

25
25'



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**MODALIDADES Y ETAPAS DEL CREDITO
BANCARIO.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

A C T U A R I O

P R E S E N T A :

JOSE ENCARNACION FLORES ALVAREZ



DIRECTOR DE TESIS, DR. AURORA VALES MICHEL



1996

FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

**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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

M. en C. Virginia Abrin Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

MODALIDADES Y ETAPAS DEL CREDITO BANCARIO
realizado por JOSE ENCARNACION FLORES ALVAREZ

con número de cuenta 8852635-7 , pasante de la carrera de ACTUARIA

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis
Propietario ACT. AURORA VALDES MICHEL
Propietario M EN D. MARIA TERESA VELAZQUEZ URIBE
Propietario ACT. CARLOS FLAVIO ESPINOSA LOPEZ
Suplente ACT. BENIGNA CUEVAS PINZON
Suplente ACT. NOEMI VELAZQUEZ SANCHEZ

[Firma manuscrita]

Carlos de Espinosa L.
Benigna Cuevas Pinzon
Noemi Velazquez Sanchez

Claudia Carrillo Q.
Consejo Departamental de Matemáticas
ACT. CLAUDIA CARRILLO QUIROZ

FACULTAD DE CIENCIAS
CONSEJO DEPARTAMENTAL
DE
MATEMÁTICAS

AGRADECIMIENTOS

A MIS PADRES

Por haber engendrado con amor y cariño mi ser en este mundo.

JORGE

Gracias por hacer un resumen memorial de tu vida para ofrecerme esta oportunidad.

A MIS HERMANOS

Por tener el cuidado de guiar mi camino con amor, el cual siempre será recíproco.

LAURA LETICIA

Te agradezco el apoyo y consejos para obtener este trabajo con un mínimo de errores.

A LA PROFA. AURORA VALDES MICHEL

Por dar una dirección suficiente y buena para la realización de este trabajo.

**MODALIDADES Y ETAPAS DEL
CRÉDITO BANCARIO**

ÍNDICE

Introducción.	i
1.- Historia del crédito.	
- El crédito en la antigüedad.	1
- El crédito en la Edad Media.	1
- El crédito en la época moderna.	2
- Rasgos característicos del crédito en el periodo contemporáneo.	3
- Antecedentes del crédito en México.	5
2.- Definición y funciones del crédito.	
- La noción del crédito.	7
- Condiciones y desarrollo del crédito y la moneda.	9
- El riesgo en el otorgamiento del crédito.	9
- Factores básicos que determinan el riesgo de crédito.	10
- El precio del crédito y el interés.	11
3.- Límites a la expansión del crédito.	
- Los términos "líneas de crédito" y "límites de crédito".	12
- Pedidos iniciales.	12
- Aprobación automática de pequeños pedidos.	12
- Las líneas de crédito y tipos de líneas de crédito.	13
- Necesidades extraordinarias de crédito.	14
- La revisión de las decisiones de crédito.	15
- Punto de equilibrio.	16
4.- Operaciones comerciales de los bancos.	
- Operaciones bancarias activas.	18
- Operaciones neutrales o servicios.	23
- Principales tipos de clientes bancarios.	24
- La liquidez de los bancos.	26
- Operaciones de crédito a corto plazo.	27
- Operaciones de crédito a largo plazo.	27
5.- Las distintas modalidades del crédito.	
- Distintos papeles que en la producción desempeñan estas clases de crédito.	29
- Crédito comercial y crédito de inversión.	30
- Procedencia distinta de los fondos que se emplean a corto plazo y a largo plazo.	31
- Organización del crédito.	34

6.- Apertura, políticas y cobranzas del crédito.	
- Políticas del crédito.	39
- Apertura del crédito.	47
- Análisis, organización y realización del crédito.	53
- Cobranzas del crédito.	58
- Otorgamiento e indicadores financieros.	62
- Situación actual del crédito en México.	64
Conclusiones	67
Anexo 1	69
Anexo 2	75
Anexo 3	80
Anexo 4	84
Ejemplo general	88
Bibliografía	99

INTRODUCCIÓN

- PRÓLOGO.

La palabra crédito es muy amplia en su aplicación, pero en este trabajo se podrá conocer su origen en Europa y cómo se fue desarrollando como un instrumento indispensable para el desarrollo económico entre los países europeos, los cuales tuvieron que afrontar algunos problemas con la Iglesia para su aceptación y así poder tener un lucro moderado de acuerdo a la época en que se dio esta actividad crediticia.

Por otra parte en el capítulo I se hace referencia de cómo surgió el crédito en Europa y cuál fue su origen mediante una serie de obstáculos en la misma actividad comercial en la que surgió y, al presentarse el crédito como una alternativa más para el desarrollo socioeconómico entre las clases que tenían un claro dominio sobre el comercio, éste se extendió primero en Europa y después en casi todo el mundo.

Se ha definido la palabra crédito como una promesa de pago que llega a tener condiciones diferentes para cada tipo de crédito, lo cual tiene como fin que el crédito se efectúe bajo un mejor funcionamiento entre las personas que lo realizan, ya sean físicas, morales o ambas. También se han definido y desarrollado cada uno de los pasos dentro del ámbito crediticio que se han presentado e influido en el desarrollo económico de nuestro país.

El crédito es muy importante para las personas, ya que muchas veces gracias a él se encuentran en posibilidades de aprovechar alguna oportunidad de desarrollo que se les presente y que, de no ser por el crédito, tendrían que dejar pasar.

Existe una serie de pasos que debe seguir toda institución crediticia para llegar al otorgamiento de un crédito. Además, gracias a estos procedimientos que señalan que debe hacerse, entre otras cosas, un estudio de la situación económica de la persona que solicita el crédito y así, en el caso de que esta misma persona solicite un nuevo crédito, la institución crediticia, en base a los estudios hechos para el primer otorgamiento hecho, podrá automáticamente autorizar este nuevo crédito sin necesidad de volver a realizar todo el estudio.

Por esto es de suma importancia guardar un legajo que contenga los datos actualizados de cada cliente y de esta manera que sólo falte determinar en cada caso específico las políticas que se seguirán, cuál será la forma de amortización de la deuda, la tasa de interés y otras características fundamentales.

Es conveniente la asesoría e intervención directa de un Actuario durante el proceso que se sigue para el otorgamiento de un crédito, sobre todo cuando el monto solicitado es muy grande y existen ciertos obstáculos que hacen que el trámite sea lento y de difícil resolución tanto para la institución crediticia como para el solicitante del crédito, ya que la Actuaría ha colaborado en estos campos de aplicación, al mismo tiempo que ha logrado optimizar los recursos humanos, materiales y financieros de las diferentes instituciones a las que favorece.

En el capítulo 2 se hace referencia y se define el crédito de manera muy especial, ya que se dice que el crédito es una promesa de pago, éste se clasifica en diferentes tipos debido a que para cada tipo existen diversos pasos a seguir para su realización.

En los capítulos 3 y 4 se describe cómo es la operación, modalidades y duración de cada crédito que sea sujeto de estudio, así como también su destino y la experiencia que se tenga de él en este tipo de operaciones, junto con las consecuencias que puede tener tanto para el acreditado como para el acreditante.

El capítulo 5 se refiere al beneficio de cada crédito que se otorga con sus bien definidas limitaciones y políticas que rijan en cada país que se expida el crédito. También se hace mención de los fondos que se mueven financieramente dentro de la operación.

Por último, en el capítulo 6 se establece claramente cada uno de los pasos a seguir en el crédito por parte del otorgante, en este caso las instituciones de crédito (bancos). También se menciona cómo se puede proceder para recuperar un crédito mediante un sistema bien definido en cierto tiempo previamente establecido.

Además se cuenta con unos anexos que indican el procedimiento a seguir para llenar una solicitud de crédito por medio de un ejemplo de un crédito solicitado en cierta institución de crédito y con un fluxograma que refleja a grandes rasgos los pasos a seguir para la realización de un crédito.

1.- HISTORIA DEL CRÉDITO.

- EL CRÉDITO EN LA ANTIGÜEDAD.

El crédito empezó a intervenir junto con el cambio y desarrollo en las sociedades mercantiles. Ya que la moneda sustituyó el trueque directo, se tomaron nuevas formas de comercializar; tales como los préstamos en especie, con signos convencionales que eran muy comunes en esa época y por tanto el crédito tomó el mismo auge, con ciertas limitaciones por los pueblos (romanos); con dictámenes y leyes, para los deudores insolventes, que eran rigurosas al grado de encarcelar, vender y hasta matar a dichos deudores.

De hecho dos o tres siglos atrás de la era cristiana, en Roma surgieron los caballeros, una nueva clase que disponía de riquezas para importar a Roma telas y artículos; creadores de compañías de seguros, navegación y bancos.

Los bancos romanos tenían como actividades principales recibir metales preciosos como depósitos y cambiar las monedas sin conocer totalmente el préstamo ni el descuento, no abrían cuentas corrientes y no concedían préstamos al comercio y a la industria y si lo hacían era por medio de la usura. Por lo tanto el crédito a la producción seguía siendo un punto menos que inexistente.

Para el siglo III todos los progresos desaparecieron en el mundo romano por las invasiones, perturbaciones políticas y guerra continua. Y no fue sino hasta el siglo XIII cuando empezaron a recuperar algunas actividades, intercambios y empezaron a disfrutar el genio para formar créditos acordes con los requerimientos comerciales.

- EL CRÉDITO EN LA EDAD MEDIA.

El progreso del crédito fue frustrado por la iglesia que rechazaba la remuneración por el servicio de préstamo de dinero. Esta doctrina tomaba una justificación parcial, ya que hasta el siglo XIII tenían como destino exclusivamente gastos de consumo. Los caballeros tomaban préstamos para ir a las cruzadas y tomar monasterios; los campesinos y los artesanos para sobrevivir. Por otra parte, los prestamistas no podían aumentar su riqueza por

medio del préstamo. pero sí podían tener la seguridad de recuperarla. Los judíos fueron los únicos prestamistas por mucho tiempo.

En tanto, en el siglo XIII, los intercambios comerciales se extendieron por toda Europa Occidental, ya que la prohibición de los préstamos con intereses hubiera sido fatal (habría impedido todo progreso económico).

Todo esto hubiera ocurrido si la doctrina de la iglesia no hubiese sido flexible poco a poco.

Los teólogos y los canonistas llegaron a reconocer que el prestamista tendría derecho a una reparación de no recibir su dinero en la fecha vencida y crearon *damnum emergens* y *lucrum cessan*, los cuales justificaban la imposición de un interés y que se hicieron cada vez más frecuentes. De ese modo surgieron las posibilidades de obtener un beneficio de un capital colocándolo en empresas de comercio marítimo, con la intervención de varias sociedades que tenían ganancias diferentes según su participación, con un capital invertido en el tráfico marítimo del comercio interior.

La iglesia reconocía la legitimidad de los contratos de asociaciones marítimas. Por otro lado, la política hizo desaparecer las últimas trabas de la doctrina canónica, que se oponían al desenvolvimiento del préstamo de dinero (crédito).

- EL CRÉDITO EN LA EPOCA MODERNA.

En las postrimerías del siglo XV y XVI se proceden transformaciones profundas en la estructura económica europea. En el siglo XV, en Florencia, los *mediccsn* son los banqueros oficiales del Papado, que les autorizaba prestar hasta con un 10 y 20% sin que la doctrina eclesiástica se enterara y así tener, gracias a sus riquezas, autoridad en las luchas políticas y ser dueños de la ciudad.

Y hasta el siglo XVI, los *fugger* fueron unos negociantes comunes que alcanzaron una prosperidad enorme, que transformaron al comercio en un gran banco donde llegaban los depósitos por sí solos al puerto de Amberes, que era hasta entonces un puerto muy activo en el tráfico marítimo, sin tomar en cuenta que uno de los principales deudores de esa época fue Felipe II y que en el propio final de ese siglo se derrumbó el crédito.

El caso de los *figger* acarrió la decadencia de la plaza comercial de Amberes y vino a heredar su supremacía Amsterdam a comienzos del siglo XVII, convirtiéndose en el mayor centro de negocios de Europa, ofreciendo un comercio estable junto con una moneda que representara el valor del crédito y llevarlo a todos los confines de Europa.

Por otro lado, los banqueros crearon unas monedas de cuenta que no tenían existencia física, pero que representaban un peso determinado de metal precioso y cuyo poder adquisitivo permanecía constante; pero la gran afluencia que llegó a tener esta moneda creó que tuviera un desgaste y depreciación hasta del 9%, sin importar si la moneda tenía poco tiempo de haber salido del troquel para circular en el mercado. Y para arreglar estos inconvenientes, el banco abrió entonces un crédito en sus libros por lo que restaba tras aquellas modestas deducciones, el crédito se llamó "moneda de banco".

El banco de Amsterdam había obtenido, pues, de hecho, el monopolio de las operaciones de cambio.

En ese mismo siglo surgió otro gran banco de depósitos y giros, el de Hamburgo, que prestaba grandes servicios al comercio con la creación de una moneda marco-banco, que circuló a nivel internacional y que sirvió durante dos siglos como moneda de cuenta en las relaciones de los clientes del banco entre sí.

Más tarde el banquero hacía cobrar las letras por medio de su corresponsal en la plaza en que fuesen pagaderas. Gracias al descuento, la letra de cambio dejó de ser un medio de cambio de plaza, para convertirse en un instrumento de crédito.

- RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL CRÉDITO EN EL PERIODO CONTEMPORÁNEO.

Durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, el crédito adquirió un desarrollo hasta entonces desconocido y viene a secundar el incremento industrial y mercantil provocado por los descubrimientos de la ciencia, la explotación de las riquezas y la explotación de los países nuevos.

Este periodo se divide en cuatro partes :

1) La concentración de los bancos de depósitos.

2) La generalización del empleo del cheque y las formas de pagarse sin intervención de numerario.

3) La difusión de los valores mobiliarios.

4) Carácter internacional de las operaciones de crédito.

1) La concentración de los bancos de depósitos.- Esta etapa se caracteriza por tener grandes ideas para la creación del crédito sin tener la preocupación de solventar la deuda de un prestatario que fuese importante en esta institución, tomando en cuenta que si sus economías se vieran afectadas por su mal uso del crédito, esta pérdida se repartiría en la concentración de las demás operaciones con otros prestatarios o en las diferentes sucursales que estuvieran asociadas con el banco, tomando en cuenta que esto representaba más confianza al público y prestigio ante un gran número de establecimientos pequeños, aislados e independientes unos de los otros. Esto llevaba a modificar el uso del depósito y la costumbre del pago del público.

2) La generalización del empleo del cheque y las formas de pagarse sin intervención de numerario.- En esta época se hace aparecer el cheque por la gran afluencia de depósitos en unas instituciones de crédito. El cheque hace cambiar un tanto el funcionamiento del crédito, ya que en él se reflejan muchos pasos para poder pagar créditos entre bancos y prestatarios y, con el cheque en mano, se pueden hacer transacciones con cantidades muy voluminosas.

Este cambio se dio de igual forma como se dio la aparición de la moneda de metales preciosos, el billete que llegó a representar a la moneda, pero sin tener un valor físico, sino el de la moneda.

En general, la generalización del movimiento que hubo en estos bancos en relación con el crédito, hizo crecer a los bancos en proporciones incalculables que han permitido proporcionar fondos al giro del comercio y la industria, tomando en cuenta que la operación de un crédito se hizo más delicada por la importancia que representaba el monto tanto para el banco como para el prestatario.

3) La difusión de los valores mobiliarios.- Este punto nos dice que las grandes riquezas que se llegaron a crear en instituciones y sociedades anónimas, se acrecentaron en forma considerable, pero no precisamente con un valor físico en monedas, billetes o fondos creados en los bancos, sino que también podían ellos contar con las propiedades generadas por los movimientos del crédito y que podían tener ellos disponibilidad inmediata con el hecho de que ellos llevaran los títulos de propiedad a unos grandes mercados financieros llamados bolsas.

4) Carácter internacional de las operaciones de crédito.- Por último, a medida que las relaciones comerciales entre los pueblos se estrechan, el crédito tiende a internacionalizarse. Pero, por el contrario, la extremada movilidad del capital se vuelve peligrosa cuando las monedas no son firmes, ya que en caso de pánico del público, puede pedir la conversión en moneda extranjera de sumas que alcanzan cifras inmensas. Considerese que puede entrar en movimiento toda la masa de depósitos bancarios y, de ser así, los trasposos de capitales acarrear la depreciación de las monedas menos sólidas; desvían con visible consecuencia el sentido de las corrientes comerciales y construye una causa de malestar en las relaciones económicas internacionales.

Y por eso el hecho de que el crédito se internacionalizara fue un punto en el que el crédito se hiciera más sutil en sus operaciones con instituciones y sociedades anónimas extranjeras que intervinieran en las operaciones que contrajeran con los bancos asociados.

Pero el crédito sólo tendrá este valor de cambio cuando sea convertible en moneda o su equivalente. En términos generales, se puede afirmar que la evolución de las sociedades de su estado primitivo al grado de civilización actual, se ha operado dentro de una evolución del sistema de simple cambio hasta el complejo sistema de crédito moderno.

- ANTECEDENTES DEL CRÉDITO EN MÉXICO.

Los primeros vestigios del crédito en México se encuentran entre los aztecas. Al arribar los españoles a lo que hoy es el territorio de México, éste se hallaba dominado en su mayor parte por la llamada Triple Alianza, integrada por el reino azteca, el de Texcoco o Acolhuacan y el de Tlacopan o Tacuba. Fundamentalmente, la organización social y económica de estos pueblos obedecía al patrón azteca, por eso, lo que se diga acerca de los habitantes de Tenochtitlan es, en vías generales, aplicable a los demás habitantes del territorio dominado por ellos.

Al finalizar el siglo XV, la economía de los aztecas había alcanzado un notable desarrollo; las transacciones comerciales, muy incrementadas, se realizaban no sólo mediante trueques, sino como verdaderas operaciones de compra-venta, cuyos instrumentos de cambio eran distintos tipos de moneda que, aunque no acuñadas, desempeñaban el papel de éste. Las diferentes especies de moneda empleadas por los aztecas eran :

- 1) Cacao, diferente del que se usaba en el consumo cotidiano.
- 2) Pequeñas telas de algodón destinadas exclusivamente a la adquisición de mercancías, denominadas *jatoguachtli*.
- 3) Piezas de cobre muy parecidas a moneda acuñada.

La legislación azteca reconocía los deudos y consignaba, como pena para los deudores morosos, la cárcel e incluso la esclavitud.

2.- DEFINICIÓN Y FUNCIONES DEL CRÉDITO.

- LA NOCIÓN DEL CRÉDITO.

Crédito es el permiso para usar el capital de otros o también la medida de confianza que una persona tiene en la promesa de pago de otra.

Se define asimismo, la transferencia de particulares sobre la certeza de la devolución de un valor equivalente en un tiempo futuro. Frecuentemente, el dinero es reemplazado por el crédito.

Comprar a crédito es lo opuesto a comprar al contado. El que paga de contado utiliza las ganancias adquiridas, mientras que quien usa el crédito anticipa las ganancias futuras.

También se puede tener una noción del crédito por medio de algunos ejemplos que en seguida se mencionarán :

La función del crédito comercial es esencialmente la de hacer circular las mercancías. Cuando un vendedor al por mayor concede mercancías a crédito al detallista, hace circular las mercancías más rápidamente de lo que hubieran circulado con la venta al contado.

La operación de crédito ha sido presentada en ocasiones como una transacción en la que el comprador paga al vendedor para recibir inmediatamente de este último una suma igual en calidad de préstamo, o también como una transacción en la que el vendedor presta por la duración del crédito una suma al comprador.

Este punto de "noción de crédito" es un factor determinante para poder tener una idea mayor de cómo se estudia el mismo; para esto, a continuación los créditos se clasifican en :

- 1.- Crédito industrial.
- 2.- Crédito al mayorista.
- 3.- Crédito al minorista.
- 4.- Crédito al usuario.

Esto no implica bajo ningún punto de vista la inexistencia de otras clasificaciones, entre las cuales corresponde tener en cuenta :

- 1.- Crédito bancario.
- 2.- Crédito de préstamos individuales.
- 3.- Crédito agrícola.
- 4.- Crédito público. etc.,

que en realidad se deben estudiar según la materia en exposición.

En primer lugar, tomando el orden mencionado, se dará una pequeña noción de cada uno de los créditos.

1.- Crédito industrial. Éste es el que otorga una empresa industrial a otra, o bien a mayoristas y minoristas. El primer caso corresponde a un producto de materias primas, mientras que el segundo caso lo es para el proveedor de productos terminados de uso o consumo.

2.- Crédito bancario. Es la capacidad de un banco para conseguir fondos a cambio de promesas de pago por escrito, como se ha venido desarrollando por las épocas en las que el crédito se ha desplazado favorablemente para el prestamista. En este caso, un banco que pasa a ser una institución de crédito y que está íntimamente conectado con todas las formas de crédito, particularmente con el comercial bajo las condiciones modernas.

3.- Créditos individuales. Es la capacidad de un individuo para conseguir algo de valor en el presente en cambio de una respectiva promesa de pago en el futuro. Esta clase de crédito entra en juego principalmente en la adquisición de objetos de consumo, en la concesión de créditos destinados a la producción y en toda clase de préstamos.

4.- Crédito agrícola. Es el que proporciona capital de explotación al cultivador y de aquí su diferencia con el crédito territorial o inmobiliario, que supone la garantía de un inmueble.

5.- Crédito público. Es el que se concede a las entidades públicas como la nación, el departamento y el municipio. Crédito privado. Es el que se concede a las personas. Además, tiene la capacidad para conseguir fondos a cambio de una promesa de pagar en un tiempo futuro. Esta promesa toma ordinariamente la forma de bonos que aún no garantizados en colaterales o en hipotecas, se venden a los banqueros y a los inversionistas o personas

particulares en razón de confianza de que la entidad emisora los pagará en cuanto se cumpla el plazo.

- CONDICIONES Y DESARROLLO DEL CRÉDITO Y LA MONEDA.

El elemento tiempo entra en las condiciones y transacciones de crédito, pero el factor confianza radica esencialmente en el acreedor para el deudor, cuya promesa de pagarle espera sea realidad, al igual que remunerable tanto para el primero como para el segundo, el cual debe tener la habilidad para atender sus obligaciones. Otro factor que se puede mencionar es la importancia del capital para que sirva a la producción de más dinero. sin que se pueda entender que el crédito significa capital o riqueza.

