

64
2 es.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EL CREDITO BANCARIO

Seminario de Investigación Administrativa
QUE EN OPCION AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A:
LUIS MARCIAL SANCHEZ JUAREZ

DIRECTOR DEL SEMINARIO DE INVESTIGACION:
LICENCIADO JORGE COLIN CONTRERAS

Ciudad Universitaria, 1988



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	
OBJETIVO	1
HIPOTESIS	1
ANTECEDENTES	2
I. EL CREDITO BANCARIO (Generalidades)	6
II. CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO	25
1. Compra de giros	26
2. Descuento de documentos	29
3. Préstamos quirografarios	32
4. Préstamos con colateral	35
5. Préstamos prendarios con garantía de mercancías	38

	<u>Página</u>
III. CREDITOS A LA PRODUCCION	60
1. Créditos de habilitación o avío	61
2. Créditos refaccionarios	68
3. Préstamos hipotecarios, agrícolas, ganaderos e industriales	73
IV. CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES	77
1. Financiamiento de inventarios en exhibición	78
2. Financiamiento de ventas	81
V. CREDITOS AL CONSUMO	88
1. Avales	93
2. Vigilancia	93
3. Tarjetas de crédito	94

	<u>Página</u>
VI. CREDITOS PARA LA VIVIENDA	98
1. Documentación	99
2. Vigilancia	101
3. Préstamos para la vivienda de interés social	102
4. Préstamos para la vivienda media, residencial y alta	104
CASO PRACTICO (Crédito refaccionario a 18 meses de plazo con garantía hipotecaria)	108
CONCLUSIONES	123
BIBLIOGRAFIA	126

INTRODUCCION

Desde la creación de la banca, uno de sus fines es el de apoyar el fortalecimiento económico de quien lo necesita.

En México es creada para ayudar a la incipiente industria minera que poco a poco florecía y crecía, con el tiempo la banca se fortalece y su apoyo se diversifica a diversos sectores, así como sus actividades.

Dentro de los múltiples servicios con que cuenta en la actualidad, tanto la banca nacional-antes privada-y la oficial, es el crédito, el cual ha sido herramienta más para personas físicas y morales. Además, deben reunir ciertos requisitos, que son muy diferentes y variados de acuerdo al crédito que se solicita, ya que la diversidad de créditos con que cuentan es muy variada. En el presente seminario se hablará de los principales, dentro de los cuales se encuentra desde una autorización en firme, una solicitud de tarjeta de crédito, hasta un préstamo hipotecario.

Cada solicitud de crédito que le llega a la institución es analizada de manera minuciosa para dar el crédito que más se ape-

que a las necesidades del solicitante, las instituciones cuentan con diversos apoyos (personal, departamentos, revistas, etc.) para dar un buen crédito.

El otorgar el crédito no libera a la institución, sino que une más al solicitante, al vigilar que dicho crédito sea aplicado correctamente y su uso sea el adecuado.

OBJETIVO

Conocer los diferentes tipos de crédito que puede otorgar una sucursal bancaria.

HIPOTESIS

El dinero es un recurso importante para el desarrollo de una entidad económica o persona, muchas veces este recurso no es suficiente o no se tiene, por lo tanto, se necesita recurrir a terceras personas.

"El crédito bancario es una opción que puede dar grandes frutos".

La presente investigación se hace con el fin de que el crédito bancario sea utilizado como una herramienta de trabajo.

ANTECEDENTES

En realidad no existen antecedentes de bancos comerciales sino hasta finales del siglo XVIII, cuando en 1772 el Virrey Antonio de Bucareli comunicó al Rey de España que necesitaba poner en orden la incipiente pero poderosa industria minera de la Nueva España. Carlos III, en respuesta, mandó que se redactase una nueva ordenanza. Dos años después, el Virrey solicitó que, ante las constantes y crecientes peticiones del gremio minero, se estableciera un banco de avíos, cuyo propósito sería el de suplir su falta o escasez y hacer constante y perpetuo el fomento de la minería en cuanto fuera posible. La vida de este primer banco fue efímera, pues tan sólo sobrevivió alrededor de veinte años.

Un decreto expedido en 1831 por el Presidente Anastasio Bustamante sirvió para fundar el segundo banco de México, que fue llamado también "Banco de Avíos" y cuyas principales funciones fueron las de comprar y distribuir maquinaria adecuada para el fomento de la industria, así como el suministro de capitales suficientes a las compañías y a los particulares, con preferencia a la industria de los tejidos de algodón y lana y a la cría y elaboración de seda. De 1830 a 1842 este banco con

tó con un capital que era bastante limitado, por ello el segundo banco de avíos desapareció por decreto del Presidente Antonio López de Santa Anna.

