



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

PROPUESTA DE UN MODELO DE EVALUACION DEL DESEMPEÑO PARA UNIONES DE CREDITO EN MEXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN ECONOMIA
P R E S E N T A :

ANA LAURA MEDINA VAZQUEZ

ASESOR: FRANCISCO JAVIER SEVILLA GONZALEZ



MEXICO, D.F.

2004



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.

...a los que hicieron posible la culminación de este documento.

Gracias.

ÍNDICE.

INTRODUCCIÓN.	4
CAPITULO I. UNIONES DE CRÉDITO.	6
1.1. DEFINICIÓN DE UNIÓN DE CRÉDITO	6
1.2. OBJETIVO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO	8
1.2.1. OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	9
1.2.2. PRÉSTAMOS DE SOCIOS	9
1.2.3. COMPRAS EN COMÚN	10
1.2.4. SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA	11
1.3. LEGISLACIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO	11
1.4. CONSTITUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO	16
1.4.1. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO	22
CAPITULO II. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.	25
2.1. ANTECEDENTES	25
2.2. EVOLUCIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO	30
2.2.1. EL PAPEL DE NACIONAL FINANCIERA EN EL FOMENTO A LAS UNIONES DE CRÉDITO	33
2.2.2. EL FIRA Y EL FOMENTO A LAS UNIONES DE CRÉDITO	34
2.2.2.1. ESQUEMAS OPERATIVOS DE LA BANCA COMERCIAL CON ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO	35
2.2.2.2. DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS	36
2.3. SITUACIÓN ACTUAL	37
2.3.1. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	38
2.3.2. INFORMACIÓN CUALITATIVA	39
CAPITULO III. MODELOS DE EVALUACIÓN.	41
3.1. EL MODELO CAMEL	41
3.1.1. OBJETIVO E IMPORTANCIA DEL MODELO CAMEL	42
3.1.2. COMPONENTES DEL MODELO CAMEL	42
3.1.2.1. ADECUACIÓN DE CAPITAL	43
3.1.2.2. CALIDAD DE LOS ACTIVOS	44
3.1.2.3. MANEJO O GESTIÓN	45
3.1.2.4. RENTABILIDAD	47
3.1.2.5. LIQUIDEZ	47
3.1.2.6. SENSIBILIDAD A RIESGOS DEL MERCADO	49
3.2. EL MODELO PERLAS	51
3.2.1. OBJETIVO E IMPORTANCIA DEL MODELO PERLAS	52
3.2.2. COMPONENTES DEL MODELO PERLAS	55
3.2.2.1. PROTECCIÓN	55
3.2.2.2. ESTRUCTURA FINANCIERA EFICAZ	56
3.2.2.3. TASAS DE RENDIMIENTO Y COSTOS	59
3.2.2.4. LIQUIDEZ	62
3.2.2.5. CALIDAD DE ACTIVOS	63
3.2.2.6. SEÑALES DE CRECIMIENTO	65
3.3. OTROS MODELOS DE EVALUACIÓN	66
3.4. EL MODELO CAMEL Y PERLAS EN LOS ACUERDOS DE BASILEA	70

CAPITULO IV. PROPUESTA DE UN MODELO DE EVALUACIÓN PARA UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.	75
4.1. CARACTERÍSTICAS DEL MODELO PROPUESTO	75
4.1.1. LIMITACIONES DEL MODELO CAMEL ORIGINAL	75
4.1.2. LIMITACIONES DEL MODELO PERLAS	76
4.2. MODIFICACIÓN DEL MODELO CAMEL	84
4.3. DEFINICIONES DEL MODELO CAMEL MODIFICADO	90
4.4. PRINCIPALES INDICADORES DEL MODELO CAMEL MODIFICADO	94
4.5. APLICACIÓN DEL MODELO	96
4.6. RESULTADOS DEL MODELO	100
4.6.1. IDONEIDAD DE CAPITAL	102
4.6.2. CALIDAD DE LOS ACTIVOS	102
4.6.3. ADMINISTRACIÓN GERENCIAL	103
4.6.4. RENTABILIDAD	104
4.6.5. MANEJO DE LIQUIDEZ	104
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFÍA	108

INTRODUCCIÓN.

La principal función de una unión de crédito es ser una alternativa de crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, actuar como intermediario financiero entre sus socios y la banca comercial y de desarrollo, ayudando a disminuir costos financieros y a capitalizar y consolidar los recursos generados por los socios.

Si consideramos que con la crisis económica de 1994 el sector se vio seriamente afectado y aún así, existen uniones que sobrevivieron, valdría la pena analizar el funcionamiento de sus operaciones actuales para redefinir su funcionamiento y desarrollar estrategias que les permitan continuar con estabilidad en el mercado.

Actualmente en nuestro país no existe un modelo para evaluar el funcionamiento de las Uniones de Crédito y aunque existen algunas propuestas de análisis para el funcionamiento de estos intermediarios financieros, son aún muy parciales para lograr una evaluación completa del sector.

A nivel mundial existen modelos que funcionan como herramientas para analizar las diferentes áreas de una unión de crédito, estos son el CAMEL y PERLAS. Ambos modelos proponen razones financieras para evaluar esas áreas pero ¿son estas razones financieras las viables para conocer el funcionamiento del sector de Uniones de Crédito en México? Por esta razón el interés de plantear un modelo basado en estos dos, modificado a nuestro país, abarcando Uniones de Crédito de todos los sectores a nivel nacional.

Así, el objetivo de esta tesis es desarrollar un modelo de evaluación que permita conocer la productividad y eficiencia en la operación de las uniones de crédito en México e interpretar los resultados obtenidos de la aplicación del modelo para conocer las áreas críticas de una unión.

Se parte de la hipótesis de que aunque los modelos como el CAMEL y PERLAS han marcado la pauta para analizar la operación de las Uniones de Crédito, no sólo en Estados Unidos, también en algunos países de América Latina; en México este análisis puede iniciarse haciendo un híbrido entre ambos modelos; lo importante es la interpretación de los resultados obtenidos de la aplicación del modelo.

CAPÍTULO I. UNIONES DE CRÉDITO.

1.1. DEFINICIÓN DE UNIÓN DE CRÉDITO.

Para iniciar este estudio es necesario definir conceptos que nos permitan comprender el entorno del tema. Por ello iniciaré definiendo lo que es una unión de crédito. Para la Comisión Nacional de Defensa al Usuario de Servicios Financieros (CONDUSEF), "las Uniones de Crédito son instituciones financieras, constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros".¹

Las Uniones de Crédito "deberán constituirse como Sociedades Anónimas de Capital Variable, de acuerdo con la legislación mercantil".² Se trata de sociedades que están sujetas al cumplimiento de las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y a las contenidas en circulares de la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).³ Como sociedades anónimas también deben cumplir con la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Existen otras opiniones que señalan que las Uniones de Crédito son el resultado del conjunto de esfuerzos, tanto de micro como pequeños empresarios para acceder al financiamiento y a otros servicios. En el libro *Síntesis de la estructura bancaria y del crédito*, su autor las define como "agrupaciones de personas físicas o morales que pueden ser agricultores, ganaderos, industriales o comerciantes

¹ Comisión Nacional de Defensa al Usuario de Servicios Financieros, "Información sobre Uniones de Crédito", en http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/uniones_cred/uniones.htm, octubre 1 de 2003.

² Poder Ejecutivo Federal, "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito", Decreto en el Diario Oficial de la Federación, enero 14 de 1985, Artículos 41.

³ La supervisión y vigilancia de las Uniones de Crédito está a cargo de la CNBV.

que se constituyen de esta manera para obtener el crédito necesario para el desarrollo de sus actividades para las cuales son creadas".⁴

Retomando estas definiciones se podría resumir así: Una unión de crédito es un Organismo Auxiliar del Crédito, establecido como una Sociedad Anónima de Capital Variable, cuyo fin es facilitar el acceso de sus socios al crédito oportuno, facilitando el desarrollo de sus actividades.

Es importante destacar que las Uniones de Crédito no proporcionan servicios al público en general ya que sólo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios, los cuales pueden ser personas físicas o morales de un sector en particular, que comparten intereses comunes.

Cuando una empresa es accionista de una unión de crédito, puede lograr la comprensión de los directivos y consejeros de esa unión sobre las conveniencias de que ésta apoye con financiamiento el proyecto, lo que se debe a que las uniones están formadas por personas que también tienen empresas y a quienes resulta más sencillo comprender las necesidades de los solicitantes.

Existen uniones de crédito que pagan a sus accionistas importantes dividendos que les genera la operación financiera y comercial, por lo que además de recibir un trato diferente en el servicio, hay la posibilidad de obtener utilidades sobre las acciones propiedad de los socios.

Antes de tomar la decisión de convertirse en accionista de una unión de crédito, se tiene el derecho de solicitar se le informe cuál es la posición financiera de la unión, los servicios que proporciona, las características y requisitos de éstos, el capital, el precio de las acciones y las utilidades acumuladas o generadas en el año.

⁴ Pérez Santiago Fernando, *Síntesis de la estructura bancaria y del crédito*, Ed. Trillas, México, 1981, p. 55

Como ya se indicó, las uniones de crédito son empresas privadas, y también están sujetas a las disposiciones de la Ley General de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, cuyo cumplimiento está a cargo de la CONDUSEF.

1.2. OBJETIVO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

El objetivo está implícito en su definición, esto es, su fin es facilitar el acceso de sus socios al crédito. Si consideramos que las Uniones de Crédito son organismos auxiliares del crédito y que sólo a través de ellas las micro, pequeñas y medianas empresas pueden realizar operaciones que favorecen a los socios de la unión, entonces aquí radica su objetivo. Es decir, la facilidad que alcanzan los socios para la "obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos y hacer más eficientes sus procesos organizativos y administrativos".⁵ Pero además de esto, las uniones de crédito brindan los siguientes beneficios a sus socios:

- ❖ Poder de negociación para sus créditos.
- ❖ Mayor transparencia en el manejo de sus créditos y de las tasas de interés.
- ❖ Manejo productivo de sus recursos ociosos.
- ❖ Manejo financiero de sus recursos con criterio profesional.
- ❖ Capacitación a los socios en el análisis de proyectos de inversión.
- ❖ Asistencia técnica.
- ❖ Aprovechamiento de las economías de escala (compra-venta, servicios e industrialización).
- ❖ Conciencia de permanencia de los socios por su aportación.
- ❖ Selección rigurosa de socios.

Sin duda, estos beneficios son únicos para estas sociedades. Pero ahora, estudiemos con cuidado las siguientes facultades, que son objeto exclusivo de las uniones de crédito: otorgamiento de crédito, préstamos de socios, compras en común y servicios de asistencia técnica.

⁵ Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, "Uniones de Crédito", Boletín Informativo, 1994, p.5.

1.2.1. OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

Una persona física o moral puede acudir a una unión para gestionar la obtención de financiamiento, acompañando a la solicitud la documentación legal de la sociedad, estados financieros históricos y en su caso proyectados durante el plazo que solicite para el crédito, copia de las 3 últimas declaraciones anuales de impuestos y la mensual más reciente; si el financiamiento se requiere para compra de maquinaria y equipo, deben anexarse las cotizaciones del proveedor. También deben presentarse los documentos relacionados con la garantía que respaldará el financiamiento.

Las uniones tienen establecidas políticas para el otorgamiento de crédito, las que debe cumplir la empresa para hacerse acreedora al financiamiento. Estas organizaciones auxiliares no están autorizadas para otorgar créditos destinados al consumo.

Los requisitos y políticas para el otorgamiento de crédito pueden variar dependiendo de la unión a la que se solicite el financiamiento y es conveniente tomar en cuenta que la decisión del Comité de Crédito para la autorización no se fundamenta en que el solicitante sea accionista de la unión, sino en la viabilidad de la empresa, en las referencias del Buró de Crédito y en las garantías propuestas.

1.2.2. PRÉSTAMOS DE SOCIOS.

Las uniones de crédito también están facultadas para recibir préstamos de sus accionistas. Cuando una empresa cuenta con excedentes temporales de liquidez, los puede invertir en una unión de crédito, obteniendo a cambio tasas de interés muy competitivas con respecto a las que ofrecen otras opciones de inversión.

Los préstamos de socios se destinan a otorgar créditos a corto plazo, a los accionistas de la unión, o bien para invertirlos en valores gubernamentales y otros instrumentos autorizados de inversión; los recursos disponibles de las uniones para otorgar créditos también provienen de líneas de crédito con la banca de fomento, del capital aportado por los accionistas, de las utilidades acumuladas, y en algunos casos de préstamos de la banca comercial.

Al operar sin subsidios o participaciones del Gobierno Federal o la Administración Pública, las Uniones deben recuperar los créditos que otorgan; cuando un acreditado no cubre el financiamiento, las uniones pueden acudir a la vía judicial para la recuperación, la que en caso de no lograrse afecta el patrimonio de la unión, perjudicando a los otros accionistas de la sociedad.

1.2.3. COMPRAS EN COMÚN.

Existen Uniones de Crédito que se especializan en determinados sectores de la actividad económica, ya sea agrícola, agropecuario, industrial, comercial o de servicios; también se especializan por estados o regiones geográficas.

Cuando una unión se especializa en actividades económicas como la industria litográfica, el transporte de pasajeros, agencias distribuidoras de automóviles, gasolineras, fabricación de calzado o construcción, es posible agrupar los requerimientos de compra de cada empresa socia para fortalecer la capacidad de negociación de la unión ante los proveedores de esos requerimientos.

Por lo general, cuando una empresa accionista de una unión de crédito participa en la compra en común de los bienes y servicios necesarios en su operación productiva o transformación, logra obtener mejores condiciones de precio, calidad y seguridad en el abasto.

El margen comercial que la unión obtiene por estas operaciones se acumula a las utilidades en beneficio de sus accionistas.

Otra opción de servicios comerciales se encuentra en la comercialización, ya que la unión puede colaborar con una empresa accionista para promover la venta de los bienes y servicios que la empresa produce o proporciona.

1.2.4. SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA.

Las uniones de crédito especializadas en determinadas actividades económicas generalmente establecen convenios con proveedores de servicios enfocados a la actividad en que operan los accionistas de ellas; esto permite que las empresas reciban asistencia técnica en mejores condiciones sobre la opción de recibirla individualmente.

1.3. LEGISLACIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.

Actualmente las uniones de crédito están reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), publicada en el Diario Oficial del 14 de enero de 1985 y con vigencia a partir del 15 de enero del mismo año.

Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares de crédito que tienen que organizarse como sociedades anónimas de capital variable, en los términos del Artículo 41 de la LGOAAC que a la letra establece:

Artículo 41.- Las Uniones de Crédito deberán constituirse como Sociedades Anónimas de Capital Variable, de acuerdo con la legislación mercantil, en cuanto no se oponga a las siguientes disposiciones que son de aplicación general;

- i. Los socios podrán ser personas físicas o morales;
- ii. Todas las acciones, ya sean las representativas del capital sin derecho a retiro como las de capital con derecho a retiro, y salvo las características derivadas del tipo de capital que

representen, conferirán iguales derechos y obligaciones a los tenedores; y

iii. Para la transmisión de las acciones se requerirá indispensablemente la autorización del Consejo de Administración de la Sociedad.⁶

El número mínimo de socios en ningún caso puede ser menor de diez. El capital mínimo será el que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de acuerdo con la fracción I del artículo 8° de la LGOAAC.

La Ley establece que ningún socio puede ser propietario de más del 10% del capital pagado de una unión de crédito. Su capital se integra con las aportaciones que hacen sus accionistas.

La operación de las Uniones de Crédito está a cargo de sus mismos socios. Para ser socio de una unión de crédito se debe cumplir con los requisitos de participación establecidos en cada organización y adquirir determinado número de acciones de la unión de crédito. Cabe señalar que los depósitos que algún socio efectúe a alguna unión de crédito no cuentan con ningún tipo de seguro de depósito.

En general, la actividad de las Uniones de Crédito se someterá a las siguientes disposiciones, con base al Artículo 43 de la LGOAAC.

El importe total del pasivo real sumado al contingente, no podrá exceder en ningún caso de treinta veces el importe del capital pagado y las reservas de capital. Para tales efectos, se entenderá por pasivo exigible el importe de sus obligaciones y de las responsabilidades solidarias contraídas en garantía de sus socios.

⁶ Poder Ejecutivo Federal, "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito", Decreto en el Diario Oficial de la Federación, enero 14 de 1985.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores fijará límites menores al señalado en el párrafo anterior, cuando considere que las circunstancias financieras y de operación que concurren en algunas Uniones de Crédito así lo ameriten.

En los contratos de crédito de habilitación o avío, el acreditante se reservará el derecho de negociar, afectar en garantía o endosar a entidades financieras del país, los títulos que expida el acreditado por las disposiciones que vaya efectuando y se obligará, en su caso, a rescatarlos de acuerdo con lo pactado, a medida que se vayan haciendo los reembolsos del crédito; cada disposición estará de acuerdo con los ciclos de producción; la mora en el pago de una disposición, suspenderá el ejercicio del crédito y los frutos o productos futuros y los nuevos bienes que adquiera el acreditado para servicio de la unidad productiva dentro de la vigencia del contrato, quedarán en garantía sin necesidad de ulteriores anotaciones o inscripciones en el Registro Público de Comercio que corresponda, salvo que se trate de bienes inmuebles.

Cuando el crédito de habilitación o avío sea complementario de un crédito refaccionario y se formalice en el mismo instrumento, los plazos de aquél podrán ampliarse a los establecidos para el refaccionario, siempre que se observen los requisitos y condiciones señalados en el párrafo anterior.

El importe de todas las operaciones que las uniones de crédito practiquen para ser reembolsadas a plazo superior a trescientos sesenta días, no podrá exceder del 80% de sus obligaciones, entendiéndose por éstas todos los saldos que integren el pasivo real.

Las operaciones de crédito que practiquen con sus socios, deberán estar relacionadas directamente con las actividades de las empresas o negocios de éstos, y deberán tener las garantías que sean propias de cada tipo de crédito, sin perjuicio de las demás que puedan pactarse.

En las operaciones sin garantía real, excepto las de departamento especial, el importe total de las que practique un socio con la unión, en ningún caso podrá exceder de diez veces la parte del capital de la unión pagada por el socio más la proporción que le corresponda de las reservas de capital, incluyendo el superávit por revalorización de inmuebles.

En las operaciones con garantía real, su importe total podrá alcanzar hasta cuarenta veces la parte del capital de la unión pagada por el socio, más la proporción de las reservas y el superávit a que se refiere el párrafo anterior.

El saldo de las responsabilidades totales a cargo de un socio, incluidas las contraídas por medio de departamento especial, no podrá exceder de cincuenta veces el capital pagado por el propio socio más las reservas y el superávit mencionados en los párrafos precedentes.

Los valores que constituyan sus inversiones serán los aprobados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, sin que la inversión en valores de una misma sociedad pueda exceder del 15% del capital pagado de la unión, más las reservas de capital, ni del 10% del capital pagado de la emisora.

No excederá del sesenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas y bodegas, más el importe de la inversión en acciones de sociedades a que se refiere el Artículo 68 de la LGOAAC y de aquéllas que se organicen exclusivamente para adquirir el dominio y administrar inmuebles, siempre que en alguno de éstos, propiedad de la sociedad, la unión de crédito tenga establecida o establezca su oficina principal o alguna sucursal u oficina de representación. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetarán a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

El importe total de las inversiones en plantas industriales, no podrá ser superior al setenta por ciento del capital pagado y reservas de capital.

Cuando tengan saldos insolutos provenientes de créditos destinados a la adquisición de plantas industriales, las Uniones de Crédito no podrán acordar devoluciones de capital con derecho a retiro.

El importe de los gastos de organización o similares no podrá exceder del diez por ciento del capital pagado y reservas de capital.

Los depósitos de sus socios podrán ser retirados mediante recibos, órdenes de pago o cualquier otro documento, no negociable. En ningún caso podrá disponerse de ellos mediante cheques.

Las Uniones de Crédito que emitan títulos de crédito, en serie o en masa, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto, deberán tener un capital contable por un monto no menor de la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgo significativo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, y tomando en cuenta los usos internacionales en la materia, determinará cuáles activos y pasivos contingentes deberán considerarse dentro de la mencionada suma así como el porcentaje aplicable en los términos del Artículo 43-A de la LGOAAC.

Finalmente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se consideren integrantes del capital contable de las Uniones de Crédito.

1.4. CONSTITUCIÓN Y OPERACIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Se requiere autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), para la constitución y operación de una unión de crédito.⁷ Estas deben constituirse como sociedades anónimas de capital variable, de acuerdo con la legislación mercantil.

Para dar trámite a las solicitudes de autorización para el establecimiento de Uniones de Crédito, se requiere presentar la siguiente información y documentación:

- Carta solicitud.
 - Presentarla ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
 - Presentar escritura constitutiva e inscripción en el Registro Público de Comercio.
- Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la unión de crédito a su representante legal.
 - Depósito constituido en Bansefi, S.N.C., en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, por el 10% del capital mínimo exigido para su constitución.
- Datos generales de la unión de crédito en formación:
 - Denominación de la sociedad
 - Domicilio social.
 - Duración (debe ser indefinida).
 - Contar con un mínimo de 10 socios.
 - Actividad de los accionistas (de acuerdo a ramas económicas).
 - Capital social (indicar el importe y número de acciones).
 - * Capital con derecho a retiro (importe y número de acciones).
 - * Capital sin derecho a retiro (importe y número de acciones).