Si el capital está en manos del prestatario es porque ha salido del prestamista; luego el crédito es sólo el medio o agente para la transferencia del dinero.

Pero la utilidad del capital se aumenta en cuanto por medio del crédito pasa de manos de quien lo tiene inactivo al prestatario o empresario que lo emplea en la producción.

- EL RIESGO EN EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.

Como ya se ha enunciado, otorgar crédito forzosamente implica riesgo. Por ello, al formular las políticas y los procedimientos para establecer las condiciones respectivas, la gerencia general de crédito y cobranza debe tomar en cuenta una serie de consideraciones básicas.

En primer lugar se debe establecer y determinar con toda claridad el grado o la medida de riesgo otorgable por la empresa o institución y que su propia situación le permita aceptar.

En segundo, la comprobación a que deberá sujetarse cada solicitante de crédito.

En tercero, la gerencia de crédito debe analizar la información obtenida en su investigación, con objeto de establecer la validez del crédito del solicitante.

Por último, el gerente de crédito (o la persona a quien se confiere la responsabilidad de aprobar los créditos) debe decidir si la solicitud en cuestión se aprueba o se rechaza.

El riesgo es inherente y marcha paralelo al otorgamiento del crédito. No sólo prevalece al otorgar el crédito, sino también a lo largo de todo el proceso de cobranza hasta su total liquidación.

El riesgo en el crédito debe ser reconocido y valuado no como una condición vaga y general, sino como un conjunto de circunstancias tangibles bajo la forma de una persona física o de una empresa. En esencia, cada entidad solicitante de crédito constituye un riesgo. Las numerosas circunstancias individuales de una persona o negociación determinan el rechazo o la aceptación en el proceso de la corriente de transacciones crediticias.

- FACTORES BÁSICOS QUE DETERMINAN EL RIESGO DE CRÉDITO.

Los principales factores que deben tomarse en consideración para decidir si un crédito se otorga o no son : por qué cantidad y en qué términos y condiciones están comprendidos en lo que comúnmente se conoce como las 4 C del crédito.

Carácter.- Es un riesgo de crédito que comprende el conjunto de cualidades del sujeto que lo hacen querer pagar al vencimiento de una deuda. El carácter de un individuo es el agregado de las cualidades morales y mentales que lo identifican. El carácter se convierte en crediticio cuando estas cualidades se combinan para hacer a alguien consciente de sus compromisos de crédito y deudas.

Capacidad.- Capacidad en crédito significa la posibilidad y facilidad para pagar una deuda a su vencimiento. No siempre es fácil calcular la capacidad, ya que ésta comprende un sinnúmero de factores. Fundamentalmente es cuestión de adquirir poder, ya que casi siempre los gastos y pagos dependen de los ingresos más que de los ahorros. También depende del patrón de gastos del cliente, por sus adeudos y por el tiempo.

Capital.- Es la fuerza financiera de un solicitante de crédito, medida por el valor líquido de su negocio.

Condiciones.- Se refieren al desenvolvimiento económico del individuo o empresa que solicita un crédito. Al evaluarlas, deben considerarse las fluctuaciones a corto y a largo plazo en los negocios.

• EL PRECIO DEL CRÉDITO Y EL INTERÉS.

Inclusive cuando la confianza del prestamista es absoluta y no se tiene ninguna duda acerca de la recuperación de la suma prestada, no se concede el crédito gratuitamente.

En efecto, todo el que se priva de una riqueza que le pertenezca y la tenga a su más completa disponibilidad a cambio de una promesa de pago, como prestamista tiene el derecho de exigir en reciprocidad ciertas ventajas.

Por esta razón, quien presta (prestamista) cualquier bien, pide ordinariamente al prestatario no solamente que le asegure la restitución de la cosa prestada, sino también que le entregue una remuneración suplementaria y proporcional con respecto al valor del objeto. En igual sentido, el vendedor a crédito grava el precio de la mercancía con una ligera cuota, un suplemento que representa su sacrificio al permitir al comprador diferir su pago. El comprador de un crédito a plazo no paga el valor nominal, sino reduce de éste una fracción proporcional al tiempo que transcurrirá hasta el vencimiento.

A pesar de todo, no parece posible rehusar al prestamista el derecho a recibir una determinada remuneración, si se admite que el capital es para quien disfruta una fuente de beneficios. Así mismo, el capital es el principal productor de ingresos o, ampliando un poco, siendo gracias al trabajo humano, es natural que quien se deshace de él en provecho ajeno, reciba una parte de los beneficios que hace posible obtener.

Por lo tanto la bonificación así concedida en una forma u otra a la persona que concede el crédito, se llama **interés**.

3.- LÍMITES A LA EXPANSIÓN DEL CRÉDITO.

- LOS TÉRMINOS "LÍNEAS DE CRÉDITO" Y "LÍMITES DE CRÉDITO".

Se usan a menudo recíprocamente. Históricamente, el término límite de crédito se ha usado durante más tiempo que el término línea de crédito. Esto es más cierto en el campo del crédito a los negocios que en el campo del crédito bancario, en el que el término línea de crédito ha sido siempre muy común.

Algunos gerentes le dan una interpretación un poco diferente a los términos. Así, en algunas compañías las líneas de crédito se ven como el importe máximo de crédito que están dispuestas a aceptar del cliente.

Usada de este modo, la línea de crédito se vuelve un límite de crédito.

- PEDIDOS INICIALES.

Es muy importante que los primeros pedidos de un nuevo cliente sean tramitados con rapidez. Con frecuencia el manejo adecuado del primer pedido determina la diferencia entre perder y ganar futuras cuentas, por esto debe establecerse un sistema por el cual aprobar o rechazar los pedidos sin pérdida de tiempo.

Estos procedimientos establecidos para pedidos iniciales también se aplican a los pedidos de clientes que han comprado con anterioridad, cuando ha transcurrido un plazo considerable desde el último pedido. Generalmente el plazo máximo entre pedidos se fija de un año. Ante el pedido de un cliente que no haya tenido movimientos durante el año anterior, deberán actualizarse los datos básicos de su solicitud inicial de crédito.

- APROBACIÓN AUTOMÁTICA DE PEQUEÑOS PEDIDOS.

Cuando un porcentaje importante de pedidos iniciales lo integran operaciones demasiado pequeñas para justificar el costo de una investigación de crédito, conviene implantar la

aprobación automática de los pedidos inferiores a una cantidad estipulada. Con ello se reduce considerablemente la carga al departamento de crédito.

Esta cantidad será determinada por la naturaleza precisa de las operaciones de la empresa y por sus políticas. Podría modificarse de acuerdo a las condiciones del mercado, los plazos de crédito, la experiencia, tipos de sociedades y gravámenes, si los hay.

Un sistema de aprobación automática requiere trabajo de seguimiento. Por tanto debe prever que el departamento de ventas proporcione un cálculo estimativo real de las necesidades de crédito del cliente, una evaluación de su solvencia e importancia como cliente. Con estos datos el departamento de crédito podrá establecer los controles necesarios o programar su investigación para así agilizar el trámite de los pedidos subsecuentes. Si las necesidades del cliente caen dentro del límite que motivó su trámite inicial por parte del departamento de crédito, no se requerirá una investigación de crédito.

El monto de los gastos de cobranza en los resultados globales podría reducirse acelerando el procedimiento de cobro y cancelando, contra resultados, las cuentas de muy lenta recuperación.

- LAS LÍNEAS DE CRÉDITO Y TIPOS DE LÍNEAS DE CRÉDITO.

Después de aprobar la primer operación, se deben establecer los controles que garanticen la rápida y adecuada tramitación de los pedidos subsecuentes. Los medios básicos de control consisten en asignar a cada cuenta una línea de crédito indicando el monto del crédito a ser aprobado. El uso de las líneas de crédito sirve para controlar el monto del riesgo y agilizar el trámite de los pedidos eliminando repeticiones innecesarias en el análisis de la valía del cliente a efectos de crédito. La línea de crédito se establece con base en la necesidad que el cliente tenga de los productos o servicios en cuestión y su capacidad para pagar sus deudas.

La capacidad para pagar sus deudas debe valorarse analizando exhaustivamente la información financiera disponible y los informes recabados directamente o por intermedio de agencias. Una vez analizada la línea de crédito establecida a favor de un cliente, la experiencia que con él se tenga se toma en factor determinante. Al cliente que proporciona información financiera cuando se le solicita, se debe otorgar un trato más liberal que a

quien se niega a ello. Lo mismo deberá hacer el ejecutivo de crédito si su empresa es el principal proveedor del cliente, ya que en este caso el cliente recibirá un trato preferente para el pago de su cuenta.

La línea de crédito se debe otorgar por un término especificado al final del cual debe revisarse la suficiencia de la línea en razón de los cambios ocurridos en los requerimientos del cliente o en su posición financiera.

Las líneas de crédito se establecen en función del monto total de los pedidos recibidos dentro de un plazo dado bajo determinadas circunstancias. Los pedidos mayores al monto especificado para autorización automática, no podrán ser aprobados sin una investigación adicional.

La línea de crédito también puede basarse en el importe total de los pedidos que pueden aprobarse dentro de un plazo determinado. Para utilizar este sistema deben establecerse controles adecuados para evitar otorgar un crédito excesivo a cuentas morosas.

Para tomar una decisión con respecto a un pedido que excede el monto establecido para la línea de crédito de un cliente, es muy importante considerar si el cliente pagará y cuándo. Se debe decidir si se incrementa el crédito otorgado o se amplían las condiciones del mismo; si se debe intentar la obtención de una garantía colateral o establecer un convenio especial que reduzca o elimine el riesgo de crédito. Si la información disponible indica la capacidad de pago pero plantea una duda sobre la puntualidad para pagar dentro de los plazos establecidos, hay que valorar si el retraso en el cobro de la cuenta hará improductiva la inversión.

- NECESIDADES EXTRAORDINARIAS DE CRÉDITO.

El trámite de solicitudes de crédito extraordinariamente elevadas en función de la posición económica del cliente, se apoya en la consideración de un volumen de ventas importante o potencial. El aprobar dichas solicitudes puede llevar a volúmenes de ventas y utilidades que de otra manera no se realizarían, pero también puede conducir a pérdidas sustanciales de crédito o a una mayor inversión en cuentas por cobrar debido a una lenta recuperación. Para otorgar un crédito extraordinario se debe realizar una investigación amplia y exhaustiva.

Una vez conocidas las razones o circunstancias que originan las razones extraordinarias, se debe valorar la probabilidad de recuperación. Además de los antecedentes personales del cliente, su integridad y capacidad empresarial, se deben considerar circunstancias específicas tales como la introducción de nuevos productos, elementos de productividad, establecimiento de nuevas zonas de venta, utilización de capacidad instalada de producción y la disposición del cliente para proporcionar información financiera.

- LA REVISIÓN DE LAS DECISIONES DE CRÉDITO.

Conforme cambian las condiciones de una empresa y las circunstancias de los clientes individuales, se hace necesario revisar las decisiones de crédito. Es aconsejable revisar dichas decisiones como consecuencia de cambio en la experiencia de pagos, de cambios notorios en los estados financieros o en informes de su situación, la experiencia general del departamento de crédito en relación con el número de días de mora, pérdidas por cuentas incobrables y por cuentas vencidas. Todo esto puede provocar una revisión de las líneas de crédito. Las condiciones generales de los negocios se pueden analizar en publicaciones tales como periódicos y revistas financieras, en las secciones de finanzas y comercio, en los principales diarios y en los análisis publicados por bancos y oficinas gubernamentales.

Las funciones de crédito deben estar a la expectativa de cualquier cambio o indicio superficial de problema financiero del cliente :

- a) Irregularidad y retraso en sus pagos.
- b) Informes de litigios.
- c) Cheques devueltos.
- d) Embargos e intervenciones fiscales.
- e) Ejecución de hipotecas.
- f) Imposibilidad de observar un programa de pago sobre obligaciones, hipotecas u otros - créditos a largo plazo.

Estas indicaciones siempre deberán investigarse a fondo.

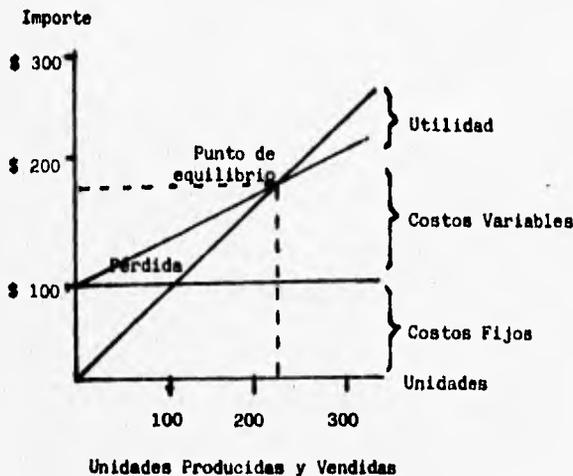
- PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio económico se define como aquél en el cual los ingresos producidos por las ventas representan una cantidad igual a los costos totales que éstas generan, sin pérdidas ni utilidades para la empresa.

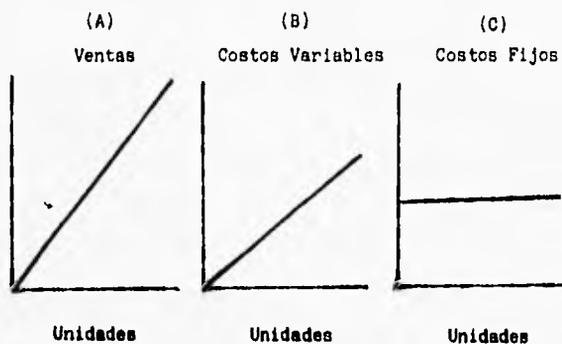
Para poder determinar el punto de equilibrio es indispensable efectuar una total separación y clasificación de los costos y gastos variables de los invariables. Sólo de este modo se podrán determinar las repercusiones del volumen sobre los costos, de los precios sobre el volumen y de las producidas sobre las utilidades por la interacción de costos, volumen y precios.

Resumiendo, el primero y más importante paso para la preparación de datos utilizables consiste en separar adecuadamente los gastos fijos de los variables; una vez efectuado esto, los datos podrán utilizarse en el análisis del punto de equilibrio.

GRÁFICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO



La gráfica anterior se compone de tres elementos básicos:



Para el analista de crédito es importante conocer cuál es el punto de equilibrio de la empresa sujeta a análisis y poder determinarlo, con objeto de establecer a partir de qué volumen de ventas se empiezan a generar utilidades y cómo afecta esto la solvencia y liquidez de la empresa para hacer frente a sus compromisos.

Fórmula del punto de equilibrio:

PE = punto de equilibrio

CF = costos fijos

CV = costos variables

V = ventas

$$P E = \frac{C F}{C V}$$

$$1 - \frac{C V}{V}$$

4.- OPERACIONES COMERCIALES DE LOS BANCOS.

Son operaciones necesarias de cada institución de crédito; la cual tiene políticas particulares para poder ejercer las operaciones de crédito a corto plazo, entre las que se puede mencionar que son más comunes en nuestro tiempo : el descuento, los adelantos a corto plazo, los créditos en cuenta corriente, créditos de aceptación y créditos de habilitación o avío.

- OPERACIONES BANCARIAS ACTIVAS.

• **El crédito documentario.**- Es también una apertura de crédito en la cual el acreditante se obliga a pagar una suma de dinero en favor de un tercero por cuenta del acreditado contra la presentación de ciertos documentos. En este crédito, el importe no es recibido por el acreditado, sino por un tercero (beneficiario), contra la entrega de los documentos que las partes señalen.

Al conceder el crédito, el banco acreditante se dirige a un banco corresponsal para que ponga a disposición del beneficiario la suma convenida. Generalmente se usa para realizar pagos en operaciones de comercio exterior o del interior en plazas distintas.

La Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito establece que la apertura de crédito comercial documentario obliga a la persona por cuenta de quien abre el crédito a hacer provisión de fondos a la institución que asume el pago con bastante antelación. El incumplimiento de esta obligación no perjudicará los derechos del beneficiario en caso de crédito irrevocable. El contrato de crédito será título ejecutivo para exigir el cumplimiento de dicha obligación.

• **Créditos de habilitación o avío.**- Es un contrato de apertura de crédito en el cual el acreditante pone a disposición del acreditado una suma de dinero, pero su particularidad consiste en que el importe del crédito concedido tiene que invertirse en la adquisición de materias primas, materiales o en el pago de jornadas, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa, quedando garantizado con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aún cuando sean futuros o pendientes.

• **El descuento.**- El vocablo descuento tiene en nuestro idioma dos significados diferentes; sirve para asignar, a un mismo tiempo, la cantidad que el banquero retiene del valor nominal de un efecto a uno vencido y el hecho material de la compra de ese mismo efecto por parte del banco.

Es una operación que puede formalizarse como apertura de crédito. en virtud de ella, el acreditante pone a disposición del acreditado una suma de dinero a cambio de la transmisión de un crédito de vencimiento ulterior (subsecuente). En esta operación de apertura de crédito que es el descuento, la obligación de restitución del acreditado se cumple cuando éste transmite al acreditante el crédito de vencimiento ulterior. Es decir, es la adquisición al contado de un crédito a plazo.

El banco descontante o descontador descuenta del valor nominal del título el precio de la operación, que es el que resulta de deducir del mismo la tasa de descuento y, a su vez, una comisión por gastos. Por lo tanto, el comerciante o industrial descontatario recibe de inmediato, en efectivo, el importe del documento, menos una pequeña parte de su valor, en lugar de tener que esperar a su vencimiento para cobrarlo.

En caso de falta de pago del título, el descontante, en vía de regreso, podrá cobrar el importe al descontatario; en la práctica, lo que hace el banco es cargárselo en cuenta a su cliente descontatario.

a) **Técnicas del descuento.** Todos los bancos llevan a cabo descuentos, pero para los bancos de depósitos ofrece particular interés este género de operaciones por la razón de que no implica una inmovilización de sus capitales. Además todas las operaciones que involucran al descuento se deben liquidar a corto plazo (90 días en el comercio interior y 6 meses en el comercio exterior), por ejemplo, si los efectos que descuenta un banco vienen a quedar guardados, por término medio, 60 días en su cartera, el total de descuentos concedidos en el curso de un año representan aproximadamente seis veces la media de las sumas que figuran en los sucesivos balances bajo el título de *cartera de descuento*. Si esta cartera es diez veces más elevada que el capital, querrá decir que el banco habrá descontado en el año una cantidad de efectos cuyo valor llegará sesenta veces el de su fondo social. Suponiendo que sus beneficios normales sean de un 10%, sería bastante con que sufriese una pérdida en su cartera de 1/600 para que los beneficios quedasen reducidos a nada.

Bueno será aclarar que el redescuento no reduce en nada los riesgos que corre un banco si los efectos redescontados no son hechos efectivos en la fecha de vencimiento.

b) **El tipo de descuento.** En ningún mercado monetario rige un tipo de descuento único, en efecto, esa tasa varía de acuerdo con la calidad de los documentos comerciales. Se enfoca aquí la situación como si el tipo de descuento se fijase libremente por el simple juego de la oferta y la demanda. En la práctica casi todas las naciones varían en función del tipo oficial del banco de emisión.

Por esto, en la práctica designase con el nombre de tipo de descuento la tasa de interés de las situaciones de corto plazo.

Pero el interés de los depósitos puede flexionar hasta el punto de tomarse materialmente insignificante por la razón de que el público prefiere por lo general dejar sin tocar sus fondos en instituciones de crédito para conservarlos físicamente en su poder, así no sea más que para evitar los riesgos de robo o de pérdida; no sería la primera vez que se ha visto a los bancos dejar de cubrir interés alguno a sus depositantes sin provocar bajas sensibles en el total de las cuentas corrientes.

• **Los adelantos a corto plazo.**- Dentro de los adelantos a corto plazo se tienen :

a) **Los anticipos sobre títulos.**- Es un préstamo prendario por entrega de valores mobiliarios al banco que lo consiente. El banquero se encuentra con respecto del prestatario, en situación de acreedor prendario. Posee, pues, un privilegio sobre los títulos depositados en garantía; si aquél no le paga en la fecha fijada para vencimiento, tiene derecho, con ciertas restricciones, a venderlos y tomar del producto de la venta la suma a que ascienda su acreencia.

No obstante, cuando los adelantos están garantizados por efectos de buena calidad y ofrecen un margen de seguridad suficiente, el banco no corre prácticamente peligro alguno, pero mientras los efectos en cartera puedan redescontarse en el banco de emisión o negociarse en otro establecimiento, los anticipos sobre títulos constituyen inmobilizaciones temporales.

b) **Los anticipos sobre efectos.**- En este tipo de anticipos se pueden realizar el descuento y, de algún modo, los anticipos sobre títulos.

Los efectos entregados al banco que concede el adelanto los endosa en blanco el prestatario, esto es, pone su firma al dorso de las letras o de los bonos. Si no paga su deuda en la fecha fijada, los efectos se vuelven propiedad del banquero y sucede igual que si éste los hubiese descontado. Si el prestatario paga, los efectos le son devueltos y nada revelará que los dejó "en pensión" cuando los presente a descuentos o cobro, puesto que de todas maneras, al hacerlo tendría que endosarlos al establecimiento que tomase a su cargo cualquiera de esas operaciones.

c) Anticipos sobre mercancías.- También aceptan los bancos como garantía de sus préstamos el depósito de mercancías, ya sea en almacenes generales o en particulares. Y también sin ningún género de duda las más antiguas operaciones de crédito.

Los adelantos sobre mercancías desempeñan un papel económico útil cuando tienen como propósito administrar los fondos necesarios a la producción.

• **Los créditos en cuenta corriente.**- La apertura de un crédito en cuenta corriente no es, pues, propiamente hablando, un préstamo, sino más bien una simple promesa de préstamo que se hace efectiva o no, según las necesidades del titular de la cuenta corriente. El banco se reserva corrientemente el derecho de denunciar en cualquier momento el contrato.

Las concesiones de crédito en cuenta corriente son, en principio, lucrativas para los banqueros, porque el tipo de interés sobre los saldos insolutos es generalmente más elevado que el descuento, pero al igual que los anticipos sobre títulos implican un peligro de inmovilización.