El primer banco comercial en México fue la institución denominada Banco de Londres, México y Sudamérica, fue registrado en 1864 como una sucursal de la que había entonces en Londres, un año después ya contaba con diez sucursales diseminadas por toda la República y fue el primero en introducir billetes de banco en 1889. El banco cambió su denominación social a Banco de Londres y México, pasando así a ser el primer banco mexicano.

Posteriormente, los años de la Revolución sumieron a los bancos en una situación de caos total, y para ordenarlos fue creada la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito.

Con esto se definió oficialmente que los bancos son instituciones cuya función es de servir de intermediarios entre las personas o sociedades con recursos financieros y las personas con capacidad jurídica y económica para usar esos fondos.

Al Banco de Londres y México le siguieron el de Santa Eulalia, en Chihuahua (1875), y durante el porfiriato fueron otorgadas una enorme cantidad de concesiones, entre éstas una fue dada al Banco Francés, que después fundara el Banco Nacional Mexicano, el que a su vez se fusionó con el Banco Mercantil Agrario e Hipotecario. Estos dos bancos eran los únicos con autoridad para emitir billetes.

Posteriormente, casi al terminar el siglo XIX, se establecieron tres categorías de bancos: los de emisión, los hipotecarios y los refaccionarios, siendo los primeros los que más prosperaron. Años más tarde, éstas categorías se ampliaron a siete, pero un solo banco podía absorber a varias.

En 1916, el gobierno creó la Comisión Monetaria, primer antecedente del hoy Banco de México. En ese entonces, los bancos estaban incautados debido al caos económico que sufría el país. Y no fue hasta 1921, que Alvaro Obregón decretó que fueran devueltos los bancos a sus propietarios. Después, con la Ley Bancaria de 1932, se definió a las instituciones de crédito como aquellas que tuvieran como objeto exclusivo la práctica de operaciones activas: recibir depósitos, expedir bonos de caja e hipotecarios y actuar como fiduciarias.

Otros bancos oficiales fueron el Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, creado en 1943, y diez años más tarde, la Financiera Nacional Azucarera. El Banco Nacional Cinematográfico se creó en 1947, ese mismo año, también el Banco Nacional del Ejército y la Armada y, por último, el Nacional Monte de Piedad, fundado en 1949.

I. EL CREDITO BANCARIO
(GENERALIDADES)

Los bancos, de igual modo que funcionan las empresas cuya actividad es comerciar con víveres, son empresas que se dedican al manejo del dinero y del "crédito".

En México existen bancos nacionales (antes privados) y la banca oficial. Los primeros son como el Banco Nacional de México, S.N.C., el Banco de Comercio, los segundos como el Banrural y el Banco Obrero.

Su actividad consiste en recibir el dinero de personas que prefieren guardarlo ahí en forma de depósito, y con esa suma los bancos pueden realizar operaciones de cambio, "de créditos" y de pago.

PRINCIPALES OPERACIONES DE LOS BANCOS

1. De crédito, préstamo de dinero.
2. Financieras, consistentes en ofrecer al público las acciones y obligaciones emitidas por las empresas.

3. De cambio, como son la compra-venta de moneda extranjera, facilitando los intercambios internos.

ALGUNAS FUNCIONES DE LOS BANCOS

- . Recibir depósitos en dinero del público en general.
- . Otorgar créditos a corto plazo.
- . Manejar cuentas de cheques.
- . Recibir ahorros del público.
- . Otorgar créditos a largo plazo.
- . Recibir depósitos amparados por certificados financieros y de depósito bancario.
- . Emitir y manejar tarjetas de crédito y todo lo relacionado con ellas.

Las instituciones bancarias se encargan profesionalmente de la captación de recursos financieros del público, que dirigen hacia las diferentes actividades económicas de un país, mediante diferentes tipos de créditos. Estas son las actividades comunes y corrientes que realizan los bancos, además de otras operaciones específicas que les otorgue la legislación bancaria correspondiente.

Al estar el crédito bancario reglamentado por la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y por otros ordenamientos legales de carácter administrativo (tales como las circulares de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México), no pueden dejar de tomarse en cuenta las disposiciones relativas a cada tipo de operación, porque el no acatarlas representa una violación u omisión y porque siempre que se deja de cumplir un requisito o se descuida algún precepto, la operación pierde sus elementos legales que en la mayoría de los casos son indispensables para lograr su cobro, sobre todo, cuando lo tienen que hacer judicialmente.