⁷ Ibid. Artículo 5.

- Capital pagado (importe y número de acciones).
- Determinar el tipo de actividad de los socios, aunque cabe señalar que hoy en día la LGOAAC señala que las Uniones de Crédito son mixtas.
 - i. Agropecuaria
 - ii. Comercial
 - iii. Industrial o
 - iv. Mixta
- Propósitos que se persiguen con la creación de la unión de crédito.
- Información acerca de los socios:
 - Lista de socios fundadores y capital que aportará cada uno de ellos, actividades a las que se dedican, descripción de instalaciones, capital con que operan en el caso de personas morales, ingresos y egresos anuales y utilidades.
 - La residencia de los socios debe ser en el lugar, Estado o estados colindantes de la zona donde se ha dado la autorización.⁸
 - Nexos patrimoniales con otros socios fundadores o vinculación de parentesco (Artículo 8°, fracción IV, último párrafo. LGOAAC)⁹
- Documentación comprobatoria de las actividades de los socios.
- Programa de Trabajo:
 - Plan de operación del Departamento Financiero.
 - Programa de Actividades del Departamento Especial.
 - Estados financieros Pro-Forma por los primeros 4 años de operaciones, de situación financiera, resultados y flujo de efectivo.
 - Plan de negocio.
 - Resumen ejecutivo.
- Cartas de intención de instituciones de crédito y fondos de fomento que hayan aceptado apoyar las operaciones de la unión.

⁸ Anteriormente las autorizaciones se otorgaban para operar sólo en determinados municipios y hoy eso ya no existe, por ejemplo ahora se puede tener el domicilio social en la Ciudad de México y tener socios en el Estado de Yucatán. El domicilio social es el municipio en que está la matriz de la Unión de Crédito y no es lo mismo que el domicilio fiscal, ya que este se refiere a una dirección específica para efectos fiscales.

⁹ Pérez Santiago, Fernando, *Síntesis de la estructura Bancaria y del Crédito*, Ed. Trillas, México, 1998, p.180

- Nombre de las personas que habrán de integrar el primer Consejo de Administración, Comisarios y Funcionarios, con su correspondiente curricula.
- Reporte del Buró de Crédito de los socios fundadores.
- Proyecto de escritura constitutiva, en apego al marco legal previsto en la LGOAAC.
- Pago de derechos por el trámite de la autorización para operar la unión de crédito. De acuerdo a lo que se establece en la Ley Federal de Derechos.
- Manuales de:
 - Crédito.
 - Operación.
 - Lavado de dinero.
 - Contabilidad.
 - Control interno.

Aunque la Secretaría de Hacienda y Crédito Público da a conocer durante el primer trimestre de cada año, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación el capital mínimo requerido para las uniones de crédito, no ha habido modificaciones desde el DOF del 13 de Junio de 2002, donde se indica que este monto asciende a \$2'736,000.

Por otra parte, las operaciones de las Uniones de Crédito se encuentran definidas en el Artículo 40 de la LGOAAC, donde se contempla lo siguiente:

I. 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;

II. Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de 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;

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

IV. 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;

V. 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 de la fracción II anterior 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 la fracción III de este artículo;

VI. 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;

VII. Recibir de sus socios depósitos de ahorro;

VIII. Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera;

IX. Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias;

X. 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;

XI. Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros;

XII. 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;

XIII. Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros;

XIV. Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios;

XV. La transformación que se señala en la fracción anterior 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;

XVI. 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; y

XVII. 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 del Banco de México.

Las operaciones señaladas en las fracciones XI a XIII de este artículo que realicen las Uniones de Crédito con terceros, en ningún caso constituirán su actividad preponderante.

Las actividades a que se refieren las fracciones VII y IX a XIII de este artículo, se efectuarán por medio de departamento especial.

Las uniones de crédito están en posibilidad de recibir de sus socios depósitos de ahorro hasta el 5 de junio de 2005. A partir de entonces sólo lo podrán realizar las Uniones que se hayan convertido en Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, o bien como Sociedad Financiera Popular, y se sujeten a lo señalado en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) con el objeto de salvaguardar los intereses de los ahorradores. Lo anterior, con motivo de que ni el Gobierno Federal ni las entidades de la Administración Pública Paraestatal, podrán responsabilizarse o garantizar el resultado de las operaciones que realicen estas organizaciones auxiliares del crédito, así como tampoco asumir responsabilidad alguna respecto del cumplimiento de las obligaciones contraídas con sus socios o con terceros.

Así como la LGOAAC señala las actividades permitidas a las uniones de crédito ésta también señala prohibiciones operativas las cuales se encuentran mencionadas en el Artículo 45 de la LGOAAC;

I. Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las personas expresamente autorizadas en el artículo 40, fracción II de la LGOAAC;

II. Emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión y los títulos de crédito a que se refiere la fracción III del artículo 40 de la LGOAAC; así como garantizar títulos de crédito con excepción de los suscritos en términos de lo dispuesto en dicha fracción III o los emitidos por sus socios, de acuerdo a lo señalado por el artículo 40 fracción I de la LGOAAC;

III. Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas, y establecimientos mercantiles o industriales, salvo el caso a que se refiere el artículo 40, fracción XIV de la LGOAAC, o bien cuando los reciban en pago de créditos o en garantía de los ya concertados, casos en los cuales podrán continuar la explotación de ellos, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria, por un período que no exceda de dos años a partir de la fecha de su adquisición.

En casos excepcionales, la Comisión Nacional Bancaria podrá prorrogar ese plazo por una sola vez, por el período que a juicio de la propia Comisión sea estrictamente necesario para el traspaso de los bienes de que se trate, sin que la prórroga exceda de dos años;

IV. Comerciar por cuenta propia o ajena sobre mercancías de cualquier género, salvo lo dispuesto en las fracciones XI, XII y XIII del artículo 40 de la LGOAAC;

V. Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles distintos a los permitidos para las uniones en este capítulo o en exceso de las proporciones señaladas en la fracción VIII del artículo 43 de la LGOAAC, excepto los que reciban en pago de créditos o por adjudicación.

Cuando los bienes y derechos a que se refiere el párrafo anterior, hubieren sido adquiridos en pago de deudas o por adjudicación en remate dentro de juicios relacionados con créditos a favor de la unión, deberán liquidarse, tratándose de bienes muebles, dentro del plazo de un año a partir de su adquisición y en el caso de inmuebles, dentro de un plazo de dos años;

VI. Otorgar valores, fianzas, garantías o cauciones o avales, salvo que sean en favor de sus socios o las garantías a que se refiere la fracción V del artículo 40 de la LGOAAC;

VII. (Derogada)

VIII. Operar sobre sus propias acciones;

IX. Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier otro documento, en descubierto, salvo en los casos de apertura de crédito concertada en los términos de ley;

X. Realizar operaciones a futuro de compra y venta de oro y divisas extranjeras;

XI. Hacer operaciones de reporto de cualquier clase; y

XII. Celebrar operaciones en virtud de las cuales puedan resultar deudores directos del establecimiento sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos que estas operaciones correspondan a préstamos de carácter laboral o sean aprobadas por una mayoría de cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración. Esta regla se aplicará a los ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas indicadas.

Cuando las inversiones hechas en los términos de la fracción VI del artículo 43 de la LGOAAC, los derechos reales adquiridos y los excedentes de inversión de conformidad con la fracción III del referido artículo 43, excedan en total del importe del capital pagado y reservas de capital, la unión procederá, dentro del plazo de noventa días, a partir del requerimiento que al efecto le haga la Comisión Nacional Bancaria, a la liquidación de dicho activo en la parte excedente, o al aumento del capital social necesario para observar la citada parte.

1.4.1. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

Desde el inicio de sus actividades, la unión de crédito requiere de una estructura administrativa que responda a la naturaleza de sus actividades y le permita desarrollar sus programas en forma adecuada. Un ejemplo de esta estructura se muestra en el siguiente diagrama:

EJEMPLO DE ESTRUCTURA ORGÁNICA

ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS	Es el órgano supremo de la Sociedad con amplios poderes de Administración, dominio sobre todos los activos de ésta y capacidad de acordar y ratificar operaciones que realice. Sus resoluciones son cumplidas por los administradores.
--	--

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	El Consejo de Administración de la unión de crédito, conforme a lo señalado en el Artículo 8° fracción VI de la LGOAAC, no será inferior a siete personas, que podrán desempeñar los cargos de Presidente, Secretario, Tesorero y cuatro Vocales, teniendo entre otras facultades y obligaciones, la de administrar los negocios y bienes de Sociedad.
GERENCIA	El puesto de Gerente será cubierto por la persona que designe el Consejo de Administración, tomando en cuenta que debe reunir ciertas características y conocimientos sobre operaciones bancarias y demostrar capacitación promotora y ejecutora. Su función principal consiste en cumplir las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas a través de las instrucciones precisas del Consejo de Administración
DEPARTAMENTO FINANCIERO	Se encarga de la obtención, manejo y canalización de los recursos, por lo cual actúa como el área financiera de la unión.
DEPARTAMENTO ESPECIAL	Su función principal es ejecutar las acciones de compras, comercialización y servicios, atendiendo las necesidades y peticiones de los socios.
DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO	Tiene a su cargo la supervisión oportuna y eficiente de los servicios de oficina, así como de las áreas operativas de la unión. Las uniones de crédito requieren de diversos órganos y una estructura con diferentes niveles de vigilancia y comités técnicos, que les permitan llevar a cabo sus actividades y desarrollar los programas de acuerdo con las políticas establecidas para alcanzar los objetivos que se ha fijado, así como de una planeación y una continua supervisión de sus procedimientos y sistemas de operación que garanticen el cumplimiento de sus programas de trabajo cualitativa y cuantitativamente.
ÓRGANOS DE VIGILANCIA	<u>Comisarios:</u> Cuentan con amplias facultades para examinar la contabilidad y demás documentos probatorios de la Sociedad, incluidos los del Consejo. Tienen derecho a asistir con voz, pero sin voto, tanto a las juntas de Consejo como a las asambleas generales de accionistas. Generalmente se nombran dos comisarios, un propietario y un suplente, pero pueden ser más.
	<u>Audidores internos:</u> Tienen como objetivo básico la revisión de las operaciones de la Sociedad, cuidando se cumpla con todos y cada una de las políticas de control interno; por tanto, debe vigilar que exista:

-
- Una adecuada protección de activos.
 - Información financiera veraz y oportuna.
 - Observancia de las políticas establecidas por la Dirección.
 - Apego al marco legal que le es aplicable como unión de crédito.

Audidores externos: Su finalidad es expresar una opinión sobre la razonabilidad de las cifras que presenten los estados financieros, que se someten a su consideración, en base a las normas de auditoría y principios de contabilidad generalmente aceptados.

CAPITULO II. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.

2.1. ANTECEDENTES.

En el siglo pasado en Alemania, el uso del crédito estaba muy limitado. Los pequeños comerciantes y sobre todo los agricultores, también en pequeño, tenían dificultad para obtener crédito. “Los alemanes Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883) y Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) se interesaron por las condiciones de vida de los trabajadores y los pequeños comerciantes y promovieron las sociedades cooperativas -bajo el nombre de “Bancos Populares”- que entraron en operación en 1857.”¹⁰ Fueron ellos los precursores de las Uniones de Crédito, también conocidas como Cooperativas de Ahorro y Crédito.

De 1852 a 1864, Hermann Schulze-Delitzsch y Friedrich Wilhelm Raiffeisen fundaron las primeras cooperativas de ahorro y crédito auténticas en Alemania. Agruparon a los agricultores en cooperativas que los organizaban, para que se les facilitara el uso del crédito bancario a tasas razonables de interés.

En 1857 Hermann Schulze-Delitzsch fundó la Unión General de Sociedades Cooperativas Basadas en la Autoayuda. Sus ideas difieren de las de Raiffeisen, quien se interesaba en el trabajador urbano más que en el campesino. Apoyó a la escuela económica liberal y admitió los dividendos en proporción al capital y la devolución del fondo de reserva en caso de disolución de la cooperativa.

A estos hechos le siguieron los esfuerzos realizados a principios del siglo XX por Alphonse y Doriméne Desjardins, los cuales fundaron una cooperativa de ahorro y crédito (caja popular) en Lévis, Quebec. Poco después, Alphonse, junto con los

¹⁰ Kimberly, Johnston, “Cooperativas de Ahorro y Crédito: El corazón de nuestras comunidades”, en <http://www.confecoop.org.co/suplementos.htm>, 18 de octubre de 2003.

americanos Edward A. Filene y Roy F. Bergengren, empezó a esforzarse por establecer cooperativas de ahorro y crédito en Estados Unidos.

En México, no hay antecedentes precisos sobre este tipo de organizaciones. La *Ley de Crédito Agrícola de 1926*, estableció las sociedades locales y regionales de crédito con cierta similitud a las uniones de crédito, pero no completamente iguales.

En 1932, la *Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares*, sufrió modificaciones, entre las cuales se da surgimiento a las uniones de crédito. La definición de la figura en ésta Ley era principalmente que operaran como instituciones auxiliares del crédito dirigidas a atender las necesidades de crédito de los pequeños empresarios, lo que era casi imposible de conseguir a través de la banca comercial.

En 1944, la Ley dio especialización a las uniones de crédito y señala esto en diferentes ramos:

- Agrícola
- Industrial
- Comercial y
- Mixta

Esta clasificación permitió facilitar el uso de crédito de los socios de las uniones y a practicar operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, a plazos mayores de 5 años. Trabajando de esta manera se daba oportunidad de adquirir acciones y obligaciones, manteniéndolos en cartera. En este periodo se otorgó la facultad a la figura de promover, organizar y administrar empresas afines.

En 1951, las modificaciones a la Ley señalaron los lineamientos regulatorios de las actividades de las uniones de crédito, tales como el importe al pasivo real

aceptado, las operaciones de descuento, préstamo o crédito que realizaban, concertación de operaciones en forma quirografaria, prendaria, hipotecaria, refaccionaria o de avío.

En 1962, en las modificaciones que se dieron a la Ley, se adicionó en el Artículo 88, parte VI, el importe del mobiliario y de los inmuebles de oficinas y bodegas, el cual no debía exceder del 40% del capital fijo pagado. En ese mismo año se estipuló que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros determinaría en cada caso, la proporción de capital pagado y, se estableció que el pasivo de las Uniones de Crédito por la adquisición de plantas industriales, no podría exceder del 50% de su valor.

En 1974, se agregaron varios artículos a la Ley, específicamente para uniones de crédito, tales como:

El Artículo 94 Bis, que estableció mantener el total del pasivo exigible de las instituciones de crédito en los renglones de activo, de la siguiente forma: 50% en el Banco de México, 25% en los valores, crédito y otros renglones de activo que señale el Banco de México, y el otro 25% en valores, créditos y otros activos.

El Artículo 94 Bis I, donde se precisó que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fijaría los porcentajes máximos de los pasivos a cargo de una sola institución de crédito.

En el Artículo 94 Bis II, se especificó que las organizaciones auxiliares podrían realizar operaciones con personas que tuvieran residencia o domicilio en el extranjero.

El Artículo 107 Bis, señaló que los préstamos, créditos y depósitos, se ajustarían a las reglas del Banco de México.

En 1978, al modificarse el Artículo 78, se reguló la constitución de las uniones de crédito como sociedades anónimas de capital variable de acuerdo con la legislación mercantil. En este mismo año el Artículo 87 Bis, aclaró que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros sería quien daría concesión para la constitución de una unión de crédito; pero en el Artículo 87 Bis I, se señaló que ésta podría ser revocada, si la unión no operaba de acuerdo con lo establecido en este artículo.

En ese mismo año de 1978 se agregaron varios artículos a la Ley, los cuales fueron:

- a. Artículos 94 Bis IV, 94 Bis V y 94 Bis VI, en los que se estableció la determinación de los documentos e información que las instituciones de crédito debían recabar para el otorgamiento del crédito; así como comunicar al Banco de México la relación nominal de los deudores, y la fijación máxima del 25% de capital social en las inversiones de sociedades financieras y bancos múltiples.
- b. El Artículo 95, estableció que las uniones de crédito debían publicar el estado mensual de sus operaciones y el balance general anual.
- c. El Artículo 96, contempló las reglas de estimación de los activos de las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares hechas por la Comisión Nacional Bancaria.
- d. El Artículo 100, que reguló la revocación de la concesión por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

En 1984, la *Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares*, se modificó y cambió a la *Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito*.

Hoy en día, las uniones de crédito se encuentran reguladas por la Ley General de Organización y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), expedida en el año de 1985. Este ordenamiento ha sido objeto de diversas reformas; sin embargo, en materia de uniones de crédito, las más importantes son las publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 15 de julio de 1993, toda vez que se desregula de manera significativa su marco normativo, con el propósito de fortalecer financieramente a las ya existentes, dotarlas de mayor autonomía de gestión y promover su desarrollo, en el contexto de una mayor competitividad. De igual manera, se pretende fomentar la creación de nuevas uniones de crédito más sólidas.

Esta decisión mostró la preocupación y detección por parte del gobierno por un problema que existía en la regulación operativa de estos intermediarios financieros.

Por otra parte, a partir del 29 de enero de 2004, las uniones de crédito y las demás Organizaciones Auxiliares, por disposición federal, tienen la obligación de:

I. Establecer medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos, omisiones u operaciones que pudieran favorecer, prestar ayuda, auxilio o cooperación de cualquier especie para la comisión del delito previsto en el artículo 139 del Código Penal Federal o que pudieran ubicarse en los supuestos del artículo 400 Bis del mismo Código:

Artículo 139.- Se impondrá pena de prisión de dos a cuarenta años y multa hasta de cincuenta mil pesos, sin perjuicio de las penas que correspondan por los delitos que resulten, al que utilizando explosivos, sustancias tóxicas, armas de fuego o por incendio, inundación, o por cualquier otro medio violento, realice actos en contra de las personas, las cosas o servicios al público, que produzcan alarma, temor, terror en la población o en un grupo o sector de ella, para perturbar la paz pública, o tratar de menoscabar la autoridad del estado, o presionar a la autoridad para que tome una determinación.

Artículo 400-bis.- Se impondrá de cinco a quince años de prisión y de mil a cinco mil días multa al que por sí o por interpósita persona realice cualquiera

de las siguientes conductas: adquiera, enajene, administre, custodie, cambie, deposite, de en garantía, invierta, transporte o transfiera, dentro del territorio nacional, de éste hacia el extranjero o a la inversa, recursos, derechos o bienes de cualquier naturaleza, con conocimiento de que proceden o representan el producto de una actividad ilícita, con alguno de los siguientes propósitos: ocultar o pretender ocultar, encubrir o impedir conocer el origen, localización, destino o propiedad de dichos recursos, derechos o bienes, o alentar alguna actividad ilícita.

II. Presentar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, reportes sobre:

Los actos, operaciones y servicios que realicen con sus clientes y usuarios, relativos a la fracción anterior, y

Todo acto, operación o servicio, que pudiese ubicarse en el supuesto previsto en la fracción I de este artículo o que, en su caso, pudiesen contravenir o vulnerar la adecuada aplicación de las disposiciones señaladas en la misma, que realice o en el que intervenga algún miembro del consejo de administración, administradores, directivos, funcionarios, empleados y apoderados.

Los reportes a que se refiere la fracción II de este artículo, de conformidad con las disposiciones de carácter general previstas en el mismo, se elaborarán y presentarán tomando en consideración, cuando menos, las modalidades que al efecto estén referidas en dichas disposiciones; las características que deban reunir los actos, operaciones y servicios a que se refiere este artículo para ser reportados, teniendo en cuenta sus montos, frecuencia y naturaleza, los instrumentos monetarios y financieros con que se realicen, y las prácticas comerciales y financieras que se observen en las plazas donde se efectúen; así como la periodicidad y los sistemas a través de los cuales habrá de transmitirse la información.¹¹

2.2. EVOLUCIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Con un marco jurídico apropiado, el sector de las uniones de crédito inició su despegue real a principios de la década de los 90's, fuertemente impulsado como canal de distribución para un importante volumen de recursos financieros - principalmente de la Banca de Desarrollo-, ofreciendo una alternativa real de

¹¹ Diario Oficial de la Federación, Decreto publicado el 28 de enero de 2004.

financiamiento con claras ventajas competitivas, como tasas de interés mas atractivas y esquemas de garantías menos "rigurosos" que los establecidos por la oferta crediticia tradicional. Durante los años 1992 a 1994 se experimentó un crecimiento de la cartera colocada a través de este tipo de intermediarios financieros con operaciones de muy variado giro, nivel de apalancamiento, importe y calidad crediticia.