Por otra parte, un banco no debe conceder autorizaciones para girar a descubiertos sino después de una encuesta completa sobre la empresa solicitante de la concesión, de la calidad de sus dirigentes, las perspectivas que se abren ante ella y su estructura financiera.

Para este tipo de crédito un requisito indispensable es tener un examen minucioso de los balances, que ofrecen al banquero un primer elemento de apreciación, pero no en todos los casos permite llegar a conclusiones definitivas, porque por lo regular el banco ignora qué métodos se utilizarán para la evaluación y realización del activo. El valor real de las inmovilizaciones es cosa particularmente difícil de conocer.

Consecuentemente, cuando una empresa pide la concesión de un crédito en cuenta corriente y, como ya lo mencionamos, el banquero se limita a estudiar los balances, examina la contabilidad completa y busca en particular cómo se obtuvieron los beneficios que registra la cuenta de pérdidas y ganancias. Sucede, empero, que las empresas no siempre se sienten dispuestas a someterse a un examen pormenorizado de su contabilidad. Por otro lado, una investigación completa requeriría mucho tiempo y retardaría en exceso la conclusión de la transacción. En la mayoría de los casos los bancos se ven obligados por la fuerza de las circunstancias a contentarse con información más o menos en sumarios.

El pasivo de un balance es lo cierto; su activo es lo incierto. Lo que debe un comerciante, lo debe y ya, no hay razón para esperar una rebaja. Todos los renglones del activo, en cambio, con la excepción del efectivo en caja y bancos, no tienen sino un valor relativo que puede ponerse a discusión.

Cuando se trata de una empresa individual, hay que tomar en cuenta muchos otros elementos además de la contabilidad propiamente dicha; la fortuna personal de jefe de empresa, su moralidad comercial, sus cualidades profesionales, son cosas que el banquero toma en consideración. A corto plazo es siempre, en cierto sentido, un crédito personal.

• **El crédito de aceptación.**- Entre los tipos de crédito que se han mencionado en los procedimientos anteriores, se mencionó un procedimiento que los rige para poder tener una aceptación entre los bancos comerciales, pero en especial este tipo de crédito tiene varios puntos muy importantes para poder llegar a tener esta aceptación.

a) Técnica del acepto. Mediante la aceptación, el banco no pone ya a disposición de sus clientes capitales, sino su propio crédito, con lo que les permite obtener empréstitos con mayor facilidad de como podrían hacerlo ofreciendo su sola firma.

Utilízase sobre todo el crédito de aceptación en el comercio internacional. Sus formas y modalidades varían según las naciones y de acuerdo con la naturaleza de las transacciones. Pero las operaciones, esquemáticamente, siempre de igual modo.

El crédito de aceptación que se abre para financiar operaciones de comercio internacional puede aplicarse a negocios de exportación, de importación o asuntos concertados entre dos países extranjeros.

b) Aceptos financieros. Las aceptaciones bancarias no siempre dan como resultado operaciones facilitar operaciones mercantiles, pueden ser sencillamente un procedimiento destinado a permitir al girador arbitrase un crédito.

Los créditos de aceptación pueden servir de este modo para arbitrase medios de pago a una nación cuya balanza de cuentas presente momentáneamente un saldo deficitario. Estos créditos de aceptación destinados a regularizar el mercado de cambios nunca se abren sino a instituciones financieras de primer orden del país deudor.

- OPERACIONES NEUTRALES O SERVICIOS.

Son aquellas operaciones en las cuales las instituciones no reciben créditos ni los otorgan, sino que simplemente prestan ciertos servicios que conviene también señalar.

Mediación en los pagos.- En las operaciones de mediación en los pagos, los bancos realizan transferencias o giros. Mediante ellos, el banco efectúa un pago por cuenta de un cliente, ya en la misma plaza o en plaza distinta, en cuyo caso se expide un giro, que consiste en la orden que da el banco girador a otro banco en la plaza donde el pago debe efectuarse.

Los bancos están facultados para realizar pagos por cuenta de clientes. En este caso, el solicitante de la transferencia o del giro abona al banco el importe o lo autoriza a que sea cargado en su cuenta. Si el cliente solicita un cheque para efectuar el pago, el banco lo emitirá contra el recibo de su importe más la comisión correspondiente o lo cargará en cuenta cuando el solicitante sea cliente de la institución.

Mediación en los cobros.- Las instituciones de crédito se encargan de cobrar por cuenta de sus clientes letras de cambio, cheques, cupones y documentos en general. Al efecto, los clientes entregan los documentos con los endosos necesarios para legitimar a las instituciones. Una vez que se obtiene el pago del documento, entregan el importe al cliente o se lo abonan en cuenta. En caso de no tenerse el cobro, devuelven los documentos y cancelan los endosos.

Servicios de caja y tesorería.- Mediante esta operación, el banco se encarga de realizar los pagos de un cliente en sus propias ventanillas, con cargo a la provisión previa que aquél

debe haberle hecho. No implica concesión de crédito, sino que, como el nombre lo dice, el banco se limita a actuar de cajero o tesorero de su cliente.

Servicios de cajas de seguridad.- Se trata de un servicio muy usual en las instituciones de crédito, las cuales proporcionan a su clientela la posibilidad de guardar joyas, documentos, títulos, etc. En esta operación, el banco debe poner a disposición del cliente una caja fuerte situada en un local especialmente acondicionado. Cada caja tiene dos llaves que son complementarias, de manera que, para abrir la caja, es indispensable la utilización de ambas, que es una medida de seguridad indispensable para este servicio que otorga el banco a sus clientes que lo requieren.

Representaciones y otros servicios.- Las instituciones pueden actuar como representantes comunes de tenedores de títulos de crédito, llevar contabilidad y libros de actas y de registros de sociedades y empresas.

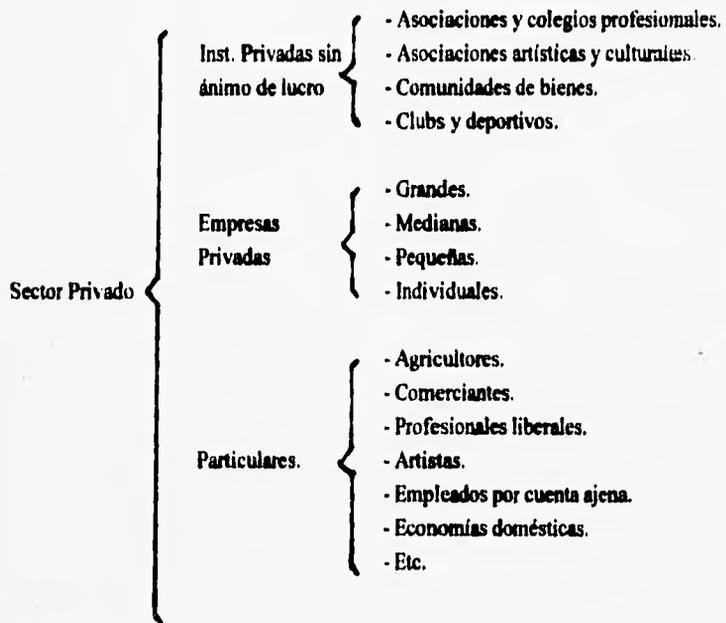
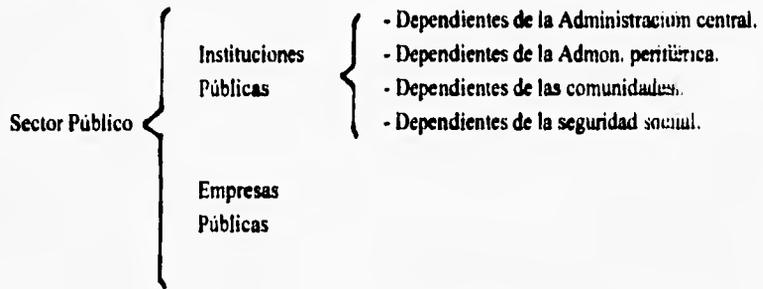
Depósitos de títulos.- Además de lo anterior, los bancos están facultados para recibir depósitos en administración o en custodia o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y, en general, de documentos mercantiles. Si se trata de depósitos en custodia, la institución queda obligada simplemente a conservar los títulos o a efectuar su cobro y practicar todos los actos necesarios para conservar los derechos que confieren cuando se trata de depósitos en administración.

- PRINCIPALES TIPOS DE CLIENTES BANCARIOS.

Debido al amplio conjunto de operaciones y servicios que pueden ofrecer las entidades financieras, su clientela potencial es enormemente extensa, desde componentes de una institución o una empresa hasta particulares. Todos podemos ser en potencia clientes de cualquier banco o caja de ahorros.

Sin embargo, para poder desarrollar correctamente su actividad comercial, dichas entidades precisan, por una parte, clasificar y tipificar a estos consumidores potenciales, con objeto de determinar cuáles de sus operaciones y servicios se adecúan mejor a sus características particulares, a sus posibilidades y necesidades económicas. Y por otra parte, establecer qué motivaciones les pueden inducir a elegirles como proveedores financieros.

No obstante y, a efectos mercantiles descriptivos, resulta interesante distinguir los siguientes grandes grupos :



- LA LIQUIDEZ DE LOS BANCOS.

Definición : Dícese que el activo de un banco es líquido cuando puede ser convertido rápidamente y sin pérdida en efectivo o en un saldo acreedor en el banco de emisión.

Prácticamente los banqueros suman por separado todas sus deudas y todos sus créditos que vencen en la misma fecha. Según esto, suponiendo que los depósitos a la vista y los retiros cotidianos se compensan, estarán en aptitud de determinar con exactitud hasta qué fecha podrán disponer de una suma determinada o hasta qué límite podrán conceder anticipos pagaderos en fecha prefijada.

Los depósitos a la vista, en principio, deberían tener como contrapartida elementos de activo susceptibles de traducirse sin dilación en numerario. En la práctica no siempre se cumple esta regla.

Las inversiones de un banco pueden distribuirse, según su grado de liquidez, en tres categorías :

La primera reserva no comprende más que la existencia en caja propiamente dicha, el saldo acreedor en el instituto emisor y los créditos exigibles a otros bancos.

En efecto, todo banco importante tiene cuenta corriente con otros bancos del mismo país para el cobro de cheques o de efectos girados contra otras plazas y con bancos extranjeros para poder satisfacer los requerimientos de cambio de sus clientes. Estas cuentas corrientes son acreedoras unas veces y deudoras otras.

La segunda reserva abarca todas las colocaciones que pueden transformarse sin tardanza en dinero líquido : los préstamos de veinticuatro horas, los efectos comerciales susceptibles de redescontarse en el banco central o negociar en mercado abierto, los bonos del tesoro público, los fondos del Estado. Estos últimos títulos disfrutan por lo común de un mercado bastante amplio y pueden traducirse en efectivo con bastante facilidad, pero su realización no siempre se logra sin pérdidas, sus cotizaciones están sometidas, en efectos, por lo menos en las naciones en donde el crédito público no tiene fama de muy seguro, a fluctuaciones amplias. Por tanto, estos valores no deben incluirse en la cartera de los bancos de depósito sino por cifras limitadas.

Por último, la tercera reserva comprende todas las situaciones que no pueden convertirse en efectivo antes de su fecha de vencimiento : los efectos comerciales que no reúnen las condiciones requeridas para redescuento, los anticipos a corto plazo, los títulos y participaciones financieras.

- OPERACIONES DE CRÉDITO A CORTO PLAZO.

Un préstamo a corto plazo está constituido por fondos en préstamo para ser reembolsados en un término menor de un año. En un sentido amplio de la definición, se considera comprendido en este tipo de financiación el crédito comercial normal, como también los créditos bancarios a corto plazo. Los préstamos de esta índole son convenientes cuando la necesidad de mayores capitales es sólo temporal, como por ejemplo para acumular existencias de mercaderías estacionarias en un periodo de varios meses.

Así, por ejemplo, un minorista que vende acondicionadores de aire, habrá de aumentar sus existencias en la primavera para afrontar su época de mayor venta. No precisa mantener ventas elevadas durante todo un año y sólo le hace falta más capital temporalmente. Puede recurrir a un préstamo a corto plazo para cubrir esas necesidades.

- OPERACIONES DE CRÉDITO A LARGO PLAZO.

Al convertirse en propietarios de acciones de una empresa que surge o aumenta su capital, los bancos de negocios les proporcionan importantes capitales. Pero no significa esto que tenga intenciones de conservar esos títulos, lo que piensan hacer es venderlos al público en cuanto el estado del mercado lo permita. El hecho de tomar una participación financiera no es, pues, en principio, una operación a crédito a largo plazo.

Un banco al que se pide que abra un crédito a largo plazo, tiene que cuidar el averiguar qué utilización van a tener los capitales que preste y ver si los beneficios que sea razonable prever permitirán al prestatario amortizar su deuda dentro de los términos estipulados.

Por razón de la índole propia de los recursos de que disponen, los bancos de depósitos sólo pueden ofrecer un apoyo limitado al desenvolvimiento económico del país en que operan.

Los bancos de negocios que disponen de recursos más sólidos, si están en aptitud de conceder créditos a vencimientos más remotos.

Por lo general, los préstamos a largo plazo tienen una duración mayor de diez años. Este término es arbitrario, pero otras características los diferencian de los de plazo intermedio. En el caso de créditos a largo plazo, el prestamista puede contar con la seguridad de que la empresa seguirá en existencia durante toda la vigencia del acuerdo.

Esto significa que aquélla debe ser suficientemente grande y estable como para asegurar su permanencia. Generalmente, el prestador exigirá una garantía de valor más bien permanente -por ejemplo una propiedad inmobiliaria-.

5.- LAS DISTINTAS MODALIDADES DEL CRÉDITO

- DISTINTOS PAPELES QUE EN LA PRODUCCIÓN DESEMPEÑAN ESTAS CLASES DE CRÉDITO.

El capital circulante (objetos destinados a transformarse en el curso del ciclo productivo) puede ser obtenido por medio del crédito a corto plazo. En la práctica, las empresas aseguran sus disponibilidades recurriendo al descuento y a préstamos pagaderos en pocos meses y, en todo momento, el pago de las mercancías vendidas proporciona las sumas necesarias para reintegrar a los bancos los créditos que abrieron.

El dinero empleado en forma de capital no puede recuperarse con la misma facilidad. Un inmueble cuyo alquiler produce una renta, un instrumental industrial, una máquina agrícola, no producen en unos cuantos meses los créditos necesarios para su amortización. Por otra parte, desprenderse de ellos para transformarlos en dinero líquido, implicaría detener la marcha de su explotación.

Por tanto, los capitales fijos no pueden adquirirse por medio de préstamos a corto plazo.

Un crédito destinado a la adquisición de una maquinaria que se supone deberá durar un cierto tiempo (años), habrá de quedar enteramente cubierto cuando se cumpla este tiempo, ya que el prestatario se verá obligado en esa fecha a reemplazar sus máquinas para mantener su capacidad de producción o para ponerla al nivel de la de sus competidores, ya que de lo contrario no podrá amortizar su deuda y, por lo tanto, se verá obligado a contraer una deuda, que aumentaría con mayor rapidez que su activo y, como resultado, se empobrecería.

Por lo tanto, una empresa no puede emitir empréstitos a largo plazo con vistas a ampliar su explotación o a modernizar su instrumental, más que si los beneficios suplementarios que espera dé por resultado esa nueva inversión se consideran suficientes para permitirle pagar los intereses y amortizar en el tiempo previsto el capital tomado en préstamo.

Cualquier empresa que tome un préstamo a corto plazo, destinado a proporcionarle los fondos de giro de que tiene precisión un día tras otro, para pagar los salarios, las

provisiones de materiales, los gastos generales que son necesarios para el funcionamiento de la empresa.

El crédito a corto plazo y el crédito a largo plazo desempeñan, como se ha dicho, funciones distintas dentro de la producción. Por otro lado, los fondos que tienen por objeto suministrar a las empresas el capital fijo y el capital circulante no tienen, por lo regular, el mismo origen.

- CRÉDITO COMERCIAL Y CRÉDITO DE INVERSIÓN.

El crédito comercial y el crédito de inversión son manejados por los bancos comerciales (de descuento y depósito) y los bancos de inversión. Ambos suministran crédito; los depósitos y descuentos tienen que ver con el crédito comercial o de corto plazo y los bancos de inversión negocian a largo plazo o con crédito de capital.

Los bancos comerciales reciben depósitos de dinero y hacen préstamos por medio del descuento de papeles comerciales, tales como el pagaré y la letra. Su objeto es proporcionar a los prestatarios el numerario indispensable para la compra de manufacturas o géneros que en pocos meses puedan ser convertidos en dinero, siendo la base de este crédito los bienes líquidos (fácilmente convertibles en numerario) del prestatario.

El crédito de capital o a largo plazo comprende los préstamos sobre inmuebles, los bonos y las acciones de capital. Los instrumentos de crédito a largo plazo pueden o no ser garantizados con prendas colaterales.

El objeto del crédito es la distinción principal para los créditos de corto o de largo plazo. Cuando con el valor del préstamo se pretende adquirir bienes de naturaleza permanente o capital adicional para un negocio, surgen los créditos de capital, sin importar el plazo al que se consigan y en general no son negociables por los bancos comerciales debido a que les falta el requisito de ser de carácter líquido.

Algunas formas de crédito de capital son : el préstamo hipotecario (la forma más conocida), los bonos de inversión, las acciones de capital y las acciones de inversión.

• **Bonos de inversión.**- Los bonos de inversión son la principal forma de crédito de capital. Son certificados sencillos en que consta la deuda o puede garantizarse en una hipoteca, un contrato de trust (crédito por el cual se presta a una persona o empresa alguna cosa sin más seguridad que la confianza que en él se tiene) o en prenda sobre determinados bienes. Los bonos proporcionan la seguridad de la renta y el capital. El tenedor de un bono o pagaré (persona que ha prestado dinero) tiene ciertas preferencias como acreedor en la distribución de los bienes de una compañía quebrada o disuelta y puede coadyuvar la acción de otros tenedores para ejercitar acciones judiciales que obliguen al pago de la renta periódica y a la devolución del capital, a la llegada del plazo.

• **Acciones de inversión.**- Las acciones de inversión son el único tipo de acciones que tienen algunas de las cualidades de los bonos, ya que representan el capital del negocio. Ejemplo de esta clase de seguridades son las acciones de bancos y compañías de seguros, corporaciones que, salvo excepciones, no tienen accionistas preferidos ni tenedores de bonos o pagarés a corto plazo y que pueden tener deudas corrientes, flotantes o no consolidadas.

La calidad de la inversión sobre las acciones de una empresa, en muchos casos se determina por la prelación de derechos sobre los dividendos u otras ventajas especiales, pero estas preferencias deben estar garantizadas en bienes o en capacidad adquisitiva.

• **Acciones.**- Una acción de capital es un certificado que da título de propiedad sobre los bienes de la compañía emisora y el tenedor de él ocupa una posición legal semejante a la del socio en una firma o casa comercial. Generalmente, una compañía no está obligada a pagar renta fija o periódica sobre sus acciones, por lo que los tenedores de acciones pueden ser privados de la utilidad de éstas hasta por largo tiempo.

- **PROCEDENCIA DISTINTA DE LOS FONDOS QUE SE EMPLEAN A CORTO PLAZO Y A LARGO PLAZO.**

Ciertamente, los capitales destinados a ser prestados a los jefes de empresas, sea cual fuere su posterior utilización, provienen, en fin, de cuentas de ahorro. Así ocurre inclusive cuando esos capitales han sido creados, en apariencia, por anticipos de los bancos. Un banquero, en el actual estado de los hábitos monetarios, no puede abrir créditos sino con la condición de que haya precedido con antelación depósitos en numerario. Con sus

operaciones de crédito aumentará la masa de capital disponible, pero para ello necesita existencia en caja y esa existencia no puede llegar a constituir la otra cosa que un ahorro temporal, si se quiere, pero ahorro en cualquier caso.

Pero existen también dos clases de ahorro cuya formación deriva de nombres diferentes y que ordinariamente no se emplean en igual forma : el ahorro creador y el ahorro flotante.

a) El ahorro creador. En la acepción usual, el ahorro es el excedente que queda del ingreso después de deducir de él los gastos de consumo.

b) El ahorro flotante. El ahorro de reserva tiene un objeto diametralmente distinto : lo constituye la suma que se guarda como reserva momentáneamente, pensando destinarla al consumo o a la inversión.

El ahorro flotante se saca del ingreso global, mientras que el ahorro creador se toma del ingreso neto. El primero lo constituye el excedente temporal de las entradas de todo género sobre los gastos de todas clases (gastos de consumo, de explotación, inversiones). El segundo lo forman los fondos tomados de los ingresos netos y situados en nuevas inversiones.

Sin embargo, este distingo no es absoluto de ningún modo. Sucede en ocasiones que el ahorro flotante es desviado de su destino y dedicado a operaciones de crédito a largo plazo.

De este modo, el ahorro flotante aprovisiona el mercado de los capitales a corto plazo (también llamado el mercado monetario o mercado de dinero), en tanto que el ahorro creador alimenta, en principio, el mercado de los capitales a largo plazo (mercado financiero o de capital).

Así mismo, el ahorro creador es invertido frecuentemente a corto plazo cuando por una u otra razón la confianza en las colocaciones a larga vista es vacilante.

Así ocurre, en particular, cuando las cajas de ahorro, instituciones especializadas destinadas a recibir las economías del público, atraen a sí, gracias a tipos de interés relativamente elevados, no sólo el ahorro creador, sino también capitales momentáneamente disponibles y los colocan en fondos de estado o en obligaciones a larga vista.

Muchos son los puntos de vista que dan lugar para poder clasificar a la palabra crédito :

- **Por el plazo de cancelación** tenemos créditos a corto, mediano y largo plazo. La apertura es convencional, pero según veremos tiene mucha importancia, porque en el plazo que se efectúe esta operación se refleja en buena medida la naturaleza de la operación.

- **Por la finalidad** es factible distinguir lo que asisten al consumo o a la producción, sea el crédito de explotación o para inversión. Cuando se aplica a mejoras o renovación de material de este último carácter, suele hablarse de crédito de transformación y cuando no tiene un destino determinado o es para pago de impuestos, atención de deudas, deficiencia de caja o similares, se hablará de préstamos financieros.

- **Por la actividad beneficiada** se distinguen el crédito al comercio, al sector agropecuario, a la industria con sus numerosos sectores, a la minería, a profesionales y consultorías, para la construcción, al mismo sector financiero, para la exportación, etc.

