

308902

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

5
24.

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



PROPUESTA PARA MEJORAR EL SEGUIMIENTO DE LOS
CREDITOS EMPRESARIALES EN LA ZONA METROPOLITANA
CENTRO (1995)

T R A B A J O

QUE COMO RESULTADO DEL
SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTA COMO TESIS
ROSALINDA MONICA CABRERA PEREZ
PARA OPTAR POR EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

DIRECTOR DE TESIS: LIC GUSTAVO PALAFOX DE ANDA

MEXICO, D. F.

1997.

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.

AGRADECIMIENTOS

Dedico la realizacion de este proyecto a quienes son los culpables de lo que soy y de lo que he logrado.

Cada uno de ustedes sabe lo que pienso y lo que siento .

Gracias...:

A mis padres: Luis Cabrera Danel y Josefina Pérez Cicaldi.

A mis hermanas: Gabriela y Patricia Cabrera Perez.

A mi abuela: Ignacia Cicaldi Limonares.

A mis maestros: Ing. Amadeo Vázquez Cueva

Lic. Luis Bonner de lo Mora

Lic. Gustavo Palafox de Anda.

Lic. Armando Sánchez Soto.

Lic. Adolfo Hernández Martínez.

Lic. Guillermo Arroyo Santistebán

Lic. Ricardo López González

C.P. Miguel Angel Cabrera Mir

Lic. Fernando Cabrera Mir.

Act. Rosa Lilian Coto de Arroyo y

C.P. Rosalinda Flores de Lozano.

A mi jefa: Lic. Esperanza Jiménez Villegas.

A mi madrina: Lic. Ma. Dolores Arrechea Mora.

A mis amigos: Carlos Eduardo Garcia Iglesias.

Julio Armando Fournier Dominguez.

Luis Eduardo Landazabal de León y

Luis Eduardo Lara Pore.

Y sobre todo, a Dios.

Los quiero mucho...

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. LA EMPRESA METROPOLITANA	
1.1. ¿Qué es empresa?	4
1.1.1. Definición de empresa	4
1.1.2. Fines genéricos de la empresa	4
1.1.3. El papel social de la empresa	4
1.2. Principales empresas en la zona metropolitana centro	5
1.2.1. Las empresas micro, pequeña y mediana	6
1.2.1.1. En el campo de la producción	6
1.2.1.2. En el área de la distribución	7
1.2.1.3. Principales problemáticas de las empresas micro, pequeña y mediana	7
1.2.1.4. Mercado interno	9
1.2.2. La empresa familiar	9
1.3. Marco legal de las empresas centro-metropolitanas	10
1.3.1. Sociedad mercantil	10
1.3.1.1. Tipos de sociedades mercantiles	11
1.3.1.1.1. La sociedad anónima	11
1.3.1.1.2. Definición de los tipos de sociedades mercantiles	12
1.4. Pensamiento del empresario metropolitano	13
1.4.1. ¿Qué es un empresario?	13
1.4.2. El directivo	13
1.4.3. Opiniones de empresarios centro-metropolitanos	14
1.5. Situación macroeconómica mexicana 1994-1995	15
1.5.1. Visión general de 1994	15
1.5.1.1. La cuenta corriente en 1994	17
1.5.1.2. El tipo de cambio	17
1.5.2. 1995 en México: Acuerdos y asistencia financiera	18
1.5.2.1. Evolución de la inflación	20
1.5.2.2. Evolución de las tasas de interés	21
1.5.2.3. Evolución del tipo de cambio	22
1.5.2.4. Nivel de empleo	23
1.5.2.5. Nivel de la actividad económica	23
1.5.2.6. Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA)	24
CAPÍTULO 2. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
2.1. Antecedentes históricos	27
2.1.1. Etapa colonial	27
2.1.2. Etapa independiente	28
2.1.3. Principios del siglo XX	29
2.1.4. Etapa reciente	31
2.2. Definición	37
2.3. Organigrama del Sistema Financiero Mexicano	37
2.3.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	37
2.3.2. Sistema bancario mexicano	38
2.3.2.1. El Banco de México	38

2.3.2.2. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)	39
2.3.2.3. Instituciones de Crédito	39
2.3.2.3.1. Instituciones de banca múltiple	41
2.3.2.3.2. Instituciones de banca de desarrollo	42
2.3.3. Mercado de Valores	42
2.3.3.1. Casas de bolsa	42
2.3.3.2. Especialistas bursátiles	43
2.3.3.3. Bolsa Mexicana de Valores (BMV)	44
2.3.3.4. Sociedad de Depósito Instituto para el Depósito de Valores (SD INDEVAL)	44
2.3.4. Organizaciones auxiliares de crédito	44
2.3.4.1. Almacenes generales de depósito	45
2.3.4.2. Arrendadoras financieras	45
2.3.4.3. Sociedades de ahorro y préstamo	46
2.3.4.4. Uniones de crédito	46
2.3.4.5. Empresas de factoraje financiero	48
2.3.4.6. Sociedades de inversión	49
2.3.5. Actividad auxiliar: Casas de cambio	49
2.3.6. Grupos financieros	49
2.3.7. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)	50
2.3.7.1. Instituciones de Seguros	51
2.3.7.2. Instituciones de Fianzas	51

CAPÍTULO 3. EL CRÉDITO

3.1. Antecedentes históricos del crédito	52
3.2. Definición	54
3.3. El crédito bancario	56
3.3.1. Filosofía del crédito	57
3.3.2. Objetivos del crédito	57
3.3.3. Elementos del crédito	58
3.3.4. Fases del crédito	59
3.3.4.1. Concesión del crédito	60
3.3.4.2. Instrumentación del crédito	60
3.3.4.3. Vigilancia del crédito	60
3.3.5. Clasificación del crédito bancario	61
3.3.5.1. Atendiendo al sujeto a quien se otorga	62
3.3.5.2. Según las necesidades de capital a financiar	62
3.3.5.3. Según el destino que se le dé	63
3.3.5.4. De acuerdo a las garantías que aseguran su recuperación	63
3.3.5.5. Por el plazo al cual se concerta	63

CAPÍTULO 4. EL CRÉDITO EN UNO DE LOS MAYORES BANCOS MEXICANOS

4.1. Análisis y evaluación de crédito	65
4.2. Créditos bancarios	66
4.2.1. Fundamentos	66
4.2.2. Productos bancarios crediticios	66
4.2.2.1. Préstamo quirografario	66
4.2.2.2. Descuento de documentos	67
4.2.2.3. Apertura de crédito simple	68
4.2.2.4. Préstamo directo con colateral	68

4.2.2.5. Préstamo de habilitación o avío	69
4.2.2.6. Préstamo prendario con garantía de mercancías	70
4.2.2.7. Préstamo refaccionario	71
4.2.2.8. Préstamo hipotecario	71
4.3. Administración de crédito	73
4.3.1. Expediente de crédito	73
4.3.2. Etapas	73
4.3.2.1. Desembolso	74
4.3.2.2. Seguimiento	74
4.3.2.3. Recuperación	75
4.3.3. Realidades de la administración de crédito	75
4.3.3.1. Deficiencias	75
4.3.3.1.1. Deficiencias graves	75
4.3.3.1.2. Deficiencias importantes	75
4.3.3.2. Deficiencias más frecuentes	76

CAPÍTULO 5. PROPUESTA PARA MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITOS OTORGADOS EN 1995

5.1. Generalidades	80
5.2. Soluciones posibles	81
5.2.1. Modelo para la administración y seguimiento de créditos otorgados en esta institución	81

CONCLUSIONES 86

ANEXOS 88

BIBLIOGRAFÍA 95

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las empresas metropolitanas tienen contratados un sinnúmero de créditos con la Banca Mexicana y la mayoría de ellos no se han amortizado puntualmente.

Esto se debe a que la economía mexicana se encuentra en una recesión. El poder adquisitivo de nuestro pueblo ha sido mermado, por lo que el consumo se ha retraído, provocando que los ingresos de las organizaciones empresariales disminuyan y con ellos, su capacidad de pago.

Así pues, el Sistema Bancario Nacional se ve seriamente afectado al no recuperar en las fechas planeadas los créditos otorgados. Al no cobrar, no tiene dinero disponible para prestar a sujetos (empresas) que cumplen con el perfil prometedora de evolucionar favorablemente, contribuir al saneamiento económico y responder a sus obligaciones crediticias.

Como es bien sabido, la planta productiva nacional sufrió grandes desastres financieros como consecuencia de los sucesos macroeconómicos y políticos de finales de 1994 y principios de 1995. Algunas empresas tuvieron que cerrar y muchas otras perdieron su liquidez y, con ella, su operatividad; sin embargo, decidieron continuar... Algunas han logrado "sobrevivir" y han recurrido a la Banca Mexicana para allegarse de recursos y regularizar su operación.

Por otro lado, no podemos olvidar que muchos créditos vigentes en la actualidad, en realidad, son reestructuraciones de deudas contraídas antes de la crisis de diciembre de 1994. Los bancos alentaron a sus acreditados a reestructurar para disminuir el riesgo de perder ese dinero y para poder formalizar mayores garantías. Sin embargo, aún después de renegociar los créditos, ciertos clientes continúan incumpliendo su calendario de pagos. De nada sirvió la dedicación a estas acciones de apoyo a los deudores.

Algo que "posiblemente" contribuya a que estos acuerdos y nuevos créditos otorgados no se respeten y no sean recuperados por el banco correspondiente con oportunidad, es que el seguimiento de la evolución de los sujetos de crédito no es el óptimo.

Es conocido, que para aprobar el otorgamiento de un crédito se tiene que realizar el estudio correspondiente sobre el sujeto solicitante. En la mayoría de los casos, éste es realizado con esmero y presentando un panorama demasiado optimista de dicha organización. Mas después de que el crédito es aprobado, la administración y recuperación no es regular; si no al contrario, se posicionan en un segundo plano, considerándose como una simple parte del procedimiento establecido y llega a provocar el incremento de la cartera vencida bancaria.

Se ha subestimado la utilidad de la buena administración del crédito otorgado a una empresa. Si la institución bancaria mantiene relaciones saludables y recibe información confiable y actual de sus acreditados, podrá otorgar los créditos más apropiados para las exigencias empresariales presentes.

Estas exigencias o necesidades empresariales, al mismo tiempo, son comunes y particulares. Esto quiere decir que, aunque todas las organizaciones empresariales están urgidos de capital de trabajo, cada una de ellas distribuirá dichos recursos de acuerdo a sus prioridades, políticas y, muy frecuentemente, a las inclinaciones o planes personales de los propietarios. Así, los resultados que arroja la aplicación del crédito otorgado varían significativamente, facilitando o no cumplir con el pago debido.

Todas estas variables deben ser conocidas por el ejecutivo de cuenta responsable para apoyar eficientemente al acreditado, no dando lo que éste espera recibir, sino lo que es óptimo para su desempeño, lo cual se traduce en cartera de calidad para todo banco.

La finalidad de este seminario de investigación es encontrar y proponer algunos medios para mejorar el seguimiento del desempeño de las empresas manufactureras de la zona metropolitana centro, a las que uno de los mayores bancos mexicanos otorgó créditos durante 1995.

Este documento se compone de cinco capítulos. En el primero de ellos, La Empresa Metropolitana, se define qué es la empresa y se caracteriza a las empresas ubicadas en la región metropolitana y al pensamiento de sus directivos; finaliza con una breve exposición sobre la situación macroeconómica mexicana en 1994 y 1995.

El capítulo 2, Sistema Financiero Mexicano, narra las etapas que ha atravesado, lo define y explica a las instituciones que lo constituyen. Dentro del tercer capítulo, El Crédito, se comentan sus antecedentes históricos, se formula una definición personal y se desarrollan diferentes aspectos del crédito bancario y se clasifica a éste, de acuerdo a distintos criterios. En el capítulo 4, El Crédito en uno de los Mayores Bancos Mexicanos, se encuentra qué es el análisis y la evaluación de crédito, algunos productos bancarios crediticios y qué es y cuál es la realidad de la administración del crédito. Por último, el capítulo 6, Propuesta para mejorar la Administración de Créditos otorgados en 1995, presenta el modelo para alcanzar dicho mejoramiento.

CAPÍTULO 1

LA EMPRESA METROPOLITANA

1.1. ¿QUÉ ES EMPRESA?

1.1.1. DEFINICIÓN DE EMPRESA

"La empresa es una unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común de la misma empresa y de la sociedad."¹

La empresa es la célula creadora de la riqueza disponible de una sociedad. Dicha riqueza permite el desarrollo económico y el consiguiente acceso a la cultura, la salud, la seguridad y todos los elementos que proporcionan calidad de vida.

1.1.2. FINES GENÉRICOS DE LA EMPRESA

La empresa tiene fines genéricos que corresponden a las responsabilidades sociales de la misma, los cuales se enumeran a continuación:

- * Poner a disposición de la sociedad productos útiles para las personas.
- * Crear riqueza mediante la generación del suficiente valor económico agregado (VEA) y de su adecuado reparto.
- * Promover el desarrollo personal de quienes trabajan en la empresa.
- * Garantizar su propia continuidad.

1.1.3. EL PAPEL SOCIAL DE LA EMPRESA

La primera responsabilidad social de la empresa es cumplir cabalmente con sus finalidades económicas de servir a sus clientes, a quienes proporciona sus bienes o servicios y a sus inversionistas y trabajadores, que le aportan sus recursos o su trabajo. Pero la empresa también tiene responsabilidades hacia otras personas o grupos que contribuyen a su operación y a sus resultados, como son sus proveedores, sus banqueros, el

¹ GUZMÁN VALDIVIA ISAAC, Humanismo Trascendental y Desarrollo, pág. 95

gobierno y aun hacia otros con quienes de algún modo entra en contacto, como son sus competidores y la comunidad en la que se encuentra establecida.

Hay varios principios en los que se fundamenta la responsabilidad social de la empresa y entre ellos se cuentan:

- * El respeto a la dignidad de la persona humana, que es inherente a la naturaleza y destino trascendente del hombre y que le otorga derechos irrenunciables e inalienables, que la sociedad y el Estado deben reconocer y promover.
- * La justicia, que es la intención permanente de dar, reconocer y respetar a cada quien lo que le corresponda y que rige no solamente para los intercambios entre individuos o grupos, sino también para lo que los individuos deben a la sociedad y lo que la sociedad les debe a ellos.
- * La solidaridad, que es la determinación firme y perseverante de luchar por el bien de todos y cada uno, de modo que podamos conseguir juntos aquello que separados no podemos.
- * La subsidiariedad, que establece que todo aquello que alguien puede realizar por sí mismo o pueda llevar a cabo una sociedad menor, no lo haga un organismo más amplio, a menos que, evidentemente, lo exija el bien comunitario.
- * El trabajo es una actividad natural al hombre, que reviste una dignidad al ser realizada por seres humanos y que, por lo tanto, merece aprecio, salvaguardia y defensa.

1.2. PRINCIPALES EMPRESAS EN LA ZONA METROPOLITANA CENTRO

Las empresas más importantes en la zona objeto de este estudio son principalmente pequeñas y medianas de tipo familiar.

Es importante recalcar que en la mayoría de los países, las pequeñas y medianas empresas generan más de la mitad del PNB (Producto Nacional Bruto), de los puestos de trabajo y de los ingresos a la hacienda pública. Todo ello a pesar de que las complicaciones financieras y de acceso a la tecnología han dificultado su camino. Sin embargo, se sabe que estas empresas representan un motor vital de la actividad económica.

A continuación se presenta una clasificación de las organizaciones (los criterios señalados son definidos por Nacional Financiera):

Tamaño	Núm. de empleados permanentes	Ingresos por ventas netas
A) Microempresa.	Hasta 15 personas	Hasta \$900,000.00
B) Pequeña empresa.	Hasta 100 personas	Hasta \$9,000,000.00
C) Mediana empresa.	Hasta 250 personas	Hasta \$20,000,000.00
D) Gran empresa.	Más de 250 personas	Más de \$20,000,000.00

Dentro de estos cuatro grupos, existen empresas que se dedican a las diferentes ramas de la actividad económica, entre las que podemos señalar:

- Industria alimenticia
- Industria textil
- Industria editorial
- Industria de la construcción
- Comercio
- Servicios inmobiliarios
- Servicios profesionales
- Industria hotelera
- Industria panadera
- Industria farmacéutica

1.2.1. LAS EMPRESAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA

Este tipo de empresas constituyen el grupo más importante de las acreditadas en la zona metropolitana centro.

Existiendo una gran diversidad de criterios para definir a este importante sector de la economía, en términos generales se han logrado establecer los principales rasgos que lo identifican a nivel de sus estructuras productivas y de distribución.

1.2.1.1. EN EL CAMPO DE LA PRODUCCIÓN

Los medios financieros para apoyar su proyecto industrial son limitados. En términos generales, su maquinaria y equipo de producción son de uso mecánico, debido a su tamaño y a sus recursos humanos, técnicos y financieros.

Es bajo el número de trabajadores que emplea; sin embargo, por su alto número de establecimientos, concentra la mayor proporción de empleos.

Las materias primas que utilizan para la elaboración de sus bienes son, en su mayoría, locales y de fácil acceso.

1.2.1.2. EN EL ÁREA DE DISTRIBUCIÓN.

Su penetración en el mercado es limitada, pese a su importante participación en la producción industrial.

Los empresarios tienen a su cargo la venta de los productos o, bien, la supervisan personalmente.

1.2.1.3. PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS DE LAS EMPRESAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA.

Se pueden subdividir en :

- a) Administrativa.
- b) Tecnológica.
- c) Financiera.

a) Problemática Administrativa.

En este aspecto, los problemas se pueden atacar desde dos perspectivas: la interna y la externa. En el primer caso, se encuentra que la microempresa es la que mayor falta de organización y capacitación presenta, al ser el empresario abocado a resolver, además de la producción, actividades que van desde la organización en el aprovisionamiento de la materia prima, hasta la elaboración de nóminas y pago de obligaciones fiscales y laborales.

Esto se debe a que se carece de un esquema de administración práctico que permita una mayor productividad de estas empresas, así como un mejor aprovechamiento de los recursos con que se cuenta.

El problema administrativo se acrecienta en el medio externo, dado que una empresa debe de cubrir una serie de trámites que le son conflictivos.

Asimismo, existe una complicada legislación en el ámbito industrial, la cual en su aplicación diferencia el tipo y tamaño de empresa: esto provoca un aumento en la corrupción y en la contratación de gestoría especializada, lo que incrementa la carga financiera de estas empresas.

b) Problemática Tecnológica.

Por sus propias características, estas empresas tienen acceso y utilizan tecnologías y maquinaria con cierto rezago tecnológico. Esta situación responde a su capacidad económica y financiera.

Estas empresas no tienen acceso a un mercado de exportación de importantes dimensiones, ya que les exige una mayor competitividad en precios y calidad del producto, aspectos que no pueden ser cubiertos cuando se tiene una capacidad instalada y una mano de obra subutilizada.

Finalmente, a este respecto, hay que remarcar el hecho de que los programas de desarrollo tecnológico implementados hasta la fecha, por su diseño y estructura se abocan a resolver exclusivamente la problemática de las medianas y grandes empresas.

c) Problemática Financiera.

Los capitales de trabajo y riesgo de estas empresas varían en relación al patrimonio del propietario o accionista principal de las mismas. Una alternativa para su consolidación o crecimiento sería la utilización de créditos con tasas preferenciales.

Sin embargo, en la actualidad el acceso al crédito a través de Nacional Financiera y la banca comercial es, además de caro, problemático por la cantidad de trámites y requisitos.