La crisis de 1995 - 1996 confrontó a muchas de estas empresas a una revisión integral de sus operaciones en un entorno gravemente adverso en lo macro y microeconómico; en primera instancia se originó una astringencia crediticia por parte de la Banca de Desarrollo; a la vez "las tasas de interés de sus acreditados se elevaron drásticamente acorde a la situación económica del momento, lo que generó graves problemas de recuperación de cartera que a su vez se tradujeron en incumplimientos con sus acreedores. Esta situación provocó una problemática generalizada, ocasionando en última instancia una dramática reducción del número de Uniones de Crédito de 402 al cierre de 1994 a 315 Uniones de Crédito en diciembre de 1995, a 222 en el año 2000 y a 210 uniones de crédito en operación para septiembre de 2002."¹²

De acuerdo al Catalogo Financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el sector financiero número 85: uniones de crédito, en el año 2000, había en operación 222 uniones de crédito distribuidas por todos los estados de la República Mexicana. Algunas de ellas son las siguientes:

Uniones de Crédito	
Razón Social	Fecha de Actualización
Agrícola del Yaqui, S.A. de C.V.	17/11/2000
Abarrotero, S.A. de C.V.	17/11/2000
Ganadero de Tabasco, S.A. de C.V.	17/11/2000
Industrial y Agropecuario de la Laguna, S.A. de C.V.	17/11/2000

¹² Condusef, "Información sobre Uniones de Crédito", en http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/uniones_cred/uniones.htm, 20 de octubre de 2003.

Crédito Agrícola y Ganadero, S.A. de C.V. Unión de Crédito	17/11/2000
Agrícola Ganadero e Industrial de Los Reyes, S.A. de C.V.	17/11/2000
Creditor Mexicano, S.A. de C.V.	22/01/2002
Del Estado de Puebla, S.A. de C.V.	17/11/2000
De la Industria del Vestido y del Bordado de Aguascalientes, S.A. de C.V.	17/11/2000
De Constructores y de Servicios de Yucatán, S.A. de C.V.	17/11/2000
Alpura, S.A. de C.V.	17/11/2000
Empresarial de Occidente, S.A. de C.V.	17/11/2000
Producción y Comercio, S.A. de C.V.	17/11/2000
Comercial de distribuidores de Automóviles, S.A. de C.V.	17/11/2000
De la Industria Litográfica, S.A. de C.V.	17/11/2000
De Los Fundidores y Maquinadores, S.A. de C.V.	17/11/2000
Industrial del Calzado de Jalisco, S.A. de C.V.	17/11/2000
Industrial del Calzado de Guanajuato, S.A. de C.V.	17/11/2000
Del Comercio, Servicios y Turismo del Sureste, S.A. de C.V.	17/11/2000
De las Artesanía y Joyería, S.A. de C.V.	17/11/2000
Del Comercio e Industria y Servicios Turísticos de Occidente, S.A. de C.V.	17/11/2000
De Gasolineros de Veracruz, S.A. de C.V.	17/11/2000
Del Comercio, Servicios y Turismo de Mazatlán, S.A. de C.V.	17/11/2000
De la Industria de la Curtiduría del Estado de Guanajuato, S.A. de C.V.	17/11/2000
Del Comercio Servicios Turismo y la Industria del Estado de Tabasco, S.A. de C.V.	17/11/2000
Fomento Agropecuario Industrial y Comercial de Coahuila, S.A. de C.V.	17/11/2000
Empresarial Metropolitano, S.A. de C.V.	17/11/2000
Agropecuaria Industrial y Comercial del Sur del Estado de Yucatán, S.A. de C.V.	17/11/2000
De la Pequeña Empresa e Industria de Querétaro, S.A. de C.V.	17/11/2000
Agropecuaria Comercial Industrial y de Servicios del Estado de Colima, S.A. de C.V.	17/11/2000
Agropecuaria e Industrial del Centro del Estado de Chiapas	17/11/2000

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
<http://www.shcp.gob.mx/servs/casfim/sector85.html>

Después de la crisis, la nueva etapa económica del país, está permitiendo la operación de aquellas uniones que atendieron con oportunidad sus requerimientos de actualización, equipamiento, profesionalización, reestructuración y consolidación financiera, y que operan con principios de sanas prácticas

crediticias. Hoy la mayor parte de ellas encuentran su fondeo en primer lugar en los créditos que les otorgan sus propios miembros (socios) y en menor medida de préstamos de la banca de desarrollo y comercial o de su mismo patrimonio.

2.2.1. EL PAPEL DE NACIONAL FINANCIERA EN EL FOMENTO A LAS UNIONES DE CRÉDITO.

En 1996 se transfirieron 189 uniones de crédito al Fideicomiso de Recuperación de Cartera (Fiderca), derivado de la crisis económica y después de la suspensión de las líneas de financiamiento otorgadas por Nafin.

A septiembre de 2002 Nafin tenía registradas 210 Uniones de Crédito, de éstas 23 contaban con una línea de financiamiento "abierta", nueve estaban con "línea cerrada", dos sin presentar operaciones y seis en proceso de desincorporación. Por eso, sólo 32 uniones estuvieron activas en la red de intermediación institucional. De los 68 mil millones de financiamiento que otorgó durante 2003 Nafin a las empresas, sólo entre 8 y 10 por ciento lo canalizó por medio de los intermediarios financieros especializados.¹³

La resistencia de Nafin a financiar al sector de intermediarios financieros especializados por las experiencias del pasado, es algo que debe superarse. "Se debe aprender de esas experiencias, pero hay que recordar que no fue sólo el sector de las Uniones de Crédito el que hizo algo mal, sino Nafin también. Es un estigma que tienen con el sector, pero las uniones sanas siguen trabajando sin ellos."¹⁴

Para el director general de la Unión de Crédito Alpura, Nafin ha hecho demasiado rígidos sus sistemas, por ello a las uniones sanas no les interesa tomar sus recursos. "El sector se viene depurando, de las que quedan una gran parte se está

¹³ Véase: "Desinterés de Uniones de Crédito sanas en tomar recursos de Nafin", Periódico El Financiero, 25 de febrero de 2003.

¹⁴ Idem.

fortaleciendo y no con los recursos de ellos. Nos parece bien que ahora obren con prudencia para no cometer las mismas torpezas, pero son tiempos de mayor análisis y profundidad, para crear verdaderos sistemas de trabajo con todos los intermediarios."¹⁵

Por su parte, Ignacio Landa Ventosa, director general de la Unión de Crédito Nuevo Laredo, consideró que Nafin tiene una serie de planteamientos equivocados del sector, producto de la mala experiencia que se tuvo hace unos años. Por eso "es necesario seleccionar cuáles son las uniones de crédito que son viables para Nafin y a partir de ahí empezar a elaborar programas con los que pudieran tener mayor acceso al financiamiento, al existir uniones con capital superior a lo que marca la legislación y que no operan con Nafin. Se debe separar el problema, de cuáles de las que operan están bien soportadas y analizar por qué no operan con ellos. Y, por el otro, las que no tienen los parámetros buscar que los socios contribuyan con el capital."¹⁶

2.2.2. EL FIRA Y EL FOMENTO A LAS UNIONES DE CRÉDITO.

En México, la experiencia plantea que el rol gubernamental en la Banca de Desarrollo es el correspondiente a una institución de *Segundo Piso*, tomando en consideración la experiencia de 47 años de los Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (FIRA), del Banco de México (Banco Central), que ha representado en la última década en promedio el 40% del financiamiento total bancario destinado al sector rural.

Desde su fundación, FIRA ha mantenido las tres políticas básicas siguientes: a) actuar siempre como banco de segundo piso; b) inducir siempre la participación del sector privado; y c) apoyar no sólo el fomento de la oferta de productos y

¹⁵ Idem.

¹⁶ Idem.

servicios financieros, sino también el desarrollo de mejores sujetos de crédito con fomento tecnológico (apoyo a la demanda).

En relación al fomento a las Uniones de Crédito, FIRA participa de la siguiente manera.

2.2.2.1. ESQUEMAS OPERATIVOS DE LA BANCA COMERCIAL CON ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

Especial mención merece este tipo de esquemas operativos en el que se facilita la participación de la banca comercial privada utilizando como una ramificación a algunas Organizaciones Auxiliares del Crédito (OAC), que están reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tales como Uniones de Crédito, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Almacenadoras y Arrendadoras, entre otras.

Para tal propósito, FIRA ha establecido incentivos para fomentar estas alianzas, aprovechando el conocimiento y presencia de las OAC en algunos nichos específicos del sector rural, estableciendo de esta manera mecanismos eficientes de dispersión del riesgo al incorporar capital privado en el financiamiento. “A este respecto, es relevante la intervención de las Uniones de Crédito, que son intermediarios cuyos accionistas son los propios acreditados, cuya participación en los resultados operativos de los FIRA representaron el 3.6% en el ejercicio 2001, en beneficio de alrededor de 36,000 productores con la participación de 56 Uniones de Crédito.”¹⁷

¹⁷ Acevedo, Rommel, “ALIDE y el financiamiento de la agricultura y el medio rural”, XXXII REUNION ORDINARIA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ALIDE, Santiago, Chile, 16 y 17 de mayo del 2002, p. 12, en http://www.alide.org.pe/08_Asamblea/ALIDE%2032/16-05_AGR_Rommel%20Acevedo.htm, octubre 28 de 2003.

2.2.2.2. DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

Reconociendo el bajo grado de desarrollo de intermediación financiera que tienen los intermediarios financieros no bancarios y el alto potencial que representa su presencia en los mercados financieros rurales, FIRA ha instrumentado una estrategia que permita su fortalecimiento y desarrollo

Esta acción se inició en 1997, con el propósito de incidir en el fortalecimiento, profesionalización y desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios; para ello, en principio se estableció e instrumentó el *Esquema para la Capitalización, Modernización y Consolidación de las Uniones de Crédito*. El programa “opera con base en un esquema de descuentos de hasta 40 por ciento, para quienes cumplan con ciertos requisitos de elegibilidad y cuyos créditos hayan sido financiados con recursos propios de la unión.”¹⁸ Al mismo tiempo, busca promover la capitalización y fortalecimiento de aquellas uniones de crédito que presenten viabilidad. Así, mediante el esquema señalado “se beneficiaron 41 uniones de crédito que participan en la intermediación financiera con recursos de FIRA, lo que dio como resultado el diagnóstico de cada una de estas organizaciones auxiliares de crédito, estableciendo un plan de fortalecimiento que las conduzca hacia un proceso de calificación.”¹⁹

ESQUEMA DE DESCUENTOS EN LOS PAGOS DE LOS DEUDORES

Saldo de la Deuda	Descuento	Descuento ponderado
Primeros \$500,000	40%	40%
Entre \$500,000 y \$1,000,000	40% por los primeros \$500,000 20% por los \$500,000 restantes	Entre 30% y 40%

¹⁸ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Desarrollo Agropecuario y Recursos Naturales”, en <http://www.shcp.gob.mx/docs/cp97/desagrop.html>, 28 de octubre de 2003.

¹⁹ FIRA, “Esquema para la Capitalización, Modernización y Consolidación de las Uniones de Crédito” en <http://www.fira.gob.mx/ServiciosProgramas/servicios.asp>, 28 de octubre de 2003.

Entre \$1,000,000 y \$2,000,000	40% por los primeros \$500,000 20% por los siguientes \$500,000 18% por el \$1,000,000 restante	Entre 24% y 30%
Entre \$2,000,000 y \$4,000,000	40% por los primeros \$500,000 20% por los siguientes \$500,000 18% por el \$1,000,000 restante 16% por los \$2,000,000 restantes	Entre 20% y 24%.
De \$4,000,000 en adelante	20% por los primeros \$4,000,000	20% o menos dependiendo del monto del adeudo

* El acreditado recibirá el descuento respectivo, al momento en que realice cada pago de su crédito vigente o reestructurado.

* Para las agrupaciones del sector social (Uniones de Crédito, etc.) el apoyo será por socio activo.

FUENTE: www.shcp.gob.mx/docs/proofsap.html, OCTUBRE 28 DE 2003.

Al mes de febrero de 2002, de 137 intermediarios financieros no bancarios (56 uniones de crédito y 81 Agentes PROCREA) que participaron con FIRA, cuatro uniones de crédito contaron con una calificación emitida por empresas calificadoras de riesgo de prestigio internacional; por su parte, los Agentes PROCREA están en proceso de realizar sus diagnósticos respectivos que les permitirán acceder a una posterior calificación. Con esta estrategia se está incorporando la participación en los mercados financieros rurales de dos nuevos tipos de agentes: las empresas de diagnóstico y las calificadoras de riesgo, que tradicionalmente no habían incursionado en estos mercados.

2.3. SITUACIÓN ACTUAL.

De las 402 uniones de crédito que operaban antes de 1994-1995, quedan 210 dadas de alta en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de las cuales sólo 135 trabajan de forma regular dentro de lo establecido por las autoridades financieras. Sin embargo la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sigue dando autorizaciones para operar, tan solo en el 2003 autorizó a 3 uniones de crédito.

2.3.1. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

De las 210 uniones de crédito en operación, el 59% se ubican en el Nivel I (consideradas como grandes), debido a que sus activos son mayores a 20 millones de pesos, en el Nivel II se encuentran el 30% con activos entre 5 y 20 millones y el Nivel III, 11% con activos menores a 5 millones de pesos. El número de socios se redujo sustancialmente al pasar de casi 80 mil en septiembre de 2001 a 72 mil en igual mes del año 2002.²⁰

De las 192 Uniones de Crédito a las que se les revocó el permiso de operaciones²¹, el 51% estaban en el Nivel III, el 28% en el Nivel II y el 21% restante en el Nivel I.²² Estas entidades víctimas de la crisis de 1994 fueron canalizadas al Fideicomiso Liquidador de Instituciones y Organizaciones Auxiliares del Crédito (Fideliq) para darles una salida ordenada del mercado y poder concluir su liquidación.

De acuerdo con los datos de la Comisión, la utilidad de las uniones en operación se ha deteriorado al bajar los ingresos por servicios. Al cierre de septiembre de 2002 obtuvieron una ganancia de 20.1 millones de pesos, lo que significó una reducción de 7.5% respecto a la utilidad reportada en igual periodo de 2001.²³

La captación creció 5.9% al acumular un monto por 8,297 millones de pesos; el 59 por ciento de la captación provino de préstamos de socios; 24 por ciento se constituyó por créditos bancarios y 13 por ciento resultó de financiamientos de otros organismos. En tanto que la captación directa sólo representó el 4% del total,

²⁰ Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Uniones de Crédito", Boletín Estadístico, Tomo I, No. 1, Septiembre de 2002, p. 18.

²¹ Es decir que perdieron su autorización por no cumplir con los requisitos necesarios para seguir prestando sus servicios.

²² Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Uniones de Crédito", Boletín Estadístico, Tomo I, No. 1, Septiembre de 2002, p. 19.

²³ *Ibid*, p. 20.

en donde destacan los depósitos de socios en 25.2% contra el 12.5% de las cuentas de ahorro.²⁴

La cartera de crédito de las 135 entidades de septiembre de 2002, respecto al mismo periodo de 2001, aumentó 8.5% en términos reales, al pasar de 7,330 millones a 7,949 millones de pesos. Mientras que la cartera vencida presentó cierta mejoría gracias al proceso de supervisión, consolidación y depuración que ha hecho el órgano regulador, pues al cierre del tercer trimestre de 2002 los créditos vencidos disminuyeron 12%.²⁵

Las 135 Uniones de Crédito regulares “registraron un capital de 2,311 millones de pesos a septiembre de 2002, lo que implicó un incremento anual de 21.7% respecto al mismo periodo del año anterior. Los resultados de las 75 entidades restantes no se tomaron en cuenta, ya que proporcionaron dicha información seis meses después de la fecha pactada.”²⁶

El 82% de las uniones que operan en el país están catalogadas como mixtas, mientras que 18 por ciento se concentran en los sectores de comercio, agropecuario e industrial. Por distribución geográfica, casi todas las uniones operan en el norte y centro del país.

Se detecta en el sector atraso en la entrega de información a la autoridad financiera. De las 210 uniones, sólo 135 presentaron la documentación requerida en forma oportuna, el resto presenta retrasos de hasta seis meses.

2.3.2. INFORMACIÓN CUALITATIVA.

El Consejo Mexicano de Uniones de Crédito (ConUnión) elabora un proyecto de legislación que se someterá a la evaluación de las comisiones económicas del

²⁴ Ibid, p. 21.

²⁵ Ibid, p. 22.

²⁶ Ibid, p. 20.

Congreso de la Unión. “El objetivo será profesionalizar y transparentar las operaciones de las Uniones de Crédito, para conseguir un nuevo auge en el sector, luego de los malos resultados que tuvieron en las dos administraciones previas. Pero además, buscarán la incorporación de socios extranjeros y la formación de un fondo de protección.”²⁷ Asimismo, el presidente de ConUnión busca una fuerte coordinación con asociaciones de intermediarios no bancarios (arrendadoras, almacenadoras y factoraje) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) para consolidar al sector.

²⁷ Véase: “Elaboran las Uniones de Crédito su propia legislación”, Periódico El Economista, marzo 26 de 2003.

CAPITULO III. MODELOS DE EVALUACIÓN.

3.1. EL MODELO CAMEL.

En la actualidad se utilizan dos modelos formales de evaluación diseñados para valorar el riesgo inherente a la actividad de intermediación financiera, en lo que se refiere a instituciones financieras bancarias y no bancarias: 1) El modelo CAMEL y el modelo PERLAS.

El modelo CAMEL fue adoptado por primera vez por el Banco de Norteamérica para medir riesgos particulares y de mercado.

Tanto la Reserva Federal como el Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, encargada de gestionar el régimen de seguro o garantía de depósitos pero a quien también corresponden importantes funciones supervisoras), califican a las instituciones utilizando el método CAMEL, el cual está dirigido a evaluar la adecuación de capital, la calidad de activos, la capacidad en el manejo, la calidad y el nivel de utilidades, la adecuación de liquidez y la sensibilidad ante los riesgos de mercado.

El método CAMEL de evaluación se realiza in-situ (en campo) normalmente una vez al año, en ciertos casos el órgano supervisor puede determinar que no es necesario realizarla en ese período pudiendo ampliar el plazo de evaluación hasta los 18 meses. En los casos que se han evidenciado áreas o calificaciones globales críticas, el supervisor puede adelantar su visita de campo. El análisis in-situ es complementado con una evaluación trimestral que se realiza a partir de los estados que remite la entidad (institución financiera).

3.1.1. OBJETIVO E IMPORTANCIA DEL MODELO CAMEL.

Hoy en día, el modelo CAMEL para el análisis y evaluación de instituciones financieras reguladas es ampliamente reconocido y aceptado por parte de las autoridades de supervisión en varios países.

CAMEL utiliza indicadores financieros para realizar el análisis de gabinete. Es decir, evalúa las principales áreas de gestión de un intermediario financiero mediante el uso de indicadores de desempeño universalmente reconocidos.

3.1.2. COMPONENTES DEL MODELO CAMEL.

Los componentes del Modelo CAMEL se identifican por sus siglas en inglés:

Capital adequacy	Adecuación de capital.
Asset quality	Calidad de activos.
Management	Manejo o gestión.
Earnings	Utilidades.
Liquidity	Liquidez.

Cabe aclarar que ahora se emplea el modelo CAMEL ampliado, el cual permite de una manera más efectiva medir riesgos particulares y de mercado. Bajo esta perspectiva, pasamos de un modelo CAMEL a uno CAMELS, añadiendo la siguiente sigla y área de estudio:

Sensitivity to market risk	Sensibilidad a riesgos de mercado
----------------------------	-----------------------------------

La sensibilidad a los riesgos de mercado se refiere al riesgo que puede afectar las ganancias de una institución financiera o su posición de capital, por los cambios en las tasas o precios de mercado, tales como las tasas de interés, el precio de los

instrumentos financieros o los tipos de cambio de las divisas. Para algunas entidades de gran tamaño, las operaciones internacionales pueden también ser una fuente significativa de riesgo de mercado. Asimismo, las actividades de *trading* en donde las entidades compran y venden para mantener en cuenta y obtener utilidades mediante el movimiento en los precios, pueden igualmente ser fuente de riesgo de mercado. Sin embargo, para muchas instituciones financieras, la fuente primaria de riesgo se origina en los cambios en las tasas de interés para sus efectos en sus ganancias y capital.

Enseguida describiré cada uno de estos componentes.

3.1.2.1. ADECUACIÓN DE CAPITAL.

Es importante que la institución mantenga un capital proporcionado a la naturaleza y extensión del riesgo que asuma y, la habilidad de la administración para identificar, medir y controlar esos riesgos. Para evaluar la adecuación de capital, hay que tener en cuenta el tipo de crédito que se está otorgando, los montos y los procesos internos que tenga la entidad para otorgarlos. Los tipos y cuantía de los riesgos inherentes a la actividad de la institución, puede determinar que sea necesario que la entidad mantenga un nivel de capital superior al mínimo requerido.

La calificación de la evaluación de capital, está basada, pero no limitada, a la evaluación de los siguientes factores:

1. Nivel y calidad del capital, analizando completamente la condición financiera de la entidad.
2. La habilidad de la administración para conseguir nuevo capital en caso de que se requiera.