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

El verdadero otorgamiento de crédito se finca en el conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio, de su capacidad de pago, del estudio de sus necesidades crediticias o proyectos de inversión, los que satisfacen con líneas de crédito adecuadamente proporcionadas y/o con créditos especiales.

La calificación de cada solicitante, sus negocios y capacidad de pago, así como el otorgamiento de créditos, siempre están fundamentados en un cuidadoso análisis y evaluación de los elementos de juicio necesarios a cada caso en particular y apoyados en razonamientos que justifiquen la resolución.

ANALISIS PRELIMINAR

Se deben analizar en forma breve y ágil los siguientes aspectos de los solicitantes:

- . Moralidad mercantil.
- . Actividades específicas.
- . Situación financiera.
- . Monto del financiamiento solicitado.

- . Destino de los créditos.
- . Plazos solicitados.

Este análisis permitirá identificar al sujeto de crédito, conocer sus necesidades y determinar el tratamiento que se dará a la solicitud y las técnicas que se aplicarán en el estudio de crédito. Sin embargo, muchas de las operaciones requieren de decisiones cuyo curso de acción necesitan una información relativamente breve.

Para el caso que el Departamento del Distrito Federal, los organismos descentralizados, las empresas de participación estatal mayoritaria, las instituciones y organizaciones auxiliares nacionales de crédito, las nacionales de seguros y de fianzas y los fideicomisos en los que el fideicomitente sea el Gobierno Federal o algunas de las entidades mencionadas, requieren de la previa y expresa autorización, y por escrito, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la contratación de toda clase de financiamiento, cualquiera que sea su destino.

Se entienden por organismos descentralizados aquellas personas morales creadas por decreto del Ejecutivo Federal, cual-

quiera que sea la forma o estructura que adopten, siempre que reunan los siguientes requisitos:

- . Que su patrimonio se constituya total o parcialmente con fondos o bienes federales o de otros organismos descentralizados, asignaciones, subsidios, concesiones o derechos que le reporte u otorgue el Gobierno Federal o con el rendimiento de un impuesto específico.
- . Que su objeto o fines sean la prestación de un servicio público o social, la explotación de bienes o recursos propiedad de la nación, la investigación científica y tecnológica o la obtención y aplicación de recursos para fines de asistencia o seguridad social.

Por empresas de participación estatal se entienden aquellas que satisfagan alguno de los siguientes requisitos:

- . Que el Gobierno Federal aporte o sea propietario del 50% o más del capital social o de las acciones de la empresa.
- . Que en la constitución de su capital se hagan figurar acciones de serie especial que sólo pueden ser suscritas por el Gobierno Federal.

- . Que al Gobierno Federal corresponda la facultad de nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración, junta directiva u órgano equivalente, o de designar al presidente o director, gerente; o tenga facultades para vetar los acuerdos de la asamblea general de accionistas del consejo de administración o de la junta directiva u órgano equivalente (Ley de Ingresos de la Federación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1976).

Las instituciones aludidas básicamente son:

- . Organismos descentralizados.
- . Empresas de participación estatal.
- . Instituciones de asistencia privada dependientes de la Secretaría de Salud, en las que de acuerdo con su ley reglamentaria se requiera autorización previa y por escrito de la junta de asistencia respectiva; cuando se comprometa el patrimonio de éstas, bien sea por la concesión de créditos, afectación de garantías, fideicomisos o cualquier otro tipo de operaciones, aún en los casos en que los títulos o contratos no hayan de elevarse a escritura pública.

Debido a las dificultades de orden práctico para conocer el nombre de todas y cada una de las enunciadas, se debe considerar como tales a aquellas que de acuerdo con su constitución o funcionamiento tengan los requisitos antes mencionados. Para aclarar lo anterior, en todos los casos, la institución pedirá a los solicitantes de crédito copia de sus escrituras constitutivas, el decreto, la ley o el instrumento por medio del cual fueron creados, para que por su dictamen se pueda precisar el tipo de organismo o empresa de que se trata.

Invariablemente, aquellas operaciones que se celebran con gobiernos de los Estados están autorizadas por el Congreso del Estado, salvo aquellas que no necesitan autorización para contratos pasivos.

Cuando las solicitudes de crédito en que el solicitante ha cambiado, está cambiando o diversificando su giro, es muy importante profundizar sobre estos cambios con el fin de considerar si cuentan con experiencia suficiente, tecnología, etc., que les permita su permanencia en el nuevo mercado sin deterioro de su empresa base.