Adicionalmente, los empresarios micro y pequeños no tienen la preparación administrativo-financiera suficiente para una adecuada aplicación de los recursos del crédito solicitado.

Finalmente, cabe destacar que existen otros tipos de financiamiento como el mercado de dinero, el factoraje, el mercado de valores, etc., y que debido a los requisitos que se piden, no constituyen éstos una alternativa real para las empresas micro, pequeña y mediana.

por lo que es necesario buscar mecanismos que les permitan a estas industrias tener acceso a financiamientos.

1.2.1.4. MERCADO INTERNO

No se puede pasar por alto que uno de los retos que afrontan estos tipos de empresas es su permanencia en el mercado nacional, ante la presión creciente de la apertura comercial y su consecuente flujo de productos importados.

La integración vertical u horizontal, así como las alianzas interempresariales se erigen como una alternativa para el quéhacer de estas organizaciones.

Es recomendable favorecer el agrupamiento de las empresas de menor tamaño, ya que ello promueve la introducción de nuevos productos, procesos, diversificación de industrias y readiestramiento de la fuerza de trabajo.

Los grandes consorcios constituyen otra opción para incorporar a este segmento empresarial en el quéhacer productivo, toda vez que pueden actuar como proveedores de insumos, o por medio de su especialización en cierta fase de proceso de elaboración de algún bien exportable, por lo que indirectamente podría exportar; o, como un intermediario, miembro de los canales de distribución.

En esta necesidad de integración, es fundamental promover la configuración de un sistema de subcontratación nacional que permita identificar, cuantificar y clasificar la oferta y demanda de bienes que existen en el país, lo que haría posible un mayor intercambio regional de productos y componentes. Contar con un sistema de esta naturaleza, propiciaría un efecto multiplicador sobre la inversión, diversificación e insumos tecnológicos, que inducen al desarrollo de los pequeños empresarios.

1.2.2. LA EMPRESA FAMILIAR

Sobre este tipo de organización se ha hablado mucho. Hay partidarios y detractores; sin embargo, ambos grupos coinciden en que las empresas familiares representan un sector importante del sistema económico.

Las empresas familiares son la columna vertebral económica de la sociedad. La mayoría de las empresas son de este tipo y, por ende, gran parte de la población

económicamente activa es empleada por estos entes económicos. Empero, les es más difícil desarrollarse y crecer; sufren mayores dificultades para adecuarse a los cambios constantes del entorno. Esto se debe a que los objetivos familiares son preponderantes sobre los empresariales.

Es necesario que el empresario familiar se concientice sobre el mayor reto que enfrenta hoy: No caer en el error de sacrificar la estrategia, la estructura y los sistemas a los imperativos familiares, potenciando el incremento del patrimonio, la capacidad profesional y una estructura de poder basada en la competencia.

1.3. MARCO LEGAL DE LAS EMPRESAS CENTRO-METROPOLITANAS

Las empresas mexicanas se constituyen como sociedades... La formación de una sociedad compromete a los participantes (socios) a colaborar con sus recursos y trabajo para lograr un fin común, de naturaleza económica, ordinariamente.

1.3.1. SOCIEDAD MERCANTIL

"Es una persona jurídica creada por el Derecho, con personalidad jurídica distinta a la persona o sujetos que la establecieron, creada conforme a las normas mercantiles y que es reconocida por la sociedad."⁴ Está compuesta por los siguientes elementos:

1. Los socios.
2. Escritura constitutiva
3. Nombre: Existen dos clases:
 - a) Razón social: Se estructura en base a los nombres y/o apellidos de los socios.
 - b) Denominación: Se forma apelando a la actividad que se lleva a cabo.
4. Objeto social.
5. Duración de la sociedad.
6. Capital social.
7. Domicilio.
8. Órganos sociales.

⁴ CUNNINGHAM WILLIAM H. Introducción a la Administración, pág. 86

9. Nacionalidad.

1.3.1.1. TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES

Las sociedades mercantiles reconocidas por la legislación mexicana son:

- a. Sociedad anónima
- b. Sociedad en nombre colectivo
- c. Sociedad en comandita simple
- d. Sociedad en comandita por acciones
- e. Sociedad de responsabilidad limitada
- f. Sociedad cooperativa

Las primeras cinco sociedades pueden constituirse como sociedades de capital variable; esto significa que "el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones, sin más formalidades que las establecidas en el capítulo VIII de la Ley General de Sociedades Mercantiles."³

1.3.1.1.1. LA SOCIEDAD ANÓNIMA

La sociedad anónima es la forma social más común e importante en la circunscripción que estamos analizando, por ello, profundizaremos un poco sobre ella. Algunas de sus características son:

- 1) Es una entidad legal con personalidad jurídica propia. Esto quiere decir que puede poseer propiedades, demandar y ser demandada ante las autoridades correspondientes, celebrar contratos, etc.
- 2) En la mayoría de las ocasiones, hay varios dueños. Si las acciones de esta empresa cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, su propiedad se encuentra muy pulverizada.
- 3) Tiene una estructura básica: "Está constituida por accionistas que son dueños de la compañía, y que eligen a los miembros del Consejo de Administración, quien establece las políticas y designa los puestos de la alta dirección, y ésta administrará la compañía dentro de las políticas que establece el mismo consejo."⁴

Los principales atractivos que ofrece la formación de una sociedad anónima son:

- Responsabilidad limitada: La responsabilidad de los accionistas (socios) de una compañía se limita a la medida de sus inversiones en acciones

³ LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES, art. 213

⁴ CUNNINGHAM WILLIAM H. Introducción a la Administración, pág. 90

- Vida ilimitada: La sociedad tiene su propia existencia, independiente de la vida o continuidad de sus fundadores y administradores originales.
- Transferencia de propiedad: Transferir la propiedad de una sociedad anónima a otra persona se realiza con facilidad.
- Administración profesional: Este es un ideal asequible por cualquier organización, si los ejecutivos son elegidos en base a sus habilidades administrativas y de toma de decisión.

1.3.1.1.2. DEFINICIÓN DE LOS TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES

Por otro lado, se define las demás clases de sociedades:

- * Sociedad en nombre colectivo.- "Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales." ⁵
- * Sociedad en comandita simple.- "Es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones." ⁶
- * Sociedad en comandita por acciones.- "Se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones." ⁷
- * Sociedad de responsabilidad limitada.- "Es aquella que se constituye entre socios, que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles." ⁸
- * Sociedad cooperativa.- "Es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios." ⁹

⁵ OP CIT, art. 25

⁶ IBÍDEM, art. 51

⁷ IBÍDEM, art. 207

⁸ IBÍDEM, art. 58

⁹ LEY GENERAL DE SOCIEDADES COOPERATIVAS, art. I

1.4. PENSAMIENTO DEL EMPRESARIO METROPOLITANO

1.4.1. "¿QUÉ ES UN EMPRESARIO?"

En términos generales el empresario es un individuo que posee un conjunto de habilidades mentales y emocionales, así como la tendencia a realizar ciertas funciones particulares en la sociedad en la que vive." ¹⁰

Una definición distinta es la elaborada por los autores Harold Koontz y Heinz Wehrich: "Persona con la capacidad de descubrir una oportunidad para obtener el capital necesario, trabajo y otros insumos, que sabe cómo poner en marcha una operación con éxito y que desea asumir el riesgo personal del éxito o del fracaso." ¹¹

En general, estas habilidades e inclinaciones personales lo llevan a realizar una serie de actividades que tiene como meta la creación, el manejo y el crecimiento de unidades económicas autosuficientes, es decir, empresas.

Los esfuerzos que los empresarios realizan para crear, mantener y agrandar su o sus empresas toman una multitud de formas. Una característica importante, y muy mencionada, de los empresarios es su habilidad para crear o identificar y poner en práctica nuevas ideas e innovaciones. Esta capacidad de innovación suele ser mucho más que meramente tecnológica y puede incluir nuevas formas de organización y promoción, nuevos estilos de negociación, formas originales de manejar recursos humanos, la adaptación de tecnología ya existente, nuevas estrategias fiscales o financieras, etc.

A diferencia del director o ejecutivo, que es responsable de la supervisión de la eficiencia continua de los procesos ya existentes, el empresario se responsabiliza de la creación o localización de nuevas ideas y de ponerlas en práctica.

1.4.2. EL DIRECTIVO

"Es el individuo responsable de la supervisión de la eficiencia continua de los procesos productivos, industriales y comerciales, es responsable de la combinación adecuada de

¹⁰ Los Empresarios y la Modernización Económica de México, pág. 212

¹¹ KOONTZ HAROLD, WEHRICH HEINZ. Administración, pág. 745

procesos y técnicas disponibles, así como de la eliminación de pérdidas y desperdicios; de que los itinerarios se cumplan; de la disposición de la rutina de la empresa, y de la toma de decisiones necesarias cuando la rutina se desvía o requiere ser transformada.”¹²

Así se puede decir, que el empresario es alguien con un espíritu aventurero, con la necesidad de realizarse a través de la creación de nuevos proyectos. En cambio, el directivo es quien busca la eficiencia en toda la actividad empresarial.

La crisis económica de los últimos años no ha hecho más que acelerar la transformación del empresario y del directivo del “desarrollo estabilizador” al hombre de negocios del México de la “apertura comercial”.

La percepción que tienen de la realidad aquéllos que ocupan los puestos directivos en las empresas, el estilo de dirección que ejercen y las decisiones que toman tienen un impacto directo en el rumbo de sus organizaciones y éstas, a su vez, impactan en la situación socioeconómica de la comunidad en la que se encuentran. Por ello, se dedica este espacio a comentar su forma de pensar, sus principales actitudes y expectativas sobre el futuro cercano.

1.4.3. OPINIONES DE EMPRESARIOS CENTRO-METROPOLITANOS

Se ha platicado con varios empresarios locales. Ellos opinan que las condiciones actuales son, principalmente: los cambios en la tecnología de las comunicaciones y de la información, el alto grado de competencia extranjera, los cambios en la tecnología de los productos y la preocupación social por problemas ecológicos.

Por otra parte, comentan que las acciones recomendables para enfrentar la situación presente son: Mejorar la productividad y calidad de los entes económicos, cambiar la legislación laboral, reformar la legislación fiscal e impulsar, verdaderamente, una economía de libre mercado.

Cada empresario con el que se comentó la realización de este estudio, coincidió en que el estilo de dirección apropiado para afrontar el futuro se basa en las siguientes características:

¹² IBÍDEM. pág. 213

- Transmisión de una visión clara acerca del futuro de la empresa.
- Planeación estratégica consciente de que la única constante es el cambio.
- Adopción de una cultura internacional.
- Concesión de vital importancia a la ética.
- Comunicación frecuente con los clientes.

Para alcanzar este perfil, el empresario debe aceptar el desafío de rediseñar su propia organización, esto implica trabajo e interés auténtico. Es decir, no se debe limitar a simples pláticas con sus subordinados o a una transformación momentánea. Tiene que ser un cambio de idiosincrasia y actitud que parta de un convencimiento total de su necesidad inminente, para que sea efectivo y duradero, parte de un proceso evolutivo empresarial que tiene que acelerarse.

1.5. SITUACIÓN MACROECONÓMICA MEXICANA 1994-1995

Se desarrollará en forma breve cómo fue la situación económica nacional en 1994 y 1995, para conocer el contexto en el que se otorgaron los créditos cuya administración se está estudiando.

En 1994 se conjugaron una serie de circunstancias que fueron el botón detonador del "error de diciembre", que nos llevó a todos a concientizarnos acerca del verdadero México, su nivel de competitividad mundial y de desarrollo nacional.

1995 será recordado porque hizo que cada sector del país se replanteará su forma de hacer las cosas; esto incluye el sector político, empresarial, obrero..... y, por supuesto, bancario.

1.5.1. VISIÓN GENERAL DE 1994

De acuerdo con la información del INEGI, en 1994 la economía mexicana creció en 3.5%. ANEXO 1: "PIB: Tasa de Crecimiento (%) Anual y Trimestral".

Se puede decir que la tasa de crecimiento del PIB es satisfactoria a la luz de la experiencia de 1992 y 1993; sin embargo, se puede pensar que es incoherente, si se hace abstracción del factor electoral que se presentó ese año. Es decir, los eventos políticos

que se presentaron en el transcurso del año aparentemente no tuvieron efecto en el dinamismo de la economía, aunque sí lo tuvieron de manera significativa en la reducción de las reservas monetarias internacionales del Banco Central. Es más, se podría decir que esa tasa de crecimiento del PIB le costó al país 18.552.000.00 DLLS. además del déficit respectivo en la cuenta corriente. También se puede pensar que es inexplicable el sacrificio de reservas de la magnitud experimentada en 1994, cuando se tiene que el saldo promedio mensual de la inversión extranjera de cartera en el mercado de dinero ascendió a 23.183.000.00 DLLS.

Ahora, se enlistan algunos indicadores económicos importantes:

* El índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores (IPC) inició 1994 con 2.502.23 puntos (3 de enero, primer día de actividades bursátiles ese año) y lo terminó con 2.375.66 puntos (30 de diciembre). Esto significa un decremento de 5.06%.

* La primera emisión de CETES a 28 días de 1994 pagó un rendimiento de 10.78%, mientras que la última emisión presentó un rendimiento de 32.00%.

ANEXO 2: "Tasas de interés: CETES a 28 días y CPP".

* Se dieron cuatro importantes fugas de capitales a lo largo del año que se está analizando:

a) El Banco de México adjudica al homicidio de Luis Donaldo Colosio (23 de marzo), candidato del Partido Revolucionario Institucional a la presidencia de la República Mexicana, una fuga de capitales de 10.388.000.000.00 DLLS desde los últimos días de marzo a fecha similar del mes de abril, esto significa que el mercado cambiario tardó un mes en asimilar el crimen del 23 de marzo.

b) El anuncio referente a la renuncia de Jorge Carpizo como Secretario de Gobernación a finales del mes de junio y la comunicación del día 27 de ese mes donde expresa que permanecía en el cargo, provocaron una fuga de capitales que ascendió a 2.902.000.000.00 DLLS a lo largo de junio y julio. La renuncia del Secretario de Gobernación a dos meses de realizarse los comicios electorales presidenciales se traduciría en gran inestabilidad política y en incertidumbre sobre las consecuencias a corto y largo plazo de esta dimisión.

c) Las denuncias del Subprocurador General de la República, Mario Ruiz Massieu, sobre la cúpula del partido oficial. El Sr. Ruiz Massieu declaró que los principales dirigentes del partido presidencial (PRI) impedían la resolución y esclarecimiento del homicidio de su hermano, José Francisco, cometido el 28 de septiembre. El Banco Central considera que

estas declaraciones provocaron la fuga de 3.713.000.000.00 DLLS. esto es, la segunda fuga más importante sufrida por el país ese año.

d) La intensificación de las hostilidades del Ejército Zapatista de Liberación Nacional sucedida en los primeros días de diciembre fueron la causa de la fuga de 1,549,000,000.00 DLLS

Estas cuatro fugas suman un total de 18.552.000.000.00 DLLS.

Lo que llama la atención respecto a estas fugas es que se dieron 3 importantes fugas de capitales antes de diciembre de 1994, antes de un ajuste del tipo de cambio... Es decir, hasta qué nivel tuvieron que llegar las reservas del Banco Central para que se tomaran las medidas correspondientes y modificaran la paridad cambiaria de acuerdo a la situación real de la nación.

1.5.1.1. LA CUENTA CORRIENTE EN 1994

Esta cuenta presentó un déficit de 28.863.300.000.00 DLLS, mayor al de 1993 en 23.40%. Dicho déficit representa 7.80% del PIB.

ANEXO 3: "Cuenta Corriente: Evolución Anual y Trimestral".

La economía de la nación creció 3.50%, mientras que el déficit de la cuenta corriente se incrementó en 23.40%. Como se puede observar en estas cifras, si existió un crecimiento económico; sin embargo, fue acompañado por un crecimiento del déficit que, simplemente, no es sostenible. Se requieren recursos financieros crecientes en la misma proporción para que pueda ser financiado.

1.5.1.2. EL TIPO DE CAMBIO

Después de la última fuga de capitales ya mencionada, el Banco de México ajustó la paridad cambiaria; primero, lo quiso hacer a través del ajuste en el límite superior de la banda de flotación, sin embargo, esto resultó un fracaso. Se acordó, entonces, adoptar el régimen de flotación con efectos a partir del 22 de diciembre.

Debido a lo anterior el Banco Central perdió en 2 semanas 4.998.000.000.00 DLLS:

Fecha	Reservas
16 de diciembre	11,146,000,000.00 DLLS
31 de diciembre	6,148,000,000.00 DLLS

El tipo de cambio bancario:

Fecha en diciembre	Monto
22	Inicia régimen de flotación
27	\$5.80
29	\$5.20

El nivel de reservas de 6,148,000,000.00 DLLS al final de diciembre puede considerarse extremadamente bajo si se tienen pasivos cuyo vencimiento es de corto plazo y la confianza ha desaparecido. Existió incertidumbre y desconfianza en el futuro de la economía y del país, como resultado de lo sucedido en el ámbito económico y político de la nación. El ajuste a la paridad cambiaria que se dio en diciembre provocó la desconfianza de los inversionistas extranjeros en las autoridades financieras mexicanas, pues éstas se contradijeron: A lo largo de 1994 afirmaron que el peso no estaba sobrevaluado, que las divisas fluían con normalidad y certidumbre y que todos los participantes de la economía actuaban con regularidad y grandes expectativas de una verdadera evolución y desarrollo real.

Así, los inversionistas extranjeros decidieron que el rendimiento que ofrecía nuestro país no justificaba el riesgo en que se incurría.

1.5.2. 1995 EN MÉXICO: ACUERDOS Y ASISTENCIA FINANCIERA

Para enfrentar la devaluación del peso de diciembre de 1994, las autoridades mexicanas estructuraron el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSSE), que se hizo público el 3 de enero de 1995. Este documento planteó los siguientes objetivos:

- Aplicar el AUSSE con el más alto sentido de justicia y equidad, mediante una amplia concertación que permita la corresponsabilidad de los diferentes sectores de la economía, para evitar que el mayor peso del ajuste recaiga sobre los sectores menos favorecidos.
- Evitar que la devaluación se traduzca en una espiral inflacionaria y en inestabilidad en el tipo de cambio. Así se logrará un ajuste rápido y ordenado de la cuenta corriente que permita obtener a la mayor brevedad posible los beneficios del movimiento cambiario, en términos de mayor empleo y producción, no sólo en las empresas exportadoras, sino también en las que compiten con importaciones y las que se encuentran en el sector turismo.

- Restablecer la confianza, con el fin de propiciar mercados financieros ordenados, aminorar los sacrificios que el ajuste impone y emprender un vigoroso crecimiento económico.
- Impulsar los cambios estructurales necesarios para que la economía aumente su competitividad frente al resto del mundo, preserve la planta productiva y el empleo y acelere la creación de fuentes de empleo.

El 9 de marzo de 1995 se publicó el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE), éste nació debido a la ineficacia del AUSEE. El nuevo programa señala en su texto que el complejo proceso de negociación de apoyos financieros externos, tanto con el Fondo Monetario Internacional como con el gobierno de los Estados Unidos de América, aumentó transitoriamente la incertidumbre entre los inversionistas con los subsecuentes efectos negativos en los mercados cambiario y bursátil. Ello, a su vez, influyó significativamente en el incremento de las tasas de interés.