3. La naturaleza, tendencia y volumen de los activos, y la adecuación de provisiones para pérdidas.
4. La composición del Balance General, incluyendo la naturaleza y cantidad de los activos intangibles, la concentración del riesgo y los riesgos que puedan estar asociados con actividades no tradicionales.
5. La exposición de riesgo que pueda representar las actividades que se encuentran fuera de la hoja de balance.
6. La calidad y nivel de las utilidades y la política de dividendos.
7. Prospectos y planes de crecimiento de la entidad, así como la experiencia en el manejo de éste.
8. Acceso al mercado de capital y otras fuentes de financiamiento.

3.1.2.2. CALIDAD DE LOS ACTIVOS.

La evaluación refleja la cantidad y el riesgo crediticio asociado con los préstamos y la cartera de inversión, así como otras transacciones realizadas fuera de balance. La habilidad de la administración para identificar, medir, monitorear y controlar los riesgos, también se reflejan en esta área. La calidad de los activos debe considerar los sistemas de concesión de préstamos y los índices de mora.

La calificación de la calidad de los activos financieros, está basada, pero no limitada, a la evaluación de los siguientes factores:

1. En la suscripción de estándares sanos para la administración del crédito y en la identificación del riesgo.

2. El nivel, la distribución, los problemas de intercambio y reestructura entre otros, de las transacciones de activos realizadas fuera de balance.
3. La adecuación del otorgamiento de crédito para realizar las reservas.
4. El riesgo crediticio que surge de la reducción de transacciones realizadas fuera de balance así como, derivados, cartas de crédito y líneas de crédito.
5. La diversificación y calidad de los préstamos y los portafolios de inversión.
6. La existencia de concentración de activos.
7. La política, procedimientos y prácticas para otorgar los préstamos.
8. Los adecuados controles internos y el manejo de los sistemas de información.
9. La naturaleza y volumen de la excepción de la documentación del crédito.

3.1.2.3. MANEJO O GESTIÓN.

La capacidad de la junta directiva (Consejo de Administración) para identificar, medir, dar seguimiento y controlar los riesgos de la entidad, asegurándose de que cumpla con las leyes y regulaciones que le sean aplicables. Si bien los directores no están envueltos en el día a día de la operación, deben proveer una guía clara de políticas, procedimientos y prácticas apropiadas al nivel de riesgo que tome o tenga la entidad.

Depende de la naturaleza y el alcance de las actividades de la institución, pero es necesario que las prácticas contengan entre otros, los siguientes riesgos: crediticio, mercado, operacionales, de reputación, legal y de liquidez. También es

importante la calificación del personal que tenga la entidad y los controles internos que variarán según el tamaño o sofisticación de la institución.

La calificación de la capacidad y desempeño de la junta directiva y los gerentes, está basada, pero no limitada, a la evaluación de los siguientes factores:

1. El nivel y calidad del soporte que le dan a las actividades de la institución la junta directiva y los gerentes.
2. La habilidad de la junta directiva y gerentes, en sus respectivos roles, para planear, para responder ante los cambios del negocio y que aumenten el riesgo y para iniciar nuevas actividades o desarrollar nuevos productos.
3. Adecuadas y apropiadas políticas internas para dirigir y controlar las operaciones de riesgo.
4. La oportunidad y certeza en el manejo de la información y los sistemas de control del riesgo apropiados para el tamaño, complejidad y perfil de riesgo de la institución.
5. Cumplimiento de las leyes y regulaciones.
6. Capacidad de respuesta a las recomendaciones del auditor y de las autoridades supervisoras.
7. Qué tan concentrada está la autoridad en la junta directiva o en la gerencia.

3.1.2.4. RENTABILIDAD

Esta área refleja no sólo la cantidad de las utilidades sino también la calidad y los factores que incidieron en las mismas. La cantidad de las utilidades puede ser

afectada por un inadecuado manejo del riesgo crediticio, pudiendo afectar las provisiones, exponiendo las utilidades de la entidad a la volatilidad en las tasas de interés. Asimismo, puede haber un evento extraordinario o efectos impositivos favorables que no reflejan la realidad de las utilidades.

La calificación de las utilidades, está basada, pero no limitada, a la evaluación de los siguientes factores:

1. El nivel de utilidades, incluyendo la tendencia y estabilidad de las mismas.
2. La habilidad de tener una política adecuada de utilidades retenidas.
3. La calidad y fuentes de las utilidades.
4. El nivel de gastos en relación con la operación.
5. Un adecuado sistema de presupuesto, pronóstico y administración de los sistemas de información en general.
6. Las adecuadas provisiones para mantener el otorgamiento de préstamos y la valoración de nuevos otorgamientos.
7. La exposición de las utilidades a riesgos de mercado como el de tasa de interés y tipo de cambio.

3.1.2.5. LIQUIDEZ.

En esta área se evalúa la posición de liquidez de la institución considerando el nivel de las fuentes de liquidez. Éstas se comparan con las necesidades, tomando en cuenta el tamaño de la entidad, complejidad y perfil de riesgo. En general, las prácticas adoptadas deben asegurar el nivel de liquidez suficiente para cumplir

con sus compromisos financieros de forma oportuna. Las prácticas deben reflejar la habilidad en el manejo por parte de la institución para enfrentar cambios que pudieran ocurrir en las condiciones de mercado, y que puedan afectar la liquidez de los activos.

La calificación de liquidez, está basada, pero no limitada, a la evaluación de los siguientes factores:

1. El adecuado nivel de liquidez comparado con las necesidades presentes y futuras de la institución.
2. Las disponibilidades de los activos para convertirlos en efectivo.
3. Acceso al mercado de dinero y otras fuentes de financiamiento.
4. El grado de volatilidad de las fuentes de recursos de corto plazo para poder financiar los activos de largo plazo.
5. La tendencia y continuidad de los depósitos.
6. La habilidad gerencial para vender un grupo de activos en caso de que sea necesario.
7. La capacidad de administrar e identificar, medir, dar seguimiento y controlar la posición de liquidez, así como el manejo de la información y los planes de contingencia.

En los componentes del modelo CAMEL se han mencionado los factores a identificar, sin embargo valdría la pena agregar el Seguimiento en todos.

3.1.2.6. SENSIBILIDAD A RIESGOS DE MERCADO.

Tradicionalmente las instituciones financieras son grandes tenedores de activos financieros, y por lo tanto los movimientos en las tasas de interés pueden tener consecuencias significativas en su desempeño. Así mismo, las pérdidas también pueden provocar problemas de adecuación de capital si son considerablemente voluminosas para estimular el interés de los reguladores en términos de su seguridad y solvencia.

Los directivos tienen entonces la responsabilidad de entender la naturaleza y el nivel del riesgo de tasas de interés y cómo dicho riesgo está siendo cubierto dentro la estrategia integral de la institución. También son responsables de asegurar que los procesos tengan la capacidad de identificar, determinar, monitorear y controlar la exposición a la tasa interés. Qué tan detallados y formales deben ser esos procesos depende del tamaño, la complejidad y operaciones de la institución financiera.

Los cambios en la tasa de interés y sus efectos en las ganancias y el capital son entonces factores de riesgo. Este riesgo está compuesto primordialmente por cuatro componentes: 1) riesgo de revaloración, 2) riesgo de base, 3) riesgo de curva de rendimiento y 4) riesgo de opciones.

El riesgo de revaloración, es aquel que aumenta debido a las diferencias entre la maduración y revaloración de los activos y pasivos de la institución financiera, por ejemplo, activos de largo plazo y de tasa fija financiados con depósitos de corto plazo. En este caso, los ingresos por intereses de los activos se mantienen fijos hasta el final de su vida, mientras que los gastos por intereses para financiar esos activos cambian cada vez que el depósito es renovado. Debido a que el ingreso por intereses es fijo y el gasto por intereses puede moverse con los cambios en el mercado, los ingresos netos por intereses y los valores subyacentes aumentan o disminuyen como respuesta a las tasas de mercado.

Riesgo de base.- Se refiere al riesgo de que cambios de las tasas de interés en el mercado puedan tener diferentes efectos en las tasas recibidas o pagadas sobre instrumentos con características similares de revaloración, por ejemplo, un préstamo de tasa variable cuya tasa esté basada en la tasa de las letras del tesoro, o en nuestro caso en la tasa básica pasiva, y el cual está fondeado con certificados de inversión de seis meses. Debido a que ambos instrumentos tienen un intervalo de revaloración similar, no hay riesgo de revaloración. Sin embargo, la historia muestra que las tasas de los depósitos y las de las letras del tesoro no tienen cambios idénticos en el mercado.

Riesgo de curva de rendimiento.- Otra forma de riesgo de revaloración, implica el riesgo de que los cambios en las tasas de interés en el mercado puedan tener efectos en los rendimientos o precios de instrumentos similares con características disímiles de revaloración, por ejemplo, un cambio en las tasas de interés de mercado puede afectar el rendimiento de un certificado de la tesorería a tres meses en mayor o menor medida que a una de un año de plazo. Como otra de las formas del riesgo de revaloración, este riesgo expone los ingresos netos por intereses y de los valores subyacentes en las tasas de mercado.

Riesgo de opción.- Es aquel que se eleva por opciones implícitas o explícitas en los activos y pasivos del banco, como por ejemplo, acuerdos que permiten a los deudores prepagar sus créditos o permiten a los depositantes retirar sus fondos tempranamente sin o con un muy pequeño castigo. Estas opciones, si son ejercitadas, pueden afectar nuevamente los ingresos netos por intereses y de los valores económicos subyacentes.

Estos riesgos pueden afectar el valor y los ingresos de una institución financiera. Por ello, es importante que el Consejo de Administración y los principales ejecutivos establezcan políticas y procedimientos para limitar la exposición de la

institución al riesgo de tasas de interés, permitiendo a su vez el monitoreo del mismo.

Actualmente en las instituciones financieras, la política de administración de activos y pasivos es la principal herramienta para controlar el riesgo de tasa de interés. No obstante, las políticas en este campo varían de institución a institución con base en las necesidades particulares; algunas políticas establecen límites de riesgo y especifican las líneas de autoridad para la administración del riesgo de tasas. En otros casos se fijan procedimientos para adquirir instrumentos específicos y administrar portafolios. Esto permite disponer de métodos apropiados para que la institución financiera controle de manera apropiada su exposición de riesgo.

Una vez establecidos los límites para el riesgo de tasas, es necesario un sistema adecuado de medición para evaluar el cumplimiento de las políticas. Como se mencionó anteriormente, los cambios en las tasas representan un riesgo tanto para el capital como para las ganancias de la institución financiera.

Típicamente, las instituciones financieras usan modelos para proteger dichos componentes a la exposición del cambio en las tasas. Estos modelos combinan los datos financieros, los supuestos de las tasas, información histórica de la institución y los clientes y conceptos financieros para juzgar el potencial de la exposición a tasas.

3.2. EL MODELO PERLAS.

Se han promovido varias razones financieras y reglas empíricas para instituciones financieras, pero pocas de éstas han sido consolidadas en un programa de evaluación que sea capaz de medir tanto los componentes individuales como el sistema entero. Éste es el caso del Modelo PERLAS. Este modelo fue

desarrollado por el World Council of Credit Unions (WOCCU) como un instrumento de evaluación financiera de las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC).²⁸ Fue desarrollado sobre la base del modelo CAMEL y aplicado por las instituciones de supervisión bancaria en Estados Unidos.²⁹ El modelo fue “implementado inicialmente en Guatemala y subsecuentemente ha sido utilizado en varios países en proyectos que viene operando el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito con las CAC. El mismo Consejo ha ido diseminando dicho modelo entre las cooperativas de ahorro y crédito en Bolivia, bajo los auspicios de un proyecto de fortalecimiento institucional con financiamiento externo.”³⁰

Cada letra de la palabra PERLAS mide un área clave de las operaciones de una institución financiera:

Protección,
Estructura financiera eficaz, Calidad de
Activos, Tasas de
Rendimiento y costos,
Liquidez y
Señales de crecimiento.

A continuación se señala el objetivo e importancia de este modelo.

3.2.1. OBJETIVO E IMPORTANCIA DEL MODELO PERLAS.

El monitoreo del rendimiento de una institución financiera no bancaria -como las Cooperativas de Ahorro y Crédito-, es el objetivo más importante del sistema PERLAS. Está diseñado como una herramienta de administración que va más allá

²⁸ Desde 1990 el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito emplea esta serie de razones financieras conocidos como “PERLAS.”

²⁹ David C. Richardson, “Pearls Mopnitoring System”, *World Council of Credit Unions Toolkit Series*, No. 4, Madison, abril 2000.

³⁰ Poyo, Jeffrey, *Evaluación de los Instrumentos de Análisis Institucional de la Intendencia de Supervisión de Entidades No-Bancarias de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia. Modelos PERLAS y CAMEL*, p. 1.

de la mera identificación de problemas. Ayuda a la gerencia a encontrar soluciones significativas para deficiencias institucionales serias. Por ejemplo, el sistema PERLAS es capaz de identificar una cooperativa de ahorro y crédito con una base de capital débil, y también puede identificar las causas probables -p. ej., ingreso bruto insuficiente, gastos operativos excesivos o grandes pérdidas por morosidad.

El uso del sistema permite a los gerentes identificar rápida y precisamente las áreas problemáticas, y hacer los ajustes necesarios antes de que los problemas se vuelvan más serios. Básicamente, PERLAS es un “sistema de alerta rápida” que genera información gerencial inestimable.

A su vez, las fórmulas y las razones financieras estandarizadas eliminan los criterios diversos utilizados por instituciones financieras no bancarias, como las CAC para evaluar sus operaciones. También establece un idioma financiero universal que todos pueden hablar y entender. El resultado puede ser una mejor comunicación que facilite la comprensión de los conceptos principales junto con un compromiso con el logro de mayor uniformidad en la calidad y fuerza de cada institución financiera individual, con el mejoramiento de áreas operativas deficientes.

Más aún, el uso combinado del sistema de contabilidad estandarizado con los indicadores de rendimiento de PERLAS produce un tipo de información completamente nueva: clasificaciones comparativas de instituciones financieras no bancarias.

Históricamente, ha sido imposible comparar una institución financiera no bancaria con otra, debido a los criterios y formatos diferentes. Por ejemplo, la estandarización de información financiera elimina la diversidad y proporciona una herramienta eficaz para comparar el rendimiento de cooperativas de ahorro y crédito en un país.

Un aspecto de particular importancia de las clasificaciones comparativas de PERLAS es su objetividad. Ningún indicador cualitativo o subjetivo se incluye en las clasificaciones.

Esto difiere del sistema estadounidense de CAMEL que le asigna a la gerencia una clasificación numérica basada en el juicio subjetivo global del supervisor. Al evitar las evaluaciones subjetivas, es posible presentar informes objetivos a las instituciones financieras no bancarias que sean respaldados por información financiera tomada de sus balances generales. Este sistema de clasificación objetiva permite la discusión abierta de problemas con el Consejo de Administración y la gerencia. Por ejemplo, es particularmente útil en las situaciones en que una cooperativa de ahorro y crédito recibe una clasificación baja. No se pierde tiempo con un debate entre distintos puntos de vista, y los gerentes pueden enfocarse más en la búsqueda de resoluciones para los problemas que afectan sus instituciones.

Además de su utilidad como una herramienta de administración, el sistema PERLAS proporciona un marco para la supervisión. Las asociaciones nacionales pueden usar las razones financieras claves generadas por PERLAS para hacer un análisis trimestral o mensual de todas las áreas claves de las operaciones de sus agremiados. Estas evaluaciones son inestimables para la identificación de tendencias y la detección de áreas de preocupación entre los afiliados.

Con la estandarización de las razones financieras claves, todas las partes interesadas estudian el mismo objeto; lo que le importa a la autoridad supervisora también le importa al gerente de la institución financiera. Si se identifican errores, son relativamente fáciles de corregir y muchas veces proporcionan a la gerencia una nueva percepción acerca de sus operaciones.

3.2.2. COMPONENTES DEL MODELO PERLAS.

El modelo PERLAS originalmente fue diseñado como una herramienta de administración, y luego se convirtió en un mecanismo eficaz de supervisión.

Como ya se señaló, cada letra de nombre "PERLAS" estudia un aspecto distinto y crítico de las instituciones financieras no bancarias: **P**rotección, **E**structura financiera eficaz, **T**asas de **R**endimiento y costos, **L**iquidez, **C**alidad de **A**ctivos, y **S**eñales de crecimiento.

3.2.2.1. PROTECCIÓN.

La protección adecuada de activos es un principio básico de las instituciones financieras no bancarias. La protección se mide 1) al comparar la suficiencia de las provisiones para préstamos incobrables con el monto de préstamos morosos y 2) comparar las provisiones para pérdidas de inversiones con el monto total de inversiones no reguladas. La protección contra préstamos incobrables se considera adecuada si la institución financiera no bancaria tiene suficientes provisiones como para cubrir el 100% de todos los préstamos con morosidad mayor a 12 meses, y el 35% de todos los préstamos con morosidad de 1-12 meses.

Una protección inadecuada contra préstamos incobrables produce dos resultados indeseables: valores inflados de activos y ganancias ficticias. La mayoría de instituciones financieras no bancarias no desea reconocer los préstamos incobrables, y mucho menos, castigarlos contra ganancias. Esta falta de voluntad lleva a un abuso generalizado de los principios de seguridad y solidez. Si se exagera el ingreso neto reportado, los valores de activos estarán inflados, las provisiones para préstamos incobrables serán inadecuadas y los ahorros de socios no contarán con una protección adecuada.

Muchas instituciones financieras no bancarias no se preocupan por la insuficiencia de sus provisiones para préstamos incobrables porque consideran a sus reservas de capital como la fuente principal de protección con los préstamos incobrables. Esta idea errónea gradualmente se está cambiando a medida que la gerencia se convence de que es mucho sencillo utilizar las provisiones para préstamos incobrables como la fuente principal de protección, en vez de tener que conseguir la aprobación de los socios para disminuir las reservas de capital debido a pérdidas.³¹

El sistema de PERLAS evalúa la adecuación de la protección proporcionada a la institución financiera no bancaria al comparar la provisión real para préstamos incobrables con la provisión requerida para cubrir los préstamos morosos.

3.2.2.2. ESTRUCTURA FINANCIERA EFICAZ.

La estructura financiera de una institución no bancaria es el factor más importante en la determinación del potencial de crecimiento, la capacidad de ganancias y la fuerza de su capital en general.

El sistema de PERLAS mide activos, pasivos y capital, y recomienda una estructura "ideal" para la institución financiera no bancaria. Se promueven las siguientes metas ideales:

Activos

* El 95% de activos productivos consiste en préstamos (70-80%) e inversiones líquidas (10-20%)

³¹ El Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito promueve el principio que la provisión para préstamos incobrables es la primera línea de defensa contra los préstamos en un estado de incumplimiento.

* El 5% de activos improductivos consiste principalmente en activos fijos (terreno, edificios, equipos, etc.)

Se instan a las instituciones financieras no bancarias a maximizar los activos productivos como un medio de alcanzar ganancias suficientes. Como la cartera de préstamos es el activo más rentable, se recomienda que se mantenga el 70-80% del activo total en la cartera de préstamos. Se sugiere que las instituciones financiera no bancarias no permitan un exceso de liquidez porque los márgenes sobre inversiones líquidas (p. Ej., cuentas de ahorros) son significativamente menores que los que se ganan sobre la cartera de préstamos. Tampoco se recomiendan los activos improductivos porque una vez comprados, son muchas veces difíciles de liquidar. La única manera eficaz de mantener el balance ideal entre los activos productivos e improductivos es a través de un aumento en el volumen de los activos productivos.

Pasivos

* El 70-80% de depósitos de ahorros de socios

Un porcentaje considerable de depósitos de ahorros indica que la institución financiera no bancaria ha desarrollado programas de mercadeo eficaces y está bien encaminada hacia el logro de la independencia financiera.

También indica que los socios ya no “ahorran” para pedir prestado fondos, sino que ahorran debido a las tasas competitivas ofrecidas.

Capital

* 10-20% capital de aportaciones de socios

* 10% capital social (reservas no distribuidas)

Bajo este sistema de capitalización, las aportaciones de socios reciben menos énfasis y son reemplazadas con el capital social. Este capital tiene tres propósitos:

1.- Financiar activos improductivos

Como el capital social no tiene un costo explícito de intereses, su función principal es financiar todos los activos que no generan ingresos de la institución financiera no bancaria (por Ej., terreno, edificios y equipos). Si no hay suficiente capital disponible, la institución está obligada a usar las alternativas más costosas de los depósitos de ahorros o las aportaciones de socios para financiar la diferencia. Aunque esto no tiene mucho sentido, la práctica es bastante común.

2.- Mejorar ganancias

El capital social también tiene un efecto poderoso sobre la capacidad de la institución financiera no bancaria de generar un ingreso neto y por lo tanto, generar capital adicional. Sin ningún costo explícito de intereses, el capital que se presta a tasas de interés del mercado proporciona un rendimiento del 100% a la institución. El uso de este capital social para financiar activos productivos (por ejemplo, préstamos) es muy rentable. De esta manera, el capital social puede ser generado más rápidamente, en vez de depender únicamente de los pequeños márgenes de depósitos de ahorros.

Para las la instituciones financieras no bancarias con una base de capital débil, el proceso es mucho más lento, como la capacidad de generar suficiente capital se relaciona con la capacidad de retener el capital.