- **Según las garantías** se tienen los créditos personales, cuando el banquero toma en cuenta las cualidades del cliente o de quien los avale y con garantía real si se asegura con bienes de él o de terceros.

- **Basándose en la provisión de fondos** se tienen créditos que implican una provisión real de recursos (en efectivo o en cuenta corriente, en una sola entrega o en varias) o eventual. En otro sentido, el compromiso por parte del banco puede ser inmediato desde la firma del contrato o bien cuando el cliente decida su efectivización, caso de los adelantos en cuenta corriente.

En principio podría pensarse que cada una de estas aperturas es totalmente independiente de las otras. No es así, casi siempre hay algunas relaciones entre el tipo de operación crediticia, el beneficiario, la actividad o el plazo y otras modalidades o condiciones operativas.

- ORGANIZACIÓN DEL CRÉDITO.

Todo conjunto con características comunes cuyos componentes siguen una línea de interacción aplicada en base a un objetivo definido, conforman un sistema. Si esta característica se aplica a crédito y cobranzas, se puede notar que también lo es.

En un marco mayor, el sistema lo constituye la empresa y el departamento. Bajo análisis constituye un sistema relacionado con otros -los distintos departamentos- por medio de una línea de comunicación coherente basada en información que fluye a través de distintos canales.

Así se relaciona esencialmente con otros departamentos del área financiera y con el área comercial en primer grado. En esta línea de comunicación adquiere características definidas respecto al área comercial al aprobar o rechazar solicitudes de crédito, de consideración de los mismos pedidos, etc.

Deberá comunicarle, además, las novedades que surjan en relación a clientes en cuanto a cumplimiento y otras restricciones operativas en cada caso en particular o en forma global por medio de reuniones periódicas, teniendo a su cargo, en algunas ocasiones, inclusive el entrenamiento de vendedores en cuanto a cómo operar información y a las características que reúne la propia tarea de créditos a fin de que éstos tomen conocimiento de su operatoria, atenuando de esta forma fricciones que pudieran suscitarse con el correr del tiempo.

Cabe tener en cuenta que las interrelaciones informales tienden también a influir la estática del sistema, por lo que se hace imprescindible analizar sus consecuencias, positivas o negativas, para tomar de ésta las primeras, coadyuvando a modificar rutinas para una mejor operatoria.

El analista experimentado habrá de tener en cuenta estos factores cuando opere en su profesión, a fin de lograr el mejor resultado de su tarea.

• El archivo del departamento de Crédito y Cobranzas.

Existen varios sistemas para organizar este archivo en el que deben guardarse los legajos de todos los clientes o, por lo menos, la parte más sustancial de los mismos.

Los clientes pueden ser clasificados en 3 categorías :

Clientes potenciales : Son aquéllos a los que se ha acordado crédito y no operan aún.

Clientes activos : Son los que operan habitualmente.

Ex-clientes : Son los que hace tiempo han dejado de operar.

Es conveniente efectuar esta agrupación en los ficheros del archivo por razones de racionalización y para poder ubicar con rapidez el legajo debidamente numerado y conteniendo cada carpeta los siguientes documentos :

- 1) Solicitud de apertura de cuenta.
- 2) Informes de agencia.
- 3) Referencias comerciales y bancarias.
- 4) Memorias y balances recibidos.
- 5) Informes sobre los análisis realizados.
- 6) Copia de las cartas enviadas a los clientes
- 7) Manifestaciones de bienes.
- 8) Contratos, estatutos, copias de poderes.
- 9) Copias de avales: fianzas e hipotecas, etc.

Esto tiende a desaparecer en nuestros días porque todo puede estar en un segundo término, por lo que para poder localizarlo sólo es necesario tener una solicitud de crédito, de la cual se puede obtener la información que se requiera en el momento de operar la misma.

• **Sectores que lo integran.**

La dimensión y características de la entidad financiera son esenciales para la estructura del área crediticia. Hay entidades que atienden una gama considerable de operaciones, como en general los bancos comerciales, en tanto que otras actúan más restrictivamente. En nuestro caso suponemos un banco comercial con una operatoria relativamente variada, que opera en el sector inmobiliario y en cambios. Sobre esta base se ha elaborado un esquema conforme al cual los asuntos crediticios son considerados por los siguientes sectores, aparte el Directorio y Comité Ejecutivo.

a) El Comité de Crédito es el organismo de más alto nivel, está presidido por un director, dicta la política en la materia, resuelve los asuntos de mayor importancia por su monto o naturaleza y tiene facultades de supervisión.

b) La Gerencia de Crédito. Entiende en los aspectos operativos y normativos a través de tres departamentos :

- El de Préstamos y Garantías atiende los pedidos de todos los tipos de crédito (excepto para vivienda y los del sector externo) y los resuelve o somete con su opinión a aprobación superior.

- El Inmobiliario procede en igual forma con los créditos para construcción y compra de vivienda.

- El de Normas e Informaciones cumple funciones de apoyo a los demás departamentos de esta Gerencia y la de Exterior.

c) El Cuerpo de Oficiales de Crédito depende de la Subgerencia de Operaciones, tiene relación con la clientela actual y potencial, promueve nuevas operaciones, manteniendo estrecho contacto con las demás dependencias del área.

d) La Gerencia de Exterior y Cambios se ocupa parcialmente de estos asuntos, es decir, los que se refieren a créditos en materia de exportación e importación y préstamos financieros al o del exterior.

e) La Gerencia de Finanzas, al intervenir en el mercado de corto plazo, concierne operaciones crediticias que luego canaliza por las dependencias competentes.

- **Su funcionamiento.**

Para una mejor comprensión del funcionamiento de estos sectores es fundamental la lectura del *Manual de Procedimientos* vigente en el banco para este campo operativo.

- **El comité de crédito.**

Al margen de la estructura lineal suele crearse un organismo integrado por funcionarios de distintos niveles y dependencias, cuyas funciones, aunque siempre vinculadas con el crédito, difieren bastante de unas a otras entidades al igual que los propósitos perseguidos al crearlo, que en síntesis son tres :

1) Supervisar los créditos otorgados. La cantidad de solicitudes de crédito que atiende y aprueba o deniega cada entidad financiera es relativamente importante y grande también es la tarea a que da lugar el análisis de cada una.

2) Aprobar determinados créditos. En lugar de ir elevando mecánicamente la instancia autorizada para aprobar los créditos más importantes, parece recomendable dar intervención en casos especiales a un organismo como el comité, que congrega a funcionarios calificados y de distintos sectores. En efecto : la importancia la medimos casi exclusivamente por el monto, pero son muchos los elementos adicionales que deben manejarse en cada caso concreto. El comité puede estar autorizado para tomar una decisión o bien para dar su opinión a la instancia responsable.

3) Dictar la política de crédito. Con iguales argumentos que en el caso anterior se le encomienda elaborar (con la intervención si lo desea de las dependencias competentes) las pautas y reglamentaciones, que someterá para su aprobación al Comité Ejecutivo o al Directorio.

- **El cuerpo de oficiales de crédito.**

No todos los bancos cuentan con una dependencia de este carácter ni con personal o funcionarios que reciban tal nombre. Sin embargo, en cualquier entidad debe haber quienes

cumplan con sus mismas o análogas funciones, complementando el trabajo de promoción de directivos y funcionarios de mayor nivel, vinculando a los clientes potenciales con la entidad y prestándoles asesoramiento, para luego canalizar los negocios que se concreten a través de las oficinas operativas.

En el manual de organización de una conocida entidad que adoptó este criterio se leen las funciones asignadas, que pueden ser tomadas como ejemplo :

- Atender los aspectos comerciales de los clientes que operan en importaciones, exportaciones, préstamos y garantías en moneda nacional y extranjera, en sus distintos tipos, asesorándolos sobre las distintas posibilidades de asistencia que el banco ofrece.**
- Verificar la existencia de una relación armónica entre evolución de la empresa y asistencia crediticia realizando, a los fines de tal evaluación, visitas a empresas vinculadas crediticiamente al banco.**
- Analizar la posibilidad de vinculación de nuevos clientes.**

6.- APERTURA, POLÍTICAS Y COBRANZAS DEL CRÉDITO

- POLÍTICAS DEL CRÉDITO.

La implantación de políticas de crédito surge de la conjugación de factores macro y microeconómicos en medio de los que se desenvuelve el mercado y en el que confluyen la necesidad de vender y mantener una sana posición financiera.

- Factores particulares que inciden en la política de crédito :

a) Condiciones que permiten adoptar una política abierta :

- Situación financiera equilibrada.
- Necesidad de crear una mayor fuente de recursos para hacer frente a compromisos a corto plazo.
- Apertura de nuevos mercados o interés de absorber mayor proporción del mismo.
- Operar con amplio punto de equilibrio sobre ventas.
- Necesidad de realizar stock en exceso compuesto por productos de lenta rotación.
- Cuando se opera con alta rentabilidad.

b) Condiciones que tienden a adoptar una política restringida :

- Situación financiera sumamente extendida, en grado tal que el asumir amplios riesgos crediticios sea incompatible.
- Mayor demanda que oferta de productos, sin capacidad operativa para ampliar la segunda.

- Condiciones macroeconómicas de coyuntura (conjunto de elementos de que depende la situación económica, política o social de un país en un momento determinado).
- Cuando se producen artículos de elevado costo para clientes específicos.

• **Análisis del pedido.**- Para poder tener un análisis amplio y confiable y poder tomar una decisión sobre la solicitud, se considera a la oficina de crédito. Algunas operaciones no requieren mayor análisis, sea porque el cliente es conocido y la operación no tiene especial significación, sea por tratarse de un préstamo cuya atención se ha sistematizado, como los ordinarios de consumo. En tal caso, el análisis se completa en la misma oficina, salvo la intervención del sector encargado de la búsqueda de antecedentes, que puede estar o no en el mismo departamento.

La formación de un legado (expediente del deudor) es fundamental como lo es actualizarlo ante nuevas prestaciones con el fin de mantenerlo actualizado. Además se hace intervenir a la oficina de estudios de los patrimonios, análisis de balances patrimoniales y también, en ciertos casos, acerca de proyectos o sectores a los que se aplicará el crédito.

Estos trámites son individualmente lentos, pero se efectúan con más rapidez cuando se trata de clientes conocidos que piden nuevos créditos o renovaciones de créditos anteriores. Incluso hay situaciones que se resuelven telefónicamente.

• **Resolución y concertación del préstamo.**- Con los elementos reunidos -información suministrada por el cliente y opinión de los sectores técnicos-, la oficina de crédito está en condiciones de opinar acerca de la aceptación o rechazo de la solicitud y, en el primer caso, de las condiciones de la operación : interés y comisiones, amortización, garantías pedidas, etc.

Esta tramitación obviamente es la ordinaria, pero la banca debe de atender con cierta frecuencia solicitudes de clientes que por sus condiciones o por la naturaleza de la operación, salen del esquema ordinario. Cuando la operación se sale de lo ordinario por su naturaleza, ésta queda en manos de instancias superiores que comunicarán la decisión a las dependencias operativas para la formalización.

• **Efectivización del préstamo.**- Este punto da lugar a la acreditación de los fondos en la cuenta del cliente sobre la cual gira a medida que necesita los recursos. En tal caso, el

cliente ha recibido el crédito y, desde la acreditación, es deudor del banco. Pero también ocurre que reciba un crédito *en descubierto* hasta determinado monto y, entonces no está endeudado mientras no lo utilice, es decir, en tanto no gire contra su cuenta.

- **Cancelación del préstamo.**- Conforme a lo concertado, el cliente cancelará, es decir, amortizará el préstamo en un solo pago o varios, en cuotas iguales o desiguales. Efectuando los pagos, recibirá los comprobantes y rescatará los pagarés que eventualmente haya firmado y las garantías otorgadas.

- **Costo del contrato.**- El banco cobrará una comisión de confirmación que fija por anticipado en proporción al dinero que debe inmovilizar y el tiempo por el cual se obliga a inmovilizarlo más los intereses por el tiempo en que se utilice más un porcentaje para gastos.

El caso de embargo o compensación efectuada por el mismo banco en una cuenta corriente por una deuda del cliente con el dinero que puede tener éste en otras cuentas o rubros, sólo es posible cuando el banco acredita, a requisito del cliente, el dinero en la cuenta corriente, ya que se trata de un contrato de contenido simplemente obligacional que requiere actas personales y ejecutorias posteriores para que el banco deba cumplir la prestación.

- **Tasas de interés y comisiones :**

- En todos los casos se aplicará la tasa de interés y comisión que fije la circular vigente, así mismo, se ajustará a esta circular el cobro de la comisión por concepto de apertura o renovación de crédito.
- Es responsabilidad del ejecutivo aplicar la tasa de interés que corresponda en función de la reciprocidad, tal y como lo establece la circular vigente.
- Salvo autorización expresa (Comité de Crédito de Dirección General Adjunta o de Dirección General), en ningún caso se cobrará tasa de interés inferior a la estipulada en la circular vigente. Dado el caso, se deberá tomar en cuenta la antigüedad en cuenta de cheques de 6 meses como mínimo, haber tenido buena experiencia y aceptable reciprocidad (aplicable sólo cuando se opere con recursos propios).

- Los intereses moratorios se calcular a razón de 1.5 veces la tasa de interés ordinaria.
- En los créditos a corto plazo (90 días), los intereses se cobrarán por anticipado. En operaciones superiores a este plazo, los intereses se cobrarán por mensualidad vencida y podrán ser revisables cada mes.
- Los gastos y comisiones adicionales que se generen por la contratación de créditos (honorarios de notario, gastos de inscripción, impuestos, avalúos u otros) serán con cargo al acreditado mediante pago en efectivo, cheque certificado que haga éste o contra cargo que se haga en su cuenta de cheques, previa autorización expresa y por escrito. En ningún caso podrán ser financiados, salvo algún programa de carácter especial que así lo establezca, como el ADE.
- Es responsabilidad del gerente de sucursal verificar que los pagos por concepto de interés y comisiones se efectúen con oportunidad antes de continuar con cualquier trámite.
- **Integración de expedientes de crédito :**
 - Es un requisito legal para el otorgamiento de cualquier crédito contar con información amplia, suficiente y actualizada que permita evaluar la solvencia moral y económica del cliente. Esta información se concentra en un expediente de crédito que es de carácter confidencial.
 - Es responsabilidad del ejecutivo de sucursal, así como del ejecutivo de banca corporativa, que la información presentada para el análisis del área de crédito esté completa.
 - El área de crédito sólo tramitará aquellas solicitudes que integren totalmente los elementos requeridos para su evaluación, análisis y dictaminación.
 - Todas las solicitudes de crédito estarán sujetas a una investigación con objeto de verificar la autenticidad de los datos del solicitante.

- Las investigaciones de referencia bancarias y comerciales, así como la verificación de sociedades y propiedades, serán efectuadas por los investigadores de crédito o agencias especializadas.
- Es responsabilidad del analista de crédito y/o ejecutivo de crédito integrar totalmente el expediente de crédito.
- Serán parte integrante de los expedientes de crédito los contratos de crédito, fiduciarios, la copia de los documentos que amparen las garantías tomadas por la institución, los avalúos y las pólizas de seguro.
- Deberá existir un expediente por cada usuario.
- El archivo de crédito estará sujeto a lo establecido en el manual respectivo.

➤ **Requisitos generales :**

- Solicitud de crédito por parte del cliente y área promotora.
- Referencias comerciales y bancarias (mínimo 3).
- Alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Solicitud de descuento con algún fondo de fomento.
- Últimas declaraciones de impuestos.
- Plan de aplicación de los recursos o programa de inversión.

➤ **Además, para personas físicas :**

- Acta de nacimiento.
- Acta de matrimonio (en su caso).
- Copia de identificación oficial con fotografía y firma.
- Comprobante de domicilio actual.

➤ **En caso de personas morales :**

- Acta constitutiva con los números de inscripción del R.P.C.
- Copia del acta donde consten los poderes.
- Copia del acta que contenga las reformas a la escritura constitutiva.

- Copia de la identificación oficial del apoderado, así como comprobante del domicilio de éste y de su R.F.C.

➤ **Información contable en función al monto del crédito.**

- En solicitudes por un monto de 204 veces el Salario Mínimo Mensual (S.M.M.), balance y estado de resultados que se incluye en la solicitud de montos menores.
 - En solicitudes por un monto de 205 hasta 1,020 veces el S.M.M. vigente se requiere balance y estado de resultados del último ejercicio fiscal completo y uno con antigüedad no superior a 3 meses, adjuntando la relación analítica de las principales cuentas de activo y pasivo.
 - En solicitudes por un monto de 1,021 hasta 2,040 veces el S.M.M. vigente se requiere : balance y estado de resultados de los dos últimos ejercicios fiscales completos y uno con antigüedad no superior a 3 meses, adjuntando las relaciones analíticas de las principales cuentas de activo y pasivo.
 - En solicitudes por un monto superior a 2,040 el S.M.M. vigente se requiere : balance y estado de resultados y estado de origen y aplicación de recursos de los últimos ejercicios fiscales completos y uno con antigüedad no superior a 3 meses, adjuntando las relaciones analíticas de las principales cuentas de activo y pasivo.
 - Se solicitarán estados financieros dictaminados cuando existan ingresos acumulables del ejercicio inmediato anterior conforme lo marca la ley (NS\$7'071,000); o que el valor de los activos sea superior a (NS\$14'143,000) o que se tengan más de 300 empleados.
- **Políticas escritas y políticas no escritas.**
- Actualmente en el mundo de los negocios un alto porcentaje de las políticas de una empresa no son escritas. Una política no escrita podría formularse con igual claridad que la que se expresa por escrito, pero con frecuencia se expresa con vaguedad o se presta a interpretaciones arbitrarias. La comprensión de una política no escrita

depende de su comunicación oral o de la forma en que se infiere a través de las decisiones que tome el personal más antiguo del departamento de crédito.

El expresar por escrito una política exige meditarla cuidadosamente, así, cualquier aspecto vago en ella saldrá a la luz y podrá modificarse. Al considerar la formulación de una política escrita, los ejecutivos participantes conocerán las diferencias en su captación y las áreas en que resulte inadecuada. De ahí que las políticas escritas sean una herramienta de trabajo más precisa y efectiva.

La política escrita, como fuente de estabilidad y continuidad en la operación del departamento, es más útil que la no escrita.

- **Descuento de recursos.**

- Será responsabilidad del coordinador regional de fondos de fomento el asesorar a los promotores de banca acerca de la factibilidad del descuento de operaciones de crédito, así como el gestionar la autorización de líneas específicas y recursos, a solicitud expresa y por escrito del promotor, el cual deberá proporcionar los elementos técnicos, financieros y formatos debidamente requisitados, así como las comprobaciones que el fondo requiera una vez habiendo dispuesto de los recursos.
- Se deberá evitar en lo posible el otorgamiento de créditos puente con recursos propios. De haber sido así y siendo éstos sustituidos por recursos de algún fondo de fomento, se deberán cobrar los intereses generados a la fecha por el crédito puente, según lo establezca la circular de tasas relativo a crédito con recursos propios.
- Siempre que se opere con recursos de algún fondo de fomento, se deberá sujetarse a las reglas de operación de los mismos.

- **Disposición y ministración del crédito.**

- En virtud de que los recursos derivados de una autorización de crédito no pueden ser dispuestos por ningún motivo mediante efectivo o cheque de caja, se deberá establecer una cuenta de cheques para efecto de controlar y registrar los créditos otorgados.

➤ Es responsabilidad del ejecutivo de sucursal que la disposición de los créditos y ministraciones, en su caso, se efectúen de acuerdo a los señalamientos de la línea de crédito autorizada.

➤ La ministración de recursos se efectuará conforme al calendario de inversión que previamente se haya establecido, apegándose a las erogaciones autorizadas. Cualquier cambio que se efectúe a dicho calendario deberá informarse de inmediato al área de crédito, indicando las causas para su respectiva evaluación y efectuar los ajustes pertinentes, así como su notificación al fondo respectivo, con la finalidad de aprobar el nuevo calendario.

● **Supervisión y seguimiento del crédito.**

➤ Es responsabilidad de los ejecutivos de sucursal controlar y dar seguimiento a la autorización, operación y recuperación de los créditos en forma oportuna bajo las políticas que se hayan establecido y conforme las condiciones específicas señaladas en la autorización respectiva. Esta responsabilidad es intransferible, a excepción de aquellos proyectos que estén siendo supervisados por el área técnica de la subdirección de crédito.

➤ Cuando se trate de proyectos de infraestructura que impliquen avance de obra, la responsabilidad de constatar dicho avance será en forma conjunta tanto del promotor de banca como del técnico de crédito.

➤ El gerente de sucursal será responsable de verificar la formalización de garantías y la existencia de las mismas, en la vigencia del crédito.

➤ Los documentos o títulos de crédito recibidos en calidad de garantía se relacionarán y turnarán al área jurídica para su revisión y aprobación, para posteriormente ser enviados a las bóvedas de las sucursales, conforme lo establece el manual de constitución, control y custodia de garantías.

➤ En aquellos casos que se requiera de avalúo de las garantías, es responsabilidad del promotor de banca el tramitar dicho avalúo ante la gerencia de avalúos de la institución.

- Los avalúos serán realizados por la gerencia antes enunciada o bien por un perito autorizado por la institución y no podrán tener una antigüedad mayor a 3 meses para casos del área metropolitana y 4 meses cuando se trate de casos en el interior del país.
- Es responsabilidad del ejecutivo de la sucursal tramitar ante la Subdirección de Administración de Riesgos los seguros que correspondan sobre los bienes tomados en garantía. Así mismo, el realizar periódicamente la calificación de la cartera conforme el manual respectivo y dar seguimiento a la operación y recuperación de los créditos autorizados en forma oportuna e informar de inmediato a las áreas de banca y crédito de cualquier anomalía o retraso que se presente durante la vigencia de éstos.

- APERTURA DEL CRÉDITO.

Es el contrato por el cual el banco se obliga, hasta una cantidad determinada y durante cierto tiempo, a satisfacer las órdenes de pago que le diera el cliente y también a asumir frente a terceros obligaciones y honorarios en cumplimiento de órdenes que le importa el acreditado.

El cliente conviene con el banquero que en el caso que necesitara dinero, éste se compromete a proporcionárselo hasta una determinada suma por un cierto tiempo, es decir que siempre debe existir un término para la finalización del contrato.