El PARAUSEE considera a la política monetaria como el instrumento fundamental para lograr que se establezcan los mercados financieros, se fortalezca el tipo de cambio y bajen gradualmente las tasas de interés. Por ello, se limitará la evolución del crédito interno neto del Banco de México para reducir la volatilidad del tipo de cambio.

Se puede decir que las medidas más importantes que el PARAUSEE propone llevar a cabo en 1995 son:

- Continuar con la flotación del tipo de cambio, pero para evitar que ésta tenga fluctuaciones excesivas se integrará un Fondo de Estabilización de la paridad con recursos de autoridades financieras extranjeras y del Fondo Monetario Internacional. Esos fondos se utilizarán para reemplazar deuda pública a corto plazo por deuda de mediano y largo plazo, así como para apoyar a los bancos comerciales que se encuentren en dificultades para lograr la renovación de sus operaciones de captación.
- Desarrollar el mercado de futuros de divisas en México y en el extranjero para que los agentes económicos reduzcan la incertidumbre cambiaria en sus operaciones.
- La política monetaria, por su parte, busca alcanzar los siguientes objetivos:
 - a) La renovación usual de los pasivos externos del país, ya sean bancarios, gubernamentales o del sector privado no bancario.

- b) La continuación de flujos hacia México de capital externo a largo plazo, como el proveniente de la inversión extranjera directa o de las instituciones de crédito a la exportación.
- c) La reconstrucción de las reservas internacionales del banco central.
- d) La disminución de presiones inflacionarias.
- e) La declinación futura de las tasas de interés como resultado de las expectativas inflacionarias.

El PARAUSEE considera la introducción de una unidad de cuenta de valor real constante que se actualiza diariamente conforme el comportamiento de la inflación, como una medida de apoyo a los deudores bancarios. A dicha unidad se le denomina UDI (unidad de inversión) y está destinada a aliviar la situación de "corto plazo" de los deudores y a evitar que los fondos de los acreedores pierdan valor. Esta medida está acompañada por programas de reestructuración de los créditos.

ANEXO 4: "Resumen de las principales metas del AUSEE y PARAUSEE para 1995"

ANEXO 5: "Evolución trimestral esperada por el PARAUSEE"

1.5.2.1. EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN

Es parte fundamental de la crisis económica y financiera del país, el dinamismo de la tasa de inflación a partir de enero de 1995. Este dinamismo es el reflejo de los ajustes en el nivel de precios que la economía tuvo que hacer como consecuencia de la devaluación de diciembre, así como también de los precios y tarifas de bienes y servicios suministrados por los sectores público y privado.

En el primer bimestre del año se acumuló una inflación del 8.2%, siendo mayor la inflación de febrero que la de enero. Esto último podría entenderse como que el fenómeno inflacionario era creciente y que el límite de la tasa de inflación marcado por el AUSEE se superaría ampliamente. En marzo la tasa de inflación continuó creciendo (5.9%) al igual que lo hizo en abril (8.0%). Cabe hacer mención que el comportamiento inflacionario de estos dos meses es consistente con la serie de medidas adoptadas por el PARAUSEE de incrementar los precios y tarifas de los principales bienes y servicios suministrados por el sector público, además de tomar en cuenta la propuesta de incrementar el IVA. Lo importante para la economía mexicana es que después de abril se dio, a todas luces, un fuerte decremento de la tasa de inflación mensual que indica que las presiones inflacionarias disminuyeron rápidamente después de haber efectuado el ajuste de la

economía. Esto se dio en gran medida en las tasas de inflación que se registraron en mayo (4.2%) y junio (3.2%), aunque para algunos analistas la tasa de inflación de junio debió de haber sido menor a la que se registró para pensar en una rápida tendencia hacia la estabilización, pues una tasa del 3.2% de inflación mensual equivale a una tasa anualizada de inflación del 45.9%.

En el primer semestre de 1995 se dio un incremento acumulado del índice nacional de precios al consumidor de 32.9%. Esta inflación acumulada, a su vez, implica que en el segundo semestre del año la tasa de inflación tendría que ser del 6.8% para que junto con la registrada en la primera mitad de 1995 se alcanzara el objetivo del 42.0% del PARAUSEE. En cambio, de manera realista, durante el segundo semestre de 1995 se tuvo una inflación mensual promedio del 2.3%, entonces se obtuvo en la segunda mitad del año una tasa de inflación acumulada del 14.3%. Así resultó que para 1995 la tasa de inflación anual fue del 52.0%.

Como la economía mexicana llegó a registrar una tasa de inflación ligeramente superior a 50.0% en 1995 se puede pensar que, si bien no se cumplió con la meta de inflación estipulada por el PARAUSEE, la economía no cayó en una situación incontrolable. Aquí el punto importante a tener presente para considerar que la economía se dirige hacia la estabilización es que muestra a lo largo de la segunda parte del año una tasa de inflación mensual descendiente.

ANEXO 6: "Tasas de inflación mensuales de 1995"

1.5.2.2. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS

"La magnitud de la crisis financiera también puede verse por el incremento o ajuste que tuvieron las principales tasas de interés del país, como lo son la tasa de interés interbancaria promedio (TIIP) y el rendimiento de CETES a 28 días."¹³

Un fenómeno que evidencia la volatilidad financiera que vivió el país está dado por la introducción de CETES a 14 días que pagaban rendimientos sumamente elevados. Por ejemplo, la primera emisión de CETES a 14 días dio un rendimiento anual de 92.50%. Si esa tasa de rendimiento se capitaliza catorcenalmente, entonces el rendimiento anual de dicha emisión se ubicaría en 167.30% anual. Una tasa de rendimiento nominal de 167.30%

¹³ BOP DISEQUILIBRIUM. La Balanza de Pagos y la Crisis Cambiaria de Diciembre de 1994.- Principales Causas y Efectos. pág. 123

anual aparenta ser exagerada: sin embargo, si se tiene en cuenta que la tasa de inflación que se registró en abril del 8.0% equivale a una tasa de inflación anualizada de 151.80%, entonces en términos reales no se trata de una tasa desmesuradamente elevada.

Atendiendo a la TIIP, se puede tener una idea más clara y precisa de la magnitud de los efectos que la inestabilidad financiera tiene para los deudores. Esto quiere decir que los ahorradores pueden esperar rendimientos similares a los que dan los CETES, en tanto que la TIIP es la tasa de referencia que se usa frecuentemente para determinar las tasas efectivas que se cobran a los créditos otorgados, además de que la mayoría de los contratos de los créditos concedidos consideran que la tasa a pagar por parte de los sujetos acreditados será una de las tasas denominadas "tasa líder" más un diferencial. La TIIP es una de las tasas líderes, junto con la tasa de CETES y el CPP (Costo Porcentual Promedio de la captación bancaria). La relevancia que la TIIP tiene sobre el CPP o la tasa de CETES, para los acreedores consiste en que, normalmente, ella es la mayor de las tasas líderes, y generalmente en los contratos de concesión u otorgamiento de crédito se estipula que la tasa efectiva que el deudor pagará será la más alta de las líderes existentes en un momento dado más el diferencial referido.

Es importante tener en mente que los incrementos en las tasas nominales de interés tienen varios efectos simultáneamente. Cualquier incremento de ellas tiene como objetivo inducir un mayor nivel de ahorro, a la vez se afectan negativamente todos los procesos de gasto e inversión que tengan que realizarse a través del crédito. Tasas de interés elevadas se traducen en la inhibición de la actividad económica, en la medida en que desalientan el gasto y la inversión. De igual forma, éstas tienen efectos adversos importantes en la solvencia o capacidad de pago de los deudores, sobre todo, porque los créditos están contratados en tasas variables. En la medida en que se agudizan las dificultades financieras de los deudores es difícil pensar que recobrarán sus ritmos y niveles de consumo e inversión. Esto retarda la recuperación económica.

1.5.2.3. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

Durante enero de 1995, el tipo de cambio continuó depreciándose aceleradamente. El 2 de enero se cotizaba \$5.00 por dólar, mientras que el último día de dicho mes el tipo de cambio cerró en \$6.15 por dólar. Un ejemplo de la inestabilidad cambiaria se observó claramente en la paridad interbancaria del viernes 27 al lunes 30, la cual pasó de \$5.67 a \$6.45 por dólar.

El 1o. de febrero se anunció el paquete financiero de 50,759,000,000.00 DLLS que rescataría a la economía mexicana de sus problemas de corto plazo. Los Estados Unidos de América aportarían 20,000,000,000.00 DLLS de su Fondo de Estabilización Cambiaria del Departamento del Tesoro y el resto de los recursos financieros provendrían del Fondo Monetario Internacional, del Banco de Pagos Internacionales y de la banca comercial internacional. La gravedad y la vulnerabilidad de la situación económica nacional, días antes de que se anunciara el paquete de rescate financiero, fueron de gran magnitud; esto se ve reflejado en lo que expresaban algunas notas periodísticas de esos días: México estuvo a un paso de la insolvencia... y la situación era tal que de no haberse aprobado el paquete crediticio, México hubiera optado por la suspensión de pagos.

1.5.2.4. NIVEL DE EMPLEO

El impacto de la crisis en el nivel de empleo ilustra el costo social que ella ha tenido en la economía mexicana, pues además de reflejar la pérdida de empleos, también refleja la pérdida de bienestar o de seguridad social para muchos individuos.

Los dos puntos importantes que evidencian el costo social de la crisis son el incremento que tuvo la tasa de desempleo urbano y la disminución del número de personas afiliadas al IMSS.

1.5.2.5. NIVEL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Tal vez el primer indicio de que se esperaba que la actividad económica resintiera de manera importante los efectos de la devaluación de diciembre esté en el hecho de que el AUSEE consideraba como meta de crecimiento del PIB en 1995 a 1.5%. Antes de la devaluación, las autoridades habían hablado de una meta de crecimiento del PIB del 4.0%.

Un signo importante de que la crisis tomaría magnitudes de consideración en el nivel de actividad económica o en el PIB estuvo dado por el hecho de que en el PARAUSEE consideraba una meta de contracción de la economía del -2.0% en 1995.

A la luz de la tasa de contracción o de decrecimiento económico planteados en el PARAUSEE, los resultados del PIB en el primer trimestre del año no fueron tan malos como se esperaba. Así, en los primeros tres meses del año el PIB sólo disminuyó 0.6% con respecto al

nivel que registró en ese mismo periodo el año anterior en tanto que en el propio PARAUSEE se planteaba una contracción del 1.1%.

En la medida en que los efectos de la crisis fueron someros en el primer trimestre del año, tuvo efectos significativos o de gran impacto en los trimestres segundo y tercero. En el último trimestre ya no se presentó una caída drástica en el nivel de actividad y la economía pudo empezar, en principio, a retomar el camino del crecimiento.

ANEXO 7: "Evolución trimestral del PIB en 1995".

1.5.2.5. FONDO BANCARIO DE PROTECCIÓN AL AHORRO (FOBAPROA)

A continuación se señalan algunos componentes del Paquete de Apoyo Financiero que se implementaron en 1995 y en las cuales tuvo participación directa FOBAPROA:

A) PROGRAMA DE CAPITALIZACIÓN TEMPORAL (PROCAPTE)

La devaluación del peso drásticamente afectó los créditos otorgados por los bancos en monedas extranjeras, causando que el nivel de capitalización de varios cayera por debajo del 8%. Para remediar esta situación, FOBAPROA adquirió instrumentos de deuda subordinada de aquellos que se encontraban en esas condiciones. Estos instrumentos debían convertirse en capital después de 5 años o cuando su capitalización descendiera de ciertos parámetros.

FOBAPROA adquirió dichos instrumentos con recursos obtenidos del banco central; sin embargo, para prevenir una expansión, sin garantía alguna, del crédito doméstico neto de esa institución, los bancos comerciales debían depositarle el dinero que se les otorgó.

Este esquema implica que esos bancos gozan de un periodo de gracia, para obtener capital "fresco" y liquidar sus adeudados. Pero, también significa que los accionistas podrían perder sus inversiones o ver disminuido su porcentaje de participación, en el caso de que FOBAPROA se convirtiera en accionista (propietario).

En marzo de 1995, 5 bancos comerciales obtuvieron apoyo a través de este programa: el valor de sus préstamos ascendió a \$7,008,000,000.00. Para finales de diciembre dicha cifra se redujo a \$3,216,000,000.00 ya que algunos bancos pagaron su deuda parcial o totalmente.

B) FACILIDADES PARA OBTENER LIQUIDEZ EN DÓLARES

El objetivo de este programa era detener el ritmo de crecimiento de los pasivos de los bancos comerciales. Este soporte tomó la forma de créditos en dólares americanos otorgados por el Banco de México, los cuales se canalizaron a través de FOBAPROA. Se cobraron altas tasas de interés, lo cual forzó a las organizaciones bancarias acreditadas a liquidar lo más pronto posible.

El financiamiento en dólares amparado bajo este esquema fue utilizado por 17 bancos. En abril de 1995, los créditos alcanzaban el monto de 3.9 billones de dólares y para septiembre de ese mismo año ya habían sido liquidados.

C) MEDIDAS PERMANENTES DE CAPITALIZACIÓN

Fueron disminuidas algunas restricciones para participar en el capital de bancos comerciales, así fueron atraídos inversionistas tanto nacionales como extranjeros; sin embargo, la nueva legislación no permite que los extranjeros posean o controlen completamente los 3 principales bancos nacionales.

Se implementaron esquemas adicionales para asegurar "la salud" de las instituciones bancarias, creando suficientes provisiones en contra de pérdidas y facilitando una adecuada capitalización. El gobierno federal, a través de FOBAPROA, proveyó incentivos: Ofreció adquirir una fracción de la cartera del sistema bancario. FOBAPROA compraría dos pesos de esa cartera por cada peso nuevo invertido por los accionistas. Los bancos compraron bonos gubernamentales a largo plazo y retuvieron la responsabilidad de administrar dicha cartera y, en su caso, compartir las pérdidas. En diciembre de 1995, 12 bancos se habían beneficiado con este procedimiento y habían vendido un total de \$67,122,000,000.00

D) APOYO DIRECTO DE FOBAPROA

En 1995, seis instituciones financieras requirieron la intervención de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y/o recibieron apoyo de FOBAPROA:

1. Banpais
2. Banco Obrero
3. Banco de Oriente
4. Banco del Centro
5. Banco Inter estatal

6. Banco Inverlat

Además, Banco Unión y Banca Cremi, los cuales fueron intervenidos en 1994, recibieron crédito adicional en 1995.

Entre enero y diciembre de dicho año, el Banco de México concedió \$37.975.000.000.00 en créditos a FOBAPROA. El banco central previno dicho soporte de expandir la base monetaria, mediante la esterilización del impacto de los recursos otorgados, ya sea reduciendo otros créditos a intermediarios financieros o aceptando depósitos de FOBAPROA o de otros bancos beneficiados por este último fondo.

CAPÍTULO 2

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Se explicará el desarrollo del sistema financiero mexicano haciendo referencia a cuatro grandes etapas:

1. Etapa Colonial.
2. Etapa Independiente.
3. Principios del Siglo XX.
4. Etapa Reciente.

2.1.1. ETAPA COLONIAL

Es el primer período que vive el sistema financiero mexicano.

Se crea el principio de un sistema financiero protagonizado por la hacienda y el peonaje. Un personaje importante fue la iglesia, quien se desempeña fundamentalmente como prestamista. Se crea la real cédula sobre enajenación de bienes raíces y cobro de capitales como una medida de control de España sobre su colonia.

Durante el imperio de los Borbones, se fortalece el control político y económico de la Nueva España. El crecimiento económico excedía a la estructura de la época, por lo tanto, la corona española necesitó crear instituciones de crédito para sustituir a la iglesia y restarle importancia a los comerciantes; sin embargo, realmente se buscaba obtener el control total del dinero derivado de los financiamientos otorgados por esas entidades y de las utilidades que se recibían por concepto de los intereses generados por los préstamos.

La primera institución de crédito prendario en la nación fue el Monte de Piedad de Animas (Antecedente del Nacional Monte de Piedad) y se fundó en 2 de junio de 1774. Además, con el tiempo, empezó a recibir depósitos en custodia y admisión de secuestros o depósitos judiciales, en una especie de afianzadora.

En 1782 se fundó el Banco Nacional de San Carlos, cuya función fue promover el comercio interior y exterior de la colonia.

En aquellas días, la minería era la principal actividad económica, por ello, se constituyó un órgano regulador. Este fundó el Banco de Avío de Minas, que fue el primer banco refaccionario del continente americano y antecesor de la primera institución financiera del México independiente (El Banco de Avío).

También en esta era se estableció la Casa de Moneda, órgano a cargo de la acuñación del dinero metálico utilizado en todas las colonias hispanas.

Por todo lo anterior, se puede decir que, a pesar de que no se estructuró un sistema financiero formal, se establecieron las primeras instituciones que constituyeron los cimientos.

2.1.2. ETAPA INDEPENDIENTE

En 1830 se estableció el Banco de Avío, encargado de la promoción industrial.

En 1837 se creó el segundo banco del país, el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre, cuya actividad consistía en retirar el exceso de circulante de la moneda de cobre. Para el año de 1842 los dos bancos mencionados ya habían desaparecido.

En 1845 se creó la Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad.

1864 fue un año significativo para nuestro sistema financiero pues se fundó la primera institución de la banca comercial, el Banco de Londres, México y Sudamérica (Actualmente denominado Banca Serfín); sus funciones consistían en recibir depósitos, otorgar créditos, emitir billetes y proporcionar servicios a los negociantes dedicados al comercio exterior.

Entre los años 1870 a 1883 se crearon varios bancos, entre ellos se destaca Banco Nacional Mexicano, hoy Banamex (Banco Nacional de México, S.A.), que es la institución crediticia más fuerte del país. Se generó una situación monetaria caótica ya que estos bancos estaban facultados para emitir billetes libremente, así que se reguló esta actividad en el Código de Comercio de 1884. En éste se determinaba que las atribuciones del banco

central estaban encomendadas al Banco Nacional Mexicano. De esta manera, ningún banco o persona extranjera podría emitir billetes. Además dicho código mencionaba que las instituciones de crédito debían registrarse por una ley especial; para poderse fundar y operar en el país requerían autorización especial de la Secretaría de Hacienda, aprobada por el Congreso de la Unión. La situación anárquica reinante en el sistema financiero continuó hasta que en 1887 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito. Esta ley limitó a los bancos en materia de reservas, facultades para la emisión de billetes y para la apertura de sucursales; también clasificó a los bancos en:

- 1.- Bancos de emisión o Bancos comerciales.
- 2.- Bancos hipotecarios.
- 3.- Bancos refaccionarios (fomento de la agricultura, ganadería y manufactura).
- 4.- Almacenes generales de depósito.

El primer organismo bursátil del país nació el 21 de octubre de 1895, con el nombre del Bolsa de México, S.A. Se originó debido a las operaciones con valores que se realizaron en 1880 con la Compañía Mexicana de Gas, y tuvo una corta vida.

En 1898 se autorizó al Banco Refaccionario Mexicano a canjear los billetes de los bancos de los estados del país, iniciándose así la primera cámara de compensación.

2.1.3. PRINCIPIOS DEL SIGLO XX

En 1907 aparece la Bolsa Privada de México S.C.L. y tres años más tarde, en 1910, cambia su denominación a Bolsa de Valores de México S.C.L.

Cuando terminó el gobierno del Gral. Porfirio Díaz existían:

- * 24 bancos de emisión.
- * 5 bancos refaccionarios.
- * 1 bolsa de valores.
- * 1 concesión para almacenes generales de depósito.