3.- Absorber pérdidas

En última instancia, el capital social se usa para absorber pérdidas de la morosidad de préstamos y/o déficit operativos. La Ley exige que toda reducción en

el capital social a causa de pérdidas deba ser aprobada por la Asamblea General. Esto puede ser una experiencia difícil y a veces fatal para la administración de la institución financiera no bancaria. Por consiguiente, tiene más sentido crear provisiones adecuadas para los préstamos incobrables para así eliminar los activos improductivos.

La medida del capital social de PERLAS es un indicador clave que se vincula con otras áreas operativas. Si es deficiente, puede señalar rápidamente dónde existirían las debilidades potenciales en otras áreas de la operación.

3.2.2.3. TASAS DE RENDIMIENTO Y COSTOS.

El sistema de PERLAS separa los componentes esenciales de ingresos netos para ayudar a calcular el rendimiento de inversiones y evaluar los gastos operativos. De esta manera, PERLAS demuestra su valor como una herramienta para la gerencia. A diferencia de otros sistemas que calculan el rendimiento con base en el promedio de activos, PERLAS calcula el rendimiento con base en las inversiones reales pendientes. Esta metodología ayuda a la gerencia a determinar cuáles inversiones son las más rentables.

También permite una clasificación de instituciones financieras no bancarias de acuerdo con los mejores y peores rendimientos. Al comparar la estructura financiera con el rendimiento, es posible determinar qué tan eficazmente puede la institución colocar sus recursos productivos en inversiones que producen el mayor rendimiento.

Estas técnicas poderosas de análisis ayudan a la gerencia a mantenerse al corriente del rendimiento financiero de la institución.

La información sobre rendimiento se calcula con base en cuatro áreas principales de inversión:

1.- Cartera de préstamos

Todos los ingresos por intereses, multas por intereses morosos y comisiones de operaciones crediticias se dividen por el monto total invertido en la cartera de préstamos.

2.- Inversiones líquidas

Todos los ingresos de cuentas de ahorros de bancos y reservas de liquidez depositadas con la asociación nacional o el ente regulador se dividen por los montos invertidos en estas áreas.

3.- Inversiones financieras

Muchas instituciones financieras no bancarias invierten su liquidez en inversiones financieras (p. ej., valores emitidos por el gobierno) que pagan un mayor rendimiento que las cuentas de ahorros en bancos. Estos ingresos por inversiones también se dividen por el capital pendiente invertido en estos instrumentos.

4.- Otras inversiones no financieras

Cualquier inversión que no pertenece a las categorías anteriores se clasifica como "otra" inversión no financiera. Para muchas instituciones financieras no bancarias, esto incluye inversiones en supermercados, farmacias, escuelas y proyectos de desarrollo de viviendas residenciales. Todos los ingresos de estas varias fuentes también se dividen por las inversiones de capital originales.

Los costos operativos también son importantes. Se clasifican en tres áreas principales:

1.- Costos de intermediación financiera

Esta área evalúa los costos financieros pagados por ahorros depositados, aportaciones de socios y préstamos externos. A diferencia de los bancos comerciales que buscan minimizar sus costos financieros, las instituciones financieras no bancarias deben tratar de pagar la tasa más alta posible sin arriesgar la estabilidad de la institución.

En muchos casos, una tasa de crecimiento insuficiente de los depósitos de ahorros se relaciona con tasas de interés no competitivas. Igualmente, los dividendos sobre el capital de aportaciones se monitorean cuidadosamente para asegurar que las instituciones financieras no bancarias no se aprovechen de sus socios al pagar un dividendo sobre el capital de aportaciones que esté por debajo de un nivel aceptable.

2.- Costos administrativos

Otra área crítica que requiere un análisis cuidadoso es la de costos administrativos. Algunas instituciones financieras no bancarias son muy competitivas con los bancos comerciales con respecto a las tasas de interés sobre depósitos de préstamos, pero sus costos administrativos por unidad son mucho más altos.

Los costos son más altos debido al monto de préstamo más pequeño. Los gastos fijos administrativos no pueden ser distribuidos sobre un monto de préstamo más grande. Los costos administrativos altos son una de las razones principales por las que varias de las instituciones financieras no bancarias no son rentables. La meta "ideal" recomendada por el sistema de PERLAS es mantener los costos administrativos entre el 3-10% del promedio de activo total.

3.- Provisiones para préstamos incobrables

El área final de costos evaluada por PERLAS separa los costos de crear provisiones para préstamos incobrables de otros costos administrativos. Esto se puede facilitar con el uso de una nomenclatura clara de contabilidad. Las normas de contabilidad tradicionales normalmente incluyen las provisiones para préstamos incobrables como parte de los costos administrativos generales. En realidad, la creación de provisiones suficientes representa un tipo de gasto completamente distinto. Se relaciona directamente con un análisis experto de crédito y técnicas eficaces del cobro de préstamos. Al aislar este gasto de los otros costos administrativos, es posible tener una visión mucho más clara de las prácticas débiles de administración de crédito en la institución.

Al separar ingresos y gastos en las áreas antes mencionadas, las razones financieras de PERLAS pueden identificar exactamente las razones por las que una institución no produce un ingreso neto suficiente.

3.2.2.4. LIQUIDEZ.

El manejo eficaz de liquidez es una habilidad que tiene mucho más importancia a medida que la institución cambia su estructura financiera de las aportaciones de socios a los depósitos de ahorros, que son más volátiles.

La liquidez tradicionalmente se analiza en términos del efectivo disponible para prestar, una variable controlada exclusivamente por la institución. Con la introducción de depósitos de ahorros que pueden ser retirados, el concepto de la liquidez cambia radicalmente. La liquidez ahora se refiere al efectivo necesario para retiros, una variable que la institución no bancaria ya no puede controlar.

El mantenimiento de reservas de liquidez adecuadas es esencial para la administración financiera sólida. El sistema PERLAS analiza la liquidez desde dos puntos de vista:

1.- Reserva total de liquidez

Este indicador mide el porcentaje de depósitos de ahorros invertidos como activo líquido en una asociación nacional o un banco comercial. La meta "ideal" es mantener un mínimo del 15% después de pagar todas las obligaciones a corto plazo (30 días o menos).

2.- Fondos líquidos inactivos

Las reservas de liquidez son importantes, pero también implican un costo de oportunidad perdida. Los fondos en las cuentas corrientes y cuentas de ahorros sencillas producen un rendimiento insignificante en comparación con otras alternativas para la inversión. Por consiguiente, es importante mantener las reservas de liquidez inactivas a un mínimo. La meta "ideal" para este indicador de PERLAS es reducir el porcentaje de liquidez inactiva para que sea lo más cercano a cero.

3.2.2.5. CALIDAD DE ACTIVOS.

Un activo improductivo es uno que no genera ingresos. Un exceso de activos improductivos afecta las ganancias de la institución financiera no bancaria negativamente.

Los siguientes indicadores de PERLAS se usan para identificar el impacto de los activos improductivos:

a. Razón de morosidad

De todas las razones de PERLAS, la razón de morosidad es la medida más importante de la debilidad institucional. Si la morosidad es alta, normalmente

afecta todas las otras áreas claves de las operaciones de las instituciones financieras no bancaria. Al usar la fórmula de PERLAS para medir exactamente la morosidad, las instituciones reciben información correcta sobre la severidad de la situación antes de que se desarrolle una crisis. La meta ideal es mantener la tasa de morosidad por debajo del 5% del total de préstamos pendientes.

b. Porcentaje de activos improductivos

La segunda razón clave es el porcentaje de activos improductivos de la institución. Mientras más alto sea este indicador, más difícil será generar ganancias suficientes. La meta también limita activos improductivos a un máximo del 5% del total de activos.

Cuando una la institución financiera no bancaria tiene una fuerte necesidad de mejorar una mala imagen física, el indicador de activos improductivos puede aumentar a corto plazo. Una imagen mejorada es más importante para el éxito de programas agresivos de mercadeo que el mantener el indicador dentro de sus límites. Mientras nuevos socios se unen y depositan sus ahorros, el indicador de activos improductivos comienza a disminuir como resultado del aumento en la confianza pública.

c. Financiamiento de activos improductivos

Mientras la reducción del porcentaje de activos improductivos es importante, el financiamiento de estos activos es de igual importancia. Tradicionalmente, las instituciones financieras no bancarias utilizan capital de aportaciones de socios para financiar las compras de activos fijos. El objetivo es financiar el 100% de todos los activos improductivos con el capital social o con otros pasivos que no tienen ningún costo financiero explícito. El uso de capital sin costo para financiar estos activos reduce el efecto sobre ganancias. Esto es uno de los argumentos

más fuertes para apoyar la capitalización de todas las ganancias netas, para modernizar edificios viejos y equipos gastados.

3.2.2.6. SEÑALES DE CRECIMIENTO.

La única manera exitosa de mantener el valor de activos es a través de un fuerte y acelerado crecimiento de activos, acompañado por la rentabilidad sostenida. El crecimiento por sí solo es insuficiente. La ventaja del sistema PERLAS es que vincula el crecimiento con la rentabilidad y con las otras áreas claves, al evaluar el crecimiento del sistema entero. El crecimiento se mide a través de cuatro áreas claves:

1.- Activo total

El crecimiento del activo total es uno de los indicadores más importantes. Muchas de las fórmulas empleadas en las razones financieras de PERLAS incluyen el activo total como el denominador clave. El crecimiento fuerte y consistente en el activo total mejora muchas de las razones financieras de PERLAS. Al comparar el crecimiento del activo total con las otras áreas claves, es posible detectar cambios en la estructura del balance general que podrían tener un impacto positivo o negativo en las ganancias. La meta ideal para las instituciones financieras no bancarias es lograr un crecimiento real y positivo (crecimiento neto después de ajustar para la inflación) cada año.

2.- Préstamos

La cartera de préstamos es el activo más importante y rentable de la institución financiera no bancaria. Si el crecimiento del total de préstamos lleva el mismo paso que el crecimiento del activo total, hay una gran probabilidad que se mantenga la rentabilidad. A la inversa, si se bajan las tasas de crecimiento de

préstamos, esto sugiere que las otras áreas menos rentables están creciendo más rápidamente.

3.- Depósitos de ahorros

Los depósitos de ahorros ahora representan la piedra angular del crecimiento. El crecimiento del activo total depende del crecimiento de ahorros. El razonamiento por mantener programas agresivos de mercadeo es que estimulan el crecimiento de nuevos depósitos de ahorros que a su vez, afectan el crecimiento de otras áreas claves.

4.- Capital social

El crecimiento de capital social es el mejor indicador de la rentabilidad dentro de las instituciones financieras no bancarias. Tendencias de crecimiento estáticas o en descenso del capital social normalmente indican un problema con ganancias. Si las ganancias son bajas, la institución tendrá grandes problemas para aumentar sus reservas de capital.

Una de las señales indisputables del éxito de una institución robusta es el crecimiento sostenido del capital social, normalmente mayor que el crecimiento del activo total.

3.3. OTROS MODELOS DE EVALUACIÓN.

En general, los modelos pueden ser agrupados en dos categorías con base en el enfoque del análisis de riesgo que proveen:

- ❖ El modelo ***Earnings at risk (EAR)*** enfoca los posibles cambios en los intereses netos, los ingresos no financieros, y la rentabilidad del *bottom line*

debido al movimiento en las tasas de interés. Este enfoque de riesgo muchas veces se denomina como de corto plazo, enfoque contable o método de perspectiva de ganancias para juzgar el riesgo de tasa de interés.

- ❖ Modelos de *Capital-at-risk* o **Economic Value of Equity (EVE)** se centran en los posibles cambios en el mercado del valor de los activos, pasivos, y cuentas fuera de balance de una institución financiera debido a los movimientos en la tasa de interés y el impacto que esos cambios tienen en la posición de capital de la entidad. Este enfoque normalmente se conoce como de largo plazo o enfoque económico.

Como las designaciones de corto y largo plazo denotan, ambas son necesarios para obtener un panorama completo de la exposición de la institución a la tasa de interés.

Modelo *Earnings at risk (EAR)*

Los modelos de EAR varían con respecto a las características de cada institución financiera dependiendo de que desee incluir, asumir y pronosticar. Los dos modelos de EAR más comúnmente usados por las instituciones financieras son el análisis de brecha (GAP) y la simulación de ingresos (*Income Simulation*)

Análisis GAP

Este análisis fue uno de los primeros métodos analíticos desarrollados para determinar la exposición de riesgo a tasa de interés en las instituciones financieras. Esta herramienta observa las diferencias entre plazos de la revaloración de las tasas de interés de los activos y pasivos para determinar la exposición a tasas de interés, siendo una valiosa herramienta para medir el riesgo de revaloración.

Simulación de ingresos

Este método es generalmente un modelo de computadora que usa información de la posición actual de un intermediario financiero y presume los movimientos futuros en la tasa, las estrategias de manejo, el comportamiento del consumidor y los nuevos negocios y planes de reinversión para proyectar los flujos de caja futuros.

Estas proyecciones o simulaciones pueden ser “corridas” para una variedad de escenarios de tasas de interés y pueden ser utilizadas para desarrollar análisis condicionales de los efectos de los cambios en el interés bajo estrategias de negocios alternativas. Muchas veces, los análisis son hechos a partir de un escenario básico y se van incrementando las variables del escenario para determinar la situación más adecuada.

Los resultados de modelo son frecuentemente usados por las juntas directivas y por los altos ejecutivos para analizar los efectos de los incrementos o reducciones de la tasa de interés. Esto permite mostrar cómo los ingresos netos por intereses pueden ser afectados bajo distintas alternativas de estrategias de negocio, estando limitado únicamente a la creatividad de quien está “corriendo” el modelo.

Esto debería permitir:

1. Evaluar el nivel y tendencia de la exposición a riesgo.
2. Evaluar la sensibilidad y razonabilidad de los supuestos.
3. Verificar el cumplimiento de los niveles y límites de la tolerancia a riesgo, e identificar las posibles excepciones a la política corporativa.

4. Determinar si la institución mantiene suficiente capital para el nivel de riesgo de tasa de interés que está asumiendo.

Modelo *Economic Value of Equity (EVE)*

Estos modelos se enfocan en los posibles cambios en el mercado del valor de los activos, pasivos, y cuentas fuera de balance de un intermediario financiero debido a los movimientos en la tasa de interés y el impacto que esos cambios tienen en la posición de capital de la entidad. Al igual que en los modelos EAR, las instituciones financieras generalmente utilizan dos categorías de modelos para medir la exposición de su patrimonio a los cambios en las tasas: análisis de duración y simulación del valor económico del patrimonio.

La duración puede definirse como una medida que puede utilizar una entidad financiera para determinar la exposición del capital a pequeños cambios en las tasas de interés. Como herramienta analítica, la duración provee una valiosa introspectiva de los efectos de los cambios en la tasa en el valor de los activos, pasivos y, por lo tanto, de su posición patrimonial. Sin embargo, tiene una serie de debilidades como por ejemplo, que su validez es sólo para pequeños cambios en la tasa y que no toma en cuenta cambios en la mezcla de negocios o el crecimiento futuro, lo cual hace necesario que muchas entidades tengan que usar el modelo de simulación del valor económico del patrimonio.

Con este otro método, lo que se intenta hacer es pronosticar los efectos de los cambios en la tasa en el valor de patrimonio. Esto se hace, observando los efectos netos de esos cambios en el valor de los activos y pasivos.

Al igual que la simulación de ingresos, las simulaciones de EVE se nutren de numerosas fuentes de información internas y externas para sustentar sus supuestos. Como esas otras simulaciones, el EVE puede "correr" una variedad de

estrategias de negocios y escenarios de tasas, y sus resultados generalmente muy valiosos para la alta dirección.

En resumen, los modelos utilizados por los intermediarios financieros para determinar la vulnerabilidad de sus ganancias y su capital ante cambios en las tasas, proveen perspectivas acerca de sus ingresos y rentabilidad; ambos enfoques para medir el riesgo son complementarios.

3.4. EL MODELO CAMEL Y PERLAS EN LOS ACUERDOS DE BASILEA.

Uno de los “25 Principios de una Supervisión Eficaz” del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea exige una supervisión con dos pilares: control in situ y extra situ. Para ambos, un sistema de monitoreo bien definido es imprescindible.

Las normas de Basilea son el resultado de las decisiones del Grupo de los 10 países más industrializados del mundo, quienes, representados por los Bancos Centrales y Organismos de Supervisión de cada país, aprobaron 25 Principios que sientan las bases para una regulación prudencial del sistema bancario de cada nación. El documento que contiene los Principios Básicos para la Supervisión Bancaria efectiva fue aprobado en 1997, pero periódicamente se revisa para ajustarlos a los requerimientos del momento.

Aunque Basilea es un foro principalmente de los supervisores de los países G10 y para sus miembros, sus acuerdos han ganado una fuerza normativa y casi “moral” fuera del mundo industrializado.

Las decisiones tomadas por el Comité de Basilea en materia de supervisión bancaria no son frutos del azar, ni mucho menos del capricho de los representantes que forman el Comité, obedece a las situaciones de crisis e inestabilidad financiera que experimentaron varios países. Estas razones

engendraron la necesidad de contemplar un conjunto de principios que estandarizara la regulación y el control del sistema financiero de cada nación, lo que obviamente, contribuye a la disminución de los riesgos en las operaciones bancarias.

Los Principios de Basilea insisten sobre las condiciones que deben crearse para lograr una supervisión eficaz. Además de las condiciones macroeconómicas, se plantea la necesidad de una legislación armónica con los principios, que de importancia a las funciones del supervisor, asignándole la facultad para decidir sobre el destino de las entidades con problemas. De igual manera, el supervisor queda facultado para decidir los límites de crecimiento de cada entidad financiera, toda vez que la creación de nuevos activos de riesgos está sujeta al excedente de capital normativo.

Hay otras exigencias relacionadas con la organización interna de las empresas supervisadas en cuanto a los registros y envío de informaciones a la entidad supervisora, lo mismo que la adecuación de las políticas contables existentes. Se exige un nivel de información comparable con todos los miembros del sistema financiero de cada país, lo cual talvez no sea nuevo, pero adquiere un rigor de vital importancia en la visión de Basilea.

Una vez logrado el conjunto de condiciones, la supervisión bancaria debe realizarse en dos formas: una supervisión in situ o lugar de trabajo y la otra de gabinete. Esta última se efectúa mediante el control y monitoreo a través de las informaciones estadística, con el auxilio de modelos de indicadores, de los cuales, los más conocidos son CAMEL Y PERLAS, que permiten identificar las irregularidades a tiempo. Este tipo de supervisión, cuando se tienen todos los mecanismos necesarios, es eficaz, dado que la detección de las anomalías implica el envío de un supervisor al lugar de trabajo con la misión de investigar las causas de los problemas determinados, proponiendo la forma de solucionarlo.

Por otra parte, el Comité de Basilea recomienda un nivel de capital mínimo, relacionado con el activo de riesgos ponderado, el cual no debe ser menor a un 8%. En su definición, este capital incluye varios componentes, entre los cuales se destacan el capital básico o accionario y el capital adicional, indicando que el primero debe ser por lo menos el 50% del total.

Es importante aclarar que esta visión de la supervisión bancaria destaca la relación del capital con el activo de riesgos, en vez de relacionarlo con el total de los pasivos de la empresa. Este cambio obedece al hecho de que son los activos los que cubren los compromisos con terceros, en cambio, el capital permite absorber pérdidas, de donde se deduce que a mayor monto de activos de riesgos, mayor debe ser el monto de capital de la entidad, porque esto permitiría cubrir los riesgos eventuales por malas inversiones de la administración.

Bajo los principios de Basilea, las ponderaciones adoptadas para los activos están en proporción inversa al grado de liquidez, esto pone en evidencia, que el activo de menor riesgo es el efectivo en caja, mientras que, por el contrario, el de mayor riesgo es la cartera de crédito, seguido por todas aquellas inversiones que para liquidarse sea necesario recurrir a transacciones comerciales más o menos complejas.

Desde el punto de vista de estas consideraciones, la entidad financiera debe tratar de diversificar los riesgos, mediante la concepción de créditos al mayor número de personas, lo que le permitirá aligerar las necesidades de capital ya que las posibilidades de pérdidas se reducen cuando no existe concentración de la cartera de préstamos.

Todos los activos de riesgos, eventualmente consumen patrimonio, en diferentes escalas, lo que deja ver con claridad lo importante que es tener una clasificación de cartera con el menor riesgo posible. Las Normas de Basilea reconocen tres grandes clasificaciones: comercial, hipotecaria y de consumo, lo cual hace

suponer que la cartera que tiene una garantía hipotecaria en primer rango tendrá menor riesgos que la demás, permitiendo reducir el nivel de provisiones necesarias, y a su vez, el consumo de patrimonio generado en el proceso operativo normal de la empresa.

Cabe aclarar que hasta la fecha, no existe un sistema de monitoreo, ya sea in situ o extra situ, que una institución internacional como es el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea haya recomendado como modelo de validez general. Más bien, incluso entre los países de los G10 se está trabajando en modelos propios y bien diferentes, tanto para seguimiento del sector financiero como para alerta temprana. Existe, consecuentemente, una gran variedad de modelos incluso en estos países.