Se pueden distinguir varias etapas importantes como lo son :

Presentación del cliente.- La demanda o propuesta de adquirir un crédito se hace a través de una solicitud (presentar solicitud a la institución que se elija), variando la formalidad según la entidad financiera y la operación.

Por lo general, existe un formulario confeccionado por la entidad y en el que se piden al cliente diversos datos para un primer análisis de su demanda. Cuando las operaciones son de cierta importancia, lo usual es que antes de la formalización del pedido se celebre una entrevista con algún funcionario de la entidad para obtener un asesoramiento preliminar sobre su factibilidad y las probables condiciones a pactar. Esto se hace en los pedidos

comunes en forma más rutinaria a través del empleado de la oficina de crédito que atiende la presentación de las solicitudes; incluso en los préstamos para compra de bienes de consumo o descuento, se llega a cierta mecanización del trámite.

Dentro de la apertura se pueden encontrar varios puntos que son importantes para tomarse en cuenta y son : Conceptos, Modalidades, Intereses y Comisiones, el Plazo y Adelantos en cuenta corriente.

Dentro de la palabra **concepto** entran varios puntos a analizar para el crédito :

La idea del crédito se asocia a la entrega del dinero. Sin embargo, hay modalidades ya mencionadas en un punto anterior que consisten, antes que en esa entrega, en una promesa de crédito; en otras palabras, en el derecho del cliente a recibirlo. Tal es el caso de la apertura de crédito por la cual la entidad financiera pone a disposición del cliente por cierto tiempo una suma de dinero, de la que aquél dispondrá según su voluntad, mediante una o varias extracciones.

El derecho del cliente es un concepto jurídicamente esencial de este contrato. Al momento en que el cliente retira la suma acordada, desde un punto de vista operativo, lo más importante reside en los sucesivos retiros y entregas de fondos por parte del cliente, o sea el movimiento de la cuenta.

Para el empresario es una operación de gran utilidad, porque con ella no debe usar el crédito de inmediato, sino cuando le resulten estrictamente necesarios los fondos. Además es una forma de asistencia adecuada para empresarios que no obtienen de sus compradores documentos fácilmente descontables; si bien en contrapartida necesitan, mucho más que en otros casos, mantener con el banco una relación muy satisfactoria, pues de lo contrario se exponen a graves inconvenientes : si no les renueva la operación al venimiento o les exige perentoriamente el reembolso de las sumas acreditadas.

Para el banco, en principio no resulta una operación interesante, ya que asume un compromiso y por ende debe mantener temporalmente fondos inmovilizados ante la posibilidad de que se los soliciten y sin percibir intereses mientras ello no ocurra.

Modalidades. - La apertura del crédito da derecho a usar de él. ¿En qué forma? Se tienen varios puntos de vista importantes que se pueden mencionar para poder tener una idea mejor acerca de este punto.

La modalidad más común es la del adelanto en cuenta corriente, vale decir cuando los recursos se acreditan en esa cuenta. De no ser así, se trata de una modalidad distinta que se puede decir que es la que le sigue en la actualidad : el crédito simple, en la que el banco asume diversas obligaciones : descontar documentos que presente el beneficiario, es decir, celebrar un contrato, emitir cartas de créditos, aceptar letras libradas por el cliente contra la entidad , avalar obligaciones del cliente, la apertura en descubierto, o sea sin garantía, que sólo se concede al cliente muy conocido y cuya capacidad económica y compartimiento sean inobjetable y la apertura con garantía, que está representada por lo general por fianzas o por títulos, acciones y otros valores o documentos endosados a favor del banco, de tal manera que al cierre de la cuenta le sea factible, de ser necesario, recuperar el saldo a su favor.

Autorización de crédito :

- Las solicitudes de crédito deberán manifestar que los recursos se destinarán a la actividades lícitas y con un buen fin (comercio, abasto, servicios, crecimiento, etc.) y mostrando la viabilidad técnica, económica y financiera.
- La determinación de los montos máximos de recursos a financiar, se precisará con base a la capacidad de crédito del solicitante y la capacidad de pago que resulte del análisis realizado.
- Es el área de Análisis de Crédito la encargada de realizar las evaluaciones técnico-financieras de las solicitudes.
- Los Comités de Crédito de las instituciones son los únicos órganos colegiados facultados para otorgar la autorización o rechazo de las solicitudes.
- Los Comités de Crédito podrán en todo momento estipular el que se deba o no contar con garantías reales, la calidad de las mismas y la relación que han de guardar en función al importe del crédito.

Contratación de crédito :

- Es responsabilidad de los gerentes de sucursales o de los ejecutivos que manejen la cuenta, el tramitar ante el área jurídica la elaboración de los contratos que procedan, apegándose a lo establecido en el manual de Contratos de Crédito.
- Los préstamos prendarios deberán formalizarse mediante contrato privado, ratificados ante Corredor Público donde la garantía será bajo un determinado aforo conforme se haya establecido en el acuerdo; cuando la garantía sea sobre bienes muebles, el acreditado deberá entregar las facturas o documentos que amparen la propiedad de los mismos con la firma del propietario en el reverso cediendo los derechos sobre los bienes. Lo mismo sucede cuando se trate de Certificados de Depósito y Bono de Prenda. Se deberá tener especial cuidado en el tipo de bienes que se tomen en garantía pignorada (dejada en garantía), los cuales siempre deberán estar asegurados contando con la póliza con el endoso preferencial a favor de las instituciones de crédito.
- Los contratos deberán ser inscritos ante el R.P.P. (Registro Público de la Propiedad) en la sección de Comercio.
- Los créditos que se otorguen con garantías hipotecarias o fiduciarias, invariablemente se elevarán a Escritura Pública, esto es, protocolizada ante Notario Público, debiéndose inscribir en el R.P.P. o en el R.P.C. (Registro de la Propiedad de Comercio), según sea el caso.
- Serán por cuenta del acreditado todos los gastos, honorarios y comisiones que se causen con motivo del contrato, los cuales deberán ser cobrados en el instante en que se causen. Lo anterior no será aplicable a programas específicos tales como el ADE por lo que respecta a la reestructuración de créditos agropecuarios.
- Podrán quedar exentos de ratificación e inscripción los créditos con garantía prendaria cuyo valor no rebase los N\$30,000.00; no obstante, deberá recabarse la hoja de personalidad y de ratificación por parte del acreditado.
 - **La solicitud de crédito.**- Toda apertura de cuenta o pedido de reconsideración de crédito por parte del departamento comercial, debe ser acompañada por una fecha que, en algunas empresas, se le denomina solicitud de crédito o pedido de reconsideración.

Por lo tanto la solicitud se convierte en un documento, elemento e instrumento básico que da lugar a la operativa del departamento de crédito y cobranzas para iniciar la evaluación de un cliente.

Por esto debe contener datos concretos acerca de :

- a) Nombre o razón social.
- b) Domicilio legal y comercial.
- c) Indicación de si es comercio o industria.
- d) Ramo principal y accesorios.
- e) Figura jurídica.
- f) Teléfono.
- g) Nombre y datos personales de los socios.
- h) En el caso de regirse por un directorio, nombre y datos personales de los directores, así como vencimiento del mandato.
- i) Nómina de quienes pueden firmar comprometiendo a la empresa y poderes otorgados.
- j) Fecha y datos de inscripción en el R.P.C.
- k) Si se trata de sociedades anónimas, fecha de decreto de aprobación e inscripción de estatutos.
- l) Referencias comerciales y bancarias.
- m) Seguros adquiridos indicando monto y riesgos de los mismos.

Como se puede apreciar, de esta solicitud (ver los ejemplos de solicitudes que se encuentran en los anexos) surgen datos que sirven luego para realizar las investigaciones

necesarias y someter los diferentes tipos de solicitudes mencionados en los anexos a investigación y verificación de los datos que se proporcionen en las mismas.

Por otra parte, debe llevar la firma del ejecutivo de ventas como constancia de que ha sido considerada por él y se halla de acuerdo con el pedido efectuado en cada una de las diferentes solicitudes mencionadas.

• **Cómo desarrollar el contrato.**

El acreditado debe pagar en el momento convenido la provisión al acreditante.

En cambio, el acreditante pone a disposición del acreditado, sea contablemente o en libros, asentándola a nombre del acreditado, la suma total a que asciende el crédito y el acreditante debe dar aviso de que sus cajas se hallan dispuestas a cumplir sus órdenes.

a) La apertura de crédito y la ejecución del contrato al momento ejecutivo del contrato existe siempre, aunque no hayan sido retiradas las sumas disponibles y aún si el acreditante falta a su obligación de provisión. Además, es el contenido subjetivo personal y la liquidabilidad y exigibilidad son caracteres por los cuales la disponibilidad va a resolverse.

El traspaso de la suma a disposición del acreditado es el contenido principal de la prestación.

b) Apertura del crédito en cuenta corriente. Si fuera un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, el cliente puede, durante el tiempo que dure el contrato, utilizar los fondos hasta el máximo de la suma convenida, volverlos a poner a disposición del banquero y retirarlos cuantas veces los necesite.

Los intereses se pagan en relación con el monto retirado y al tiempo en que se le utilizó.

- ANÁLISIS, ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DEL CRÉDITO.

• Técnicas financieras aplicadas al análisis de crédito.

Una de las herramientas más valiosas para la administración de crédito es el análisis e interpretación de los estados financieros.

El otorgamiento de un crédito a las empresas o negociaciones es un proceso que en gran medida depende del análisis financiero emprendido para conocer su situación.

Este análisis comprende un examen de los detalles del balance general y del estado de pérdidas y ganancias, así como una revisión de la información contenida en la balanza de comprobación, en las cédulas analíticas de los estados financieros, así como la evaluación de las condiciones económicas generales de la industria en la cual se encuentra operando el solicitante.

• Alcance del análisis de crédito.

Si deben o no analizarse los estados financieros dentro del proceso analítico del crédito y en qué medida deben efectuarse, lo determinará el monto de crédito en estudio.

Un análisis exhaustivo de crédito supone que todo hecho conocido, en relación con los negocios de una empresa, se tomará en consideración cuando se examine un informe financiero; sin embargo, en la práctica se encuentran situaciones extremas tanto en el alcance como en la intensidad de la revisión y los análisis financieros.

Ciertamente, las deducciones a que llegue el funcionario de crédito a través del análisis de los estados financieros no determinan la decisión de crédito, pero sí contribuyen de manera sustancial a ese fin.

La interpretación de los efectos en los cambios financieros para tomar decisiones de crédito es la especialidad del analista de crédito y debe llegar a sus propias conclusiones en forma independiente de la opinión expresada por el contador que los elaboró o auditó.

Mientras, el ejecutivo de crédito evalúa esta información desde el punto de vista de la amortización del crédito y de la necesidad de esfumar el grado de riesgo implicado, efectuándose su examen contra los antecedentes que marcan sus propias políticas.

- **Auditoría a los estados financieros.**

El informe de un contador público independiente puede consistir en una auditoría completa y detallada, o bien puede ser una simple revisión de los libros, evocándose a la observancia de la exactitud aritmética en los trasposos de mayor y otros registros a la hoja de balance, al estado de pérdidas y ganancias, a la utilización correcta de la técnica contable y del cumplimiento de las obligaciones fiscales. Entre estos extremos existen auditorías para fines especiales.

En la actualidad priva una opinión común entre contadores y analistas de crédito en relación con las categorías de las partidas de los estados financieros.

Aún en los casos donde hay desacuerdo entre la clasificación contable convencional de una partida y su clasificación con arreglo al criterio de nitidez, la identificación y descripción exacta de la partida, la efectúa hoy la mayoría de los contadores, está de acuerdo con las prácticas del analista de crédito para reclasificarla y servir a sus propósitos.

- **Métodos de análisis.**

a) **Análisis interno.** El análisis interno se usa para identificar y siempre se utiliza cuando se dispone de un solo balance. El primer paso importante de todo análisis interno consiste en examinar el estado financiero para establecer su validez y su correlación global.

El análisis interno consiste, por lo tanto, en examinar las partidas (ya sea aisladas o en conjunto) dentro de un solo grupo de estados financieros, a fin de determinar su importancia en la relación con el capital de la empresa, sus métodos de operación y las condiciones que priven dentro de la industria.

Para el ejecutivo de crédito, el valor trascendental de la balanza mensual de comprobación radica en que los detalles financieros intermedios necesarios para mantener una estrecha vigilancia en las cuentas pueden obtenerse de inmediato. Las decisiones serán más acertadas cuando se basen en hechos surgidos en el momento de la decisión.

b) **Análisis comparativo.** Todos los métodos de análisis requieren de comparaciones, pero la técnica por describir consiste en comparar el estado financiero reciente con dos o más estados anteriores de la misma empresa. Aún cuando en ocasiones puede hacerse una

comparación significativa de un estado intermedio con los datos de periodos anuales anteriores, se aconseja comparar las cifras anuales de la misma fecha-calendario.

c) **Análisis por ventas o ingresos.** Al desarrollar el análisis por ventas, siempre se debe tener en cuenta el lugar que ocupan las ventas dentro del ciclo interno de un negocio.

El ingreso de un negocio fluye de mercancía a cuentas por cobrar, de éstas a efectivo y del efectivo nuevamente a mercancía.

La mercancía se acumula para tratar de mantenerla al nivel de la demanda de ventas esperada: las cuentas por cobrar aumentan y disminuyen con el movimiento de las ventas y el efectivo varía con el ingreso procedente de las ventas y con las erogaciones hechas para crear o reponer la mercancía.

El efecto de las ventas en la planta, la maquinaria, los enseres y otros activos fijos pueden también detectarse, pero en este caso nos referimos exclusivamente a los activos de fácil realización y a los pasivos circulantes.

Según la disponibilidad de información, estos métodos se pueden aplicar por separado o en forma combinada. El examen ordenado de la información financiera a través de estos métodos, permite al analista de crédito con experiencia evaluar balances mediante una revisión sencilla. Cuando la revisión preliminar revela proporciones y tendencias que requieren de un examen más profundo y cuando los estados son demasiado complejos o de difícil manejo, las cifras deben variarse a una hoja de comparación y calcular los índices para anotar las relaciones y facilitar las comparaciones complejas.

Se han visto hasta ahora las diversas clasificaciones del crédito y los elementos de análisis para aprobar o rechazar la solicitud presentada por el departamento comercial.

De resultar éstos favorables, se podrá hacer lugar total o parcial al requerimiento recibido dentro de las condiciones de venta al requerimiento recibido, dentro de las condiciones de venta indicadas en él o cambiándolas, según convenga a la empresa y aún adicionando garantías especiales.

La base para otorgar el límite inicial de crédito es, en muchas empresas, un porcentaje sobre el capital y, a partir de este primer monto, el comportamiento del cliente permitirá o

no ampliarlo. Esto influirá sobre la mayor o menor flexibilidad de la política a implementar como línea general, pero a la vez se atenderá a factores subjetivos de cada cliente tales como la corrección de las prácticas comerciales seguidas hasta la fecha, el desarrollo de su empresa, el grado de consolidación de la misma, el tipo de clientela, capacidad de dirección que posee su órgano de administración, evolución económica-financiera, etc.

Confirmando el panorama global, las personas indicadas se hallarán en condiciones de dictaminar y recomendar o no la apertura o incremento del cupo acordado. Quedará, si es aprobatoria, examinar las condiciones de venta y, en su caso, las garantías que será conveniente solicitar. Esencialmente se debe tener en cuenta que ninguno de los factores y herramientas de análisis son exclusivos ni excluyentes y cuando más racional sea su inclusión y aplicación como sistema, mayores serán los resultados a obtener.

En el caso de necesitarse acudir a garantías, habrá que evaluar el tipo de acuerdo con las modalidades del mercado, clientela, los montos a acordar, etc., dado que la gama pasa por los documentos de terceros, avales, inhibición de bienes e hipotecas cuya cobertura es completamente distinta, como también lo es el grado de aceptación por parte del cliente ante el pedido que se le efectúa.

Las condiciones a otorgar pueden ser diversas para un mismo cliente dentro de la adoptada, dependiendo de la línea de productos que adquieran o de los volúmenes de compra. Se tratará cada caso en particular y se adoptarán las medidas convenientes.

- **La autorización y la oficina de créditos.**

Los adelantos producidos por la técnica a partir de la aparición de los equipos de registros unitario y posteriormente los computadores, permiten efectuar una sistematización de datos que, planeados y llevados a cabo con eficiencia, brindan al departamento de créditos y cobranzas rápida y segura información.

Los estados de clientes necesarios para aprobar pedidos, los balances de deudores tanto analíticos como la discriminación de cuenta por antigüedad que un centro de procesamiento de datos puede brindar y cualquier otra información requerida, sólo dependen de una eficiente programación, eliminando el tiempo a veces prolongado que demandaría realizarla por medios manuales, semi-mecánicos o mecánicos.

El financiamiento del sistema (automatización) puede encontrarse en publicaciones especializadas. Lo que realmente interesa para el propósito de este trabajo son los resultados que pueden obtenerse.

• **Cómo clasificar a un analista de crédito.**

El analista de crédito es el hombre que cubre la función de evaluar a los clientes, manejando en algunos casos en forma total un grupo de cuentas y, en otros, realizando sólo las tareas tendientes a la proposición de un crédito que ha de aprobar su superior jerárquico.

Entre las tareas que realiza se integran las rutinuales como aprobación de pedidos, recolección de la información a incluir en el legajo de cada cliente, control de deudas vencidas y su posterior reclamo, etc. y otras que escapan a ese nivel para alcanzar un mayor grado de perfeccionamiento en cuanto a criterio.

En base a lo antes expuesto y, a modo tentativo, podría presentarse una categorización de analistas :

Senior A : Aquél que maneja las variables comentadas en total amplitud y posee capacidad de decisión propia, tanto en tareas de evolución como rutinarias.

Senior B : Es aquél que posee los conocimientos descriptivos en forma total o parcial, pero no tiene la suficiente experiencia como para hacer frente a la totalidad de los casos que pudieran presentársele. No teniendo experiencia para resolver, debe acudir a otro para alguna etapa previa de elaboración de datos.

Junior : Puede estimarse como tal a la persona que posee medianos conocimientos y experiencia, siendo capaz de resolver ciertos casos, pero encuentra restricciones para otros.

Habría que asumir que esta clasificación se halla basada en pautas ideales para una gran empresa, ya que en otras en que se trabaje con un equipo más reducido, la escala habrá de refundirse en los niveles "senior" y "junior", o bien, en las empresas pequeñas y medianas, ante los menores requisitos operativos, habrán de desaparecerse para sólo quedar el analista de crédito.

- COBRANZAS DEL CRÉDITO.

- **Amortización.**- En cuanto a la amortización se pueden distinguir :

a) Operaciones de pago íntegro. Vale decir que se cancelan íntegramente al vencimiento. Por lo general son de tipo comercial, no mayores de 90 ó 180 días y en las que los intereses se cobran por anticipado.

b) Operaciones amortizables en cuotas. Casi siempre son de carácter mensual, trimestral o semestral.

c) Desde otro punto de vista, las cuotas pueden ser iguales o desiguales según el sistema de amortización empleado, variando con ello el monto imputado a capital e intereses (por mencionar diferentes tipos de amortización más usuales : francés, alemán y directo o americano), la elección de algún sistema puede obedecer a conveniencia práctica. sobre todo cuando los préstamos son de montos relativamente pequeños y muchas cuotas, como los personales y familiares. en cuyo caso quizá convenga que todas las cuotas sean de igual monto, simplificando pagos y tareas administrativas.

- **Amortización de los créditos.**

➤ La amortización de los créditos deberá realizarse conforme al calendario de recuperaciones o table de amortización que al efecto haya autorizado el banco o establecido la banca de segundo piso, en caso de haber sido descontado al crédito.

➤ En función del tipo de crédito autorizado, los vencimientos de capital e intereses pueden ser : mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral o semestral, o bien pudieran tener la calidad de ser revolventes.

➤ En el caso de que existan pagos anticipados, éstos deberán ser aplicados en primera instancia a los intereses devengados en ese momento y posteriormente a las amortizaciones de capital. Cuando se hayan cobrado los intereses por anticipado, se deberá realizar la bonificación correspondiente.

➤ De preferencia los pagos de los clientes se recibirán en la sucursal donde se haya autorizado el crédito y se maneje el mismo.

• **Plazo y forma de amortización.** - Cabe preguntarse en qué plazos se efectúan realmente las operaciones y qué factores los determinan. Pueden distinguirse tres :

1) **El monto del crédito.** Aunque en principio parecen dos elementos absolutamente independientes, el monto condiciona el plazo. En efecto, la cuota de amortización (o el plazo mismo si es una operación de pago íntegro) debe ser "soportable" para el cliente y ello depende del número de cuotas, o sea del plazo. Esto se advierte con mayor claridad en los préstamos personales y familiares y en los ligados a la compra de bienes durables, pero en rigor es un elemento que está presente en toda clase de créditos.

2) **El tipo de operación y el destino del préstamo.** Las empresas que afrontan dificultades transitorias de liquidez provocadas por fuertes necesidades de recursos para pago de salarios, impuestos y otros fines, suelen requerir asistencia por plazos reducidos y hasta que superen esa situación.