La mayoría de las instituciones estiman no financiar la avicultura en pequeña escala, puesto que su limitada capacidad les impide resistir los frecuentes y bruscos cambios que se registran en el mercado de los productos e insumos. Por experiencia se ha demostrado que, mientras no realicen esta actividad en gran escala y con alta tecnología, sus posibilidades de subsistencia son muy restringidas y, por lo tanto, las operaciones son riesgosas.

Si se trata de financiamientos a negocios cuya actividad es la avicultura, así como la producción de carne y leche (independientemente de las garantías específicas que sea conveniente tomar), solicitan invariablemente el aval del principal o principales del negocio.

No le dan trámite a las solicitudes de crédito presentadas por organismos cooperativos si previamente no exhiben constancia de la Dirección General de Fomento Cooperativo y Organización Social para el trabajo y Previsión Social, en el sentido de que dicha Dirección ha tomado debida nota de los acuerdos adoptados en las asambleas generales y juntas de consejos de

administración de las cooperativas. Lo anterior tiene como propósito acreditar la personalidad jurídica de este tipo de solicitudes, ya que de acuerdo con la Ley corresponde solamente a dicha Dirección General conferir calidad de públicos a todos los documentos relativos a los organismos cooperativos. Si se trata de cooperativas pesqueras, les recaban previamente la autorización por escrito del Banco Nacional Pesquero y Portuario, ya que estos organismos cooperativos dan en garantía el 100% del valor de su producción a dicho Banco.

ASPECTOS CUALITATIVOS

La información cualitativa se refiere a los antecedentes de las personas físicas o morales y a los aspectos más relevantes o trascendentes de su actividad; así pues, al tratarse de personas físicas se hacen comentarios acerca de:

- . Edad, estado civil y, en su caso, régimen de su sociedad conyugal, forma de vida, solvencia moral y mercantil, etc.

- . Arraigo en la plaza en su actividad específica y rama a la que pertenece, experiencia y resultados obtenidos en su actividad actual y/o en las anteriores.
- . Nivel de ingresos fijos y comprobables.
- . Bienes y régimen de propiedad y, en su caso, cargas fiscales, mercantiles o judiciales que poseen sobre dichos bienes, etc.

En el caso de personas morales, se comenta:

- . Fecha de constitución y duración de la sociedad; capital social inicial y actual, así como capital contable; reformas a los estatutos y al capital; cambio de socios o administradores, poderes, etc.; desarrollo histórico de la empresa en términos de cambios en su objetivo social, orientación, diversificación, etc.
- . Número y monto de las acciones; nombre y nacionalidad de los principales accionistas y porcentaje que representan sus acciones en el capital y, en su caso, participación accionaria en otras empresas, aportando los mismos datos; cambios importantes en la tenencia de acciones, etc.

- . Nombre, edad, profesión, puesto, creatividad y capacidad técnica, administrativa y comercial de los principales administradores y su antigüedad tanto en el ramo como en la empresa; tipo de administración: familiar, profesional, etc.; y expectativas sobre la continuidad de la administración.

Principales productos:

- . De consumo final, intermedios, masivos, industriales, etc.; ventas totales y su porcentaje de participación de venta en el mercado por producto; ciclo de vida del producto; marcas utilizadas y derecho de uso de las marcas; ventajas técnicas de fabricación con respecto a la competencia; asistencia técnica; disponibilidad y origen de los insumos; etc.

Localización del mercado:

- . Local regional, nacional y/o de exportación, tendencias o factores que propicien su crecimiento o restricciones si las hubiera; penetración de la empresa y principales competidores; estrategias de comercialización (segmento del

mercado, canales de distribución, términos de venta, etc.);
otros aspectos generales o particulares del mercado; etc.

Tipo de publicidad:

- . Programas específicos; efectividad; nombre de las agencias y medios; antigüedad y características generales o particulares de las instalaciones; proceso de producción y/o transformación; etc.

Relaciones obrero-patronales:

- . Sindicato a que pertenecen los obreros; fecha y características de la última revisión de contrato; calificación de la situación laboral actual y antecedentes sobre problemas laborales (huelgas, paros, demandas, etc.); disponibilidad de mano de obra en la región; etc.

ASPECTOS CUANTITATIVOS.

Los comentarios relativos a los aspectos cuantitativos se basan en el resultado de aplicar técnicas de crédito adecuadas y necesarias para definir la estructura y la situación finan

ciera del negocio y su capacidad de pago. Son comentarios sobre las variaciones importantes de las diversas partidas de los estados financieros, así como el posible impacto causado por la flotación de la moneda y, en su caso, la revaluación de activos fijos y el superávit correspondiente. Cuando los estados financieros están reexpresados, dejan bien asentada esta circunstancia con los comentarios del caso.