En América Latina, sin embargo, se impuso hasta cierto grado la metodología CAMEL, desarrollado y utilizado por los tres supervisores principales de los Estados Unidos (Reserva Federal, OCC y FDIC). Esta metodología experimentó una modificación fuerte en los países latinoamericanos, en parte tan fuerte que más bien hoy se trabaja como sets propios de indicadores.

Es evidente que el Comité de Basilea no obliga a las cooperativas de ahorro y crédito a entrar al proceso de supervisión prudencial, pero tampoco rechaza una decisión en esta dirección. Más aún, es importante que esta parte del sector financiero de cada país se prepare para recibir la supervisión como una forma de poder competir en igualdad de condiciones.

Prácticamente todos los países de América Latina ya han implementado el primer Acuerdo de Basilea sobre solvencia (1988). También la propia experiencia latinoamericana con débiles mercados financieros poco desarrollados (capitalización de mercados muy baja, pocos instrumentos de mercado disponibles) y encima insertados en contextos macroeconómicos sumamente volátiles con alto riesgo de crisis de balanza de pagos y/o de deuda (externa)

hacen imprescindible eficientes mecanismos de monitoreo. Es más, tanto como Basilea sugiere para bancos en países emergentes una normativa prudencial más exigente (p. ej. coeficientes de solvencia de 9% y más), se deberían implementar sistemas de monitoreo muy eficientes y con capacidad de rápida reacción y reconocimiento temprana de desarrollos negativos, tal vez en mayor medida de lo que se requiere en sistemas para el mundo industrializado.

La supervisión por parte de las Superintendencias Bancarias ha venido evolucionando hacia sistemas de supervisión más preventivos con el fin de mantener los sistemas financieros sólidos. Las herramientas de supervisión extra situ –en la oficina- se basan en herramientas de monitoreo a través de sistemas estandarizados de indicadores o sets propios, ambos pueden, p. ej., “producir” una calificación o un indicador. Estos métodos de monitoreo en casi todos los países están basados en el CAMEL desarrollado por la Reserva Federal de Estados Unidos -y que en algunos países mantienen el nombre o agregan una “S” para reflejar la sensibilidad para riesgos de mercado según la recomendación de Basilea de 1997- y varían los indicadores y los parámetros.

CAPITULO IV. PROPUESTA DE UN MODELO DE EVALUACIÓN PARA UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.

4.1. CARACTERÍSTICAS DEL MODELO PROPUESTO.

Para poder comprender la necesidad de modificar el Modelo CAMEL y el Modelo Perlas para la realidad de las uniones de crédito en México, es imprescindible señalar las limitaciones de aplicación de cada modelo a la realidad mexicana.

Analizaremos los modelos de análisis PERLAS y CAMEL que actualmente se están utilizando en México por las uniones de crédito, se prepara un análisis crítico de cada uno de ellos y se llega a proponer una unificación de dicha metodología de análisis. Después de discutir la posibilidad de utilizar un modelo único para la evaluación de estas instituciones, se procederá a desarrollar el Modelo CAMEL MODIFICADO para su aplicación en las uniones de crédito.

En suma, presentaremos un CAMEL adaptado a las uniones de crédito en México, recordando que originariamente este es un instrumento de diagnóstico de riesgo utilizado en el sector bancario estadounidense.

4.1.1. LIMITACIONES DEL MODELO CAMEL ORIGINAL.

La metodología CAMEL fue originalmente adoptada por los entes reguladores de la banca norteamericana, con el fin de evaluar la solidez financiera y gerencial de las principales entidades comerciales de los Estados Unidos. CAMEL, como ya hemos visto, hace la revisión y calificación de cinco áreas de desempeño financiero y gerencial: Idoneidad de Capital, Idoneidad de Activos, Manejo Gerencial, Estado de Utilidades, y Liquidez Administrativa. A medida que las instituciones, como las uniones de crédito van logrando incorporarse a los mercados financieros formales para acceder a capital, se presenta la necesidad de

contar con una herramienta similar que ayude a recopilar y evaluar datos sobre su desempeño.

Sobre la base del marco conceptual del proyecto original CAMEL, hemos desarrollado un propio instrumento que describimos más adelante. Aunque nuestra propuesta investiga las mismas cinco áreas que el CAMEL original, los índices y clasificaciones que utilizamos reflejan los desafíos y condiciones únicas en los que se desenvuelve el sector de las Uniones de Crédito en México.

4.1.2. LIMITACIONES DEL MODELO PERLAS.

Ya se mencionó que el modelo PERLAS fue desarrollado por el World Council of Credit Unions (WOCCU) como un instrumento de evaluación financiera de las cooperativas de ahorro y crédito. Este instrumento fue desarrollado sobre la base del modelo CAMEL que utilizaban las instituciones de supervisión bancaria en los Estados Unidos de Norteamérica. El modelo fue implementado inicialmente en Guatemala y subsecuentemente ha sido utilizado en varios países en proyectos que viene operando ésta institución con las CAC.

La razón para la creación del sistema de monitoreo de PERLAS era la incapacidad de comparar la gestión entre diferentes CAC porque no existían reglas contables y financieras comunes entre ellas. El modelo fue desarrollado para las CAC en Guatemala donde no existe un marco regulatorio para dichas instituciones financieras, ni tampoco una entidad de supervisión efectiva por parte del Estado.

Es un instrumento para el análisis de gabinete, y uno de los supuestos beneficios del modelo es la inexistencia de una evaluación subjetiva ya que solamente se incluyen indicadores matemáticos. Fue diseñado inicialmente para realizar el monitoreo por parte de cooperativas de ahorro y crédito, y no para una entidad de supervisión de entidades financieras.

En adición a una evaluación de la gestión, el modelo PERLAS busca orientar a estas instituciones con relación a sus políticas comerciales, lo cual genera la inclusión de algunos indicadores relativamente inflexibles que no son generalmente aceptados.

Enseguida presentamos una evaluación crítica de algunos de los indicadores financieros utilizados en el modelo PERLAS con un comentario crítico en aquellos casos en que se considera que dicho modelo no llena las necesidades para las Uniones de Crédito en México.

Protección – Niveles de Previsiones: Los indicadores de previsión de cartera en el modelo PERLAS únicamente establecen dos rangos de préstamos morosos: préstamos con una antigüedad de saldos por más de 365 días y aquéllos cuyos saldos con antigüedades de 30 a 365 días. En el primer rango se exige una previsión del 100% y en el segundo se exige una previsión del 35%. Esta estructura de clasificación de cartera es probablemente fácil de aplicar, pero es mucho más flexible que la norma de clasificación actualmente en vigencia en México y contiene dificultades conceptuales importantes.

De acuerdo con las normas de la CNBV, los préstamos clasificados como microcrédito, que presentasen una morosidad de más de 90 días se clasifican como perdidos y deben establecerse provisiones de 100%. Según el modelo PERLAS éstos préstamos sólo se les aplicaría una previsión del 35%. Según el modelo una institución cuya mora está concentrada en 364 días podría tener el mismo nivel de previsión que otra institución cuya cartera morosa está concentrada a menos de 30 días. El riesgo en cada caso no es el mismo, y por ende el nivel de provisiones tampoco puede serlo.

Es evidente que las normas de la CNBV son más exigentes y completas que el modelo PERLAS. De aplicarse este modelo implicaría que las uniones de crédito estén sujetas a requerimientos de clasificación mucho más flexibles que otras

entidades del sistema financiero mexicano; siendo las Uniones de Crédito probablemente instituciones que presentan un mayor nivel de riesgo. Obviamente, el aplicar estos niveles de previsión únicamente para las Uniones de Crédito, se genera una ventaja regulatoria para dichas entidades financieras.

Castigos de cartera: El modelo presta excesiva atención a los castigos de la cartera de préstamos de aquellos préstamos considerados pérdida o irrecuperables. Si estos préstamos han sido provisionados en un 100% como se requiere, el castigo representa únicamente una "limpieza" contable eliminándolos del balance general. Esto es así porque el valor que importa para efectos del balance general es la cartera neta de provisiones. Al realizar un castigo de aquellos préstamos considerados irrecuperables, no se afecta el nivel de la cartera neta, ni el activo total. En efecto no varían ninguno de los indicadores económicos o financieros de gestión de la institución.

Aunque se puede argumentar que medir el nivel de castigos que haya realizado la institución históricamente es un buen indicador del riesgo crediticio, es poco probable que una institución que no haya estado implementando una clasificación adecuada de su cartera y por ende no esté provisionando en forma regular y estricta, tampoco haya estado castigando aquellos préstamos considerados irrecuperables en forma normal. Por otro lado, si la institución está implementando en forma estricta las normas de clasificación y previsión de cartera, el "costo" del riesgo excesivo en sus decisiones de crédito se hace mas transparente y explícita mediante las provisiones generadas, dado que los mismos se reflejan en un aumento de los costos de operación y a su vez reduce la rentabilidad de la institución. El nivel de provisiones que mantiene la institución con respecto a su cartera bruta debería ser un indicador fiel del riesgo en su cartera de préstamos, si el régimen de provisiones es adecuado. Desde este punto entonces es mucho más importante evaluar el cumplimiento que está haciendo la institución de las normas de clasificación de cartera, y no así indicadores de castigo.

La CNBV toma en cuenta indicadores como “indicadores de apoyo” para medir la efectividad de sus acciones de cobranza. Aunque puede ser de utilidad, es mejor evaluar las acciones de cobro durante la administración normal del crédito y no una vez hayan pasado de 365 días de vencidos. Es evidente que independiente de los esfuerzos de cobranza de la cartera castigada, será mucho más difícil recuperar un préstamo con más de un año de atraso que aquellos con una antigüedad menor. Además estos préstamos ya no representan un riesgo crediticio para la institución financiera y las que todavía están en cartera sí.

Solvencia financiera: Según el modelo PERLAS el objetivo del indicador de solvencia financiera es el de medir el grado de protección que la institución tiene sobre los ahorros y aportaciones de los asociados, al liquidar todos los activos y pasivos de la institución respectiva. Este indicador de solvencia financiera no es consistente con la definición de solvencia financiera generalmente aceptada internacionalmente, ni tampoco los que actualmente se aplican para las uniones de crédito en la normativa mexicana.

El indicador de solvencia financiera no discrimina entre diferentes estructuras de activos que pudieran tener las diversas uniones de crédito analizadas. Presupone que toda unión de crédito tiene exactamente la misma estructura de activos en su balance general, o que el dinero invertido en cualquier tipo de activo ofrece el mismo grado de protección al asociado. Para efectos de este modelo, las inversiones en bienes raíces, muebles y equipos, préstamos de alto riesgo (no necesariamente morosos), o los préstamos con una mora de 30 días o 364 días son exactamente iguales. O sea, un peso en caja ofrece exactamente el mismo nivel de protección (léase mismo nivel de riesgo de realización) que un peso colocado en la cartera de préstamos. Esto evidentemente no es el caso, independientemente del nivel de mora que presenta la cartera de préstamos en el momento en que se realiza el análisis. Esta situación penaliza a aquellas instituciones que se manejan en una forma mas conservadora e incentiva la toma excesiva de riesgos ya que todas las Uniones de Crédito enfrentan el mismo nivel

de requerimientos de capital social independientemente de la estructura de su balance general.

De acuerdo a las normas de solvencia establecidas en los Acuerdos de Basilea, el nivel de capital en términos absolutos difiere para cada institución conforme varía la distribución de sus activos entre diferentes clasificaciones de riesgo. El modelo PERLAS ignora la ponderación del activo por riesgo y tiende a penalizar aquellas instituciones con un menor nivel de riesgo y subsidiando aquellas instituciones cuyos activos son de mayor riesgo relativo (efectivo en caja versus préstamos comerciales, por ejemplo).

Finalmente es importante indicar que la fórmula para el cálculo de solvencia financiera utilizado en el modelo PERLAS aplica los requerimientos de previsión discutidos anteriormente, y no las de la normativa bancaria vigente en México. Es decir, que es muy probable que la medición de solvencia financiera de las Uniones de Crédito, utilizando este modelo está sobre-estimando el nivel de solvencia y por ende subestimando el riesgo inherente de la institución porque utiliza un sistema de clasificación de cartera mucho más flexible que la que actualmente está en vigencia para las instituciones financieras en México.

Capital social neto: El modelo PERLAS estipula que las cooperativas de ahorro y crédito deben mantener un capital social mínimo equivalente a un 10% del activo total. Nuevamente, el hecho de que el modelo exija un nivel de capital social mínimo como proporción del activo total no toma en cuenta las diferencias en la estructura de activos de las diferentes instituciones, y por ende presenta un nivel de protección distinta para cada una de ellas. En adición, este indicador no toma en consideración las aportaciones de los asociados que según las normas de la CNBV, si forman parte del patrimonio de la unión de crédito. A pesar de que las aportaciones tienen algunas características de pasivos, de hecho la legislación mexicana reconoce las aportaciones como capital de riesgo. Sería importante considerar, como lo establecen los requerimientos de adecuación patrimonial

establecidos en los principios de Basilea, dos niveles de capital, uno primario (Tier 1) del capital social, y un nivel secundario (Tier 2) de aportaciones de los asociados. De esta forma se podría compatibilizar la normativa mexicana con los requerimientos del modelo PERLAS. En todo caso estos requerimientos de capital deberían establecerse con respecto al activo ponderado por riesgo y no el activo total de la institución.

Estructura financiera: En general los parámetros que establece el modelo PERLAS para la estructura financiera de una institución son razonables, con excepción de las que se enumeran a continuación:

Crédito externo / activo total: El modelo sugiere que en una estructura óptima, la institución no debe endeudarse con otras instituciones financieras. Es probable que esta restricción en muchos casos no sea consistente con la buena administración financiera dado que no se puede generalizar que como norma las Uniones de Crédito no debieran utilizar préstamos institucionales. Esta restricción proviene de un sesgo en contra del financiamiento externo dirigido y subsidiado, pero la restricción es probablemente obsoleta. Las normas prudenciales de Bolivia ya restringen el nivel de endeudamiento externo de una institución como proporción del activo total.

Certificados de aportación / activo total: El modelo sugiere que la institución no debiera utilizar las aportaciones de los asociados para financiar sus activos en más de un 20%. En realidad no existe ninguna razón teórica ni práctica para imponer dicha restricción. El costo de capital de la institución está determinado por la mezcla de fondeo que utilicen: aportaciones, capital social, cuentas de ahorro, depósitos a plazo y financiamiento externo. En algunos países se paga interés por las aportaciones mientras que en otras las aportaciones representan capital de riesgo y se retribuyen proporcionalmente con los excedentes anuales que genera la institución. Si la aportación se considera un pasivo, y se retribuye mediante el pago de intereses en forma mensual, entonces no difiere mucho de

una cuenta de ahorros. En este caso no existe ninguna razón para limitar el fondeo de la institución mediante el uso de aportaciones a únicamente un 20%.

Rendimiento sobre la cartera de préstamos: El rendimiento sobre la cartera de préstamos es un indicador importante para evaluar las políticas de fijación de precios así como también el efecto de la calidad de la cartera sobre dicho rendimiento. El costo por pago de primas de seguro representa un costo de un servicio adicional que provee la institución y no debería afectar el cálculo del rendimiento sobre cartera, ya que distorsionaría dicho cálculo llevando a la conclusión de que el rendimiento de cartera es menor del real. En vista de que la mayoría de las entidades financieras no ofrecen el seguro de vida a sus clientes sin cobrarles por este servicio, este ajuste en el indicador del rendimiento sobre la cartera de préstamos tiene el potencial de distorsionar las comparaciones con otras entidades financieras del sistema.

Costo financiero sobre depósitos de ahorros: Este indicador pretende medir el costo promedio ponderado de las cuentas de ahorros y depósitos a plazo, ajustado por el costo de las primas por seguro de vida que paga la institución y que no traspasa a los asociados. Al igual que el caso anterior en el que se restan las primas pagadas por seguros de préstamos, en este caso se agrega el valor de dichas primas para determinar el costo de los ahorros. En adición el costo ponderado de las cuentas de ahorros y depósitos a plazo no es un indicador de mucha utilidad dado que no se presta a una comparación fácil con otras entidades del mercado, y no ofrece información completa del costo de sus pasivos que devengan intereses dado que no incluye préstamos interbancarios o de instituciones de segundo piso. Sería preferible medir el costo financiero de cada instrumento por separado ya que en el caso de los depósitos a plazo habrá una mayor dispersión en tasas dependiendo de los montos promedios y plazos. En adición, este indicador ajusta el costo financiero de los depósitos de ahorros por el costo de la prima del seguro de vida, pero no toma en consideración el costo del

encaje legal. Este último tiene un efecto más importante sobre el costo de los fondos que la prima por seguros.

Costo financiero del crédito externo: Por lo general el costo del crédito externo no será igual al costo ponderado de cuentas de ahorro y depósitos a plazo, y es muy improbable que dicho costo sea menor. Si la institución implementa una buena estrategia de captación de ahorros voluntarios, el uso que haría de créditos externos será relativamente bajo porque existe una ventaja de costos financieros de movilizar depósitos de sus asociados. Empero, una estrategia de utilizar crédito externo es totalmente compatible con una administración financiera efectiva en muchas situaciones y por ende un modelo de evaluación institucional no debe introducir sesgos en su análisis.

Tasa de dividendos: La meta establecida para el pago de dividendos sobre las aportaciones es como mínimo el costo promedio ponderado sobre los ahorros (cuentas de ahorros retirables y a plazo). De hecho la retribución pagada sobre aportaciones debería ser mucho más elevada ya que es una inversión de riesgo de largo plazo y relativamente ilíquida. Esta inversión típicamente tiene un plazo mucho mayor a 5 años. Otra dificultad con este indicador es que establece que el interés o dividendo que se paga es un costo financiero. Esto no es correcto, ya que en México solamente se pagan dividendos sobre aportaciones si la institución genera utilidades.

Previsiones con respecto al activo total promedio: Este indicador es poco útil ya que no se puede determinar un nivel para las provisiones como proporción del activo total. El nivel de provisiones según este modelo se determina únicamente por dos variables: préstamos con mora de más de 1 año más un 35% de los préstamos con menos de un año en mora. Por ende la relación de las provisiones como proporción del activo total está relacionada con la distribución de la mora en la cartera de préstamos y la participación de la cartera en el activo total. Por esta razón es imposible establecer un nivel óptimo para este indicador para toda

institución. De hecho el modelo sugiere como meta lo suficiente para cubrir pérdidas estimadas. Este indicador es redundante dado que se estima el nivel apropiado de reservas para préstamos incobrables mediante una revisión de la cartera de préstamos y la aplicación de la normativa vigente. La relación que resultare de este cálculo como proporción del activo promedio no nos dice mucho y es imposible comparar este indicador entre diferentes instituciones ya que la distribución del activo total entre diversas categorías de riesgo, así como también, la calidad relativa del activo en cada rango varía enormemente.

4.2. MODIFICACION DEL MODELO CAMEL.

El Modelo CAMEL MODIFICADO, tiene como intención aplicar este instrumento de evaluación a Uniones de Crédito en México, especializadas en atender al segmento de las micro y pequeña empresas.

A diferencia del modelo CAMEL tradicional, incluye indicadores de calificación que asigna ponderaciones a las diferentes áreas evaluadas, llegando así a asignar una calificación única y global a una determinada unión de crédito.

La estructura básica del modelo es igual al CAMEL original, únicamente los rangos considerados aceptables para una entidad son un tanto diferentes.

El interés es de proteger la estabilidad del sistema financiero, así como también a los socios y otros acreedores en las Uniones de Crédito. En general, el informe presentado sobre la base del análisis CAMEL ofrece un análisis profundo de la situación económica-financiera de una unión. En adición, el objetivo implícito del CAMEL MODIFICADO desarrollado es convertirse en un instrumento de calificación.

Las calificaciones por área son de gran interés porque ayudan a definir las áreas específicas en la gestión de la unión de crédito evaluada, en la cual se han

detectado debilidades, pero llegar a una calificación general de la institución para compararla con otras entidades evaluadas, no ofrece grandes beneficios al mercado financiero, ya que estas calificaciones finales no serían divulgadas al mercado, por recomendación expresa.

El instrumento CAMEL MODIFICADO no es solamente un instrumento para la inspecciones In Situ, sino que está utilizando los principales indicadores financieros para realizar el análisis de gabinete.

A continuación ofreceremos algunos comentarios específicos de algunas adecuaciones del CAMEL original.

Calidad de los activos y evaluación de la tecnología de crédito.

En adición a revisar la clasificación de la cartera utilizando las normas actualmente vigente, el análisis CAMEL MODIFICADO evalúa riesgos adicionales de contaminación de la cartera de préstamos. Después de evaluar la relación que mantienen los deudores de Uniones de Crédito con otras entidades financieras y comparar su clasificación en cada una de las otras entidades, se concluye que los clientes que mantienen relaciones con varias entidades financieras representan un riesgo de crédito adicional. Se desprende del análisis y se concluye además que las instituciones deberían procurar prestarles únicamente a aquellos socios que no tienen relaciones crediticias con otras entidades financieras. Existen algunas instituciones que vienen aplicando esta política de crédito en forma explícita.