La Revolución Mexicana inestabilizó al país y provocó el cierre del mercado financiero en octubre de 1913. En 1914 los bancos reabrieron, enfrentando situaciones muy precarias.

1915 fue el año de fundación de la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito, que sometió a los bancos a una fuerte regulación, por ello, provocó el cierre de algunos. En este año también comenzó el proyecto del Banco Central de la Nación. En

1916 se decretó el reglamento para la creación y funcionamiento de las casas de cambio en México y se autorizó la apertura de la Bolsa de Valores en la Ciudad de México. En 1917, debido a la expedición de la nueva Constitución de los Estados Unidos Mexicanos se plantea una nueva estructura para el sistema financiero.

La primera Convención Bancaria se celebró en 1924, su tema principal era la reorganización del sistema financiero nacional. Al año siguiente, 1925, la Secretaría de Hacienda promovió la promulgación de la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios y los estatutos de la Ley del Banco de México. Su inauguración tuvo lugar el 28 de agosto de dicho año y se constituye como el organismo regulador de la política monetaria del país. En 1926 surge la Comisión Nacional Bancaria, otro importante órgano regulador.

En 1931 se expide la Ley Orgánica del Banco de México, donde se determina formalmente su papel como el único banco emisor de billetes y controlador del circulante, además de que asoció a todos los bancos con él. En ese mismo año se formula la Ley Monetaria, donde se desmonetiza el oro, dejando al peso plata como la unidad monetaria básica.

En 1932 se promulga la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, su objetivo fue buscar prácticas e instrumentos de crédito y financieros convenientes, así como su regulación y su uso para sustituir el dinero en efectivo.

En 1933 la Bolsa de Valores de México, S.C.L. se transformó a Bolsa de Valores de México, S.A. de C.V.

En el sexenio del Presidente Lázaro Cárdenas se impulsó al campo y a las obras públicas, por ello se creó Nacional Financiera, S.A. (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (BANCOMEXT).

En 1946, por decreto del Ejecutivo Federal, se crea la Comisión Nacional de Valores y su reglamento interno. Este órgano fue establecido para regular el mercado de valores y la actividad bursátil, así como a los intermediarios financieros que operan en él. La Ley de la Comisión Nacional de Valores se promulga en 1953. Dentro del ambiente bursátil nacieron la Bolsa de Valores de Occidente, S.A. de C.V. (Guadalajara) y la Bolsa de Valores de

Monterrey, S.A. en 1957 y 1960, respectivamente. De este año al año en que comienza el sexenio del Lic. José López Portillo (1976) no sucedieron grandes cambios.

2.1.4. ETAPA RECIENTE

A partir de 1976 surgieron grandes problemas de ahorro negativo, financiamiento necesario para la inflación y un déficit presupuestal creciente. Todo esto aunado a una dolarización creciente por el capital extranjero existente orillaba a la flotación de la moneda.

La reforma del sistema financiero se remonta a dicho año, cuando se autorizó el surgimiento de la banca múltiple, entendiéndose como "la sociedad que tiene concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuviera para realizar otras operaciones previstas por la ley"¹⁴, y se publican sus reglas en el Diario Oficial de la Federación.

Este surgimiento constituyó un primer avance hacia la liberalización de la intermediación crediticia, a la vez que permitió a las distintas instituciones alcanzar mejores niveles de capitalización y lograr economías de escala.

Adicionalmente, al operar los bancos como instituciones de banca múltiple, iniciaron un proceso de integración con otros intermediarios financieros, tales como casas de bolsa, arrendadoras financieras, sociedades de inversión, instituciones de seguros o de fianzas.

1982 fue el año de iniciación de un época realmente caótica para el país. En el mes de febrero se evidencian los efectos del crecimiento desbalanceado; en agosto se sucede una gran crisis de liquidez, provocando el retiro del Banco de México del mercado cambiario por el alto costo que implicaba mantener el tipo de cambio. Este período será recordado por la recesión económica y por la falta de mecanismos para controlar la fuga de capitales. El mercado de valores continuaba sufriendo grandes bajas.

Bajo el esquema recién descrito, el 1o. de septiembre de ese año, se anuncia la estatización de la banca mexicana, excluyendo al Banco Obrero, a Citibank, N.A. y a las organizaciones de crédito y organizaciones de representación.

¹⁴ DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 27 de septiembre de 1976.

Los banqueros habían utilizado a la banca para financiar los proyectos de sus empresas y ahora le tocaba al gobierno financiar su gasto en el que se incluía la pesada carga de la deuda. De esta manera, la emisión de valores públicos pudo ser colocada en forma importante a través del sistema bancario, lo que no correspondía a su función principal: financiar el desarrollo del país mediante el otorgamiento de crédito a las empresas que lo requieran.

El Lic. Miguel de la Madrid Hurtado llegó a la presidencia en diciembre de 1982 y puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica, orientado a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y escasez de divisas para recuperar las bases para un desarrollo justo.

En 1983, el año más difícil en la crisis mexicana, la inflación revirtió su tendencia a la alza al terminar con una tasa del 80% anual, dicha contracción provocó que el sistema cambiario sufriera un deslizamiento diario. Las tasas de interés se vieron disminuidas al final del año después de un inicio alcista. Un año más tarde, en 1984, el gobierno federal da marcha atrás a decisiones como: la reprivatización de la economía, la liberalización del control de cambios, el establecimiento de las pautas para una banca dual, la modificación de las bases para un servicio público de banca y crédito, y el control de la inflación.

En 1985 se crea la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, dejando de pertenecer a la Comisión Nacional Bancaria.

En 1988 se inició propiamente la desregulación operativa de la banca y es, hasta, 1990 cuando se permite la creación de grupos financieros formalmente hablando.

Un requisito esencial para que diera inicio la liberalización financiera fue la existencia de un amplio mercado de valores, sobre todo de deuda pública. De lo contrario, el financiamiento para el sector público tendría que provenir necesariamente de la banca como sucedió durante un buen periodo de tiempo, mediante los créditos obligatorios y sistemas de encaje legal.

El 2 de enero de 1975 se expidió la Ley del Mercado de Valores, con la cual se crea la base para desarrollar la infraestructura institucional del mercado de valores, pues antes de su expedición no existía la figura jurídica de las casas de bolsa. Esta nueva ley constituyó un pilar fundamental para la creación de un mercado de dinero y, aunque más lentamente, de capitales en México. Así, una vez conformado el marco legal que regularía a los distintos intermediarios y operaciones del mercado de valores; en 1978 habría de crearse el Instituto para el Depósito de Valores y, de especial importancia, se emitirían los primeros CETES (Certificados de la Tesorería de la Federación). La emisión y puesta en circulación de dichos valores vino a ser la piedra angular para la creación de un mercado de títulos públicos y su objetivo principal fue el de proporcionar una fuente de financiamiento al gobierno federal. Sin embargo, no fue sino hasta 1982 cuando se permitió a los participantes en las subastas de CETES presentar sus ofertas en términos de montos y rendimientos.

La creciente profundidad alcanzada en el mercado de los CETES ocasionó que el gobierno federal creara otros instrumentos de deuda, que atendieran las necesidades específicas de los diferentes grupos de inversionistas.

El desarrollo del mercado de títulos de deuda pública, además de constituir una fuente de financiamiento del gobierno, jugó un papel relevante en la desregulación del sistema financiero y del bancario, en particular. Es decir, al existir un mercado de valores gubernamentales las necesidades de financiamiento del gobierno se satisfacen a través de las operaciones de mercado abierto, liberando con ello recursos que pueden ser colocados por las instituciones a las tasas y plazos que los propios bancos determinen.

Al permitir a la banca determinar libremente los plazos y tasas de sus operaciones activas y pasivas, se pretendía generar una mayor competencia entre los intermediarios (bancarios y no bancarios), que propiciara una reducción del margen financiero a través de un aumento en la eficiencia de tales intermediarios. Una consecuencia inmediata de esta medida fue aumentar rápidamente su cartera de crédito.

Para la eliminación de los cajones selectivos de crédito, fue fundamental la corrección del déficit fiscal y la existencia de un mercado de valores públicos. De lo contrario, se hubieran generado fuertes presiones inflacionarias al recaer la carga de financiamiento gubernamental sobre la emisión primaria del Banco Central.

El coeficiente obligaba a las instituciones de crédito a mantener una reserva de liquidez de, por lo menos, 30% de su captación, el cual podría integrarse por valores gubernamentales y/o efectivo en caja y/o en depósitos a la vista en el Banco de México. Posteriormente, en diciembre de 1991, se eliminó por completo dicho coeficiente.

Asimismo, las reformas anteriores requirieron de un nuevo marco legal más apropiado para evitar riesgos innecesarios.

Paquete financiero de 1989: En 1989, el Ejecutivo Federal envió al Congreso de la Unión una serie de iniciativas para reformar las leyes que regulaban a los intermediarios financieros.

La privatización bancaria fue aprobada en mayo de 1990.

En 1990 se expidió una Ley para Regular las Agrupaciones Financieras y la Ley de Instituciones de Crédito, estableciendo un sistema de intermediación universal a través de la creación de las sociedades controladoras: "entidades financieras que presten toda la gama de servicios financieros bajo una misma administración, aprovechando así las economías de escala."¹⁵ Ello permite el nacimiento de los grupos financieros.

Las reformas legales antes descritas proporcionaron el marco básico para emprender la desincorporación de los bancos comerciales de propiedad estatal y la formación de grupos financieros.

Cumplido el objetivo de la desregulación operativa y una vez autorizada la privatización bancaria, el siguiente paso fue profundizar el proceso de apertura financiera. Así, no obstante las medidas incluidas en el Paquete Financiero de 1989, el mayor avance en materia de apertura financiera vino como resultado de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Lo que constituyó un hecho sin precedentes en la historia contemporánea de nuestro país.

¹⁵ GARCÍA LÓPEZ AGUSTÍN. Conferencia "El Proceso de Apertura del Sistema Financiero Mexicano"

La apertura del sistema financiero se concibió como una herramienta complementaria del resto de las reformas que habían sido llevadas a la práctica en dicho sector. Sólo enfrentando competencia externa podrían los intermediarios financieros mexicanos garantizar al sistema productivo acceso a recursos financieros a costos competitivos a nivel internacional.

Debe recordarse que cuando finalizó la primera etapa de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio en agosto de 1992, apenas había terminado la privatización de los bancos comerciales y estaban en formación los grupos financieros. Sin embargo, aún quedaban por promulgarse algunas regulaciones necesarias dentro del nuevo contexto en el que los intermediarios estaban operando.

Fue fundamental encontrar un equilibrio entre dos objetivos contrapuestos: Por un lado, utilizar la apertura del sector financiero como una herramienta complementaria en su modernización, y, al mismo tiempo, evitar poner en riesgo el proceso de reforma en su conjunto. De ahí que la apertura del sector financiero se haya concebido de manera gradual, a efecto de minimizar los riesgos de experimentar fracasos de los intermediarios antes de que la reforma se consolidara. El gradualismo sería pues un principio a seguir.

El profundo cambio estructural que experimentó la economía mexicana entre 1987 y 1994 se reflejó en un adelgazamiento y saneamiento financiero del sector público, que resultó en una mayor disponibilidad de recursos financieros para el sector privado; la estabilización de las principales variables macroeconómicas; una rápida apertura comercial; así como la reconversión industrial en varios sectores para fortalecer la competitividad de las empresas en este nuevo contexto de apertura.

Con el resurgimiento de la actividad productiva a partir de 1988 y dentro del ambiente de apertura, las empresas requirieron montos crecientes de financiamiento para su modernización. Sin embargo, salvo las empresas grandes que pueden emitir acciones o bonos directamente en los mercados de capital o acudir al crédito externo, el resto de las empresas, particularmente las pequeñas y medianas, se vieron obligadas a recurrir a fuentes de crédito internas (principalmente banca comercial), aún a tasas de interés elevadas. Así, a pesar del elevado costo del crédito, el saldo del financiamiento del sistema bancario al sector privado cobró un fuerte dinamismo entre 1988 y 1992.

El aumento de la oferta de crédito y las expectativas favorables de mediano plazo llevaron a los bancos a aumentar su cartera, tanto de empresas como de familias. A su vez, los créditos hipotecarios y al consumo cobraron un fuerte dinamismo ya que los consumidores percibieron un alza sostenida en su ingreso permanente.

El alto endeudamiento de las empresas, a pesar de las elevadas tasas de interés reales, se explica principalmente por el hecho de que conforme iba creciendo la inflación se anticipaba una baja de las tasas de interés. Así, las empresas, adelantándose a los hechos, iniciaron programas de inversión o de expansión apoyándose en créditos bancarios.

En 1995 se sucedió la unión de la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores, constituyéndose la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Se considera importante puntualizar que en los últimos años el sistema financiero mexicano ha pasado por un proceso de reorganización profunda que ha sido resultado de la desregulación, la privatización de la banca y la apertura a la competencia extranjera.

Dicha desregulación y apertura contribuyeron a la modernización del sector; sin embargo, dicho proceso no estuvo exento de dificultades:

- 1.- La desregulación, tal vez, se dio con mayor celeridad que la prudente.
- 2.- Con el saneamiento financiero, los bancos tuvieron un exceso de recursos que buscaron colocar en el mercado.
- 3.- Expansión excesiva de los créditos a familias y empresas.
- 4.- La capacidad de supervisión de las autoridades se vio rebasada.
- 5.- También se ha argumentado que hubo una fase de aprendizaje de los banqueros ante las nuevas condiciones.

Las instituciones financieras pueden tener una influencia significativa sobre el crecimiento y desarrollo económico:

- a) Pueden magnificar o amortiguar los choques internos y externos de la economía.
- b) Dado que el crecimiento requiere de inversión y ésta de ahorro, los intermediarios financieros pueden obstruir o facilitar este proceso.

2.2. DEFINICIÓN

"El sistema financiero mexicano es el conjunto de organizaciones, tanto públicas como privadas, a través de las cuales se llevan a cabo y se regulan las actividades de:

- a) Circulación de dinero.
- b) Otorgamiento y obtención de créditos.
- c) Realización de inversiones.
- d) Prestación de servicios bancarios."¹⁶

2.3. ORGANIGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

- Banco de México
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
 - Grupos Financieros
 - Instituciones de Crédito
 - Mercado de Valores
 - Organizaciones Auxiliares de Crédito o Instituciones Financieras No Bancarias
- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
 - Instituciones de Seguros
 - Instituciones de Fianzas

2.3.1. SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP)

Dentro del sistema financiero mexicano constituye la autoridad máxima y ejerce sus funciones a través de tres organismos:

- a) Comisión de Vigilancia.
- b) El Banco de México.
- c) La Asociación Mexicana de Bancos.

Estos trabajan en coordinación con la Subsecretaría de Ingresos de la misma SHCP.

¹⁶ DÍAZ MATA ALFREDO, Invierte en la Bolsa. Guía para inversiones seguras y productivas, pág. 3

2.3.2. SISTEMA BANCARIO MEXICANO

El sistema bancario mexicano está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que, para el desempeño de las funciones que la ley encomienda al Banco de México, con tal carácter se constituyan.

2.3.2.1. EL BANCO DE MÉXICO

De acuerdo a lo señalado en los artículos 1, 2 y 3 de la Ley del Banco de México:

El banco central será persona de derecho público con carácter autónomo y se denominará Banco de México. En el ejercicio de sus funciones y en su administración se regirá por las disposiciones de esta Ley, reglamentaria de los párrafos sexto y séptimo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Banco de México tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad tendrá como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Serán también finalidades del Banco promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

El Banco desempeñará las funciones siguientes:

1. Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
2. Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
3. Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
4. Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera.
5. Participar en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
6. Operar con los organismos a que se refiere el inciso 5 anterior, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

2.3.2.2. COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

En lo que respecta al aspecto bancario, verifica que se cumplan las disposiciones emanadas de la Ley General de Instituciones de Crédito; revisa los balances de fin de ejercicio que entregan las instituciones de crédito y la revisión de estados de contabilidad mensuales; reglamenta la forma en que los bancos deben llevar a cabo su contabilidad; vigila el cumplimiento del "secreto bancario" y puede intervenir a los bancos y a las organizaciones auxiliares de crédito cuando se demuestre que se está afectando su estabilidad o solvencia y peligran los intereses de los inversionistas.

Hablando del mercado de valores y sus intermediarios financieros, la Comisión verifica el cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores; autoriza la emisión de instrumentos de deuda e inversión de las diferentes corporaciones que cotizan en el mercado de valores e inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; inspecciona y vigila el funcionamiento de las casas de bolsa, de las bolsas de valores e INDEVAL y está facultada para ordenar la suspensión de la cotización de valores, cuando en sus movimientos de mercado existan condiciones inestables o desordenadas.

2.3.2.3. INSTITUCIONES DE CRÉDITO

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

- A. Instituciones de banca múltiple.
- B. Instituciones de banca de desarrollo.

Se considera servicio de banca y crédito "la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes del pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados."¹⁷

Las instituciones de crédito sólo podrán realizar las operaciones siguientes, de acuerdo con el artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito:

- 1. Recibir depósitos bancarios de dinero:
 - a) A la vista.
 - b) Retirables en días preestablecidos.

¹⁷ LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO, art. 2

- c) De ahorro.
- d) A plazo o con previo aviso.
- 2. Aceptar préstamos y créditos.
- 3. Emitir bonos bancarios.
- 4. Emitir obligaciones subordinadas.
- 5. Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.
- 6. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.
- 7. Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente.
- 8. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito.
- 9. Operar con valores en los términos de las disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito y de la Ley del Mercado de Valores.
- 10. Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de la Ley de Instituciones de Crédito.
- 11. Operar con documentos mercantiles por cuenta propia.
- 12. Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros, operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre estas últimas.
- 13. Prestar servicio de cajas de seguridad.
- 14. Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos los créditos y realizar pagos por cuenta de clientes.
- 15. Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones.
- 16. Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles.
- 17. Actuar como representante común de los tenedores de los títulos de crédito.
- 18. Hacer servicio de caja y tesorería relativo a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras.
- 19. Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas.
- 20. Desempeñar el cargo de albacea.
- 21. Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias.

22. Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito.
23. Adquirir los bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda.
24. Celebrar contratos de arrendamiento financiero y adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos.
25. Las análogas y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las instituciones de banca de desarrollo realizarán, además de las señaladas previamente, las operaciones necesarias para la adecuada atención del correspondiente sector de la economía nacional y el cumplimiento de las funciones y objetivos que les sean propios, conforme a las modalidades y excepciones que respecto a las previstas en la Ley de Instituciones de Crédito u otras leyes, determinen sus leyes orgánicas.

2.3.2.3.1. INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE

Estas instituciones serán sociedades anónimas de capital fijo, organizadas de conformidad con lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles. Tendrán por objeto la prestación del servicio de banca y crédito, la duración de la sociedad será indefinida y su domicilio social estará en el territorio nacional.

La escritura constitutiva y cualquier modificación de la misma, deberá ser sometida a la aprobación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Una vez aprobadas la escritura o sus reformas deberán inscribirse en el Registro Público de Comercio sin que sea preciso mandamiento judicial.

A las instituciones de banca múltiple se les aplicará:

1. Ley de Instituciones de Crédito.
2. Ley Orgánica del Banco de México
3. La legislación mercantil.
4. Los usos y prácticas bancarios y mercantiles.
5. El Código Civil para el Distrito Federal.
6. El Código Fiscal de la Federación.