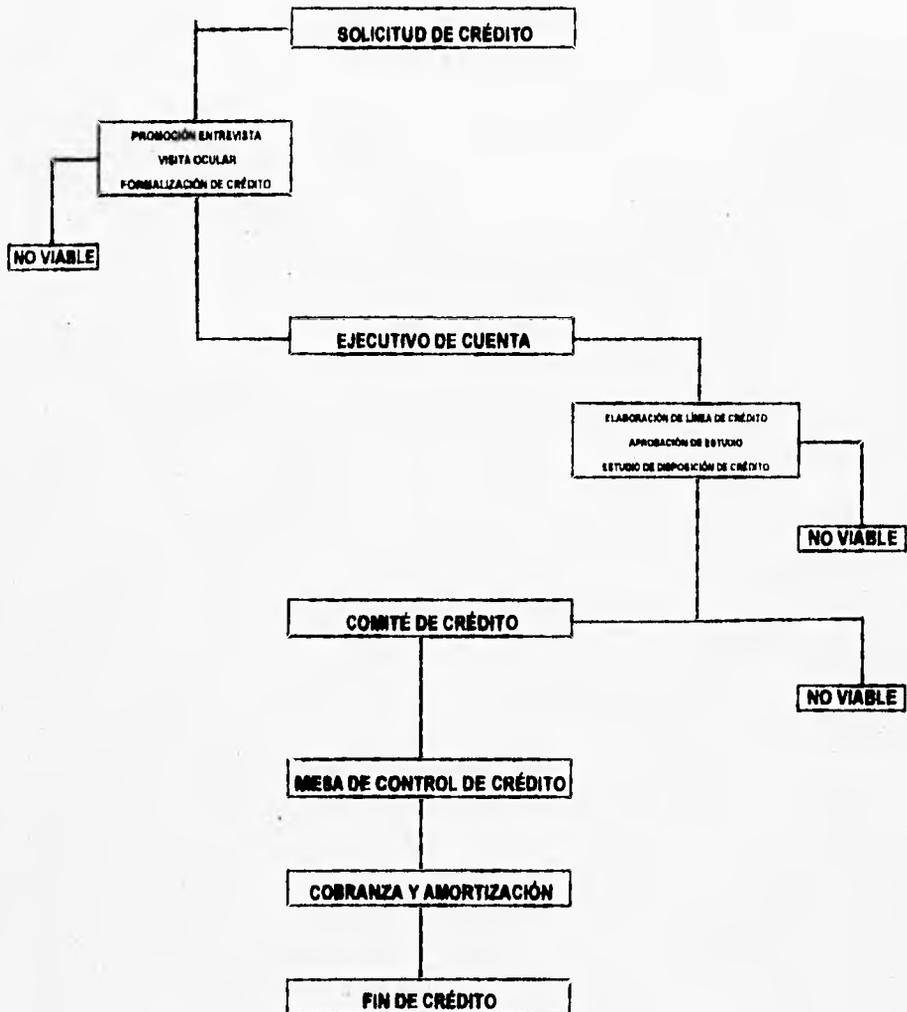
El crédito a corto plazo es típico del comercio o para aumentar el capital circulante de las empresas, realizándose bajo la forma de adelantos o descuentos. Aquí se materializa por lo general la renovación de facilidades a que aludimos anteriormente, gracias a la cual la empresa puede gozar durante años de cierto nivel de crédito sin que el banco adquiera compromisos por plazos tan prolongados. Se aplicará preferentemente a inversiones de las que se espera que comiencen a reeditar luego de cierto tiempo.

3) **Condiciones generales del sector financiero y las propias de la entidad.** Las condiciones generales del sector financiero y las propias de la entidad son otros factores determinantes de los plazos. No poseer una cartera de créditos de lenta recuperación por las inflaciones previstas a futuro y regímenes de tasas libres, incluso la clientela no los apetece demasiado ante las expectativas inflacionarias y la generalizada aplicación del mecanismo de indexación o ajustes de las tasas.

• **Recuperación :**

➤ Es responsabilidad del promotor de banca el establecer el seguimiento en la recuperación de la cartera conforma lo establece el Manual de Cobranza y los lineamientos establecidos por las áreas jurídica y fiduciaria del banco.

- Aquellos acreditados que no paguen puntualmente, serán objeto de que se les consideren intereses moratorios y las comisiones por cobranza.
- La recuperación administrativa es hasta dos pagos vencidos consecutivos y corre por cuenta del promotor de banca, al tercer pago vencido se deberá turnar al área jurídica. En el caso del interior, las Subdirecciones de Zona enviarán la documentación respectiva a las Subdirecciones Regionales para realizar este trámite.
- Será responsabilidad de la Subdirección de Operaciones Activas entregar periódicamente listados al departamento de cobranzas de los créditos no liquidados. A su vez, este departamento solicitará al promotor de banca la documentación necesaria para realizar las gestiones de cobro.
- Cuando exista afectación sobre garantías reales que amparen un crédito, serán el área jurídica y fiduciaria quienes se encargarán de la adjudicación respectiva ante un incumplimiento de pago, debiendo notificar éstas al promotor de banca cuando se materialice lo anterior.



- OTORGAMIENTO E INDICADORES FINANCIEROS.

➤ **Indicadores y fórmulas para ser sujeto de crédito.**

Liquidez	2 a 1
Estabilidad	2 a 1
Capital de trabajo	\$ _____
Rotación de inventarios	____ días
Rotación de cuentas por cobrar	____ días
Rotación de proveedores	____ días
Rotación de doctos. por pagar	____ días
Ventas netas a activo total	____%
Apalancamiento financiero	____%
Promedio de ventas mensuales	\$ _____
Incremento en ventas	____%
Promedio de utilidades mensuales	\$ _____
Inflación del periodo	____%
Días de operación	____
Ciclo operativo	____ días

Dentro de los indicadores financieros se encuentran las razones simples, las cuales consisten en relacionar cifras de conceptos homogéneos de los estados financieros y de su resultado obtener consideraciones que sirvan para apoyar la interpretación acerca de la solvencia, estabilidad y productividad.

Algunas de estas razones son :

- * $Liquidez = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$
- * $Liquidez inmediata = \frac{(\text{Activo circulante} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo circulante}}$

Indica el número de pesos que tiene invertidos en activo circulante por cada peso de deuda a corto plazo, es decir, muestra los recursos de fácil realización con los que se cuenta para hacer frente a sus compromisos inmediatos.

- * $Estabilidad = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Pasivo total}}$

Indica en pesos la proporción de recursos propios con que se cuenta para hacer frente al total de obligaciones que se tienen.

$$\bullet \text{ Rotación de ctas. por cobrar} = (\text{Cuentas por cobrar/Ventas netas}) \times \text{Núm. de días del estado de resultados}$$

Determina el tiempo promedio en que se recupera la inversión en cuentas por cobrar. Así mismo, este resultado puede ser comparado con los plazos que el negocio ofrece al otorgar crédito, ya que se pueden detectar cambios a las políticas de crédito, deficiencias en el departamento de crédito y cobranzas o cuentas atrasadas.

$$\bullet \text{ Rotación de inventarios} = (\text{Inventarios/Costo de ventas}) \times \text{Núm. de días del edo. de dos}$$

Representa el tiempo promedio en que se venden las mercancías, por lo que hay que tener cuidado, ya que una rotación lenta puede indicar sobre inversión de mercancías en atención al volumen de ventas, inventarios obsoletos, ventas estacionales, entre otros.

$$\bullet \text{ Rotación de proveedores} = (\text{Proveedores/Costo de ventas}) \times \text{Núm. de días del edo. de resultados.}$$

Determinar el tiempo promedio en que se cubren los adeudos a proveedores; este dato se puede comparar con los plazos que los proveedores le otorgan al negocio, con el objeto de observar si tiene probabilidad de cubrir estos adeudos en los plazos que le establecen.

$$\bullet \text{ Rotación de documentos por pagar} = (\text{Doctos. por pagar/Ventas netas}) \times \text{Núm. de días del edo. de resultados.}$$

Indica el tiempo promedio en que se pagan los adeudos documentados y este dato también se compara con los plazos que otorgan bancos y proveedores, además una lenta rotación puede indicar elevado endeudamiento o problemas de liquidez.

$$\bullet \text{ Apalancamiento financiero} = \text{Pasivo total/Capital contable}$$

Representa en pesos el origen de los fondos, es decir, el nivel en que la empresa se ha financiado con recursos ajenos para efectuar sus operaciones.

• $\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$

Muestra los recursos con que cuenta el negocio para realizar sus operaciones normales; un reducido capital de trabajo indica falta de tesorería para realizar las operaciones normales.

• $\text{Promedio de ventas mensuales} = \text{Ventas} / \text{Núm. de meses del estado de resultados}$

Indica en promedio mensual los recursos que se tienen para liquidar sus adeudos a plazos de 30 días.

• $\text{Promedio de utilidad mensual} = \text{Utilidades} / \text{Núm. de meses del edo. de resultados.}$

Presenta los rendimientos que en promedio mensual se obtienen para liquidar los intereses por los créditos bancarios que pretende y los contratados a plazos de 30 días.

• $\text{Rentabilidad} = \text{Ventas netas} / \text{Activo total}$

• $\text{Capacidad de pago} = \text{Utilidad} + \text{Amortización} + \text{Depreciación acumulada}$

• $\text{Capacidad de crédito} = \text{Capital contable} - \text{Pasivo total}$

- SITUACIÓN ACTUAL DEL CRÉDITO EN MÉXICO.

LAS CIFRAS DEL SEXENIO.- Entre 1988 y 1993, el ahorro financiero y los préstamos a los sectores real y social se elevaron de 29 a 49 y de 14 a 39% del PIB, respectivamente. Para septiembre de 1994, el primero creció 14% real anual y el segundo en 18%.

Los réditos han disminuido. Los Cetes a 28 días, de 52.3 a 1.6% de diciembre de 1988 a octubre de 1994. En materia cambiaria, se ha preservado la estabilidad de la moneda, apoyada por la autonomía concedida al banco central.

La reforma financiera ha permitido, entre otras cosas, crear 29 grupos financieros que integran cerca de 181 instituciones, 18 bancos nuevos, el doble de uniones de créditos. Se han autorizado más intermediarios diversos y el establecimiento de 52 filiales extranjeras.

A pesar del alivio temporal, el Acuerdo para el Apoyo a Deudores (Ade) tendrá un costo significativo para la banca, por lo que aumentarán las presiones a la baja en las calificaciones de algunos intermediarios.

La empresa Standard & Poor's afirmó que si se considera la reestructuración de créditos obstruidos con cláusulas de capitalización de interés, la cartera vencida de la banca mexicana respecto a los préstamos totales no es de 14.4% como se conoce oficialmente, sino por arriba de 30%, situación que coloca en virtual quiebra técnica la mayor parte de los bancos y explica la decisión gubernamental de apoyar el Ade para tratar de rescatar el sistema financiero del país. En este sentido se dijo que se trata de una apreciación incorrecta por parte de la calificadora, pues el Ade se creó para ayudar a los deudores y, en la medida que el programa de reestructuración tenga éxito, habrá un alivio importante en el flujo para los acreditados de la banca.

Opiniones diferentes que surgieron de acuerdo al sistema de recuperación y a la cartera vencida en las instituciones crediticias : Es ilegal e inconstitucional el Ade aprobado por el presidente Zedillo porque sólo el Congreso de la Unión tiene la facultad de autorizar al Ejecutivo el que utilice los recursos de los contribuyentes para cualquier fin, más aún cuando se trata de subsidios, lo que hasta ahora no ha sido respetado.

Al llamar a los deudores en cartera vencida a no firmar la carta de intención se retó a la Asociación de Banqueros de México a debatir el Ade ante los medios masivos de comunicación para analizar a fondo el programa; que se establezcan ventanillas especiales en las instituciones bancarias para que se realicen pagos a capital.

La Asamblea Ciudadana de Deudores de la Banca consideró que el Ade no resolverá el problema de cartera vencida, "únicamente otorga tiempo a los bancos al postergar su solución, ya que mientras el ingreso de los deudores, sean personas físicas, empresarios y agricultores, no aumente como lo hacen los intereses en relación con la inflación y la economía real no se reactive sobre bases efectivamente redistributivas del ingreso, el subsidio gubernamental que es dinero de los contribuyentes se tira a la basura".

Comentó que la firma de la carta de intención que pretende el Ade engaña a los deudores porque no es inocua, sino que constituye una novación que en términos jurídicos implica el reconocimiento de la deuda aumentada con los intereses capitalizados en 80% de febrero a

la fecha, por lo que con una simple firma se reconoce la deuda y se exige al banco de la responsabilidad de demostrar que llegó a esa cifra de manera legal.

Por otra parte, aunque todavía no se corrige el problema global de la contracción crediticia, se han tenido soluciones parciales como es el Ade, las capitalizaciones a los distintos grupos bancarios, la apertura a la inversión extranjera en el sistema financiero y las reestructuras individuales. En la medida en que continúe reduciéndose la tasa de interés y se reinicie el crecimiento se irá reduciendo la gravedad del problema de la contracción crediticia, aunque de una manera lenta y paulatina. Por lo mismo, se mantendrá escaso y caro el crédito en los próximos años.

CONCLUSIONES

Este trabajo nos ayuda a tener una imagen de cómo fue aceptado o involucrado el crédito en nuestra vida desde que surgió en la antigüedad en los países que le dieron auge, con todo y los prejuicios a los que fue sometido por parte de la misma sociedad que terminó apoyándolo con el fin de desarrollar su vida económica y comercial, tomando en cuenta que era la principal actividad a la que se dedicaban para sobrevivir y poder tener una mejoría en el futuro para que el crédito llegara a tener rasgos característicos bien definidos que hicieran el trámite más sencillo tanto en esos países como en el resto del mundo.

México, tomando la experiencia de los países europeos, tuvo mejores condiciones para el desarrollo del crédito y además la moneda para poder implantar el precio del crédito, el interés, sin tener que enfrentarse al conflicto de la usura que pudo haberse dado en nuestro país entre los prestamistas y los prestatarios. En la actualidad, la institución crediticia pide a quien solicita un préstamo que cubra una serie de requisitos que le permitan a la propia institución llegar a otorgar el crédito con la confianza de que en un plazo futuro previamente establecido, recuperará la cantidad que prestó. No se concede un crédito sin tener un análisis previo para otorgarlo.

Cuando una persona física o moral (empresa) solicita un crédito a una institución crediticia, ésta tiene que hacer una revisión de todas las actividades a las que se dedica el solicitante, para así contar con una garantía bien establecida para la recuperación del dinero prestado a corto o largo plazo y tener un grupo de clientes bien definido junto con un legajo actualizado que contenga información de cada uno de ellos. Para esto es necesario una organización en todos y cada uno de sus departamentos, lo cual ayuda a agilizar el mercado comercial y de inversión para todos los clientes que elijan realizar sus operaciones en cierta institución junto con los beneficios que ésta ofrezca.

Cada institución debe tener los siguientes departamentos: organización, políticas, soluciones a cada solicitud de crédito, integración de legajos (expedientes), tasas de interés vigentes, descuentos, disposiciones, ministración del crédito, apertura de líneas de crédito, autorizaciones, derechos y obligaciones de ambas partes, desarrollo del contrato, el análisis del crédito por un experto (analista de crédito), el otorgamiento, recuperación, amortización y cobranzas del crédito.

El objetivo de que existan todos estos departamentos en las instituciones crediticias es lograr una mayor eficiencia y rapidez en los trámites. Es necesario entender que el crédito no es un trámite meramente sencillo, ya que hay que tomar las prevenciones necesarias para poder recuperarlo. También es necesario pensar en sacar el mayor beneficio de éste, por lo que es conveniente tener una guía práctica de cómo manejar un crédito y cómo utilizarlo.

En el ejemplo se vio el tipo de datos que se le solicitan a la persona que pide un crédito. Muchos de estos datos tienen que ver con los estados financieros de la empresa del solicitante del crédito y un análisis profundo de estos estados puede ser solicitado a un Actuario con el fin de tener una interpretación objetiva y sustentada en bases 100% confiables. Así, el riesgo de que el otorgamiento de un crédito se haga equivocadamente se será difícil que se presente.

ANEXO I

SOLICITUD NÚM. _____

Solicitud de crédito personal

La información que usted proporcione en esta solicitud será de carácter absolutamente CONFIDENCIAL. Su exactitud y veracidad nos permitirá la más rápida autorización del crédito solicitado.

(1) Fecha de verificación de datos: _____
Crédito aprobado () Rechazado ()
Detenido por: _____

(2) Crédito solicitado \$ _____
Capacidad de crédito \$ _____

Datos del solicitante

Nombre _____
Apellido paterno _____ Materno _____ Nombres _____
Estado civil _____ Régimen de separación de bienes () _____
Sociedad conyugal () Edad _____
Lugar de nacimiento _____
Nacionalidad _____ País _____ Estado _____ Fecha de nacimiento _____ Población _____
Año _____ Mes _____ Día _____
Domicilio particular _____
Calle _____ Número _____ Colonia _____ Código postal _____
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Teléfono particular _____
Casa propia () Rentada () Hotel () Casa familiar ()
Otros _____
Casa propia: la está pagando () Tiene hipoteca con _____
Abono mensual _____

Nombre del propietario de la casa _____ Domicilio _____
Calle _____

Colonia _____ Código postal _____
Tel. _____ Tiempo de residir _____ Domicilio anterior _____
Calle _____

Número _____ Colonia _____
Reg. Fed. Caus. _____ Profesión _____
Código postal _____

Ocupación

Trabajo actual Cía. _____
Dirección _____
Calle _____ Número _____ Colonia _____ Código postal _____

Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Teléfono particular _____
Puesto actual _____ de _____ a _____
Sueldo inicial \$ _____ Sueldo actual \$ _____
Jefe inmediato _____ Puesto _____
Fecha de contratación _____ Antigüedad _____

Año _____ Mes _____ Día _____
Tipo de contrato Planta () Eventual () Obra determinada ()
Honorarios profesionales () Otros _____

Nombre de la persona que proporciona datos de trabajo _____

Puesto _____ Departamento _____ Tel. _____

Horario de trabajo de _____ a _____ Horario de informes de _____ a _____

Trabajo anterior Cía. _____

Dirección _____
Calle _____ Número _____ Colonia _____

Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Puesto último _____ de _____ a _____

Jefe inmediato _____ Puesto _____

Tiempo en la empresa _____ Sueldo final \$ _____

Años _____ Meses _____

Jefe inmediato _____ Puesto _____ Tel. _____

Otros ingresos: trabajo

Otro ingreso personal directo por trabajo tipo _____ Total \$ _____

Compañía _____

Dirección _____

Calle Número Colonia
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Puesto _____ Sueldo, honorarios, etc. \$ _____

Jefe inmediato _____ Tiempo en el empleo _____

Persona a quien se pide informes _____ Tel. _____

Negocio propio

Tipo de negocio _____ A nombre de _____

Razón social _____ Nombre del propietario o tipo de sociedad _____

Registro _____ Fecha de constitución _____

Ubicación _____

Calle Número Colonia Código Postal

Población Estado Ciudad Telefono

El local que ocupa es propio _____ Rentado _____

Promedio de ventas mensuales (último año) \$ _____

Comprobable mediante _____

Gastos del negocio: Renta \$ _____

Luz y Teléfono \$ _____

Empleados \$ _____

Impuestos \$ _____

Otros \$ _____

Total \$ _____

Utilidad mensual promedio \$ _____

Principales proveedores _____

1. Compañía o persona física _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Compras promedio mensual contado \$ _____ Crédito \$ _____

Plazo o termino de pago _____

2. Compañía o persona física _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Compras promedio mensual contado \$ _____ Crédito \$ _____

Plazo o termino de pago _____

Propiedades

Ubicación _____

Calle Número Colonia Código postal
Población _____ Estado _____ Ciudad _____

Escritura núm. _____ Libro _____ A fojas _____ Notario _____

Tipo de propiedad _____ Terreno () Casa sola () _____

Comercial () Otras () _____

Renta mensual \$ _____ Gasto \$ _____ Utilidad neta \$ _____

M2 terreno _____ M2 construcción _____

¿La habita el propietario? Sí () No () Gravámenes _____

Personas que aportan ingresos

Nombre _____ Parentesco _____

Apellido paterno Materno Nombres

Ingreso por concepto de _____ Importe \$ _____

Trabaja en Cía. _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Población Estado Ciudad Teléfono

Jefe inmediato _____ Puesto _____

Otras personas (de los datos anteriores) _____

Ingresos totales \$ _____

Negocio propio \$ _____

Propiedades \$ _____

Otras personas \$ _____

Total de ingresos \$ _____

Total de gastos mensuales \$ _____

Neto mensual \$ _____

Referencias bancarias y comerciales

Cuenta de ahorros número _____ Banco _____ Sucursal _____

Cuenta de cheques número _____ Banco _____ Sucursal _____

Soy ()

Fui () Usuario de las siguientes tarjetas de crédito:

Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo \$ _____

Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo \$ _____

Créditos vigentes o saldados que me han concedido en casas comerciales.

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Referencias personales

Nombre _____ Parentesco _____
Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia _____ Código postal _____ Teléfono _____
Nombre _____ Parentesco _____
Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia _____ Código postal _____ Teléfono _____

Total de personas que dependen económicamente del solicitante.

Nombre _____ Parentesco _____ Edad _____
Nombre _____ Parentesco _____ Edad _____
Nombre _____ Parentesco _____ Edad _____
Nombre _____ Parentesco _____ Edad _____

Nombre y firma del solicitante

México, D.F. de de 19 .

ANEXO 2

SOLICITUD NÚM. _____

Solicitud de crédito personal para profesionistas

La información que usted proporcione en esta solicitud será de carácter absolutamente CONFIDENCIAL. Su exactitud y veracidad nos permitirá la más rápida autorización del crédito solicitado.

(1)

(2)

Fecha de verificación de datos: Crédito solicitado \$ _____
Crédito aprobado () Rechazado ()
Detenido por: Capacidad de crédito \$ _____

Datos del solicitante

Nombre _____
Apellido paterno Materno Nombres
Estado civil _____ Régimen de separación de bienes () _____
Sociedad conyugal () Edad _____
Lugar de nacimiento _____
Nacionalidad _____ País Estado Población
Fecha de nacimiento _____
Año Mes Día
Domicilio particular _____
Calle Número Colonia Código postal
Población Estado Ciudad Teléfono particular
Casa propia () Rentada () Hotel () Casa familiar ()
Otros _____
Casa propia: la está pagando () Tiene hipoteca con _____
Abono mensual _____
Domicilio _____
Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Tiempo de residir _____ Duración del contrato _____

Domicilio anterior _____

Calle Número Colonia Código postal

Tiempo de residir _____ Profesión _____

Cédula profesional _____ Reg. Fed. Caus. _____

Ocupación

Profesión _____ Ingreso mensual _____

Especialización _____ Domicilio profesional _____

Calle Núm.