La debilidad encontrada es fruto de un análisis de crédito deficiente con respecto a las relaciones crediticias del socio con otras entidades financieras, y no necesariamente que estas relaciones por si solas representan una fuente de riesgo adicional. Es de esperarse que en la medida que la cobertura del sistema financiero hacia los segmentos de la pequeña y microempresa se profundice es

lógico pensar que la tendencia de mantener relaciones con varias instituciones financieras se convertirá en una norma y no una excepción.

En la medida que la oferta de servicios a estos segmentos del mercado financiero se vuelva más competitivo, una estrategia de rechazar a aquellos prestatarios con múltiples relaciones financieras será contraproducente. Las instituciones deben profundizar la investigación con respecto a las deudas pendientes de pagar con otras instituciones financieras y la calidad de su relación crediticia. La recomendación de política no es rechazar a todo aquel socio potencial que tenga otras relaciones crediticias.

Por otra parte, la base de la tecnología de crédito microempresarial evalúa la capacidad como empresario, la rentabilidad del negocio, sus condiciones socio-económicas y su carácter moral. En vista de que es un segmento de la sociedad que se traslada con facilidad de una región del país a otro en búsqueda de mejoría económica, en adición su experiencia en la actividad que desarrolla su estabilidad en el lugar donde reside es un factor importante a tomar en cuenta.

El crédito microempresarial depende en buena parte de la presión social, pero este factor pierde importancia en la medida que la sociedad aumenta su movilidad geográfica. Por esta razón, el incluir los bienes muebles e inmuebles del hogar del microempresario en el análisis del crédito es un factor positivo, dado que en este segmento empresarial no existe una clara separación entre la economía del hogar y el de la empresa.

Es evidente que los bienes ofrecidos en garantía del crédito no afectan el análisis de su capacidad de pago ya que esto no afecta el flujo de caja que se evalúa para determinar la capacidad de endeudamiento del solicitante de crédito. En la gran mayoría de los casos, el incluir los bienes muebles e inmuebles del hogar sirven únicamente como una presión moral adicional del crédito. Al incluir los bienes muebles e inmuebles de hogar se requiere que haya visitado el hogar del cliente y

constatar algunas de las importantes variables socioeconómicas del sujeto de crédito. Obviamente, si los préstamos se están otorgando sobre la base de las garantías, esto si puede resultar en una distorsión en la decisión de crédito, pero esto evidentemente es un procedimiento completamente inapropiado, tomando en consideración o no los bienes del hogar.

Es importante fortalecer la capacidad de análisis de las diversas tecnologías de crédito que vienen aplicando las entidades supervisoras. Existen debilidades con respecto a la tecnología de crédito, lo cual representa un riesgo muy importante, dada las características de la clientela microempresarial. No solamente es relevante que la tecnología de crédito sea correcta, sino que también la aplicación sea efectiva. Una mayor atención a la revisión de los expedientes puede identificar debilidades importantes en la aplicación. Muchas instituciones carecen de una separación efectiva entre las decisiones de crédito y la administración de la cartera. Esta separación es imprescindible porque la remuneración directa y la evaluación de la gestión del departamento de crédito esta altamente apalancada.

Gestión

El mercado de crédito microempresarial en México está pasando por un rápido proceso de transformación y todas las instituciones que compiten en este mercado están afrontando un enorme reto empresarial. Lo que parecía “conocimientos establecidos” sobre microfinanzas hace algunos años atrás, está cambiando rápidamente como producto del aumento sustancial del nivel de competencia en este mercado; la entrada hace algunos años de instituciones de financiamiento de consumo y la difícil transformación institucional de ONG's a entidades reguladas.

Obviamente desde el punto de vista de administración prudente, la falta de una visión estratégica clara y política adecuada para enfrentar la competencia en el mercado es de hecho un factor importante de riesgo a tomar en cuenta al momento de evaluar la gestión de la institución.

Es evidente que lo importante del análisis de la Gestión es que demuestre que tienen profesionales con experiencia, que están informados de los niveles de riesgos asumidos por la institución y que demuestran la capacidad de administrarlos adecuadamente. El deterioro de la economía en su conjunto está afectando en forma negativa a todos los intermediarios financieros, pero se debe identificar aquellos que carecen de una administración lo suficientemente capaz para enfrentar estas situaciones inesperadas y enfocar mayor atención sobre estas instituciones.

Información descriptiva y tendencias importantes

El informe CAMEL MODIFICADO incluye la presentación de estados financieros comparativos para varios años, así como también los principales indicadores financieros que derivan del análisis de gabinete. Esto permite en forma muy resumida realizar un análisis rápido de la salud financiera de la entidad. Estos indicadores deben ser uniformes para todas las instituciones. Incluirlos como un anexo al documento, por ejemplo, contribuiría a fortalecer la visión general de la institución al momento de leer el informe CAMEL MODIFICADO.

El informe de CAMEL original concentra su atención sobre la situación actual de la Institución, pero no presenta un análisis apropiado de las tendencias recientes. Esto es tan importante como la situación actual ya que ofrece una visión de la capacidad de la administración de enfrentar los riesgos y eventualidades. A pesar de que el análisis CAMEL es una visión estática en un momento del tiempo, la inclusión de estas tendencias fortalecería sustancialmente las conclusiones del equipo de inspección al momento de discutir el documento con los directores y ejecutivos de la institución financiera.

Rentabilidad

CAMEL original no analiza con suficiente profundidad las variaciones en la rentabilidad de la institución, así como las principales variables que explican estas variaciones. Mediante un análisis sencillo de descomposición del rendimiento sobre patrimonio, se puede dilucidar las principales variables que vienen afectando la rentabilidad de la institución. A continuación se presenta las variables a ser evaluadas:

Rentabilidad Sobre Patrimonio:

- 1) $ROE = ROA * MP$
- 2) $ROA = MR * UA$
- 3) $ROE = MR * UA * MP$

ROE: Ingresos Netos / Patrimonio Promedio

ROA: Ingresos Netos / Activos Promedio

MR: Margen de Rentabilidad: Ingresos Netos / Ingresos Totales

UA: Utilización de Activos: Ingresos Totales / Activo Promedio

MP: Multiplicador de Patrimonio: Activos Promedios / Patrimonio Promedio

El Margen de Rentabilidad depende del nivel de los costos de administración, el margen financiero, y variaciones en la calidad de la cartera de préstamos. La Utilización de Activos depende de las tasas de interés activas en la cartera de préstamos, rendimiento sobre inversiones líquidas y permanentes, cambios importantes en la distribución de activos entre productivos e improductivos, o caídas en el rendimiento de la cartera de préstamos por culpa de un deterioro en la calidad de la cartera. Finalmente, el Multiplicador del Patrimonio mide el nivel de apalancamiento de la institución. Utilizando estas variables se puede *descomponer* las variaciones en los niveles de rentabilidad sobre patrimonio y activos en sus componentes para analizar cuáles han sido las variables

explicativas más importantes, y de esta forma identificar las principales fortalezas y debilidades de la gestión.

4.3. DEFINICIONES DEL MODELO CAMEL MODIFICADO.

Indicadores de productividad.

Productividad: es el rendimiento, ingreso o gasto generado o ejercido por el uso de los activos y el capital.

Ingresos financieros / Activo total: mide la habilidad de la administración para generar ingresos en función del activo total; a mayor porcentaje mayor habilidad.

Margen financiero neto / Ingreso financiero: muestra el porcentaje de rendimiento neto que generan los ingresos financieros.

Ingreso financiero / Cartera total: determina la capacidad de gestión de la administración para pactar operaciones que generen el mayor ingreso financiero.

Margen financiero neto / Cartera total: mide el rendimiento financiero que genera la cartera total.

Gastos de administración / Activo total: (perlas) mide el porcentaje de gasto ejercido en la administración del activo total; entre menor es el porcentaje, mayor es la productividad de la administración.

Gastos de administración / Ingreso financiero: mide la productividad de la administración para generar ingresos financieros; entre menor es el porcentaje, mayor es la productividad.

Utilidad bruta / Activo total: (perlas) determina el porcentaje de utilidad generada por el uso y aplicación de los activos totales; entre mayor es el porcentaje, mejor es la capacidad de la administración para generar utilidad con los activos totales disponibles. Se aplica la utilidad bruta y no la neta, ya que las tasas impositivas las fija el régimen hacendario y la administración no incide en su monto.

Suficiencia de Capital: Activos de Riesgo/Patrimonio: mide la relación entre la base de capital de la institución y la exposición de sus activos de riesgo ponderados.

Calidad de Activos: Cartera en Riesgo > 30 días/Cartera Total: el balance de prestamos normales que no han recibido pago en mas de 30 días + la cartera en cobranza legal + el balance total del portafolio refinanciado / cartera activa total.

Indicadores de eficiencia.

Eficiencia: es el nivel de eficacia y oportunidad de la administración para atender a su mercado cautivo y para la toma de decisiones.

Clientes Activos: el número de clientes con préstamos vigentes en un periodo específico de tiempo.

Socios Nuevos: El número total de nuevos socios que entraran en un periodo específico de tiempo.

Socios Activos: El número de socios con préstamos.

Cartera vencida / Cartera total: (perlas) refleja la habilidad de la administración en el proceso de crédito, desde la promoción hasta su recuperación; entre menor es el porcentaje mayor es la habilidad.

Cartera Total: El balance principal de todas los préstamos pendientes de la institución, incluyendo préstamos al día, préstamos afectados y préstamos repactados. No incluye los préstamos que han sido castigados.

Cartera total / Número de empleados: absoluto, determina la eficiencia del personal en la colocación de crédito; a mayor monto, mayor eficiencia.

Acreditados / Número de empleados: mide la habilidad del personal en la promoción de crédito; a mayor número de acreditados, más eficiencia en la promoción.

Número de socios / Número de empleados: refleja la densidad de la estructura de personal para atender al universo de socios; a mayor número de socios por empleado, mejor distribución de cargas de trabajo por una adecuada dirección.

Acreditados / Número de socios: refleja el porcentaje de socios atendidos con crédito con respecto al universo de socios; a mayor número, mayor eficiencia de la unión para satisfacer las expectativas de los socios en la obtención de financiamiento.

Saldo promedio de préstamos de socios / Número de empleados: determina la eficiencia del personal en la captación de préstamos de socios; a mayor importe mejor habilidad de la administración para promover fondeo de socios.

Socios con préstamos / Número de empleados: mide la confianza de los socios en los empleados de la unión para utilizarla como instrumento de inversión; también indica la habilidad del personal en la captación de préstamos.

Socios con préstamos / Número de socios: refleja el porcentaje de los accionistas que invierten excedentes en la unión con respecto al total de socios; a mayor

porcentaje mayor confianza de los socios en la administración global de la unión para invertir sus recursos.

Ingresos financieros / Número de empleados: muestra el importe de ingresos que genera cada empleado; a mayor importe mayor contribución del empleado en la generación de ingresos.

Ingresos Netos Operativos / Activos Promedio: mide que tan bien la institución usa su total de activos para generar retornos de sus operaciones, antes de donaciones, impuestos u otro ingreso o gasto no-operativo.

Ingresos Netos/Activos Promedio: mide que tan bien la institución usa el total de activos para generar retornos de sus operaciones, después de donaciones, impuestos u otro ingreso o gasto no-operativo.

Ingresos Netos Operativos/Patrimonio Promedio: mide la habilidad de la institución para incrementar su base patrimonial a través de ganancias producto de sus operaciones, antes de donaciones, impuestos, u otro ingreso o gasto no-operativo.

Ingresos Netos/Patrimonio Promedio: mide la habilidad de la institución para incrementar su base patrimonial a través de ganancias producto de sus operaciones, después de donaciones, impuestos, u otro ingreso o gasto no-operativo.

Gastos de administración / Número de empleados: indica el gasto promedio ejercido por empleado; a menor gasto, mayor eficiencia del empleado en la administración de los activos de la unión.

Gastos Operativos / Cartera Promedio: mide la eficiencia operativa de una institución.

Utilidad bruta / Número de empleados: mide la contribución de cada empleado en la generación de utilidades; a mayor importe mejor desempeño del personal en la contribución de las utilidades; este indicador debe ser siempre superior al anterior.

Utilidad neta / (Capital contable menos utilidad del ejercicio) por dos: muestra el porcentaje anualizado de utilidad que genera el patrimonio de los accionistas; a mayor porcentaje mejor rendimiento del capital; en este caso se multiplica por dos debido a que los datos utilizados corresponden a junio, equivalente a un semestre.

4.4. PRINCIPALES INDICADORES DEL MODELO CAMEL MODIFICADO.

El modelo CAMEL MODIFICADO implica un conjunto de indicadores expresados en razones, mismos que son presentados en el siguiente gráfico con fines de claridad.

Razones	Descripción
1. Promedio de activos.	Promedio de activos del año que termina en esa fecha, o bien de cuatro trimestres.
2. Ingresos netos.	Ingresos reportados después de impuestos, netos de ganancias o pérdidas por seguros y netos de ingresos extraordinarios.
3. Número de socios..	Total de socios que conforman la institución
4. Utilidades y beneficios	Como porcentaje del activo promedio
4.1. Gastos por intereses	Total de gasto por intereses dividido por el activo promedio
4.2. Ingresos netos por intereses	Total de ingresos más los pluses por beneficios sobre ingresos exentos de impuestos menos total de gastos por intereses dividido por el activo promedio.
4.3. Ingresos por servicios no financieros (sin intereses)	Ingresos derivados de servicios bancarios y de otras fuentes de activos productivos divididos por el activo promedio
4.4. Ingresos por honorarios	Otros ingresos por honorarios por activo promedio
4.5. Gastos por servicios no financieros (sin intereses)	Gastos por Salarios y beneficios a los trabajadores, gastos por alquileres y alquileres fijos y otros servicios divididos por el activo promedio.
4.6. Provisión para pérdidas por préstamos o arrendamientos	Provisión para pérdidas por préstamos o arrendamientos dividido por el activo promedio
4.7. Ingresos de operación	Ingresos netos de intereses más ingresos por servicios menos

antes de impuestos	gastos por servicios, la provisión por pérdidas y provisión por asignación de riesgo dividido por el activo promedio.
4.8. Ganancias realizadas	Ganancias netas de pérdidas por ventas, retiros o redenciones de seguros divididas por el activo promedio.
4.9. Ingresos netos de operación antes de impuestos	Ingresos netos de operación más ganancias o pérdidas por seguros divididos por el activo promedio.
4.10. Ingresos netos de operación	Ingresos netos de operación después de impuestos incluyendo ganancias o pérdidas por seguros, no incluyen ganancias o pérdidas extraordinarias dividido por el activo promedio.
4.11. Ingresos netos de operación ajustados	Ingresos netos de operación después de impuestos incluyendo ganancias o pérdidas por seguros más la provisión para posibles pérdidas por préstamos y arrendamientos menos las pérdidas por préstamos y arrendamientos divididos por el activo promedio.
4.12. Ingresos netos ajustados-	La suma de los ingresos netos, la provisión para posibles pérdidas por préstamos y por arrendamientos y todas las provisiones por impuestos menos pérdidas por préstamos netos y arrendamientos, impuestos estatales y locales e ingresos exentos. Si la figura es negativa o cero los ingresos exentos de impuestos también son incluidos. Si la figura es positiva entonces la tas de impuesto federal es aplicada. El resultado neto ajustado se divide por el activo promedio.
4.13. Ingresos netos.	Ingresos netos después de ganancias o pérdidas por seguros, ganancias o pérdidas extraordinarias y aplicación de impuestos se divide por el activo promedio.
4.14. Análisis del margen	Activo Productivo Promedio entre Activo Promedio
4.15. Intereses ganados en fondos productivos entre Activo promedio	Intereses ganados en fondos productivos nacionales o extranjeros, fondos federales bajo contratos, notas de balance, otros pasivos por préstamos y notas y deuda subordinada a depósitos entre Activo Promedio
4.16. Ingresos por intereses entre activo promedio	Ingresos por Intereses divididos por los activos promedio generadores del ingreso
4.17. Gastos por intereses entre activo promedio	Gastos por Intereses divididos por los activos promedio generadores del ingreso
4.18. Ingresos por intereses netos entre promedio de los activos generadores de ingresos por intereses	Total de ingresos por intereses menos total de gastos por intereses dividido por los activos promedio generadores del ingreso
5. Análisis de Préstamos y Arrendamientos	
5.1. Pérdidas netas promedio entre el total de préstamos y arrendamientos	Total de Préstamos y cargos por arrendamiento menos total de recuperaciones dividido por promedio del total de préstamos totales y arrendamientos
5.2. Cobertura para ganancias de pérdidas netas por préstamos	Ingresos netos de operación antes de impuestos, ganancias o pérdidas por seguros y ganancias o pérdidas extraordinarias más la provisión para posibles pérdidas por préstamos y arrendamientos financieros dividido por los préstamos netos y pérdidas por arrendamientos
5.3. Préstamos y arrendamientos	Balance final descontado de las posibles pérdidas por préstamos y arrendamientos financieros recuperados dividido

<i>descontados de las pérdidas netas</i>	<i>por los préstamos netos y las pérdidas por arrendamiento.</i>
<i>5.4. Préstamos y arrendamiento descontados del total de préstamos y arrendamientos</i>	<i>Balance final descontado de las posibles pérdidas por préstamos y arrendamientos financieros dividido por los préstamos y arrendamientos recuperados</i>
<i>6. Liquidez</i>	
<i>6.1. Dependencia del financiamiento neto no principal</i>	<i>Financiamiento no principal menos inversiones de corto plazo divididos por activos de largo plazo</i>
<i>6.2. Préstamos netos y arrendamientos a activos</i>	<i>Préstamos y arrendamientos financieros recuperables netos de ingresos no ganados y de coberturas para posibles pérdidas por préstamos y arrendamientos financieros dividido por el total de activos</i>
<i>7. Capitalización</i>	
<i>7.1. Capital</i>	<i>Capital dividido por el activo promedio ajustado</i>
<i>7.2. Dividendos en efectivo al promedio total de acciones de capital</i>	<i>Total de dividendos declarados en efectivo dividido por el ingreso neto</i>
<i>7.3. Utilidades retenidas a promedio total de acciones de capital</i>	<i>Ingreso neto menos dividendos declarados en efectivo dividido por el capital social promedio</i>
<i>8. Tasas de Crecimiento</i>	<i>El crecimiento de las tasas calculadas para un período de doce meses. El porcentaje es determinado por la sustracción de las cuentas del balance contable del período correspondiente y del reporte del período anual previo y dividiendo el resultado por el balance del año previo. Se despliegan el crecimiento de las siguientes tasas: Activos, Capital nivel , Préstamos y arrendamientos netos, inversiones de corto plazo, Financiamiento neto no principal</i>
<i>9. Notas al pie</i>	<i>Las notas al pie se despliegan en los reportes para señalar la ocurrencia de ciertos eventos.</i>

4.5. APLICACIÓN DEL MODELO.

La calificación global asignada se basa en una escala de 1 a 5, siendo 1 la calificación más alta, llegando gradualmente a 5. La calificación que recibe cada entidad no deriva de un promedio aritmético de las áreas, en donde se toma en cuenta el desempeño de la última evaluación, sino que la calificación final se realiza con base a un exhausto análisis cualitativo.

En la calificación, no sólo se toma en cuenta la buena condición financiera que pueda tener la institución, sino que también importa la habilidad que tenga la junta directiva para responder a los cambios (económicos, de productos, entre otros), importa también el manejo interno que tenga la entidad para identificar, medir y controlar los diferentes riesgos que asume la entidad, y es por eso que la parte de manejo es un componente especial a la hora de otorgar la calificación en cada área.

Cada área recibe una calificación en donde el supervisor toma en cuenta elementos cuantitativos y cualitativos así como la última calificación que se le había asignado.