2.3.2.3.2. INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO

"Son entidades de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito."¹⁸

2.3.3. MERCADO DE VALORES

En el mercado de valores participan:

Intermediarios Bursátiles

Casas de Bolsa

Especialistas Bursátiles

Organismos de Apoyo

Bolsa Mexicana de Valores (BMV)

Sociedad de Depósito Instituto para el Depósito de Valores (SD INDEVAL)

Calificadoras de Valores

Asesores de Inversión

Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión

Valuadoras de Activos de Sociedades de Inversión

Empresas de Análisis

2.3.3.1. CASAS DE BOLSA

Los requisitos que deben cumplir las casas de bolsa son:

- a) Ser constituidas como Sociedades Anónimas.
- b) Inscribirse en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
- c) Adquirir una acción de la Bolsa Mexicana de Valores.
- d) Adquirir una acción de la SD INDEVAL.
- e) Realizar aportación al FAMEVAL (Fondo de Apoyo al Mercado de Valores).
- f) Contar con mínimo dos operadores de piso.
- g) Contar con un capital mínimo de \$30.000.000.00

Sus principales actividades son:

La promoción, operación de instrumentos del mercado de dinero y de capitales, realizar financiamiento operativo y llevar sociedades de inversión.

¹⁸ IB/DEM, art. 30

2.3.3.2. ESPECIALISTAS BURSÁTILES

Son aquellos integrantes del sistema financiero que tienen encomendadas las siguientes actividades, de acuerdo al artículo 22 Bis de la Ley del Mercado de Valores:

1.- Actuar como intermediarios por cuenta propia o ajena, respecto de los valores en que se encuentren registrados como especialistas en la bolsa de valores de que sean socios, en los términos de la Ley del Mercado de Valores, sujetándose a las disposiciones de carácter general que dicte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, o a lo previsto en el reglamento interior de la bolsa de valores correspondiente en lo que habrán de establecerse los montos y márgenes de cotizaciones conforme a los que estarán obligados a realizar sus operaciones.

Los especialistas bursátiles podrán celebrar operaciones directamente con el público inversionista, cuando así lo autorice la Comisión Nacional Bancaria y de Valores mediante disposiciones de carácter general.

2.- Con sujeción a las disposiciones de carácter general que dicte el Banco de México, recibir préstamos o créditos de instituciones de crédito o de organismos de apoyo al mercado de valores, para la celebración de actividades que le sean propias, así como celebrar reportos y préstamos sobre valores. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, oyendo la opinión del Banco de México podrá ordenar a especialistas bursátiles la suspensión de las operaciones que infrinjan las disposiciones pertinentes.

3.- De conformidad con las disposiciones de carácter general que dicte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores:

a) Realizar operaciones por cuenta propia respecto de los valores en que sean especialistas, para facilitar la colocación de dichos valores o coadyuvar a la mayor estabilidad de los precios de éstos y reducir los márgenes entre cotizaciones de compra y venta de los propios títulos, o bien que favorezcan las condiciones de liquidez en el mercado, así como una mayor diversificación de las transacciones.

b) Mantener en guarda y administración sus valores, depositando los títulos en una institución para el depósito de valores o, en su caso, depositándolos en la institución que señale la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de títulos que por su naturaleza no puedan ser depositados en las instituciones primeramente señaladas.

c) Realizar inversiones con cargo a su capital global, cuyo concepto será determinado en las citadas disposiciones.

d) Invertir en acciones de otras sociedades que les presten servicios o cuyo objeto sea auxiliar o complementario de las actividades que realicen estos especialistas bursátiles.

que señale la propia Comisión. Dichas sociedades estarán sujetas a las disposiciones de carácter general que expida la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como la inspección y vigilancia de la misma.

Las operaciones e inversiones a que se refieren los incisos a) y c) anteriores, sólo podrán tener por objeto valores aprobados para tal efecto por la mencionada Comisión.

4.- Invertir en títulos representativos del capital social de entidades financieras del exterior, con arreglo a lo señalado por el artículo 22 Bis 2 de la Ley del Mercado de Valores.

5.- Las análogas o complementarias de las anteriores, que le sean autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, mediante disposiciones de carácter general que podrán referirse a determinados tipos de operaciones.

2.3.3.3. BOLSA MEXICANA DE VALORES (BMV)

Su misión es facilitar las transacciones con valores y procurar el sano desarrollo del mercado de valores.

Las actividades que están a su cargo son:

- Establecer locales, instalaciones y mecanismos de operación.
- Publicar información sobre los valores inscritos.
- Velar por el estricto apego a la legislación.
- Certificar las cotizaciones.

2.3.3.4. SOCIEDAD DE DEPÓSITO INSTITUTO PARA EL DEPÓSITO DE VALORES (SD INDEVAL)

Su misión consiste en prestar servicios de guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores.

2.3.4. ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO

Se consideran organizaciones auxiliares de crédito:

- 1) Almacenes generales de depósito.
- 2) Arrendadoras financieras.
- 3) Sociedades de ahorro y préstamo.
- 4) Uniones de crédito.
- 5) Empresas de factoraje financiero.
- 6) Las demás que las leyes consideren como tales.

Se considera actividad auxiliar de crédito. "la compraventa habitual y profesional de divisas".¹⁹

Las organizaciones auxiliares nacionales del crédito se regirán por sus leyes orgánicas y, a falta de éstas o cuando en ellas no esté previsto, por lo que establece la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

2.3.4.1. ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO

"Los almacenes generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. También podrán realizar la transformación de las mercancías depositadas a fin de aumentar el valor de éstas, sin variar esencialmente su naturaleza."²⁰

2.3.4.2. ARRENDADORAS FINANCIERAS

Son sociedades que, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 24 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, pueden realizar las siguientes operaciones:

- 1.- Celebrar contratos de arrendamiento financiero.
- 2.- Adquirir bienes, para darlos en arrendamiento financiero.
- 3.- Adquirir bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero.
- 4.- Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones propias de su funcionamiento, así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.
- 5.- Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.
- 6.- Obtener préstamos y créditos del país o de entidades financieras del exterior, para cubrir necesidades de liquidez, relacionadas con su objeto social.
- 7.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero o de las operaciones autorizadas a las arrendadoras, con las personas de las que reciban financiamiento.

¹⁹ LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO, art. 4

²⁰ IBÍDEM, art. 11

8.- Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

9.- Adquirir muebles e inmuebles destinados a sus oficinas.

10.- Las demás que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito u otras leyes les autorice.

11.- Las demás operaciones análogos y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México.

2.3.4.3. SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO

"Las sociedades de ahorro y préstamo, serán personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable, no lucrativas, en las que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones. Tendrán duración indefinida, con domicilio en el territorio nacional y su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras 'Sociedad de Ahorro y Préstamo'." ²¹

2.3.4.4. UNIONES DE CRÉDITO

De acuerdo con el artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las uniones de crédito gozarán de autorización para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios.

Podrán realizar las actividades siguientes:

"1.- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios.

2.- Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

Las operaciones de préstamo que se garanticen con hipoteca de sus propiedades, deberán acordarse previamente en asamblea general extraordinaria de accionistas por votación que represente por lo menos el setenta y cinco por ciento de su capital pagado, salvo que en sus estatutos tengan establecido un por ciento más elevado.

3.- Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

²¹ IBÍDEM, art. 38-A

- 4.- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren.
- 5.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o de las operaciones autorizadas a las uniones de crédito, con las personas de las que reciban financiamiento en términos del inciso 2, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que celebren con sus socios a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere el inciso 3.
- 6.- Recibir de sus socios, depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales.
- 7.- Recibir de sus socios depósitos de ahorro.
- 8.- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.
- 9.- Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedades de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias.
- 10.- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin.
- 11.- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- 12.- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros.
- 13.- Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere el inciso anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.
- 14.- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- 15.- La transformación que se señala en el inciso 14 podrá realizarse en las plantas industriales que adquieran al efecto, con cargo a su capital pagado y reservas de capital o con recursos provenientes de financiamientos de instituciones de crédito.

16.- Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social.

17.- Las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México”²⁷

2.3.4.5. EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Son empresas de factoraje financiero aquellas sociedades que gozan de autorización para realizar las actividades señaladas en el artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito:

1) Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo.

2) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en esta ley o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.

3) Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.

4) Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere el inciso 2), así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere el inciso 3).

5) Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

²⁷ IBÍDEM, art. 40

- 6) Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.
- 7) Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia.
- 8) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
- 9) Las demás que ésta u otras leyes les autoricen.
- 10) Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México.

2.3.4.6. SOCIEDADES DE INVERSIÓN

La Ley de Sociedades de Inversión, en su artículo 3, define que las sociedades de inversión tienen por objeto la adquisición de valores y documentos relacionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista.

2.3.5. ACTIVIDAD AUXILIAR: CASAS DE CAMBIO

La única actividad que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala como auxiliar es la desempeñada por las casas de cambio: "la realización de la compraventa y cambio de divisas, billetes, documentos negociables de origen extranjero y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión: onzas troy de plata y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda."²³ Su función es calificada como auxiliar ya que aceptan o toman en firme cheques en moneda extranjera de bancos extranjeros y durante el plazo que transcurre entre la aceptación y el cobro del documento, existe un financiamiento para la empresa cedente del título de crédito

2.3.6. GRUPOS FINANCIEROS

Acorde a lo estipulado en la Ley para Regular Agrupaciones Financieras, artículos 6 a 8: Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la constitución y funcionamiento de grupos financieros. Estas autorizaciones serán otorgadas

²³ IBÍDEM, art. 10

o denegadas discrecionalmente por dicha Secretario, oyendo la opinión del Banco de México, y según corresponda, en virtud de los integrantes del grupo que pretenda constituirse, de las Comisiones Nacionales Bancaria y de Valores, y de Seguros y Fianzas. Por su naturaleza, dichas autorizaciones serán intransmisibles.

Los grupos financieros estarán integrados por una sociedad controladora y por algunas de las entidades financieras siguientes: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado, casas de bolsa, instituciones de banca múltiple, así como por sociedades operadoras de sociedades de inversión.

El grupo financiero podrá formarse con cuando menos dos tipos diferentes de las entidades financieras siguientes: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa e instituciones de seguros. En los casos en que el grupo no incluya dos de las mencionadas entidades, deberá contar, por lo menos, con tres tipos diferentes de entidades financieras de las citadas en el párrafo anterior, que no sean sociedades operadoras de sociedades de inversión.

Las entidades financieras que formen parte de un grupo financiero podrán:

1. Actuar de manera conjunta frente al público, ofrecer servicios complementarios y ostentarse como integrantes del grupo de que se trate.
 2. Usar denominaciones iguales o semejantes que los identifiquen frente al público como integrantes de un mismo grupo, o bien, conservar la denominación que tenían antes de formar parte de dicho grupo, en todo caso deberán añadirle las palabras "Grupo Financiero" y la denominación del mismo.
 3. Llevar a cabo operaciones de las que le son propias a través de oficinas y sucursales de atención al público de otras entidades financieras integrantes del grupo, de conformidad con las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- En ningún caso podrán realizarse operaciones propias de las entidades financieras integrantes del grupo a través de las oficinas de la controladora.

2.3.7. COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS (CNSF)

Es el órgano encargado de la inspección y vigilancia de las instituciones de seguros y las instituciones de fianzas, en los términos de la Ley General de Instituciones y Sociedades

Mutualistas de Seguros y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, respectivamente, y de los reglamentos que para esos efectos expida el poder ejecutivo federal.

Dicha comisión recopila y analiza los informes y documentos probatorios que sobre su organización, operaciones, funcionamiento, contabilidad, inversiones y patrimonio elaboren las instituciones de seguros y fianzas, con la finalidad de cumplir su función reguladora, supervisora, controladora y vigilante.

2.3.7.1. INSTITUCIONES DE SEGUROS

Son aquellas empresas u organizaciones que, mediante una prima, se obligan a resarcir un daño o pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad o contingencia descrita y estipulada en un contrato.

2.3.7.2. INSTITUCIONES DE FIANZAS

Son aquellas que tienen por objeto otorgar fianzas a título oneroso. La fianza es un contrato en el cual una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si éste no lo hace.

CAPÍTULO 3

EL CRÉDITO

3.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL CRÉDITO

La historia del crédito se pierde en la antigüedad. Seguramente se remonta su existencia, al surgimiento de la actividad económica en la sociedad.

Se han encontrado antecedentes sobre la existencia del crédito en diferentes civilizaciones: Egipto, Babilonia, Fenicia, Israel, Grecia y Roma, por citar algunas de las más importantes.

En Egipto, concretamente, se tienen antecedentes de la utilización de los créditos hipotecarios, al vender los faraones sus tierras y propiedades en abonos.

En Babilonia, durante el reinado del rey Hammurabbi, se inscribió el código del mismo nombre, donde se regula, entre otros temas, lo relacionado con la propiedad el comercio, negocios, etc. y se destaca la protección de una serie de derechos y obligaciones para deudores y acreedores. Como ejemplo de las operaciones que se celebraban, estaban los préstamos de granos que eran pagaderos en especie y causaban interés (antecedente de los préstamos de habilitación o avío).

Los fenicios desarrollaron el comercio internacional regulando el intercambio de sus exportaciones (textiles, papiro, etc.), así como los plazos de pago de éstas.

De la Biblia, y en referencia a los judíos, se desprende un pasaje del Libro del Éxodo que señala: "si recibieras de tu prójimo su vestido se lo devolverás antes de ponerse el sol". Es muy común que se señale a la civilización judía como una raza de prestamistas, conocedores del negocio del financiamiento y, en ocasiones, usureros.

El Imperio Romano aportó los pilares de la legislación moderna sobre derechos y obligaciones de los acreedores y deudores. Ellos practicaban el mutuo o préstamo con

interés; el mandato o préstamo gratuito; el depósito de bienes y dinero; la prenda y la fianza.

En la actualidad, el crédito es un instrumento de financiamiento vital y es parte integral en la vida económico de la sociedad.

Hoy en día, el crédito resulta esencialmente necesario para todos nosotros, ya sea como consumidores individuales, vendedores al menudeo, administradores de empresas de servicio, mayoristas, productores o fabricantes de bienes y servicios, ejecutivos financieros o individuos involucrados en el manejo de las unidades gubernamentales; por ello, debemos entender con toda claridad qué es el crédito, sus ventajas y beneficios, sus posibles limitaciones, y los riesgos potenciales en que se incurren al momento de otorgarlo. Del mismo modo, es muy importante conocer el marco legal dentro del cual se conducen las diferentes operaciones de crédito.

La utilización cada vez mayor y más frecuente que hacemos del crédito se puede atribuir a los siguientes factores:

1. El contraer deudas se ha convertido en algo habitual:

Es importante reconocer que la actitud de los consumidores con respecto al crédito ha cambiado substancialmente a últimas fechas, y que el hecho de que el individuo contraiga actualmente una deuda, o se le considere sujeto de crédito ha alcanzado cierta respetabilidad.

2. Mayor seguridad financiera:

Esta se ha logrado debido a la proporción cada vez mayor de consumidores a quienes se les ha permitido satisfacer sus requerimientos y deseos, más allá de sus necesidades básicas. Dicha seguridad financiera está relacionada directamente al nivel de ingresos de la persona y no siempre es suficiente para comprar en efectivo todo lo que necesita; sí lo es para cubrir una serie de pagos en abonos y de cargos por intereses que provienen de compras a crédito de una diversidad de bienes y servicios cada vez más amplia.

3. Oportunidad de compra:

Relacionado con el factor anterior, los consumidores tienen oportunidades de compra de productos o satisfactores que de no realizarse en su momento, pierden la obtención de un ahorro. Es por ello, que optan por el crédito, para aprovechar la ventaja de conseguir un menor costo en los productos que adquieren.

4. Mayor disponibilidad de crédito:

La cual se ha convertido en un importante factor en el crecimiento de nuestra economía: La actitud de los fabricantes y comerciantes es cada vez más favorable hacia el uso del crédito de consumo como una estrategia de mercado, ya que se ha descubierto que la aceptación del crédito por parte de los consumidores es un poderoso medio competitivo para ampliar las ventas, las utilidades y la participación de mercado.

3.2. DEFINICIÓN

Etimológicamente, la palabra crédito tiene su origen en el vocablo latino "credere, creditum", al cual se le asignan los siguientes significados: ascenso, reputación de solvencia, reconocimiento etc.; comúnmente se aplicaba este término a la opinión de la que gozaba una persona que cumplía puntualmente los compromisos contraídos.

El crédito puede apreciarse en dos vertientes: como un atributo y como un instrumento de financiamiento. Como un atributo, el crédito es esencialmente subjetivo: no puede concebirse sin que sea aplicable o perteneciente a las características de la persona. Es reputación de solvencia, por ende, el crédito es un factor bilateral, ya que no puede ser atribuido por la persona a sí misma, sino que tiene que ser reconocida por otra o por los demás.

Analizando el crédito como acto, se puede definir como "una relación socioeconómica que se ejercita en medios civilizados, y que consiste en que unos permiten a otros el aprovechamiento temporal de bienes o riquezas."²⁴

Sintetizando el concepto de atributo con el de acto, puede afirmarse que el crédito, en forma simple y ortodoxa, existe cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad son suficientemente satisfactorias para que le confien riquezas o capitales presentes, a cambio de otros tantos futuros.

El término crédito se ha definido de muchas maneras y por muchos autores; sin embargo, cuando se le analiza, muchas de las definiciones son simples descripciones o

²⁴ SALDAÑA Y ALVÁREZ JORGE, Manual del Funcionario Bancario, pág. 10

declaraciones en cuanto a su uso o funcionamiento, sin poder separar a su esencia de su objeto.

El crédito es la dinámica de los negocios modernos: una poderosa fuerza constructiva cuando es manejada como se debe, pero muy destructiva cuando los que administran su fuerza pierden el control. Sólo utilizándolo adecuadamente es posible alcanzar el enorme volumen que suponen hoy las operaciones mercantiles.

A continuación se mencionarán algunas definiciones de crédito elaboradas por diversos autores:

* "Charles Gide: El crédito es una extensión del cambio, o el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura.

* J. Stuart Mill: Es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio con el consentimiento de los primeros.

* Roscoe Ternier: Es una promesa de pago por medio de una medida de cambio, es decir, en dinero.

Frederich Von Kleinwachter: El crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída." ²⁵

De todo lo anterior, se puede elaborar una definición un poco más tangible de lo que es el crédito, y así, el crédito es, en la actualidad, un instrumento de financiamiento que permite aprovechar situaciones u oportunidades de costo/beneficio en un momento dado, para satisfacer necesidades contingentes.

El crédito actúa como un medio de cambio de aceptación limitada, según Robert H. Cole, en cuanto a que facilita el paso de los productos y la satisfacción que conllevan éstos, del vendedor al consumidor. El crédito visto como una medida de cambio tiene características particulares: Es un medio de cambio que se crea al tiempo de la transacción y que surge con el propósito de facilitar ese cambio en particular. Es una medida que después de ser aceptada no termina con la transacción, sino que implica una promesa de que, en un cierto tiempo, ésta se irá concluyendo parcial o definitivamente. Así, el crédito se redimirá gracias al proceso de pago.

²⁵ IBÍDEM, pág. 9

La aceptación limitada del crédito implica riesgo y tiempo. Quien concede o otorga el crédito tiene el derecho para investigar la capacidad de solvencia de su posible acreditado, es decir, reservarse el derecho de otorgar crédito a quien más le convenga, y decidir si acepta a la persona como un riesgo de crédito. Además, en cada operación de crédito existe un lapso de tiempo previo al pago de la deuda.