Colonia Código postal Teléfono

Población Estado Ciudad Teléfono particular

Procedencia de los ingresos: Honorarios () Consultas ()

Iguales ()

Gastos: Renta _____ Luz y teléfono _____ Papelería _____

Sueldos _____ Número de empleados _____ Total de gastos mensuales \$ _____

Valor aproximado del equipo e instalaciones \$ _____

Adeudos por equipo e instalaciones total \$ _____ Pago mensual \$ _____

Tipo casa () Despacho () Predio () Pagándolo () Alquilado ()

Tiempo de residir _____ Nombre del propietario _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Cód. postal Teléfono

Otros ingresos

Trabaja compañía _____

Dirección _____

Calle Número Colonia

Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Puesto _____ Tiempo en el puesto _____

Jefe inmediato _____ Sueldo \$ _____ Honorarios _____

Propiedades

Tipo de propiedad: Casa () Edificio de productos () Despacho ()
Terreno ()
Gravamen Sí () No () Importe \$ _____ Procede renta de \$ _____
Ubicación _____
Calle _____ Número _____ Colonia _____ Código postal _____
Escritura Núm. _____ Libro _____ Vol. _____ A fojas _____ Notario _____
Valor _____ La habita el propietario Sí () No ()

Otras personas que aporten ingresos

Nombre _____ Parentesco _____
Apellido paterno Materno Nombres _____
Ingreso por concepto de _____ Importe \$ _____
C/a. _____
Domicilio _____
Calle _____ Número _____ Colonia _____ Código postal _____
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Teléfono _____
Jefe inmediato _____ Puesto _____
Otras personas (de los datos anteriores) _____

Ingresos totales:

Profesional \$ _____
Trabajo \$ _____
Propiedades \$ _____
Otras personas \$ _____
Otros \$ _____
Total de ingresos \$ _____
-Total de gastos mensuales \$ _____
Neto mensual \$ _____

Referencias bancarias y comerciales

Cuenta de ahorros número _____ Banco _____ Sucursal _____

Cuenta de cheques número _____ Banco _____ Sucursal _____

Soy ()

Fui () Usuario de las siguientes tarjetas de crédito:

Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo \$ _____

Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo \$ _____

Créditos vigentes o saldados que me han concedido en casas comerciales.

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito saldado _____ Crédito vigente _____

Referencias personales

Nombre _____ Parentesco _____

Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia Código postal Teléfono

Nombre _____ Parentesco _____

Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia Código postal Teléfono

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Personas que dependen económicamente del solicitante

Nombre _____	Parentesco _____	Edad _____
Nombre _____	Parentesco _____	Edad _____
Nombre _____	Parentesco _____	Edad _____
Nombre _____	Parentesco _____	Edad _____

Nombre y firma del solicitante

México, D.F. de de 19 .

ANEXO 3

SOLICITUD NÚM. _____

Solicitud de crédito comercial para personas físicas

La información que usted proporcione en esta solicitud será de carácter absolutamente CONFIDENCIAL. Su exactitud y veracidad nos permitirá la más rápida autorización del crédito solicitado.

(1)

(2)

Fecha de verificación de datos: Crédito solicitado \$ _____

Crédito aprobado () Rechazado ()

Detenido por: Capacidad de crédito \$ _____

Datos del solicitante

Nombre del establecimiento _____ Tipo _____

Nombre del propietario _____

Apellido paterno Materno Nombres

Estado civil _____ Régimen de separación de bienes () _____

Sociedad conyugal () Edad _____

Lugar de nacimiento _____

País Estado Población

Nacionalidad _____ Fecha de nacimiento _____

Año Mes Día

Domicilio particular _____

Calle Número Colonia Código postal

Población Estado Ciudad Teléfono particular

Casa propia () Rentada () Pagándola ()

De familiares () Otro _____

Renta mensual \$ _____ Nombre del propietario _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Tiempo de residir _____
Domicilio anterior _____
Calle Número Colonia Código postal
Tiempo de Residir _____

Datos del negocio

Nombre _____ Giro _____

Fecha de establecimiento _____
Año Mes Día

Dirección _____
Calle Núm.

Colonia Código postal Teléfono

Local propio () Rentado ()

Nombre del propietario _____ Renta \$ _____

Domicilio _____
Calle Núm.

Colonia Código postal Teléfono

Reg. Ing. Mec. _____ Reg. Fed. Caus. _____

Impuestos fijos () Declaración () Promedio mensual \$ _____

Capital actual \$ _____ Capital inicial \$ _____

Promedio de ventas mensuales \$ _____ Promedio de gastos mensuales \$ _____

Ventas de contado () Crédito () Total del personal _____

Equipo principal _____

Si cambió de razón social, anotar la anterior: _____

Comprobación de ingresos mediante _____

Total activo \$ _____ Total pasivo \$ _____ Capital \$ _____

Referencias bancarias y comerciales

Créditos vigentes o saldados que me han concedido en casas comerciales:

Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____
Calle Número Colonia Código postal
Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____
Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____
Calle Número Colonia Código postal
Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____
Cía. _____ Crédito por \$ _____ Año _____

Domicilio _____
Calle Número Colonia Código postal
Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____
Cuenta de ahorros número _____ Banco _____ Sucursal _____
Cuenta de ahorros número _____ Banco _____ Sucursal _____

Soy ()

usuario de las siguientes tarjetas de crédito

Fui ()

Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo _____
Nombre _____ Tarjeta número _____ Saldo _____

Otros ingresos

Nombre de la negociación _____ Tipo _____

Ubicación _____

Calle Número Colonia
Población _____ Estado _____ Ciudad _____ Tel. _____

Fecha de establecimiento _____ Capital \$ _____

Año Mes Día

Reg. Ing. Merc. _____ Reg. Fed. Caus. _____

Nombre del propietario _____

Propiedades

Tipo de propiedad: Casa () Edificio de productos ()
Terreno () Local comercial ()
Gravamen Sí () No () Importe \$ _____ Produce renta de \$ _____

Ubicación _____

Calle _____ Número _____ Colonia _____ Código postal _____

Escritura Núm. _____ Libro _____ Vol. _____ A fojas _____ Notario _____

Valor _____ La habita el propietario Sí () No ()

Otros ingresos concepto _____ Importe _____

Ingresos totales:

Negocio \$ _____

Propiedades \$ _____

Otros \$ _____

Total de ingresos \$ _____

-Total de gastos mensuales \$ _____

Neto mensual \$ _____

Referencias personales

Nombre _____ Parentesco _____

Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia _____ Código postal _____ Teléfono _____

Nombre _____ Parentesco _____

Tiempo de conocerlo _____ Domicilio _____

Colonia _____ Código postal _____ Teléfono _____

Nombre y firma del solicitante

México, D.F. de de 19

ANEXO 4

SOLICITUD NÚM. _____

Solicitud de crédito comercial o industrial

La información que usted proporcione en esta solicitud será de carácter absolutamente CONFIDENCIAL. Su exactitud y veracidad nos permitirá la más rápida autorización del crédito solicitado.

(1)

(2)

Fecha de verificación de datos:

Crédito solicitado \$ _____

Crédito aprobado () Rechazado ()

Detenido por:

Capacidad de crédito \$ _____

Datos del solicitante

Nombre _____ Tipo de sociedad _____

Domicilio social _____

Calle Número Colonia Código postal

Población Estado Ciudad Teléfono

Objeto _____

Fecha de constitución _____ Escritura número _____

Año Mes Día

Notario _____ Fecha de inscripción al Registro Público _____

Duración _____ Bajo libro _____ Volumen _____ A fojas _____

Reg. Ing. Mec. _____ Reg. Fed. Caus. _____

Capital actual \$ _____ Capital inicial \$ _____

Capital pagado \$ _____ Fecha del último aumento _____

Valor de acción _____

Accionistas:

Número _____ Accionista _____

Número _____ Accionista _____

Número _____ Accionista _____

Número _____ Accionista _____

Actividad de la empresa _____

Razón social anterior _____ de _____ a _____

Cargos en el consejo: Presidente _____

Vicepresidente _____ Tesorero _____

Gerente general o administrador _____

Persona autorizada para suscribir títulos de crédito _____

Datos principales del principal nombre _____

Nacionalidad _____ Fecha de nacimiento _____

Año Mes Día

Domicilio particular _____

Calle Número Colonia Código postal

Población Estado Ciudad Teléfono particular

Otros negocios en que tenga participación la empresa solicitante

Nombre _____ Tipo de sociedad _____

Tipo de participación _____ % _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Población Estado Ciudad Teléfono particular

Actividad _____ Capital \$ _____

Fecha de inscripción al Registro Público _____ Libro _____ Vol. _____

A fojas _____ Notario _____

Bienes raíces a nombre de la sociedad

Tipo: Fábrica () Oficina () Terrenos () Local comercial ()

Otros _____

Gravamen Sí () No () Importe \$ _____ Produce renta de \$ _____

Ubicación _____

Calle Número Colonia Código postal

Escritura Núm. _____ Libro _____ Vol. _____ A fojas _____ Notario _____

Valor en libros _____ Valor comercial _____
Personal empleado: Obreros _____ Empleados _____ Funcionarios _____

Datos del balance

Activo circulante \$ _____
 Fijo \$ _____
 Diferido \$ _____
 Suma \$ _____

Pasivo circulante \$ _____
 Fijo \$ _____
 Diferido \$ _____
 Suma \$ _____

Pérdidas y ganancias

Ventas totales netas \$ _____
Costo de ventas \$ _____
Utilidad o pérdida bruta \$ _____
Gastos de operación \$ _____
Utilidad o pérdida del ejercicio \$ _____

Se adjuntan: Balance general () Estado de pérdidas y ganancias ()
Anexos _____
Estados financieros auditados Sí () No () por _____

Referencias bancarias y comerciales

Banco _____ Cuenta número _____ Sucursal _____
Créditos concedidos tipo _____ Importe _____ Saldo actual _____
Banco _____ Cuenta número _____ Sucursal _____
Créditos concedidos tipo _____ Importe _____ Saldo actual _____
Créditos vigentes o saldados que han concedido proveedores a la empresa _____

Cia. _____ Crédito por _____ Año _____
Domicilio _____
 Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____

Cía. _____ Crédito por _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____

Cía. _____ Crédito por _____ Año _____

Domicilio _____

Calle Número Colonia Código postal

Tel. _____ Crédito vigente _____ Crédito saldado _____

Nombre, firma y sello del solicitante

México, D.F. de de 19 .

SUZ/328/96

México, D.F., 2 de junio de 1996.

SR. JOAQUIN RODRIGUEZ UCAMPO
MIXCALCO N° 20, COL. CENTRO
MEXICO, D.F.
P R E S E N T E .

ASUNTO: SOLICITUD DE CREDITO EN TRAMITE

En atención a su solicitud de crédito, me permito solicitar su colaboración, a fin de recabar lo siguiente:

- 1) Bases de elaboración de flujo de efectivo.
- 2) Conforme a las actuales disposiciones en materia crediticia son indispensables sus comentarios, en referencia al crédito solicitado, procurando que su necesidad financiera observe congruencia con su actual situación.
- 3) Aclarar a qué se debe la petición del plazo de gracia.
- 4) Corregir el Balance en su parte Capital, dado que se anota una utilidad del ejercicio por \$14,875.00 mientras que en su estado de resultados por el periodo del 1° de enero '96 al 29 de febrero de '96 se logra un importe de \$7,230.00.
- 5) Conforme al margen de utilidad reportado, se estaría obteniendo una capacidad de pago mensual de tan sólo \$3,615.00 siendo que conforme al plazo propuesto por usted, se estaría pagando tan sólo de Capital, más de \$4,000.00, sobre el particular, solicito sus valiosos comentarios.
- 6) En virtud que el área de informes reportó que uno de sus principales proveedores, Lovable de México, S.A., manifestó una pésima experiencia de pago por parte de usted, le solicito sea tan gentil en aclarar dicha situación.

Sin más de momento y para cualquier comentario al respecto, quedo de --
usted.

A T E N T A M E N T E .

GTE. DE SUC. I. ZARAGOZA.

C.C.P. SUBDIR. REG. METROP. CENTRO.
GTE. DE CREDITO REGIONAL METROP.
EJECUTIVO DE CREDITO DE LA SUBDIR. REG. METROP. CENTRO.
EXPEDIENTE, MINUTARIO Y ACUSE.



SOLICITUD DE CREDITO
(INFORMACION CONFIDENCIAL PARA FINES DE CREDITO EXCLUSIVAMENTE)

DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE (S) O RAZON SOCIAL Joaquín Rodríguez Macedo			MOS DE CUENTA	
ACTIVIDAD PRINCIPAL Comerciante			A.F.C. ROMJ-241208-1	
DOMICILIO PARTICULAR (CALLE) Pegaso	NUMERO 20	COLONIA Prado Churubusco	POBLACION O ESTADO México, D.F.	
DOMICILIO COMERCIAL (CALLE) Mixcalco	NUMERO 123	COLONIA Centro	POBLACION O ESTADO México, D.F.	
TIEMPO DE ESTABLECIMIENTO EN ESTA PLATA 17 años		FECHA DE EMISION DE OPERACIONES 6 de Noviembre de 1995	No. DE COPIAS DE VENTA DEL LIBRO DE EMPRESA ROMJ-241208-1	

DATOS DEL CREDITO SOLICITADO

PRESTAMOS ANTERIORES (INDICAR TIPO, PLAZO E IMPORTE)		ANOS	OPERACIONES VENTUALES
		SOLICITA LINEA A O	
TIPO(S) DE PRESTAMO(S) SOLICITADO(S)	PLAZO PARA SU PAGO	IMPORTE	
1. Crédito Simple con garantía Hipotecaria	5 años	Nº 150,000.00	
2	3 meses de gracia	Nº	
3		Nº	
DESTINO ESPECIFICO QUE DARA EL PRESTAMO			
1.			
2.			
3.			

DATOS DEL AVALISTA

NOMBRE O RAZON SOCIAL Joaquín Rodríguez Coampo			ACTIVIDAD PRINCIPAL Comerciante	
DOMICILIO PARTICULAR (CALLE) Pegaso	NUMERO 20	COLONIA Prado Churubusco	POBLACION O ESTADO México, D.F.	
DOMICILIO COMERCIAL (CALLE) Mixcalco	NUMERO 123	COLONIA Centro	POBLACION O ESTADO México, D.F.	

OTRAS GARANTIAS OFRECIDAS

Locales A y 21, del inmueble en condominio, Marcado con el número 20 de las calles de Mixcalco, Col. Centro, México, D.F.

REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIAS A CONSULTAR

BANCO	DIRECCION	TEL/FONO
BANCO Bancomer	La viga-Ermita	703 91 11
BANCO Union	C.P. Mario Nunguia	652 60 00
PROVEEDOR		
Lavable de México	Sr. Manuel Castilla	651 38 55
PROVEEDOR Control de México	Sr. Carlos Sagoviano	358 41 03
PROVEEDOR Industrias Ahedo	Sr. Lic. José Luis Conde	547 57 05

SI ES SOCIEDAD PROPORCIONAR LOS SIGUIENTES DATOS

FECHA DE CONSTITUCION	FECHA DE INICIO DE EJERCICIO	CAPITAL SOCIAL INICIAL	CAPITAL SOCIAL ACTUAL
DATOS DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD (N)			
NOMBRE(S) DE LA(S) PERSONA(S) QUE TENGAN PODERES GENERALES ACTUALMENTE			
NOMBRE(S) DE LOS PERSONALES ABOGADOS Y CAPANES APOYADOS			

LUGAR Y FECHA DE LA SOLICITUD
México, D.F., 10 de Julio de 1996.

IMPORTANTE PARA UN MEJOR SERVICIO FAVOR DE LLENAR TODOS LOS ESPACIOS INDICADOS EN ESTA SOLICITUD CUANDO EN SU CASO PROCEDAN PRESENTESE EN ORIGINAL.

FIRMA AUTOGRAFA DEL SOLICITANTE
(ASENTESE ANTE FIRMA DE LA SOCIEDAD)

PARA LOS EFECTOS DE OPERACIONES DE CREDITO QUE DESEO (AMOS) REALIZAR CON ESTA INSTITUCION, INSERTO (AMOS) NUESTRO ULTIMO

BALANCE AL 31 DE Mayo DE 19 96
(EN MILES DE NUEVOS PESOS)

A C T I V O		P A S I V O	
CIRCULANTE		ACORTO PLAZO (MENOR DE UN AÑO)	
CAJA Y BANCOS	N\$ 1,060,28	DOCUMENTOS POR PAGAR B.N.C.I.	N\$ 45,500,00
* DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES	14,439,72	* DOCUMENTOS POR PAGAR OTROS BANCOS	_____
* OTROS DOCUMENTOS POR COBRAR	_____	* OTROS DOCUMENTOS POR PAGAR	_____
* CLIENTES	_____	* PROVEEDORES	_____
PRESTAMOS A FUNC. Y EMPLEADOS	_____	ACREEDORES DIVERSOS	_____
MATERIA PRIMA O INVENTARIOS (EN CASO DE INDUSTRIAS)	_____	SUMA A CORTO PLAZO	45,500,00
ARTICULOS EN PROCESO	_____	FIJO (MAS DE UN AÑO)	
ARTICULOS TERMINADOS	25,000,00	PRESTAMO HIPOTECARIO	_____
ACCIONES, BONOS Y VALORES	_____	PRESTAMOS HAB. O AVIO	_____
SUMA CIRCULANTE	40,500,00	PRESTAMO REFACCIONARIO	_____
FIJO		OTROS DOCUMENTOS POR PAGAR	_____
* TERRENOS Y EDIFICIOS	850,000,00	SUMA FIJO	_____
MENOS DEPRECIACION	(_____)	DIFERIDO	_____
NETO	_____	"	_____
* MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCC.	1,000,00	SUMA DIFERIDO	_____
MENOS DEPRECIACION	(_____)	TOTAL PASIVO	45,500,00
NETO	1,000,00	CAPITAL	
MOBILIARIO Y EQUIPO	5,000,00	(SI ES SOCIEDAD)	
MENOS DEPRECIACION	(_____)	CAPITAL SOCIAL ERMIDIDO	_____
NETO	5,000,00	DEPOSITOS DE SOCIOS	_____
VEHICULOS Y CAMIONES	155,000,00	RESERVA LEGAL	_____
MENOS DEPRECIACION	(_____)	UTILIDAD DE EJERC. ANTERIORES	_____
NETO	155,000,00	UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	_____
OTRO ACTIVO FIJO	_____	(SI ES PERSONA FISICA)	
MENOS DEPRECIACION	(_____)	CAPITAL O PATRIMONIO	1'006,000,00
NETO	1'000,000,00	UTILIDAD DEL EJERCICIO	_____
DIFERIDO		SUMA CAPITAL	1'006,000,00
SUMA DIFERIDO	_____	PASIVO Y CAPITAL N\$	1'051,500,00
TOTAL ACTIVO N\$	1'051,500,00		

NOTAS IMPORTANTES:

1. PARA EVITAR ACLARACIONES POSTERIORES, FAVOR DE ANEXAR RELACIONES ANALITICAS O POR MENORIZADAS DE LAS CUENTAS MARCADAS CON *
2. SI LOS ESPACIOS O CUENTAS DE ESTE BALANCE SON INSUFICIENTES, PUEDE ANEXAR FORMATOS ELABORADOS POR LISTED (EB).

FIRMA AUTOGRAFA DEL SOLICITANTE
(ASIENTA LA ANTE FIRMA DE LA SOCIEDAD)

Para los efectos del Art. 146 de la Ley General de Instituciones de Crédito el suscrito certifica que los datos proporcionados en este Balance sobre el monto de su Activo y Pasivo son correctos y verdaderos.