Calificación	1	2	3	4	5
Áreas					
C <i>(adecuación de capital)</i>	Indica un fuerte nivel de capital en relación al perfil de riesgo de la entidad. Las razones son muy superiores al promedio de los grupos similares.	El capital se considera adecuado y esta en línea con los promedios de otros grupos	El volumen de activos de riesgo como la calidad de los mismos es contrario a su estructura de capital y las razones están por debajo del promedio de grupos similares	Indica un deficiente nivel de capital para el perfil de riesgo que esta asumiendo, la viabilidad de la institución se ve amenazada. Puede ser necesario que los accionistas aporten capital.	Nivel crítico de capital, la institución requiere asistencia urgente de los accionistas u otras fuentes externas. El nivel de capital amenaza la viabilidad y solvencia de la institución
A <i>(calidad de activos)</i>	Excelente calidad de activos y administración del crédito	La calidad de los activos es satisfactoria, pero las debilidades deben llamar la atención al supervisor.	La calidad de activos o la administración del crédito es menos satisfactoria. La entidad esta indicando un deterioro en la calidad de los activos e incrementando el riesgo, generalmente se necesita que la	La calidad de activos o prácticas de administración de crédito son deficientes. El nivel de riesgo es significativo y puede llevar a la institución a pérdidas potenciales, comprometiendo la viabilidad de la institución.	Representa una crítica adecuación de capital y administración del crédito, y compromete de forma inmediata la viabilidad de la institución.

			administración mejore la administración en el otorgamiento del crédito y el manejo del riesgo.		
<i>M</i> <i>(manejo/administración)</i>	Excelente desempeño en la administración por parte de la junta directiva y la gerencia, teniendo un manejo bueno del riesgo según el tamaño, complejidad y perfil de riesgo de la entidad. Todos los riesgos significantes han sido identificados, medidos y controlados, asimismo, se ha constatado que la junta directiva tiene la habilidad de dirigir y responder ante potenciales problemas de administración o riesgos.	Buen desempeño en la administración por parte de la junta directiva y la gerencia, teniendo un manejo bueno del riesgo según el tamaño, complejidad y perfil de riesgo de la entidad. Las debilidades que se han encontrado no comprometen a la institución y están siendo bien solventadas.	La junta directiva y la gerencia necesitan mejorar las prácticas del manejo del riesgo ya que no son del todo satisfactorias, tomando en cuenta el tamaño y perfil de riesgo de la entidad .El incumplimiento de una medida de supervisión formal o informal en áreas en las que se espera que el banco cumpla inmediatamente denota esta clasificación.	La administración es deficiente, siendo el desempeño en el manejo del riesgo inadecuado considerando la naturaleza, tamaño y perfil de la institución. Se han constatado problemas serios y la exposición al riesgo es excesiva, requiriendo posiblemente reemplazar o reforzar la junta directiva. administración es deficiente, siendo el desempeño en el manejo del riesgo inadecuado considerando la naturaleza, tamaño y perfil de la institución. Se han constatado problemas serios y la exposición al riesgo es excesiva, requiriendo posiblemente reemplazar o reforzar la junta directiva.	Se ha demostrado incompetencia en el manejo de la entidad. Las prácticas de administración del riesgo son deficientes y la inadecuada identificación, monitoreo y control de los riesgos comprometen la viabilidad de la institución. Debe fortalecerse o sustituirse la administración.

<p style="text-align: center;"><i>E</i></p> <p style="text-align: center;"><i>(utilidades)</i></p>	<p>El nivel de utilidades es excelente comparado con su grupo y es más que suficiente para soportar cambios en la calidad de activos, crecimiento y otros factores que afecten la calidad de las utilidades.</p>	<p>Las utilidades son satisfactorias, siendo estas suficientes para soportar cambios en la calidad de activos, crecimiento y otros factores que afecten la calidad de las utilidades, pero se observa un pequeño deterioro en las mismas.</p>	<p>Las utilidades deben mejorar y que no soportan totalmente los cambios que puedan ocurrir en la calidad de activos u otros factores. Las ganancias están por debajo del promedio de grupos similares.</p>	<p>Las utilidades son deficientes para soportar los cambios. Utilidades insostenibles o intermitentes pérdidas comparadas con periodos anteriores, están erosionando negativamente el capital.</p>	<p>El nivel de utilidades es crítico y deficiente, la institución está experimentando pérdidas en forma consistente, comprometiendo la viabilidad del capital. También puede ser que la institución este teniendo utilidades por debajo de los parámetros establecidos.</p>
<p style="text-align: center;"><i>L</i></p> <p style="text-align: center;"><i>(Liquidez)</i></p>	<p>Indica una posición fuerte en el nivel de liquidez y el manejo de la misma. La institución tiene acceso suficiente a fuentes para anticipar necesidades y cumplir con los compromisos asumidos.</p>	<p>Sugiere un nivel de liquidez satisfactorio, las debilidades son pequeñas con relación al tamaño de la entidad.</p>	<p>El nivel de capital necesita mejorar. Refleja falta de activos líquidos para hacer frente a sus necesidades en los términos y plazos establecidos, evidenciando debilidades en el manejo.</p>	<p>Un deficiente nivel de liquidez y un inadecuado manejo de la misma. Seguramente la entidad no puede obtener el volumen requerido de acuerdo a sus necesidades de liquidez de la institución. Hay concentraciones en las fuentes de financiamiento o créditos en un sector particular.</p>	<p>El nivel de liquidez es crítico y constituye una amenaza inminente a la viabilidad de la entidad. Se necesita asistencia financiera externa para cumplir con los compromisos asumidos.</p>
<p style="text-align: center;"><i>S</i></p> <p style="text-align: center;"><i>(Sensibilidad a los riesgos de mercado)</i></p>	<p>Sugiere que la sensibilidad al riesgo de mercado está completamente controlada. La administración del riesgo es fuerte para el tamaño, sofisticación y riesgo de</p>	<p>La exposición esta controlada y en menor medida las utilidades o la posición de capital puede ser afectada.</p>	<p>Existe la necesidad de mejorar los sistemas de control de los riesgos de mercado ya que las utilidades o la posición de capital pueden verse afectadas.</p>	<p>El control de los riesgos de mercado es deficiente y existe un alto potencial de que las utilidades o la posición de capital sea afectada. El grado de riesgo asumido es</p>	<p>Indica un manejo crítico en el control de los riesgos de mercado poniendo en riesgo la viabilidad de la institución.</p>

	mercado aceptado para esa institución.			mayor que el que puede soportar la entidad por su tamaño y naturaleza.	
--	--	--	--	--	--

4.6. RESULTADOS DEL MODELO.

CAMEL MODIFICADO analiza y califica 21 índices claves, cada uno de ellos con su propio peso en el análisis. Son ocho los índices cuantitativos que conforman el 47 por ciento de la calificación, y 13 índices cualitativos que corresponden al restante 53 por ciento.

Aunque CAMEL MODIFICADO investiga las mismas cinco áreas que el CAMEL original, los índices y clasificaciones que utiliza CAMEL MODIFICADO reflejan los desafíos y condiciones únicas en los que se desenvuelve el sector de Uniones de Crédito en México.

La calificación compuesta definitiva que arroja CAMEL MODIFICADO corresponde a un número dentro de la escala de cero a cinco, siendo cinco la medida de excelencia. Esta calificación numérica, a su vez, corresponde a una calificación alfabética (AAA, AA, A; BBB, BB, B; D; D; y no calificada).

Se pide a la unión de crédito respectiva que recopile la siguiente información para ser sometida al examen CAMEL MODIFICADO:

1. Estados financieros;
2. Presupuestos y proyecciones de flujo de efectivo;
3. Tablas de amortización de cartera ;
4. Fuentes de financiamiento;
5. Información relativa al Consejo de Administración
6. Operaciones/patrones de personal; e
7. Información macro-económica.

Los estados financieros constituyen la base del análisis cuantitativo que realiza CAMEL MODIFICADO. Se precisa que las Uniones de Crédito presenten estados financieros debidamente auditados, correspondientes a los últimos tres años, así como estados no auditados para el último período de 12 meses. Los demás materiales requeridos proporcionan información de planificación y muestran la evolución que ha tenido la institución. Estos documentos demuestran a los analistas de CAMEL MODIFICADO el nivel y estructura de las operaciones de préstamo, así como la calidad de infraestructura y personal con que cuentan las Uniones de Crédito.

Una vez que los estados financieros han sido realizados, hay necesidad de introducir ajustes. Tales ajustes tienen dos propósitos: uno, ubicar bien el desempeño financiero de las Uniones de Crédito en el contexto de un intermediario financiero; dos, permitir que se realicen comparaciones entre las distintas instituciones del mismo sector.

CAMEL MODIFICADO realiza seis ajustes: para el alcance de la actividad micro-financiera, previsión de pérdidas de cartera, anulaciones, subsidios tácitos y expresos, efectos de la inflación e ingresos por intereses devengados.

Calificación Otorgada por CAMEL MODIFICADO.

Basándose en los resultados de los estados financieros debidamente ajustados, y las entrevistas con el personal ejecutivo y operativo de las Uniones de Crédito, CAMEL MODIFICADO asigna una calificación comprendida del uno al cinco, para cada uno de los 21 índices identificados, los cuales se sopesan concordantemente. A continuación se presenta una definición para cada área y la gama de criterios que determinan cada calificación:

4.6.1. IDONEIDAD DE CAPITAL.

El objetivo que persigue el análisis de la idoneidad de capital es el de medir la solvencia financiera de una institución mediante la determinación de si los riesgos en los que ha incurrido están adecuadamente equilibrados con el capital y reservas necesarios para absorber posibles pérdidas. Un índice es el apalancamiento que ilustra la relación que existe entre los activos de la institución y sus riesgos. Otro índice, la capacidad para captar equidad constituye una evaluación cualitativa de la capacidad que posea la institución para responder ante la necesidad de reponer o incrementar su equidad en cualquier momento dado. Un tercer índice, la idoneidad de reservas constituye una medida cuantitativa de las reservas que posea la institución para confrontar pérdidas de cartera y la medida en que la institución pueda absorber posibles pérdidas de cartera.

4.6.2. CALIDAD DE LOS ACTIVOS.

El análisis que se hace sobre la calidad de los activos se divide en tres componentes: calidad de la cartera, sistema de calificación de cartera, y activos fijos. La calidad de cartera incluye dos índices cuantitativos: cartera en riesgo, que determina el monto de cartera vencida más allá de 30 días; y política de sanciones/anulaciones, que determina cuáles son las anulaciones y sanciones introducidas por la institución, basándose en criterios CAMEL. El sistema de clasificación de cartera conlleva la revisión de las tablas de amortización de cartera y la evaluación de las políticas que tiene la institución con respecto a la evaluación de riesgos de cartera. Bajo los activos fijos, un índice constituye la productividad de los activos a largo plazo, que evalúan las políticas con respecto a inversiones en bienes fijos. El otro índice tiene que ver con la infraestructura institucional, que se evalúa para determinar si es que cumple con las necesidades tanto del personal como de los clientes.

4.6.3. ADMINISTRACIÓN GERENCIAL.

Son cinco los índices comprendidos en este aspecto del análisis: administración, recursos humanos, procesos, controles y auditoría; sistema de tecnología informática; y planificación estratégica y presupuestos. Administración se centra en torno a cuán bien funciona el directorio o junta directiva de la institución, incluyendo la diversidad de su destreza técnica, su independencia de la gerencia, y su capacidad de adoptar decisiones de manera flexible y efectiva. El segundo índice, recursos humanos evalúa si es que el departamento de recursos humanos proporciona una guía clara y presta el apoyo indispensable para el personal operativo, incluyendo contratación y capacitación de nuevo personal, sistemas de incentivos para el personal, y sistema de evaluación de desempeño. El tercer índice, procesos, controles y auditoría se centra en torno al grado al que la institución ha formalizado sus procesos claves y la eficacia con la que controla sus riesgos abarcando toda la organización, según se deduce por su ambiente de control y la calidad de su auditoría interna y externa. El cuarto índice, sistema de tecnología informática evalúa los sistemas de información computarizada y si es que están funcionando eficaz y eficientemente, si se generan informes para fines gerenciales de manera oportuna y exacta. Estos análisis revisan el ambiente tecnológico de la información, así como la magnitud y calidad de los controles específicos introducidos en la tecnología de informática. El quinto índice, planificación estratégica y elaboración de presupuestos indaga el hecho de si la institución lleva a cabo un proceso comprensivo y participativo para generar proyecciones financieras en el corto y largo plazo, y si es que el plan es actualizado de acuerdo a las necesidades, y empleado dentro del proceso de tomar decisiones.

4.6.4. RENTABILIDAD.

CAMEL MODIFICADO elige tres índices cuantitativos y uno cualitativo para medir el rendimiento de la institución: réditos ajustados, eficiencia operativa, réditos ajustados sobre activos, y la política aplicada a la tasa de interés. Rédito ajustado sobre equidad (ROE) mide la capacidad que tiene la institución de mantener e incrementar su valor neto a través de las utilidades que le genera sus operaciones. Eficiencia Operativa determina la eficiencia que ha alcanzado la institución y guía su progreso hacia lograr una estructura de costos que se acerca al nivel logrado por instituciones financieras formales.

Réditos ajustados sobre activos (ROA) mide cuán bien han sido utilizados los activos de la IMF, o la capacidad institucional para generar utilidades sobre una base de activos definida.

Los analistas CAMEL MODIFICADO también estudian la política aplicada a tasas de interés que ha adoptado la institución, a fin de evaluar el grado al que la administración analiza e introduce ajustes a las tasas de interés con relación a préstamos micro-empresariales (y depósitos, de aplicar), basándose en el costo de los fondos, metas de utilidad, y ambiente macro-económico.

4.6.5. MANEJO DE LIQUIDEZ.

La quinta área que evalúa CAMEL MODIFICADO tiene que ver con la capacidad que tiene la institución para manejar las disminuciones en las fuentes de fondos e incrementos en activos, así como para cubrir gastos a un costo razonable. Los índices en este aspecto se basan en estructura de pasivos, disponibilidad de fondos para satisfacer la demanda de crédito, proyecciones de efectivo, y productividad de otros activos corrientes.

Bajo estructura de pasivos, los analistas de CAMEL MODIFICADO revisan la composición de los pasivos de la institución, incluyendo su tendencia, tasa de interés, condiciones de pago y sensibilidad a los cambios que se dan en el ambiente macro-económico. Los tipos de garantías que precisan las facilidades de crédito, fuentes de crédito de que dispone la institución, y la medida en que se analiza de buena forma la diversificación de recursos. Este índice también se centran en torno a la relación que la institución mantiene con la banca en términos de apalancamiento logrado sobre la base de garantías, nivel de credibilidad que maneja la institución con respecto al sector bancario, y la facilidad con la que la institución puede obtener fondos cuando lo precisa. Disponibilidad de fondos para satisfacer las demandas de crédito determina el grado al que la institución ha canalizado crédito de manera ágil y oportuna. Proyecciones en el flujo de efectivo evalúa el grado al cual la institución ha encontrado éxito en proyectar sus requisitos de flujo de efectivo. El análisis revisa las proyecciones de flujo de efectivo, tanto en el presente como en el pasado, que la institución haya preparado para determinar si es que han incluido suficiente detalle y rigor analítico, y si es que las proyecciones pasadas han pronosticado exactamente los ingresos y egresos.

Productividad de otros activos se centra en torno a la administración de los actuales activos aparte de cartera de préstamos - principalmente efectivo e inversiones a corto plazo. La institución recibe una calificación sobre la medida en que optimiza el uso de su efectivo, cuentas bancarias e inversiones a corto plazo a través de una inversión oportuna, obteniendo los más altos réditos, y que guarden relación con sus necesidades de liquidez.

CONCLUSIONES.

Los antecedentes de las uniones de crédito en México se remontan al año de 1932, donde la legislación reconoce y regula a esta figura, la cual tiene como propósito facilitar el acceso al crédito a determinados sectores de la población, fungiendo como un instrumento para lograr el abaratamiento del financiamiento en beneficio de sus socios, y fomentar la organización colectiva en algunas ramas de la economía nacional.

Las Uniones de Crédito son Organizaciones Auxiliares del Crédito constituidas de acuerdo a la legislación mercantil bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización que les otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Valores conforme a la facultad que le confiere el Artículo 5° de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Su objetivo es servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos de sus agremiados y hacer más eficientes sus procesos de organización y administración.

Las Uniones de Crédito gozan de autorización para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios, quienes pueden ser personas físicas o morales, mismas que para la transmisión de sus acciones requieren la autorización del Consejo de Administración de la sociedad.

La autorización que otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, está basada en los análisis que hace sobre los criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social. También se toma en cuenta que las promociones sean presentadas por personas, físicas o morales, dedicadas a actividades productivas de interés general que permitan canalizar adecuadamente los recursos que obtienen de las instituciones de crédito y fondos de fomento.

Las Uniones de Crédito pueden negociar mejores condiciones crediticias con los bancos y obtener crédito con mayor oportunidad, contribuir a la capitalización de sus asociados; resolver problemas en relación con la falta de garantías; integrar estructuras técnicas propias; apoyar a sus socios en la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.

El órgano supervisor y regulador de las uniones de crédito es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Su tarea se ajusta a lo previsto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y en las circulares respectivas. Pero este órgano podría cumplir mejor su tarea si existiera una metodología única para evaluar el desempeño de estas instituciones. Al no existir esto, no es posible comparar niveles de desempeño entre estas organizaciones auxiliares.

El modelo de evaluación de desempeño propuesto en esta tesis bajo el nombre de Modelo CAMEL MODIFICADO, no sólo permitiría a la CNBV el evaluar el desempeño de cada unión de crédito, sino más aún, monitorear su actividad y con ello prever posibles quebrantos financieros a los socios participantes. Asimismo, le permitiría a cada unión comparar parámetros de desempeño, así como dirigir sus esfuerzos hacia estándares de desempeño aceptados y con ello, mantenerse competitivas. Incluso, hoy en día hay estándares internacionales bajo el Acuerdo de Basilea, los cuales definen el grado de salud económica y financiera de cada institución sino además el grado de competitividad en el sector. En este sentido, no debe retrasarse más en nuestro país, la aplicación de una metodología que nos permita acercarnos a estos parámetros internacionales. Todavía más, la presencia de mayores competidores en el mercado, obliga a la redefinición o implementación de estrategias por parte de las uniones de crédito. Esta ha sido la preocupación de este trabajo de investigación, es decir, de dotar a estas instituciones de un instrumento que les posibilite mantenerse competitivas en el cambiante ambiente del medio financiero.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

Garrido, Celso y Peñalosa W. Tomás, Ahorro y Sistema financiero mexicano diagnóstico de la problemática actual, Grijalbo, México, 1996.

Macías Pineda, Roberto, El Análisis de los Estados Financieros, las deficiencias en las empresas, Ecasa, México, 1993.

Pérez Santiago, Fernando, Síntesis de la estructura Bancaria y del Crédito, Ed. Trillas, México, 1998.

TESIS

Suárez Pérez, Delfina, Importancia del Ahorro Interno en México (1990-1996): Medidas e instrumentos para su fomento, México, 2000, Tesis Facultad de Economía, UNAM.

FUENTES ELECTRÓNICAS

Acevedo, Rommel, "ALIDE y el financiamiento de la agricultura y el medio rural", XXXII REUNION ORDINARIA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ALIDE, Santiago, Chile, 16 y 17 de mayo del 2002, p. 12., en http://www.alide.org.pe/08_Asamblea/ALIDE%2032/16-05_AGR_Rommel%20Acevedo.htm, octubre 28 de 2003.

Comisión Nacional de Defensa al Usuario de Servicios Financieros, "Información sobre Uniones de Crédito", en http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/uniones_cred/uniones.htm, octubre 1 de 2003.

Condusef, "Información sobre Uniones de Crédito", en http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/uniones_cred/uniones.htm, 20 de octubre de 2003.

Kimberly, Johnston, "Cooperativas de Ahorro y Crédito: El corazón de nuestras comunidades", en <http://www.confecoop.org.co/suplementos.htm>, 18 de octubre de 2003.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Desarrollo Agropecuario y Recursos Naturales", en <http://www.shcp.gob.mx/docs/cp97/desagrop.html>, 28 de octubre de 2003.

<http://www.fira.gob.mx/ServiciosProgramas/servicios.asp>, 28 de octubre de 2003.

Microenterprise Best Practices Project, The ACCION CAMEL. Technical Note, en <http://www.mip.org/pubs/mbp/camel.htm>, 28 de octubre de 2003.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Sector No Bancario, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=26&it_id=758, Normatividad, en <http://www.cnbv.gob.mx>, 28 de octubre de 2003.

PEARLS Monitoring System, Executive Summary, en <http://www.woccu.org>, 28 de octubre de 2003.

DOCUMENTOS Y PERIÓDICOS

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, "Uniones de Crédito", Boletín Informativo, 1994.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Uniones de Crédito", Boletín Estadístico, Tomo I, No. 1, Septiembre de 2002.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, "Uniones de Crédito", Boletín Estadístico, Tomo I, No. 1, Septiembre de 2002.

Periódico El Economista, "Elaboran las Uniones de Crédito su propia legislación", marzo 26 de 2003.

Periódico El Financiero, "Suplemento Uniones de Crédito, Comité Directivo de Uniones de Crédito, A.C." Junio de 2003.

Periódico El Financiero, "Desinterés de Uniones de Crédito sanas en tomar recursos de Nafin", 25 de febrero de 2003.

Periódico El Financiero, "Uniones de Crédito, Comité Directivo de Uniones de Crédito, A.C.", México, Junio 2000. Suplemento.

Periódico El Universal, "Uniones de Crédito, Opción real para microempresas", junio de 2000.

Poder Ejecutivo, "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito", Decreto en el Diario Oficial de la Federación, enero 14 de 1985.

Poyo Jeffrey, "Evaluación de los Instrumentos de Análisis Institucional de la Intendencia de Supervisión de Entidades No-Bancarias de la Superintendencia de

Bancos y Entidades Fianancieras de Bolivia; Modelos PERLAS y CAMEL”, Bolivia, 2001, Documento.

Richardson, David, C., “Pearls Mopnitoring System”, World Council of Credit Unions Toolkit Series, No. 4, Madison, april 2000.

Uzurieta Moreno, “César, Instructivo del manejo de los indicadores financieros PERLAS para las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Paraguay”, Central Cooperativa Nacional Ltda. (CREDICOOP), Paraguay, 1998. Documento.

DATOS ESTADÍSTICOS

Banco de México, Indicadores Económicos 2001.

INEGI, Indicadores Económicos 2001.