3.3. EL CRÉDITO BANCARIO

El crédito bancario es una de las formas más generalizadas del crédito mismo, se le conoce con esa denominación por ser una de las actividades fundamentales de los bancos, y en sí, su negocio.

El crédito bancario puede considerarse como uno de los ejemplos más notorios de la evolución económica de la sociedad. Si se efectuara un repaso panorámico a la historia de la humanidad, se observaría que el desarrollo económico de cualquier país es paralelo al de su sistema de crédito institucional, independientemente que el control de éste lo realice el Estado o la iniciativa privada.

Para cualquier institución bancaria, la calidad del acreditado será siempre inseparable a la cantidad que le puede ser prestada. Respecto a la calidad del crédito, siempre debe tenerse la certidumbre del reembolso de acuerdo con las condiciones bajo las cuales se aceptó el crédito. Obviamente, mientras mayor sea la certidumbre, más rápidamente se otorgará el crédito y en montos más grandes.

Se debe señalar que es probable que la redención anticipada del crédito pendiente de pago, aumente las oportunidades de obtener crédito adicional y sienta excelentes antecedentes.

Puesto que el crédito implica la posibilidad de actuaciones futuras, la aceptabilidad del acreditado descansa en la confianza; la confianza de que su desempeño será consistente con las promesas actuales de pago. Necesariamente esa confianza debe descansar en una evaluación de la información disponible del acreditado, que contemple su evolución a través del tiempo, su situación actual y proyectada. En

cualquier valorización, necesariamente se está limitado por la disponibilidad de información y por la correcta interpretación de la misma.

3.3.1. FILOSOFÍA DEL CRÉDITO

El crédito como servicio debe de ser:

- * Un instrumento de desarrollo económico y social
- * Un factor o instrumento dinámico que responda a oportunidades siempre cambiantes y retadoras.
- * Un verdadero apoyo para el hombre de negocios y para las empresas.

El crédito debe tener como característica principal el ser un instrumento financiero autoliquidable, es decir, que la inversión del crédito recibido proporcione y genere, específicamente, los recursos necesarios para su liquidación, en un plazo en el que el ciclo de conversión a efectivo de la transacción específica financiada logre tanto el rendimiento esperado sobre la inversión como la cantidad suficiente para redimir el financiamiento.

3.3.2. OBJETIVOS DEL CRÉDITO

El crédito es el estímulo o incentivo que permite que el sistema económico de producción y distribución masiva de bienes, dentro del cual se desenvuelve actualmente la humanidad, no deje de funcionar y evolucionar. Esto se debe a que, tanto la producción como la distribución en masa, direccionadas ambas por la constante demanda, no pueden realizarse sin la ayuda que otorga el crédito.

El crédito permite acrecentar los rendimientos y obtener, con ello, un costo/beneficio mayor al aprovechar una oportunidad de inversión. Sin él, al tener que aguardar cada persona para generar sus propios recursos, y destinarlos a una inversión, los rendimientos esperados irán disminuyendo, o eliminándose, y los costos irán aumentando.

Se puede sintetizar y decir que el objetivo del crédito es ser un instrumento de productividad, maximizando los rendimientos e impulsando la economía de las personas a través de la oportunidad de inversión que brinda su otorgamiento.

El crédito a los negocios es productivo, en el sentido de que facilita la generación de productos y servicios, así como su comercialización y, por ello, genera y aumenta los rendimientos al tiempo que incentiva el consumo y el ahorro.

El crédito, al ser un estímulo para la economía, no debe constituirse como una carga para las personas a las cuales se les ha otorgado. Si así sucediera, la oportunidad de generar mayores rendimientos sobre la inversión desaparece y, en su lugar, se originan pérdidas causadas por los altos costos del servicio del financiamiento.

Todo el crédito, ya sea al consumidor, a los negocios, o al gobierno, funciona como un activador de las fluctuaciones en los ciclos de negocios. En épocas de crecimiento del ciclo de negocios prevalece el optimismo y la demanda aumenta, por ello, para aprovechar las oportunidades que se presentan de generar mayores rendimientos se utiliza el crédito. También sirve como un parámetro para calificar la situación económica de una entidad o país, ya que si existe crecimiento, se desarrolla un aumento en los volúmenes de crédito derivado de la confianza en las expectativas prevalecientes. De lo contrario, en época de recesión la contracción del crédito es notoria, y es causada por la creciente incertidumbre en que se vive.

3.3.3. ELEMENTOS DEL CRÉDITO

El crédito es una cualidad inherente a las personas, es, como se ha destacado, algo intangible; sin embargo, se puede ver materializado al constituirse en una obligación, de aquí que se pueden identificar los elementos que componen al crédito:

a) Acreedor:

Es la persona, con figura de intermediario financiero, que posee o custodia excedentes de recursos y que puede disponer de ellos para otorgarlos en usufructo a otra.

b) Deudor o acreditado:

Es la persona física o moral que, de acuerdo a la evaluación del acreedor, posee la solvencia moral y económica necesaria para responder satisfactoriamente ante la obligación que representa un crédito

c) Monto:

Cantidad de dinero dado en préstamo por el acreedor al acreditado

d) Plazo:

Lapso o período de tiempo que se pacta para que el crédito sea pagado, tanto el capital prestado como los intereses generados por su uso.

e) Tasa:

Es el costo que tiene el financiamiento por su uso. originado por el valor que tiene el dinero en el tiempo. es el precio expresado en puntos porcentuales sobre el total del monto prestado.

f) Intereses:

Rendimientos o ganancia que obtiene el acreedor; cantidad que tiene que pagar el acreditado por el servicio de la deuda. y derivado de la cantidad de tasa de interés aplicada al monto del préstamo.

g) Garantías:

Cantidad de bienes tangibles y valiosos dentro de un mercado que preservan el cobro del crédito en caso de insolvencia del acreditado.

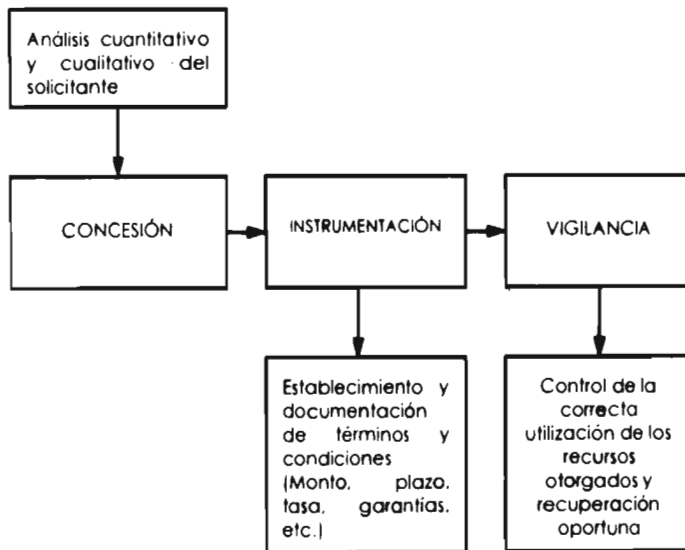
3.3.4. FASES DEL CRÉDITO

El crédito bancario lleva a cabo un proceso, desde que éste se origina hasta que se redime en forma de pago. Dicho proceso se desarrolla en tres fases:

A. Concesión.

B. Instrumentación.

C. Vigilancia.



3.3.4.1. CONCESIÓN DEL CRÉDITO

El otorgamiento o concesión del crédito es el acto que confirma la confianza recíproca entre el solicitante y el intermediario financiero bancario.

Como ya se mencionó con anterioridad, su propósito es el de brindar el apoyo financiero necesario para el sano desarrollo de los negocios o la satisfacción de necesidades personales de los acreditados, potenciales y actuales.

Esta etapa se constituye como el principio de todo proceso crediticio, es el otorgamiento del financiamiento, una vez que el acreedor conoce y aprueba la capacidad de solvencia moral y financiera de su acreditado. Para ello, se realiza un análisis cuantitativo y cualitativo de las características del solicitante de crédito, para después poder convertirse en un acreditado. Se cree que ésta es la etapa más importante y definitiva de todo el proceso crediticio, ya que en ella se decide quién cumple con las características de un acreditado y quién no.

La calificación de cada prospecto susceptible de ser financiado, así como la concesión misma del crédito, deben estar siempre bien fundamentadas en un cuidadoso análisis de los elementos de juicio necesarios en cada caso en particular, y apoyadas en razonamientos que justifiquen su resolución favorable. Dentro del mencionado análisis para la concesión del crédito debemos destacar, también, cuáles son realmente las necesidades del solicitante del crédito, a fin de satisfacerlas con las líneas adecuadas y específicas.

3.3.4.2. INSTRUMENTACIÓN DEL CRÉDITO

La segunda etapa del proceso crediticio se realiza una vez que se ha valorado y aprobado al acreditado, se determinan y fijan los términos y condiciones bajo los cuales se regulará el crédito hasta su pago total. También se especificarán todos y cada uno de los elementos que componen al crédito: monto, plazo, tasa, intereses y garantías, con base en las características de las líneas de crédito otorgadas y en el perfil del acreditado previamente evaluado.

3.3.4.3. VIGILANCIA DEL CRÉDITO

La vigilancia es una función de carácter administrativo, enfocada a controlar la correcta utilización y oportuna recuperación del crédito. Su propósito es detectar desviaciones.

situaciones o riesgos anormales de los créditos otorgados, para poder adoptar de inmediato medidas preventivas y/o correctivas o de aseguramiento, a fin de lograr la recuperación íntegra de la inversión hecha en el acreditado.

El otorgamiento del crédito implica la responsabilidad de mantener una constante y efectiva vigilancia sobre la solvencia moral y económica de los acreditados, de la buena marcha de la actividad o los negocios de sus empresas, de la correcta aplicación de las líneas de crédito autorizadas, del cumplimiento de los requisitos y condiciones pactadas, de la existencia, estado y aseguramiento de las garantías constituidas y, sobre todo, de la oportuna liquidación de la amortizaciones, intereses, gastos y comisiones.

El operador de crédito, el ejecutivo de cuenta, debe ejercer esta vigilancia, sobre todos y cada uno de los créditos que integran la cartera existente, independientemente de quien los haya aprobado.

3.3.5. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO

El crédito bancario puede clasificarse en cinco grupos principalmente:

1. Atendiendo al sujeto a quien se otorga:

- a) Crédito privado
- b) Crédito público

2. Según las necesidades de capital a financiar:

- a) Créditos para Capital de Trabajo Transitorio
- b) Créditos para Capital de Trabajo Permanente

3. Según el destino que se le dé:

- a) Créditos a la producción
- b) Créditos al consumo

4. De acuerdo a las garantías que aseguran su recuperación:

- a) Créditos sin garantía
- b) Créditos con garantía real

5. Por el plazo al cual se concerta:

- a) Créditos a corto plazo
- b) Créditos a largo plazo

3.3.5.1. ATENDIENDO AL SUJETO A QUIEN SE OTORGA

a) Crédito privado:

El crédito privado es aquel que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Dentro de las primeras se incluyen aquellas que desarrollan una actividad empresarial y los profesionistas. Dentro de las personas morales encontramos una subclasificación realizada por Nacional Financiera (NAFIN): Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

b) Crédito público:

El crédito público es simplemente el que se otorga al Gobierno Federal, Estatal o Municipal y a sus diferentes unidades administrativas. En su mayoría, el gobierno recibe créditos a través de emisiones de valores y no tanto como el instrumento financiero que propiamente es.

3.3.5.2. SEGÚN LAS NECESIDADES DE CAPITAL A FINANCIAR

a) Créditos para Capital de Trabajo Transitorio:

Este tipo de créditos, al igual que el destinado a Capital de Trabajo Permanente, es acorde al ciclo de operación y ciclo financiero de cada negocio. El plazo máximo para este tipo de créditos no debe exceder de un año. Estos coadyuvan o resuelven los problemas de falta de efectivo o liquidez de las empresas.

Los préstamos y créditos para Capital de Trabajo Transitorio son el auxilio financiero que se proporciona a las empresas para cubrir sus necesidades específicas derivadas de oportunidades o circunstancias en sus ciclos de operación: necesidad de adquirir inventarios de temporada o prevenir escasez de materia prima, requerimientos de efectivo por mayores ventas a crédito, etc. En sí, solventan necesidades contingentes de tesorería y financian activos líquidos, es por eso que deben ser a corto plazo, porque deben corresponder concretamente al tiempo necesario para el ciclo de conversión a efectivo.

b) Créditos para Capital de Trabajo Permanente:

Son créditos que financian ciclos operativos y financieros a largo plazo, en los cuales la conversión a efectivo excede más de un año: por lo general, financian inversiones de capital en activos fijos. Los requerimientos de Capital de Trabajo Permanente pueden obedecer, entre otras cosas, a:

+ Insuficiencia en la generación de fondos para mantener los activos circulantes necesarios para el desarrollo de la operaciones normales de la empresa o para su expansión, cuando el crecimiento del mercado lo demanda.

- + Ciclo de producción lento, por la actividad específica del negocio, aunado a fuertes inversiones en inventarios de productos en proceso.
- + Insuficiencia de capital de trabajo permanente, como consecuencia de sus reducidas utilidades, o retiros de las mismas.

3.3.5.3. SEGÚN EL DESTINO QUE SE LE DÉ

a) Créditos a la producción:

Son aquellos que se destinan a fomentar el desarrollo de las actividades productivas y permiten cubrir adecuadamente las diversas necesidades de financiamiento para la consolidación de producción de bienes y servicios. Son préstamos con destinos y garantías específicas, de carácter condicionado y que ameritan una especial supervisión durante su vigencia. Este tipo de créditos no pueden otorgarse a empresas dedicadas a la comercialización o la distribución.

b) Créditos al consumo:

Es un tipo de crédito orientado a resolver las necesidades de consumo de las personas que cuentan con niveles de ingresos fijo.

3.3.5.4. DE ACUERDO A LAS GARANTÍAS QUE ASEGURAN SU RECUPERACIÓN

a) Créditos sin garantía:

Es el crédito clásico, basado únicamente en la reputación y solvencia de la persona a la cual se le concede y que satisface las exigencias del acreedor. En este caso no existe otra garantía que la personalidad y la moralidad del acreditado, es decir, sus cualidades personales en relación con el medio que forma su campo de actividades.

b) Créditos con garantía real:

Esta clase de créditos se otorgan a cambio y con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía, pudiéndose dividir ésta en pignoratícia o bajo contrato de prenda; hipotecaria, preferentemente libre de gravamen, y fiduciaria. Dichas garantías deben de ser adecuadas, suficientes, de fácil identificación y realización, y convenientemente evaluadas y aseguradas.

3.3.5.5. POR EL PLAZO AL CUAL SE CONCERTA

a) Créditos a corto plazo:

Son aquellas operaciones de crédito en las que el plazo de redención de capital e intereses es igual o menor a un año.

b) *Créditos a largo plazo:*

Generalmente son aquellos que, por su cuantía y aspecto financiado, requieren más tiempo para su liquidación, el cual siempre será mayor a un año.

CAPÍTULO 4

EL CRÉDITO EN UNO

DE LOS MAYORES BANCOS MEXICANOS

4.1. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO

El análisis y la evaluación de crédito debe realizarse metódicamente y abarcando la información histórica, operativa, administrativa, económica y financiera de los sujetos solicitantes.

Su objetivo es conocer profundamente al cliente (solicitante), los factores internos y externos que le afecten en su desarrollo como ente económico, sus fuerzas y debilidades, así como sus necesidades financieras, para decidir profesional y oportunamente en cuanto a la calidad crediticia del sujeto analizado y determinar qué productos que ofrece el banco son los que satisfacen dichas necesidades.

Además, permite al nivel jerárquico, con las debidas facultades, tomar una decisión para autorizar o rechazar la solicitud de crédito.

Quien genere una operación de crédito tiene total responsabilidad de ésta y, por ello, de:

- La información contenida en el documento de análisis y evaluación del acreditado.
- La estructura del crédito.
- La administración y verificación del destino del crédito.”²⁶
- Establecer jurídicamente los contratos, los pagarés, los demás documentos del crédito y las garantías

²⁶ MANUAL DE CRÉDITO, BANCO NACIONAL DE MÉXICO, S.A., pág. II-1

4.2. CRÉDITOS BANCARIOS

4.2.1. FUNDAMENTOS

Los elementos que fundamentan la clasificación de los créditos bancarios son:

- Las necesidades de financiamiento de la empresa.
- La solvencia del acreditado.
- La calidad de la garantía.

Así, si procede la autorización de la solicitud de crédito, se otorgará el financiamiento bancario óptimo de acuerdo a los elementos recién mencionados.

4.2.2. PRODUCTOS BANCARIOS CREDITICIOS

A continuación se mencionarán los principales créditos otorgados por el banco en estudio, dando una breve explicación de cada uno de ellos.

4.2.2.1. PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO

Definición:

Es aquel financiamiento que se otorga al solicitante "de comprobada calidad crediticia, sin que exista una garantía específica y se establece con la sola firma del acreditado, o con la concurrencia adicional de un aval que garantice la operación" ²⁷

Se otorga para satisfacer necesidades de efectivo, proporciona liquidez inmediata para enfrentar erogaciones imprevistas o necesidades eventuales de carácter transitorio. Por lo anterior, es claro que no es ideal para pago de pasivos con otras instituciones ni para realizar inversiones fijas o permanentes.

Este crédito se documenta mediante un pagaré, respaldado únicamente por la persona acreditada y, en su caso, por quien concorra como aval. Es vital que los pagarés reúnan los requisitos establecidos en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su artículo 170.

²⁷ IBÍDEM, pág. X-10

Plazo:

La vigencia máxima de una línea de Préstamo Quirografario es de un año y los plazos de las operaciones oscilan entre 28 y 180 días.

Tasa:

Se aplican intereses anticipados o vencidos, según sea el caso y de acuerdo a las condiciones del mercado y de la situación de la tesorería del banco.

Monto:

Es indispensable establecer un límite (línea de crédito) para cada acreditado, usando como base el análisis y la evaluación que definieron la calidad de riesgo.

4.2.2.2. DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Definición:

"Es una operación de crédito mediante la cual un acreditado transmite en propiedad a una institución bancaria, títulos de crédito aceptados por un girador o suscriptor (letras de cambio o pagarés), no vencidos provenientes de operaciones auténticas originadas en venta de bienes o prestación de servicios reales." ²⁸

Se utiliza para cubrir necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción, distribución de bienes y servicios. Se realiza mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas, permitiendo recuperar en forma inmediata la inversión en documentos por cobrar para poder utilizarla en otros activos y generar mayor productividad.

Plazo:

El plazo está en función de los plazos que otorgue el acreditado a su clientela, de acuerdo a la naturaleza de su negocio. El vencimiento de los documentos descontados debe ser a plazo fijo y mayor a 10 días. La vigencia de la línea tiene como máximo un año.

Tasa:

Se cobran anticipadamente, calculando un descuento para obtener el valor presente del documento negociado.

²⁸ IBÍDEM, pág. X-13

4.2.2.3. APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE

Definición:

Es el financiamiento otorgado mediante contrato por el cual la institución bancaria pone a disposición del sujeto de crédito una cantidad de dinero. Se utiliza para cubrir diversas necesidades crediticias, generalmente a corto plazo y la tasa de interés se establece en función de la política respectiva de la institución, de la situación del mercado y de la capacidad de pago del cliente.