ESTADO DE RESULTADOS

DEL 1 DE Enero DE 19 95 AL 1 DE Enero DE 19 96
(EN MILES DE NUEVOS PESOS)

VENTAS NETAS AL CONTADO NS _____ A CREDITO _____ VENTAS TOTALES NS _____ MENOS COSTO DE VENTAS INVENTARIO INICIAL _____ MAS COMPRAS _____ MENOS INVENTARIO FINAL _____ COSTO DE VENTAS _____ * UTILIDAD BRUTA NS _____	* UTILIDAD BRUTA NS _____ MENOS GASTO DE OPERACION DE VENTA _____ DE ADMINISTRACION _____ FINANCIEROS _____ SUMA GASTOS _____ UTILIDAD EN OPERACION _____ OTROS GASTOS NS _____ OTROS PRODUCTOS _____ UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS NS _____ IMPUESTOS (I.B.R. y P.T.U.) _____ UTILIDAD NETA NS _____
---	--

VENTAS Y UTILIDADES DE LOS ULTIMOS 5 AÑOS	SI EXISTIO PERDIDA EN ALGUN EJERCICIO, CITAR LAS CAUSAS																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">AÑO</th> <th style="text-align: center;">VENTAS</th> <th style="text-align: center;">UTILIDADES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="text-align: center;">19</td><td style="text-align: center;">NS</td><td style="text-align: center;">NS</td></tr> </tbody> </table>	AÑO	VENTAS	UTILIDADES	19	NS	NS													
AÑO	VENTAS	UTILIDADES																	
19	NS	NS																	
19	NS	NS																	
19	NS	NS																	
19	NS	NS																	
19	NS	NS																	

SI U.D. NO TIENE LOS DATOS DEL ESTADO DE RESULTADOS,
FAVOR DE PROPORCIONAR LOS SIGUIENTES:

INGRESOS Y EGRESOS POR UN MES

VENTAS DEL NEGOCIO	NS <u>25,000.00</u>
OTROS INGRESOS (POR CONCEPTO DE ACTIVIDAD PROFESION)	NS <u>7,000.00</u>
GASTOS PROPIOS DEL NEGOCIO (COMPRA DE MERCANCIAS,	
SUELDOS, RENTA, LUZ, GASTOS DE TRANSPORTE, IM-	
PUESTOS, TELEFONO, ETC.)	
NS	<u>50,000.00</u>
GASTOS PERSONALES (FUERA DEL NEGOCIO)	NS <u>3,500.00</u>
NS	<u>22,500.00</u>
UTILIDAD MENSUAL	NS <u>22,500.00</u>

POLIZAS DE SEGUROS CONTRATADOS

NOMBRE DE LA COMPAÑIA	RIESGOS ASEGURADOS	VENCIMIENTO DE LA POLIZA	SUMA ASEGURADA

TIRMA AUTOGRAFA DEL SOLICITANTE
(ASISTENTE LA ANTE FIRMA DE LA SOCIEDAD)

INSTITUCIONES BANCARIAS CON LAS QUE TIENE OPERACIONES

NOMBRE DEL BANCO	NUMERO DE CTA AHORRO	NUMERO DE CTA CHEQUES	PRECEDENCIA ESPECIAL	CLASE DE CREDITO	MONTO DE BUENAS	SALDO DE BUENAS
BANCOMER	1108177	3,000				
COMERMEX	4403800	2,000				

**TERRENOS, CASAS Y EDIFICIOS DEL SOLICITANTE,
PRINCIPAL ACCIONISTA O AVALES**

1. BIEN RAIZ CASA UBICADO EN Cajeme N° 60 Alvaro Obregon
(CASA, TERRENO O EDIFICIO)
 POBLACION O ESTADO México, D.F. ESCRITURADO: NO O SI A NOMBRE
 DE Joaquín Rodríguez Macedo INSCRITO EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA
 PROPIEDAD DE Registro Publico de la Propiedad CON LOS SIGUIENTES DATOS DE INSCRIPCION
 NUM 9512325 DEL 29/07/91. P-60232. 11/10/91 ESTA LIBRE DE GRAVAMEN SI O
(SECCION LIBRO VOLUMEN TOMO FOLIOS O FOLIOS N° DE ASIENTO, ETC.)
 NO O -- CUAL ES EL GRAVAMEN _____ CON QUE INSTITUCION _____
(HIPOTECA, CREDITOS, ETC.)
 MONTO DE LA OPERACION N° _____ FECHA DE LA OPERACION _____
 PLAZO _____ SALDO A LA FECHA N° _____

2. BIEN RAIZ CASA UBICADO EN Calculo Lago N° 26
(TERRENO, CASA O EDIFICIO)
 POBLACION O ESTADO Tehuacan Morazan ESCRITURADO: NO O SI A NOMBRE
 DE Pedroza Ralón Arnoldo Jaun INSCRITO EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA
 PROPIEDAD DE Poliza 22089- ert-xrx11-23 CON LOS SIGUIENTES DATOS DE INSCRIPCION
(SECCION LIBRO VOLUMEN TOMO FOLIOS O FOLIOS N° DE ASIENTO, ETC.)
 ESTA LIBRE DE GRAVAMEN SI O
 NO O -- CUAL ES EL GRAVAMEN _____ CON QUE INSTITUCION _____
(HIPOTECA, CREDITOS, ETC.)
 MONTO DE LA OPERACION N° _____ FECHA DE LA OPERACION _____
 PLAZO _____ SALDO A LA FECHA N° _____

3. BIEN RAIZ _____ UBICADO EN _____
(TERRENO, CASA O EDIFICIO)
 POBLACION O ESTADO _____ ESCRITURADO: NO O SI A NOMBRE
 DE _____ INSCRITO EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA
 PROPIEDAD DE _____ CON LOS SIGUIENTES DATOS DE INSCRIPCION
(SECCION LIBRO VOLUMEN TOMO FOLIOS O FOLIOS N° DE ASIENTO, ETC.)
 ESTA LIBRE DE GRAVAMEN SI O
 NO O -- CUAL ES EL GRAVAMEN _____ CON QUE INSTITUCION _____
(HIPOTECA, CREDITOS, ETC.)
 MONTO DE LA OPERACION N° _____ FECHA DE LA OPERACION _____
 PLAZO _____ SALDO A LA FECHA N° _____

NOTA: SI EXISTEN MAS DE 3 BIENES RAICES ANEJE UNA RELACION QUE CONTENGA LOS DATOS ANTERIORES

FIRMA AUTOGRAFA DEL SOLICITANTE
(ANTES DE LA ANTE FIRMA SI ES SOCIEDAD)

SE REALIZO VISITA OCULAR AL NEGOCIO DEL SEÑOR JOAQUIN RODRIGUEZ MACEDO; DENOMINADO "CORSETERIA ETHEL", MISMO QUE SE ENCUENTRA UBICADO EN LA CALLE DE MIXCALCO N° 20 ENTRE MANUEL DOBLADO Y LEON A. VICARIO, COLONIA CENTRO.

NOS ATENDIO PERSONALMENTE EL SR. RODRIGUEZ MACEDO, QUIEN PROPORCIONO LA SIGUIENTE INFORMACION: EL NEGOCIO CUENTA CON EXPERIENCIA DEL SEÑOR RODRIGUEZ MACEDO DE APROXIMADAMENTE 18 AÑOS EN CUANTO A ADMINISTRACION SE REFIERE, DADO QUE HA LABORADO EN EL GIRO DE CORSETERIA Y LENCERIA - DESDE 1978 EN ALGUNOS ALMACENES COMO CONTADOR Y ADMINISTRADOR, TALES - COMO: SUPER BELLA, DISTRIBUIDORA MIXCALCO, MERCANTIL TELVI, ENTRE ---- OTRAS.

LOS LOCALES A Y 21 SON PROPIEDAD DEL SEÑOR JOAQUIN RODRIGUEZ OCAMPO -- (HIJO), QUIEN FUNGE COMO COOBLIGADO Y GARANTE HIPOTECARIO EN ESTA SOLICITUD, DICHS LOCALES OCUPAN UNA EXTENSION DE APROXIMADAMENTE 14M2 CADA UNO, AMBOS SE ENCUENTRAN ACONDICIONADOS PARA FUNGIR COMO TALES, YA QUE CUENTAN CON LO REQUERIDO PARA TAL GIRO, DONDE SE PUDD OBSERVAR LO SIGUIENTE:

MORTILIARIO: MOSTRADOR CAJONERO, MOSTRADORES EXHIBIDORES, BOTADEROS, EXHIBIDORES METALICOS, APARADORES, ANAQUELES CON ENTREPAÑ.

EQUIPO DE OFICINA: ESCRITORIOS, COMPUTADORA E IMPRESORA, CALCULADORAS, MAQUINAS DE ESCRIBIR, ARCHIVEROS FRIGOBAR Y SILLON. LO ANTERIORMENTE - DESCRITO SE CALCULA EN APROXIMADAMENTE \$75,000.00 (SEGUN APRECIACION - DEL SEÑOR RODRIGUEZ MACEDO).

CONSIDERANDO ENTRE SUELDOS Y GASTOS DE TELEFONO, LUZ, AGUA, VIGILANCIA, ETC., SE EROGAN \$7,800.00, DADO QUE PARA LA ATENCION DEL NEGOCIO CUENTA CON: 2 EMPLEADOS, 1 ENCARGADO Y UN ADMINISTRADOR.

LA BASE PRINCIPAL PARA SUS VENTAS Y COMERCIALIZACION SE ENCUENTRAN EN EL D.F., SIN EMBARGO TAMBIEN SURTE EN PROVINCIA EN PLAZAS COMO: TABASCO, VERACRUZ, LEON, QUERETARO, CELAYA, DURANGO, BAJA CALIFORNIA, TAMPICO Y ESTADO DE MEXICO.

AL MOMENTO CUENTA CON UN INVENTARIO DE APROXIMADAMENTE \$300,000.00 (SEGUN APRECIACION DEL SEÑOR RODRIGUEZ MACEDO), MISMO QUE SE COMPONE DE:

LENERIA: CAMISIONES, BABY DOLLS, BATAS, PANTALETAS, BIKINIS, FONDOS.

CORSETERIA: BRASSIERES, FAJAS, CORSELETES Y LIGUEROS.

BONETERIA: PLAYERAS, CAMISETAS, TRUZAS, BIKINIS, CALCETINES.

ROPA PARA BEBE: CAMISETAS, CALZONES TIPO PAÑAL, PLAYERITAS, FAJERDS, - CHAMBRAS, PORTA BEBES, COBERTORES, HABEROS, ETC.

DENTRO DE SUS PRINCIPALES PROVEEDORES CUENTA CON LOVABLE DE MEXICO, -- CREACIONES CONTORNO, CURLIN, S.A. DE C.V., JADE INT'L, GRUPO BONETERO INNOVACION, ELEGANCIA INTIMA GIOVANNA, QUIENES LE OTORGAN CREDITO DE - ENTRE 30 Y HASTA 60 DIAS. CABE MENCIONAR QUE CON ALGUNOS OBTIENE BUE-- NOS DESCUENTOS ADICIONALES CUANDO PAGA DE CONTADO.

A SUS CLIENTES IGUALMENTE LES OTORGA CREDITO DE 30, 60 Y 90 DIAS (MISMOS QUE EN OCASIONES SE APLAZAN A MAS TIEMPO), SIENDO DIFERENTES MONTOS A -- FINANCIAR.

DENTRO DE LOS MAS SIGNIFICATIVOS SE ENCUENTRAN: BENIGNO VILLALPANDO, MAYO ALBA WADE, MANUEL DIAZ DIAZ, SARA MONTIEL GUERRA, ALBERTO PLASCENCIA, ENTRE OTROS.

ENTRE NOTAS Y DOCUMENTOS EN MOSTRADOR LE DEBEN APROXIMADAMENTE \$120,000, ASI MISMO TIENE ACREEDORES POR \$20,000.00 Y PROVEEDORES POR \$69,000.00, SE APUNTA QUE ESTO ES TRANSITORIO DEBIDO A LA CONSTANTE ROTACION DE INVENTARIO.

EN LA ZONA QUE OCUPA, CUENTA CON VARIOS COMPETIDORES TALES COMO: OCAMPO, MERCANTIL TELVI, COMERCIAL ABDY DE MARGIL RENOVACION, SR. ARTURO ARCEO, GRUPO CHAVITA, ETC., POR LO QUE SOLICITA SE LE APOYE CON ESTA OPERACION A EFECTO DE COMPRAR DE CONTADO Y ASI PODER CONTAR CON PRECIOS COMPETITIVOS, YA QUE AL OBTENER BUENOS DESCUENTOS (SIENDO DESCUENTOS ADICIONALES A LOS NORMALES) ESTOS REPERCUTIRAN EN EL COSTO DE LOS ARTICULOS QUE COMERCIALIZA, ASI COMO SOPORTAR LA CARGA FINANCIERA, YA QUE VENDE A CREDITO Y A SU VEZ SE LE PERMITIRA CONTINUAR CON SUS VENTAS, MISMAS QUE SE VERAN BENEFICIADAS EN EL MARGEN DE UTILIDAD, SIENDO ESTE DEL 15% AL 50% -- APROXIMADAMENTE, DADO QUE EL GRUESO DE SUS VENTAS SON AL MAYORBO (TIEN-- GUISTAS, TIENDAS, ETC.).

EL SOLICITANTE COMENTA QUE REQUIERE DEL PRESENTE APOYO PARA APROVECHAR - LAS TEMPORADAS _____ SUBSECUENTES Y LOGRAR EL CRECIMIENTO DESEADO.

SE OBSERVO UNA BUENA CALIDAD EN LAS INSTALACIONES Y OFICINAS, ASI COMO - MOVIMIENTO CONSTANTE DE CLIENTES QUE ACUDEN AL NEGOCIO, LO QUE DEMUESTRA QUE ESTA EN MARCHA.

ES IMPORTANTE MENCIONAR QUE CON FECHA 27 DE DICIEMBRE DE 1994, SE AUTORIZO UNA LINEA DE CREDITO SIMPLE Y \$150,000.00 EN HABILITACION O AVIO, CON GARANTIA HIPOTECARIA DE 2 LOCALES COMERCIALES, A NOMBRE DEL SEÑOR RODRIGUEZ OCAMPO JOAQUIN (HIJO) Y AVAL DEL R. JOAQUIN RODRIGUEZ MACEDO (PA--- DRE), SE ANEXA COPIA DE LINEA, MISMA QUE NO SE UTILIZO, POR EL ALZA DE - LAS TASAS DE INTERES, SITUACION QUE EN LUGAR DE BENEFICIAR, LES TRAERIA PROBLEMAS, SEGUN COMENTA EL SEÑOR RODRIGUEZ MACEDO.



PROPOSICION DE CREDITO - VISITA OCULAR

(PARA SER ELABORADO POR EL PROMOTOR)

LUGAR Y FECHA: **México, D.F. 18 de Diciembre de 1996**
 LOCALIDAD: **I. Zaragoza**

DOMICILIO: **Lic. Juan Carlos Rosas Rosales**
 NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE PROMIENE: **T.T. María Luisa Camn Barrera**

DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE Y RAZON SOCIAL: **Joaquín Rodríguez Maedo**
 GÉNERO Y ACTIVIDAD (O ESPERANZA): **Comerciante**
 FECHA DE NACIMIENTO Y FECHA DE ACTIVIDAD: **Suo. 023**

NÚM. DE CUENTAS DE CHEQUES: **68535-6 Buc. 10**

EDAD EN LA ÚLTIMA FECHA: **17 años**
 CTA ANT.: **54409-4 y Actual**

EXPERIENCIA EN CREDITO: **Buena**

FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES: **1989**

CÍRCULO REGISTRADO EN EL REGISTRO PÚBLICO DE LA FEDERACIÓN: **AAA-460424L N1 PERA-420827985**

DATOS DEL CREDITO

PRESTAMOS RECONVENCION II	AMPLIACION II	OPERACION EVENTUAL D
1- 1302 P.Q.	PLAZO PARA PAGAR: Al año	IMPORTE: 15,000.00
2- 1106 REMESAS	con Rev. Hasta 90 D.	10,000.00
PRESTAMOS ACTUALES III	OPERACION EVENTUAL D VINCIMIENTO	
1- 1302 P.Q.	PLAZO FACTADO: Al año	IMPORTE: 65,000.00
2- 1106 REMESAS	con Rev. Hasta 90 D.	10,000.00
PRESTAMOS PROMEDIOS IV	PLAZO PROMEDIADO: Al año	IMPORTE: 15,000.00
1- 1302 P.Q.	con Rev. Hasta 90 D.	10,000.00

ULTIMOS SEIS PROMEDIOS MENSUALES
(EN EL CASO DE QUE EXISTAN CUENTAS DE GRUPO ANOTE SOLAMENTE EL TOTAL MENSUAL Y DETALLE EN ANEXO)

MESES	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	SALDO LA FECHA
CHEQUES	1,867.25	3,001.54	717.20	3,154.63	6,176.37	4,246.00	
AHORRO	-	-	-	-	-	-	
RIESGOS EN CARTERA	-	-	-	-	-	-	
REMESAS	-	-	-	-	-	-	

SE ANEXA LA DOCUMENTACION MARCADA CON (X)

INVARIABLEMENTE	EN CASO DE SOCIEDADES:
- INFORMES DE CREDITO COMERCIALES Y BANCARIOS	VERIFICACION DE SOCIEDADES EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA SOCIEDAD SOLICITANTE
- VERIFICACION DE PROPIEDADES EN EL REGISTRO PUBLICO O CERTIFICADO DE LIBERTAD DE GRAVAMEN	- VERIFICACION DE SOCIEDADES EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA SOCIEDAD AVALISTA
- VERIFICACION DE PROPIEDADES DEL AVALISTA	COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA IV DE LA ULTIMA REFORMA Y PODERES EN SU CASO
- RELACIONES ANALITICAS DEL BALANCE TANTO DE ACTIVO COMO DE PASIVO	COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA DEL AVALISTA.
- BALANCE Y VALUACION DE BIENES DEL AVALISTA	- CAUSAS QUE MOTIVARON LA PERDIDA EN ALGUN EJERCICIO Y MEDIDAS TOMADAS AL RESPECTO
- DETALLE DEL METODO OPERATIVO (ARTICULOS QUE VENDI. POLITICA DE CREDITO Y CLIENTES)	- ESTADOS PROFORMA Y FLUJO DE EFECTIVO CUANDO SOLICITEN PRESTAMOS A LARGO PLAZO, (AVID, REFACCIONARIO, ETC.)
- COPIA DEL CONTRATO, SI TIENE ADEUDOS CON OTRAS INSTITUCIONES POR PRESTAMOS A LARGO PLAZO (AVID, REFACCIONARIO, ETC.)	
- COPIA DEL AUXILIAR DE CARTERA	

	CITE EL AÑO QUE CORRESPONDA			
SE ANEXAN BALANCES POR LOS EJERCICIOS DE	Noviembre	19 95	19	19
SE ANEXAN ESTADOS DE RESULTADOS O DE INGRESOS POR LOS EJERCICIOS DE	Diciembre	19 95	19	95

VISITA OCULAR

OBSERVACIONES SOBRE LA APRECIACION FISICA DEL NEGOCIO O EMPRESA. ARRAIGO EN LA PLAZA. MORALIDAD Y CAPACIDAD ADMINISTRATIVA DEL SOLICITANTE O DIRIGENTES. METODO OPERATIVO (ARTICULOS QUE VENDE, POLITICA DE CREDITO, CUENTES, ETC.)

SEGURIDAD

COMENTARIOS SOBRE LA TRAYECTORIA DEL NEGOCIO O EMPRESA, GARANTIAS OFRECIDAS, AVALES, CAPACIDAD DE CREDITO, ESTABILIDAD.

ACREDITADO ESTABLECIDO EN EL GIRO AL QUE CONCURR: DESDE HACE APROXIMADAMENTE 7 AÑOS EN LA VIGA Y QUE CUENTA CON UNA BUENA EXPERIENCIA EN CREDITO, ASI COMO CON UNA EXCELENTE SOLVENCIA MORAL Y ECONOMICA

CUENTA CON UNA RELACION PATRIMONIAL DE 850,000.00 QUEDANDO ABIERTA LA GARANTIA EN PROPORCION DE 4.5 A 1

LIQUIDEZ

RAZONES POR LAS QUE SE CONSIDERA EL CREDITO COMO RECUPERABLE

SE REALIZARON LAS PRUEBAS A LAS RAZONES FINANCIERAS, LAS CUALES ARROJARON LOS SIGUIENTES INDICES

LIQUIDEZ	0.89 %
ESTABILIDAD	22.11 %
CAPITAL DE TRABAJO	(5000)
APALANCAMIENTO FINANCIERO	0.05 %
CAPACIDAD DE CREDITO	960,500.00

DE LO ANTERIOR SE DESPRENDE QUE HA HABIDO BUENA ADMINISTRACION DE SU NEGOCIO Y QUE PUEDE HACER FRENTE A SUS COMPROMISOS CON LOS RIESGOS NORMALES QUE IMPLICA LA OPERACION

CONVENIENCIA ACTUAL Y FUTURA

AL APOYAR AL ACREDITADO CON CAPITAL DE TRABAJO, SE REINICIARIA EL CICLO ECONOMICO DE COMPRA VENTA, GENERANDO UTILIDAD EN BREVE TIEMPO, LO QUE SE REFLEJARIA EN UNA TESORERIA MAS ESTABLE, MISMAS QUE SERIA CANALIZADA POR NUESTRO CLIENTE A NUESTRA INSTITUCION INCREMENTANDO NUESTROS NUMEROS A LA VISTA.

ASI MISMO SE CONSERVARIA AL CLIENTE QUIEN MUESTRA SOLIDEZ A CORTO PLAZO.

OTROS COMENTARIOS QUE APOYAN ESTA SOLICITUD

POR LO ANTES EXPUUESTO, NO EXISTIENDO INCONVENIENTE POR PARTE - DE ESTA OBRERNCIA, EN APOYAR AL ACREDITADO, PARA LO CUAL SE SOMETE A SU AMABLE CONSIDERACION.

T. T. MARIA LUISA GAMA BARRERA.

FIRMA DEL FUNCIONARIO QUE PROPONE
(GERENTE) 97

DATOS DEL AVALISTA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL			NOS DE CUENTAS	
DOMICILIO PARTICULAR (CALLE)	NÚMERO	COLONIA	POBLACION O ESTADO	
DOMICILIO COMERCIAL (CALLE)	NÚMERO	COLONIA	POBLACION O ESTADO	
¿ES SOCIEDAD? DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO				
ES CLIENTE EN CRÉDITO DE BNCI: NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> DESDE _____ EXPERIENCIA _____				

BALANCEAL _____ DE _____ 19____

A C T I V O		P A S I V O	
CAJA Y BANCOS	NI	DOCTOS POR PAGAR	
DOCTOS POR COBRAR		PROVEEDORES	
CLIENTES		ACREEDORES	
DEUDORES DIVERSOS		SUMA EXIGIBLE	
INVENTARIOS		DOCTOS POR PAGAR	
		ACREEDORES	
		SUMA FIJO	
SUMA CIRCULANTE		TOTAL PASIVO	
MAQUINARIA Y EQUIPO		CAPITAL SOCIAL	
MOBILIARIO			
VEHICULOS			
BIENES RAICES (*)		UTILIDAD DE EJERCICIO	
SUMA FIJO		CAP CONTABLE O PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	

(*) VERIFICADOS EN EL REGISTRO PÚBLICO NO SI FECHA _____

NOTA IMPORTANTE: CUANDO EL AVALISTA PRESENTE ESTADOS FINANCIEROS PREPARADOS POR EL ANEXARLOS

DETALLE DE LA RELACION DE BIENES (SI NO EXISTE (BALANCE))

¿MERCADILLO ADICIONAL DEL SOLICITANTE HA OTORGADO SU AVAL A OTRO(S) CLIENTE(S)? BNCI NO SI C. (MERCADILLO)

OTRAS OBSERVACIONES

BIBLIOGRAFÍA

- ❑ CONSTAIN ALBERTO.
Finanzas.
Edit. Librería Bosch.
Tomo I.
Barcelona, 1934.
- ❑ CUPELLI RODOLFO J.
Organización de Créditos y Cobranzas.
Ediciones Macchi.
2ª edición.
Buenos Aires, 1981.
- ❑ HERREJON SILVA HERMILIO.
Las Instituciones de Crédito.
Edit. Trillas.
1ª edición.
México, 1988.
- ❑ MONTAÑES I PALAU JORDI.
La Actividad Comercial Bancaria.
Edit. Hispano Europea.
Barcelona, 1988.
- ❑ MONTAÑO AGUSTIN.
Administración de la Cobranza. Programación y Control.
Edit. Trillas.
1ª edición.
México, 1987.
- ❑ L. PETIT Y R. DE VERRAC.
El Crédito y la Organización Bancaria.
Edit. América.
México, 1945.
- ❑ RIST CHARLES.
Historia de las Doctrinas Monetarias y del Crédito.
Edit. América.
México, 1945.

- ❑ **RODRIGUEZ ALFREDO C.**
Técnica y Organización Bancaria.
Ediciones Macchi,
Buenos Aires - Bogotá, 1993.

- ❑ **VILLASEÑOR FUENTES EMILIO.**
Elementos de Administración de Crédito y Cobranzas.
Edit. Trillas.
1ª reimpresión.
México, 1991.

- ❑ Procedimientos y Políticas del Crédito.
Material elaborado por el Banco Nacional de Comercio Interior para un curso de capacitación.
México, 1996.