La Apertura de Crédito Simple debe documentarse a través de un contrato firmado por las partes que en él intervengan (acreditante, acreditado y, en su caso, aval); en dicho contrato se deben definir el importe del crédito, la vigencia, la fecha de vencimiento, etc. También se deben requisitar los pagarés, como medios de disposición; es indispensable que sean elaborados conforme a Derecho.

4.2.2.4. PRÉSTAMO DIRECTO CON COLATERAL

Definición:

"Es aquel financiamiento a corto plazo que se otorga al sujeto de crédito, en el cual el monto del crédito es equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito, como letras de cambio o pagarés que el acreditado endosa en garantía."²⁹

Se destina para acelerar el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar. Este tipo de créditos se documentan vía la suscripción que hace el sujeto de crédito a favor de la institución bancaria, en el que queda constituida e identificada la garantía en títulos de crédito aceptados o suscritos, los cuales deben estar endosados a favor del Banco. No se aceptarán documentos a cargo de empresas filiales, subsidiarias, o de familiares del acreditado.

Plazo:

Depende directamente del período de crédito que otorgue la empresa, sujeto del crédito, a sus clientes. Esto quiere decir que el plazo está en función del vencimiento de los documentos endosados (entre la fecha de suscripción y el vencimiento del pagaré).

²⁹ IBÍDEM, pág. X-25

Comisiones:

Por el trámite que implica la cobranza de los documentos, objeto de la garantía del crédito: se cobran las comisiones establecidas en la institución financiera.

4.2.2.5. PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO**Definición:**

"Es el instrumento específico y adecuado para financiar inventarios y gastos directos de explotación, fortaleciendo el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, agricultura y ganadería." ³⁰ Por ello, se puede clasificar en:

- * Avío Agrícola
- * Avío Ganadero
- * Avío Industrial
- * Avío a Empresas de Servicio

Se utiliza para la adquisición de materias primas, semillas para siembra, ganado de engorda, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Este crédito tiene destino específico, por lo tanto, el plazo y el monto de las amortizaciones tienen que adecuarse a la generación de fondos del cliente. El operador de crédito o Ejecutivo de Cuenta debe verificar que el dinero se esté invirtiendo en el objeto de su otorgamiento y debe dar seguimiento a la sana marcha del negocio.

El préstamo se documenta por medio de un contrato de Apertura de Crédito de Habilitación o Avío, en el que se especifica: monto, destino, plazo, forma de pago, plazo de disposición (y revolvencia, en su caso), intereses, garantías específicas y adicionales, etc. Se instrumenta el contrato privado, ratificado ante Corredor Público o funcionario con Fe Pública, e inscrito en la Sección de Comercio del Registro Público de la Propiedad.

Tasa:

Se debe aplicar la tasa para créditos a corto o mediano plazo. Los pagos de intereses serán vencidos, generalmente mensuales.

Garantía:

Este préstamo debe quedar garantizado con las materias primas y materiales adquiridos, así como con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque

³⁰ IBÍDEM, pág. X-30

éstos sean futuros o pendientes de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 322 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Dependiendo de la evaluación del riesgo, también se pueden contratar otras garantías, ya sean hipotecarias o prendarias. Siempre que existan esta clase de garantías, es importante asegurarlas a nombre del Banco o endosándole las respectivas pólizas.

4.2.2.6. PRÉSTAMO PRENDARIO CON GARANTÍA DE MERCANCÍAS

Definición:

Es el crédito que la Institución Bancaria otorga al cliente o empresa solicitante, equivalente a un porcentaje del valor comercial de las mercancías que deja en garantía. Su uso se justifica para satisfacer necesidades de adquisición de inventarios y desequilibrios de tesorería. Estos recursos otorgados son aplicados para mantener niveles adecuados de inventarios e intensificar la operación de la empresa.

El porcentaje y el plazo se determina en función de :

- La calidad del sujeto de crédito.
- Las características del mercado de la prenda y su vida útil.

Las mercancías constituidas como prenda deben asegurarse y depositarse en Almacenes de Depósito, o quedar bajo custodia de terceros, revisando el dictamen técnico de calidad.

Este crédito se documenta celebrando un contrato de Apertura de Crédito con Garantía Prendaria. Es necesaria la formalización de la prenda mediante Bono de Prenda, donde se describen los bienes amparados por certificados de depósito de Almacenes de Depósito. Las disposiciones de los recursos se realizan suscribiendo un pagaré.

Plazo:

Fluctúa entre 90 y 180 días; sin embargo, el plazo de la operación se fija según las características del sujeto de crédito, de las mercancías prendarias y del ciclo de negocios.

Tasa:

Los intereses se calculan en función del periodo de la operación y se documentan a través de un pagaré (medio de disposición).

4.2.2.7. PRÉSTAMO REFACCIONARIO

Definición:

Es un producto de financiamiento a mediano y largo plazo, utilizado para adquisición, reposición o sustitución de activos fijos, para aumentar la producción agrícola, ganadera e industrial.

La garantía específica la constituyen, principalmente, los bienes adquiridos. También, este crédito puede garantizarse, simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles, así como con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa, a cuyo fomento haya sido destinado el crédito, según el artículo 324 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Al igual que en el crédito anterior, las garantías deben asegurarse a favor de la Institución Bancaria o endosarle la póliza correspondiente. Además coincide con el Préstamo Prendario con Garantía de Mercancías, en que tiene destino, esto significa que los plazos y las amortizaciones deben fijarse en función de la generación de fondos de la empresa, y que se debe verificar el cumplimiento de la inversión en el objeto señalado.

Este préstamo se documenta en un contrato de Apertura de Crédito Refaccionario. Se definen las condiciones: monto, destino, plazo, forma de disposición y pago, tasa de interés, garantías específicas y adicionales. Dicho documento debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, en la sección correspondiente.

Tasa:

Los intereses serán calculados en base vencida.

Se cobran comisiones por apertura y por manejo o cancelación anticipada.

Plazo:

Los plazos máximos oscilan entre 3 y 7 años, fijando pagos mensuales, trimestrales o semestrales.

4.2.2.8. PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Definición:

“La hipoteca es una garantía real, constituida sobre bienes, generalmente inmuebles, que no se entregan al acreedor, y que da derecho a éstos en caso de incumplimiento de la

obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes, en grado de preferencia establecido por la Ley.”³¹

Este préstamo se utiliza para promover la construcción de inmuebles o para cubrir necesidades financieras de diversa índole.

Se documenta un contrato de Apertura de Crédito con Garantía Hipotecaria y los pagarés debidamente requisitados, como medio de disposición. La garantía hipotecaria debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

Existe una clase de préstamo hipotecario denominado **Préstamo Hipotecario Industrial**, es flexible en cuanto a lo que se refiere a destino y plazo. Puede enfrentar necesidades de adquisición de activos fijos, de inventarios, salarios y gastos directos indispensables para el fomento del negocio industrial, en su ciclo de producción.

Se opta por este préstamo:

- Cuando por la naturaleza y diversidad de necesidades de financiamiento no se pueden satisfacer con un Crédito de Habilitación o un Crédito Refaccionario.
- Cuando es necesario reforzar las garantías.

Continuando con la garantía, ésta se constituye sobre la totalidad de los bienes de la empresa (activos circulantes y fijos). La garantía debe estar asegurada a nombre del Banco o endosada la póliza a su favor. Como ya se mencionó, la constitución de la garantía hipotecaria debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, y tratándose de una hipoteca industrial, también se inscribe en el Registro Público del Comercio.

Tasa:

Se adecua el pago de los intereses a la generación de recursos de la empresa acreditada, fijando plazos mensuales, trimestrales o semestrales según sea lo más apropiado.

Plazo:

Se fija de acuerdo a la vida útil y generación de fondos de la empresa. Usualmente se otorgan de 5 a 7 años. Durante esta vigencia, el operador de crédito debe visitar al

³¹ IBÍDEM, pág. X-47

acreditado para constatar el buen funcionamiento y operatividad, abarcando aspectos de mercado y administración, entre otros.

4.3. ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITO

La administración del crédito es parte fundamental del proceso de otorgamiento y recuperación de crédito. Toda vez que un crédito ha sido analizado, presentado y aprobado, éste deberá cumplir las condiciones bajo las cuales fue aprobado y contar con la documentación necesaria que lo respalde antes de efectuar el desembolso correspondiente.

De igual importancia será el adecuado seguimiento durante la vida del crédito, a fin de mantener la calidad de cartera y prevenir eventualidades que puedan afectar el pago del mismo.

Dada la gran relevancia que reviste este proceso, la administración de crédito forma parte integral de los elementos a ser evaluados durante las revisiones de crédito.

4.3.1. EXPEDIENTE DE CRÉDITO

El elemento base para seguir una buena administración de crédito es el expediente de crédito, que debe estar siempre completo y en orden.

Se define como: "El elemento en donde se concentra toda la documentación que soporte las decisiones tomadas con respecto a cada cliente durante el proceso de negociaciones y gestiones, así como toda la correspondencia, incluyendo los estudios de crédito, autorizaciones y documentación legal en relación a las mismas."³²

4.3.2. ETAPAS

La administración de crédito comprende:

- a. Desembolso.
- b. Seguimiento.
- c. Recuperación.

³² IBÍDEM, pág. VII-3

4.3.2.1. DESEMBOLSO

"Es la entrega total o parcial del producto de una operación de crédito, debidamente autorizada dentro de facultades, según políticas y lineamientos de la institución bancaria." ³³

4.3.2.2. SEGUIMIENTO

"Es la acción y efecto de seguir observando atentamente el curso de la utilización que deberá hacer el acreditado de los recursos obtenidos motivo del crédito, así como de la generación de fondos para el pago correspondiente, manteniendo en todo momento bien definida la calificación de riesgo adecuada." ³⁴

El seguimiento tiene como misión continuar y estrechar las relaciones con los directivos de la empresa acreditada. Esto se realiza con el fin de detectar o prevenir oportunamente desviaciones en el desempeño de la organización o de sus principales accionistas.

El seguimiento implica la realización de diversas acciones. Llevarlas a cabo es deber del Ejecutivo de Cuenta. Cada una de ellas tiene una importante razón de ser y no deben considerarse como un mero trámite o una formalidad sin sentido. Así tenemos que se debe:

- Alcanzar tener un amplio conocimiento de los clientes que le han sido asignados. Esto quiere decir, estar consciente de los desembolsos, renovaciones, vencimientos de créditos, documentos y garantías, etc.
- Realizar visitas trimestrales. Estas se deben documentar en un reporte, donde se indica quien representa al Banco, al acreditado y cuáles fueron los asuntos tratados.
- Analizar y evaluar al acreditado anualmente. Si llega a suceder algún acontecimiento que afecte su nivel de riesgo significativamente, se debe realizar dicho estudio en un plazo menor.
- Calificar trimestralmente al acreditado de acuerdo a los criterios dictados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y por la propia Institución Bancaria.
- Verificar el cumplimiento de las obligaciones (condiciones de hacer y no hacer) contraídas por la empresa al momento de recibir el crédito. Se realiza con una periodicidad mínima de tres meses.

³³ IBÍDEM, pág. VII-6

³⁴ IBÍDEM, pág. VII-7

4.3.2.3. RECUPERACIÓN

Consiste en "cobrar lo prestado anteriormente, dentro de los términos y condiciones estipulados en los contratos y pagarés suscritos." ³⁵ La recuperación ha de suceder sin contratiempos siempre que el crédito haya sido otorgado con el análisis y evaluación debidos.

4.3.3. REALIDADES DE LA ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITO

Ya se ha explicado como debe efectuarse la administración y el seguimiento de crédito en forma ideal. Sin embargo, después de haber realizado una investigación de campo a 15 ejecutivos de cuenta, en un periodo de 6 meses, se observó que no se efectúa así.

4.3.3.1. DEFICIENCIAS

Las deficiencias en que pueden caer los Ejecutivos de Cuenta durante la administración de un crédito se clasifican en:

- a) Graves
- b) Importantes

4.3.3.1.1. DEFICIENCIAS GRAVES

Son las faltas que aumentan la posición de riesgo del banco, o bien aquellas en las que no existe cumplimiento de las resoluciones de crédito. La posición de riesgo se ve incrementada cuando no se cuenta con los elementos necesarios para ejercer jurídicamente o prácticamente los derechos del Banco.

4.3.3.1.2. DEFICIENCIAS IMPORTANTES

Son aquellas en las que se da:

- * Incumplimiento a políticas y procedimientos establecidos.
- * Falta de un seguimiento adecuado.
- * Documentación incompleta.

Generalmente éstas existen porque no se han cumplido todos los requisitos previos para el otorgamiento de un producto crediticio o porque no se han recabado todos los documentos que se establecen como necesarios para la formalización de los contratos de crédito.

³⁵ IBÍDEM, pág. VII-8

4.3.3.2. DEFICIENCIAS MÁS FRECUENTES

Cada Ejecutivo de Cuenta cae en distintas deficiencias, justificándolas con diversos argumentos (algunos válidos, otros no).

No obstante de que se señaló que el objetivo de la administración y el seguimiento es lograr un conocimiento óptimo de cada sujeto de crédito; esto sólo se considera relevante al momento de realizar el estudio de crédito, donde se solicita la autorización del otorgamiento de los productos crediticios. Una vez que se ha procedido con la aprobación, con frecuencia se descuida la comprobación del cumplimiento de las obligaciones de hacer y no hacer contraídas por los acreditados.

Por ejemplo, no se solicitan oportunamente los estados financieros anuales y parciales o se reciben con anomalías (sin nombre, puesto o firma). Esto significa que la información financiera que utiliza el Ejecutivo de Cuenta como base de sus análisis y evaluaciones, no goza de la vigencia o certificación debidas; lo cual puede llevar, en un momento dado, a colocar productos crediticios en las empresas o momentos equivocados.

Las visitas a los clientes para comprobar la correcta utilización de los fondos otorgados, para verificar el buen desempeño de la empresa y cumplimiento de las condiciones del crédito, no siempre se realizan con la periodicidad debida (trimestral). En los expedientes de crédito se encontró que algunos operadores de crédito no visitaban a sus clientes hasta por lapsos de 6 meses. Con estas acciones se corre un gran riesgo, existe la posibilidad de que se haya caído en una causa de vencimiento anticipado del crédito y el Ejecutivo de Cuenta no se haya dado cuenta de ello.

Otra tarea que se llega a realizar tardamente consiste en la elaboración de las calificaciones del acreditado, según los modelos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco. Estas calificaciones miden el riesgo que representa cada empresa para la Institución por el otorgamiento de créditos, ahí radica su importancia. A pesar de ésta, se han llegado a presentar casos en donde, el Ejecutivo de Cuenta si cumple con la elaboración oportuna pero no es real; lo que se quiere decir es que únicamente cambian la fecha del documento.

Una irregularidad más a su respecto consiste en que ambas calificaciones son contradictorias. La calificación según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores puede indicar que la empresa es de alto riesgo y la calificación de acuerdo al Banco que es estable; esto es un indicativo de la desatención por parte de los responsables.

La verificación de propiedades es un deber que también se relega o subestima. Realizarla ayuda a saber realmente con qué bienes cuenta la empresa acreditada, para enfrentar sus compromisos crediticios. Además hace evidente si se ha realizado una venta o compra de activo fijo durante la vigencia del crédito (condiciones de hacer y no hacer).

Ahora, haciendo referencia a las deficiencias relacionadas con la documentación legal se puede señalar que no se recolectan todos los dictámenes relativos a las reformas que sufre la sociedad acreditada o relativos a la renovación, revocación u otorgamiento de poderes. Ha llegado a suceder que los pagarés o contratos son firmados por personas que se creían apoderadas, pero cuyo poder realmente ya había perdido su vigencia.

Ha ocurrido, también, que los documentos que formalizan el crédito se elaboran comprometiendo a una persona moral que no existe; el nombre del acreditado no fue escrito como debiera, pues no se contaba con el dictamen que certificará la forma correcta de hacerlo. Si el cliente incumpliera sus obligaciones, no se tendrían instrumentos para exigir el resarcimiento de los perjuicios.

Por otro lado, además ha sucedido que una vez recolectados los dictámenes, éstos se refieren a escrituras que no han sido inscritas en los registros pertinentes, asunto que no se atiende y que equivale, al final de cuentas, a no tener dichos dictámenes.

Sobre créditos contractuales, se puede señalar que en algunos contratos se han omitido algunas condiciones de hacer y no hacer, por lo que no se puede exigir su cumplimiento.

En otros casos, se escriben erróneamente las características de las garantías. Por ejemplo, en caso de la garantía hipotecaria, se han escrito domicilios equivocados de los bienes inmuebles lo que imposibilita la correcta constitución de la hipoteca y aumenta el riesgo contraído por el Banco.

Cuando los contratos deben inscribirse ante el Registro Público de la Propiedad y/o del Comercio, este trámite no se realiza con la prontitud debida y se permite su retraso argumentando la gran burocracia imperante en el sistema mexicano.

Algo más que ocurre repetidamente es que los contratos y/o pagarés no se encuentran en la sucursal correspondiente para su custodia. En algunas ocasiones, los Ejecutivos de Cuenta se tardan en entregarlos o, si se va a ejercer acción jurídica en contra del acreditado, se recolectan sin dejar el resguardo de caja correctamente requisitado y firmado.

Ya que se ha hecho mención de los pagarés, se señalará las faltas más comunes en que se incurrir en relación a estos: Son llenados a doble máquina, se escriben erróneamente los nombres del acreditado y/o se omiten datos, como su domicilio.

Es relevante subrayar que lo que sucede respecto a la falta recién indicada es que una parte del pagaré es requisitada por la sucursal del Banco y otra por el cliente. Es muy raro, hoy en día, que un cliente acepte firmar un pagaré en blanco. Aquí está un indicativo de la endeble relación empresa acreditada-Institución bancaria (Parece que se sintieran contrarios y no colaboradores para lograr un mejor desarrollo de ambas organizaciones y la estabilidad de la nación).

Tratándose de créditos donde se condicione a contar con la póliza de seguros sobre los bienes que garantizan los recursos entregados por el Banco, el Ejecutivo de Cuenta, a veces, no atiende a la correcta expedición o endoso a favor de la Institución Bancaria (nombre jurídico correcto), sino que la acepta aunque diga simplemente la marca comercial. Esta organización (la marca) no existe jurídicamente, por lo que si las garantías sufren algún incidente, el Banco no tiene derecho alguno a recibir los beneficios del seguro.

Otra variable importante relacionada con la póliza de seguros es la vigencia. Ha habido ocasiones en que se han encontrado pólizas vencidas hace más de un año, por lo que de nada sirven.

Algunas deficiencias que suceden en relación a documentos o información del acreditado, se repiten con respecto al aval (cuando existe tal). Las más usuales son el atraso en la recolección de los estados financieros y en la verificación de sus propiedades.

Finalmente, en caso de empresas que han caído en cartera vencida, los Ejecutivos de Cuenta llegaban a poner en último lugar de sus funciones la negociación con éstas, para recuperar los créditos otorgados. Esto es evidente porque no elaboran los reportes mensuales de cartera vencida o porque los elaboran, sin indicar ninguna evolución en el procedimiento de cobro o reestructura.

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

CAPÍTULO 5

PROPUESTA PARA MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITOS OTORGADOS EN 1995

5.1. GENERALIDADES

Como se ha mencionado, varios de los problemas que se dan en la administración de los créditos otorgados en 1995 por uno de los más grandes bancos del país, radican en la desatención y descuido de algunos Ejecutivos de Cuenta.

Su cartera es revisada dos veces al año y como resultado de dichas revisiones, se determina el nivel de riesgo que implica cada Operador de Cartera para el Banco; entre más alta sea la puntuación, más elevado es el riesgo. Para determinar la calificación de riesgo entran varios elementos en juego, considerando su respectivo período de vigencia. Durante la revisión, algunos Ejecutivos de Cuenta buscan conseguir un período de tolerancia para entregar documentos que hacen falta en el expediente o están vencidos; se piensa que no se debe otorgar pues permite que se confíen...., saben que disminuirán su nivel de riesgo en el último minuto.

Un Ejecutivo de Cuenta organizado sabe la vigencia y vencimiento de:

- los créditos de sus clientes,
- los estados financieros, en los cuales basa sus análisis y evaluaciones,
- los informes de crédito,
- las verificaciones de sociedades y propiedades,
- las pólizas de seguros de los bienes otorgados en garantía, etc.

De esta manera, solicita su actualización anticipadamente. Ahora, tener toda la documentación vigente no es suficiente. Es necesario que lean cuidadosamente su contenido y concluyan al respecto.

Antes de continuar, se quiere señalar que cada crédito otorgado, cada cliente y cada Ejecutivo de Cuenta son casos totalmente distintos, por ello, no se puede señalar un modelo de administración ideal único. Sería totalmente falso e impráctico tratar de

encajar a cada caso en un formato; sin embargo, esto no significa que no haya lineamientos organizacionales estrictos y definitivos que seguir. Estos están contenidos en el Manual de Crédito de la Institución, si se sigue lo ahí explicado, la calidad de cartera del Banco será adecuada y no se estarán corriendo riesgos extraordinarios.

5.2. SOLUCIONES POSIBLES

Se ha conocido la realidad administrativa que se vive en esta Institución de Crédito a través de distintas vías:

- A) Análisis de la cartera de la Zona Centrometropolitana (junio a diciembre de 1996).
- B) Entrevistas a varios Ejecutivos de Cuenta de este Banco, ubicados en la zona en estudio, sobre su experiencia laboral.
- C) Entrevistas a varios Asesores de Crédito sobre posibles mejoras en la administración crediticia.
- D) Entrevista al Titular de Crédito sobre el punto de vista del Nivel Superior de los Ejecutivos de Cuenta.

Después de realizar estos distintos acercamientos a nuestro problema, se propone, en primer lugar, un modelo de actitud que deben tratar de seguir los Operadores de Cartera.

No pretende ser la panacea de la Administración y Seguimiento de Créditos otorgados, simplemente tiene como objetivo ser:

- I. Un recordatorio de la misión del Ejecutivo de Cuenta y
- II. Una guía para alcanzar un desempeño eficiente y efectivo.

Las recomendaciones que contiene este modelo son enunciativas y no limitativas. Existe una amplia gama de posibilidades para hacer frente **correctamente** a las responsabilidades que implica el otorgamiento de un crédito.

5.2.1. MODELO PARA LA ADMINISTRACIÓN Y SEGUIMIENTO DE CRÉDITOS OTORGADOS EN ESTA INSTITUCIÓN

- El Ejecutivo de Cuenta debe estar consciente de que su labor no termina con la colocación de productos crediticios entre su clientela. Su tarea continúa hasta que

recupere totalmente dichos créditos; además, los clientes no sólo necesitan créditos en una ocasión...

- Se debe mantener contacto directo con los clientes, para lograr un verdadero conocimiento de ellos, su entorno, su posición y sus necesidades. Se sabe que no todos los empresarios están abiertos al diálogo franco con los bancos; sin embargo, esto no es excusa. Ellos los necesitan y viceversa, por lo tanto, el Ejecutivo debe ser lo suficientemente hábil para encontrar la mejor manera de establecer un canal de comunicación con su cliente. Existen empresas en excelentes condiciones, con las que basta realizar las visitas trimestrales exigidas para determinar su desarrollo y requerimientos de fondeo. Por el otro lado, hay organizaciones que están en vías de crecimiento o en peligro de desaparecer, las cuales exigen atención más minuciosa; ya sea para ayudar a que liquiden sus préstamos o porque se observa que son viables y que son prospectos de excelentes clientes. La determinación de uno u otro caso se basará en el estudio de crédito que debe realizar el Ejecutivo.

- El Ejecutivo de Cuenta nunca debe olvidar que sus acciones son institucionales, no personales. Cuando actúa ante un cliente, no lo hace en su nombre, sino en nombre del Banco. Es factor determinante para que el empresario cree la imagen de esta Institución. Si el Operador de Crédito es profesional, responsable y consciente; a la Organización Bancaria se le atribuirán los mismos calificativos.

- El Ejecutivo de Cuenta de bajo o nulo riesgo, trabaja conjuntamente con las demás áreas del Banco. "No pide favores", involucra a todos los participantes en la relación con los clientes: Secretarías, personal de Sucursal, personal del Depto. Jurídico y Directores. Les comunica la importancia de su desempeño y les da el ejemplo.

- El Ejecutivo de Cuenta profesional se da cuenta de sus errores y cuando son corregibles, procede de inmediato a solucionarlos. En caso contrario, investiga todas las consecuencias posibles de su equivocación y busca la manera de aminorar los efectos negativos que le acarree al Banco. Además, le informa a su Nivel Inmediato Superior; esto lo hace para mantenerlo al tanto de la calidad de su cartera y para que no sea sorprendido por sus superiores o por el Área Institucional de Control de Riesgo.

- Se elaboran los reportes organizacionales con oportunidad. Tiene presente que existen cargas de trabajo estacionales y ha organizado su calendario para realizarlas, sin presiones fuera de lo normal.

- No se reciben documentos e informes para ser archivados... Los lee y trata de encontrar "señales de alarma" acerca del presente y futuro de sus clientes, de sus fuentes de pago y de sus garantías. De esta manera, el Ejecutivo puede prever "contingencias" que impidan a los clientes liquidar sus adeudos; podrá estar en posición de recomendar las medidas pertinentes para hacer frente a dichas contingencias o algunos productos del Banco creados para este tipo de situaciones. También, será capaz de ofrecer la cooperación de nuestra Institución para atender determinados asuntos (Banca Digital, AFORE, Banca Patrimonial, etc).

CUALIDADES DEL EJECUTIVO DE CUENTA DE ACUERDO A LA PROPUESTA PARA MEJORAR EL SEGUIMIENTO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS



La lista podría continuar pero se considera que se han señalado los aspectos más contundentes y definitivos para lograr que en este Banco el nivel de riesgo sea menor, sin disminuir la colocación de créditos y mejorando las relaciones Banco-Cliente.

Del otro lado de la moneda, es decir, por parte de y en la Institución, se recomienda que,

+ Se concientice al Depto. Jurídico de qué tan importante es como pieza de la Organización Bancaria. Su tarea no debe limitarse a llenar espacios en blanco en los contratos modelo, de acuerdo a los datos que le da el Ejecutivo de Cuenta. Debe dar su opinión acerca de los términos y condiciones que son óptimos para cada crédito y cada empresa, así el Banco estaría más "cubierto".

También debe estar abierto a explicar las distintas implicaciones que tiene una acción legal y estar al pendiente del avance de los juicios, en los casos de cartera vencida.

Se debe considerar parte del equipo de Crédito, no una entidad aislada.

+ Comunicar al personal de las sucursales sus responsabilidades y las consecuencias de su desempeño. Sus funciones no son un trámite: Elaboración de un pagaré, recibir los pagos de los clientes, realizar cargos y abonos en las cuentas, etc. Son indispensables para determinar el estatus y la actitud de un cliente. Cabe la posibilidad de que se cometan errores graves que ponen en riesgo la recuperación de un préstamo o la relación con un cliente, es deber de la sucursal informarlo al Ejecutivo de Cuenta para tomar las medidas correctivas. Si no lo hace, no evita que se descubra la equivocación...

+ El Ejecutivo de Cuenta debe conservar ciertos clientes. Se está haciendo referencia a clientes con créditos viciados, por errores cometidos por el Operador. Sin importar que estas equivocaciones hayan sido por ignorancia o con plena conciencia, el Ejecutivo debe hacerse responsable de su total recuperación y no delegar este deber en un colega; si lo hace, está afectando la calidad de la cartera de otro y, con ello, está incrementando su nivel de riesgo. Esto no es correcto...

+ Actualmente existe un sistema de bonificaciones por buen desempeño, el cual no es del todo estimulante. Al área centrometropolitana se asigna un monto a distribuir entre los mejores Ejecutivos, éste no resulta suficiente para premiar la superación. Es bien sabido quiénes son los mejores Operadores de Cartera Empresarial y ellos reciben los bonos; sin embargo, puede haber Ejecutivos que vayan disminuyendo su nivel de riesgo (esforzándose en eliminar sus vicios, prestando una real atención a su cartera, ofreciendo un mejor servicio a sus clientes y cuidando la posición del Banco) para los cuales no hay suficiente presupuesto de incentivos. Lo que se quiere decir es que la Institución debe

permitir a cada Nivel Superior determinar cuáles son los requerimientos para premiar la labor profesional que están desempeñando sus Ejecutivos.

Para concluir estos comentarios, es necesario expresar que lo aquí enunciado no se considera imposible. Todas estas proposiciones se consideran factibles, siempre y cuando, haya voluntad y trabajo arduo de parte de todas las personas involucradas en el proceso de Administración de Créditos otorgados por este Banco. Aplicando conocimientos y experiencia, teniendo una mente abierta, se podrá llegar a encontrar soluciones a la gran gama de problemas que se enfrentan en el trabajo cotidiano del otorgamiento, seguimiento y recuperación de créditos...

CONCLUSIONES

A lo largo de este documento se trató de explicar brevemente los protagonistas de una relación crediticia.

Tenemos a las empresas centro-metropolitanas, clasificadas en su mayoría como pequeñas y medianas, de tipo familiar. Esta última característica marca definitivamente el destino particular de cada organización. Sus directivos recurren al Banco para obtener recursos que los ayuden a solventar contingencias y no como parte de una planeación estratégica; aunque reconocen que, para sobrevivir en los mercados actuales, es vital realizar una planificación financiera.

Estos directivos y empresarios no ven a los Ejecutivos de Cuenta como aliados; no los ven como profesionales, capaces de asistirlos en la elección de los mejores productos crediticios, de acuerdo a sus requerimientos individuales.

Por otro lado, está la Institución Bancaria, cuyas actividades principales son la captación y colocación de recursos financieros. Al llevar a cabo esta última, es decir, al otorgar créditos, debe buscar fomentar la inversión productiva en el país, así cooperará con el desarrollo nacional.

El Banco, antes de otorgar un crédito, debe valorizar al sujeto que lo solicita tomando en cuenta principalmente el riesgo en que incurrirá y el tiempo estimado de recuperación.

En 1995 se otorgaron muy pocos créditos debido a la inestable situación macroeconómica; los productos crediticios que se concedieron fueron solicitados por empresas cuyos directivos y administradores probaron su capacidad de reacción ante las crisis, su confianza en la viabilidad de la organización y su calidad profesional. Por ello, sólo 20 %, aproximadamente, cayó en cartera vencida.

Es bien sabido que el material indispensable para realizar un estudio de crédito es la información. La calidad y oportunidad de ésta determinará la confiabilidad del análisis y evaluación elaborados. Un Ejecutivo de Cuenta debe trabajar arduamente para que dicha información siga fluyendo durante toda la vigencia del crédito para vigilar el desempeño del cliente.

Es comprensible que los empresarios únicamente se preocupen de entregar información cuando están aplicando por un préstamo; sin embargo, el Operador de Cartera debe hacerle entender que compartir datos de la organización es el mejor medio para dar un servicio óptimo a sus necesidades, para anticipar cambios drásticos que dañen el funcionamiento de la empresa, etc., es decir, debe fomentar la cooperación, que resultará benéfica para ambas partes. Se ampliarán las relaciones de negocios que sostienen, redituando en mayor captación y colocación de recursos para el Banco y mejores y más baratas fuentes de financiamiento para el sujeto de crédito.

El Ejecutivo de Cuenta es responsable de un crédito desde su otorgamiento hasta su recuperación y cada fase de ese proceso es importante. La administración del crédito puede hacer evidente la eficiencia del Operador de Cartera, pues éste conoce su utilidad y no la subestima.

Una buena administración impedirá que el Banco incurra en riesgos innecesarios: Recopilará e interpretará todos los informes que establecen las políticas y procedimientos de la Institución, no sólo porque así está dispuesto, sino porque le es indispensable para calificar correctamente su cartera de clientes.

Desgraciadamente, varios Ejecutivos de Cuenta se pierden en la rutina e incurren en deficiencias graves e importantes (Ninguna deficiencia o error es menor, pues cualquiera repercute en la posición del Banco ante sus acreditados). Lo peor de esto es que ellos lo saben y no le dan la relevancia debida; por ello, se recomienda se celebre una reunión donde se les invite a revalorizar sus funciones y responsabilidades, reconociendo que hay una gran diversidad de estilos de trabajo exitosos (agresivo, empático, perseverante, etc.) y que es posible lograr una administración idónea. Esta última afirmación fue comprobada al conocer a los mejores Ejecutivos de Cuenta de esta Institución.

ANEXO 1

PIB: TASA DE CRECIMIENTO (%) ANUAL Y TRIMESTRAL

AÑO	TASA ANUAL	TRIM I	TRIM II	TRIM III	TRIM IV
1994	3.5	0.7	4.8	4.5	4

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banco Nacional de México, Sociedad Anónima.

ANEXO 2

TASAS DE INTERÉS: CETES A 28 DÍAS Y CPP

MES DE 1994	CETES A 28 DÍAS	CPP ANUAL
	TASAS NOMINALES (%)	
Enero	10.52	13.22
Febrero	9.45	11.96
Marzo	9.73	11.53
Abril	15.79	14.16
Mayo	16.36	17.03
Junio	16.18	17.18
Julio	17.07	17.82
Agosto	14.46	17.16
Septiembre	13.76	16.73
Octubre	13.6	15.95
Noviembre	13.72	16.34
Diciembre	18.51	16.96

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banco Nacional de México, Sociedad Anónima.

ANEXO 3

CUENTA CORRIENTE: EVOLUCIÓN ANUAL Y TRIMESTRAL

AÑO	TOTAL ANUAL	TRIM I	TRIM II	TRIM III	TRIM IV
1994	(28,863.30)	(6,696.30)	(7,149.80)	(7,688.50)	(7,328.70)

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banco Nacional de México, Sociedad Anónima.

ANEXO 4

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES METAS DEL AUSEE Y PARAUSEE PARA 1995

CONCEPTOS	PROPUESTO EN DIC. 1994	AUSEE	PARAUSEE
Tasa de crecimiento del PIB (%)	4.0	1.5	-2.0
Tasa de inflación: Promedio anual		15.9	30.6
Tipo de cambio: Promedio anual	3.3	4.5	6.0
CETES a 28 días: Promedio anual (%)	11.0	24.0	40.3
Sector Externo: Cuenta Corriente (MD)	(31,100.00)	(14,098.00)	(2,376.10)
Cuenta Corriente/PIB (%)	8.0	4.2	0.9

FUENTE: El Mercado de Valores, Abril de 1995, pág. 26

ANEXO 5

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL ESPERADA POR EL PARAUSEE

CONCEPTO	TRIM I	TRIM II	TRIM III	TRIM IV	ANUAL
PIB (%)	-1.1	-3.9	-2.3	-0.6	-2.0
Inflación acumulada (%)	14.23	12.03	6.14	4.57	42.00

FUENTE: El Mercado de Valores, Abril de 1995, pág. 26

ANEXO 6

TASAS DE INFLACIÓN MENSUALES DE 1995

MES DE 1995	INFLACIÓN MENSUAL (%)
Enero	3.76
Febrero	4.24
Marzo	5.9
Abril	7.97
Mayo	4.18
Junio	3.17
Julio	2.04
Agosto	1.66
Septiembre	2.07
Octubre	2.06
Noviembre	2.47
Diciembre	3.26

FUENTE: Departamento de Estudios
Económicos de Banco Nacional
de México, Sociedad Anónima

ANEXO 7

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL DEL PIB EN 1995

TRIMESTRE	I	II	III	IV
PIB (%)	-0.97	-9.77	-8.12	-5.84

PIB ANUAL DE 1995: -6.2

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banco Nacional
de México, Sociedad Anónima

BIBLIOGRAFÍA

1. Anzola Rojas Sérvulo.
Administración de Pequeñas Empresas.
Editorial McGraw Hill, México, 1993.
2. Bop Disequilibrium.
La Balanza de Pagos y la Crisis Cambiaria de Diciembre de 1994.
Principales Causas y Efectos.
Premio IMEF 1995.
Agosto 1995.
3. Cunningham William H.,
Aldag Ramón J.,
Swift Christopher M.,
Introducción a la Administración.
Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V., 2a. edición, México, D.F., 1991.
4. Díaz Mata Alfredo,
Invierte en la Bolsa.
Guía para inversiones seguras y productivas.
Grupo Editorial Iberoamérica, S.A. de C.V., México, 1988.
5. García López Agustín.
Director General para la O.C.D.E.,
Conferencia "El Proceso de Apertura del Sistema Financiero Mexicano"
6. Guzmán Valdivia Isaac,
Humanismo Trascendental y Desarrollo.
Editorial Limusa, 6a. edición México, D.F., 1985.

7. Koontz Harold.
Wehrich Heinz.
Administración.
Editorial McGraw Hill. 3a. edición. México, D.F., 1990.

8. Pérez Murillo José D.,
Curso de Actualización, ¿Qué es un banco?,
México, 1987.

9. Prendes Joaquín.
Asesor de la Vicepresidencia de Supervisión Especializada de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
Conferencia "El Sistema Financiero Mexicano"

10. Saldaña y Álvarez Jorge.
Manual del Funcionario Bancario.
Editor Jorge Saldaña y Álvarez. México. 1992.

11. Villegas H. Eduardo.
Ortega Rosa Ma.,
El Nuevo Sistema Financiero Mexicano.
Editorial PAC, 7a. reimpresión de la 1a. edición. México. 1994.

12. **Diario Oficial de la Federación del 27 de Septiembre de 1976.**

13. **El Mercado de Valores, Abril de 1995.**

14. **Enciclopedia de México.**
Editorial Salvat, 3a. edición. México. 1977.

15. **La empresa,**
Dirección y Administración.
Curso básico de dirección de empresas. Volumen II,
Editorial Orbis. S.A., Barcelona. 1990.

16. **Ley del Banco de México.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
17. **Ley de Instituciones de Crédito.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
18. **Ley del Mercado de Valores.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
19. **Ley de Sociedades de Inversión.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
20. **Ley Federal de Instituciones de Fianzas.**
Editorial Porrúa, S.A., 29a. edición, México, 1994.
21. **Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.**
Editorial Porrúa, S.A., 29a. edición, México, 1994.
22. **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
23. **Ley General de Sociedades Mercantiles.**
Editorial Porrúa, S.A., 56a. edición, México, 1991.
24. **Ley General de Sociedades Cooperativas.**
Diario Oficial de la Federación del 3 de Agosto de 1994.
25. **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.**
Editorial Porrúa, S.A., 62a. edición, México, 1995.
26. **Ley para regular las Agrupaciones Financieras.**
Ediciones Delma, 2a. edición, México, 1994.
27. **Ley sobre el Contrato de Seguro.**
Editorial Porrúa, S.A., 29a. edición, México, 1994.

28. **Los empresarios y la modernización económica de México.**

Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa, México. D.F.. 1991.

29. **Manual de Crédito.**

Banco Nacional de México, S.A.