También ven las políticas financieras de la empresa en cuanto a la adquisición de pasivos y grado de apalancamiento; existencia de inventarios; financiamiento a su clientela; otorgamiento de garantías, (fianzas, avales, muebles e inmuebles, etc.), y otras políticas financieras específicas.

Revisan y comentan los términos y condiciones estipulados en los apoyos financieros que matrices en el extranjero vengam proporcionando a sus subsidiarias en México, en función de los compromisos particulares que en el exterior tengan contraídos tales matrices extranjeras. Y, profundizan sobre la actividad y políticas que observen dichas matrices para con sus subsidiarias en materia de financiamiento.

Además, ven los aspectos relevantes sobre ventas, liquidez,

estructura financiera y generación de fondos del solicitante con base en números históricos y, en el caso de proyectos de inversión, los proyectos a futuro. Estas proyecciones son de tres años como mínimo, y si el plazo solicitado es mayor a dicho lapso de tiempo, bastará proyectar las cifras, por el tiempo que falte hasta que observen que se registra una generación de fondos suficientes para el repago en forma estable. Anexan a dichas proyecciones las bases relevantes para su elaboración.

No es una práctica sana de crédito modificar las proyecciones de los solicitantes en sus estados financieros. Sin embargo, se considera que sí es válido confirmar con el solicitante sus hipótesis tomadas al proyectar las cifras, e inclusive, hacer pruebas de sensibilización, cambiando algunas hipótesis con el objeto de probar la solidez de su situación financiera y/o el efecto que tendrá en los flujos de caja. Si son varias empresas de un grupo, hacen un sólo comentario del grupo, a menos que en algunas de las empresas consideradas existan desviaciones que requieran de una explicación especial. La consolidación de balances del grupo lo hacen considerando exclusivamente los que correspondan a negocios homogéneos y no abarcando negocios de diversos tipos.

Hacen consolidaciones de balances sobre estados financieros consistentes unos con otros, para que en la consolidación se refleje la situación real de la empresa involucrada, eliminando las partidas cruzadas entre negocios del mismo grupo, evitando la duplicidad de inversiones. Ante la imposibilidad de contar con balances a la misma fecha para su consolidación, proceden a la suma de balances de fechas distintas, precisando que no se trata de una consolidación formal, sino de una aglutinación de valores y, en este caso, habrá necesidad de hacer las explicaciones que correspondan respecto a aquellas partidas que pudieran ser objeto de ajuste cuando se realice la consolidación de los estados financieros.

Además, es necesario que en la presentación de los diversos estados financieros se cuide que haya continuidad en la expresión de los valores y en los movimientos que configuren el capital contable y, en su caso, se hará comentario sobre la estructura del capital social.

Registran comentarios sobre políticas que siguen los negocios para la capitalización, reinversión y distribución de utilidades.

Es indispensable que comenten la composición de los pasivos, especialmente los pasivos a largo plazo o compromisos establecidos respecto a la estructura financiera de la empresa. Mencionar los nombres de los principales acreedores, detallando las garantías otorgadas y las restricciones para la contratación de nuevos pasivos, como capital de trabajo, liquidez, entrega de dividendos, cobertura, etc.

Por su particular importancia, desarrollan con amplitud y razonamiento necesarios el resultado del análisis de la capacidad de pago de los acreditados.

INFORMACION BASICA

Para normar criterios en el estudio y resolución de créditos solicitados, para la revisión y/o revocación de los créditos ya otorgados o para vigilar y, en su caso, tomar medidas precautorias o de aseguramiento de los créditos en vigor, cuentan con información básica, la cual puede ser directa o indirecta.

Directa:

Es aquella que se realiza mediante entrevistas personales, validando la información cualitativa y cuantitativa de los solicitantes o usuarios de crédito.

Indirecta:

Es la que proviene de fuentes tales como: el registro público en sus diferentes secciones (comercio, hipotecas, agrícola, minero, etc.); Servicio Nacional de Información de Crédito Bancario a nivel nacional (SENICREB); agencias de servicios de información; bancos nacionales y extranjeros con los que opera el solicitante o usuario; proveedores, acreedores, clientes y competidores; publicaciones (periódicos, revistas, directorios, etc.); compañías aseguradoras y de fianzas; asociaciones y clubes.

En el caso de sociedades se obtienen datos sobre su inscripción, duración, aportación de socios principales, consejo de administración, aumentos o disminuciones de capital, poderes, créditos preferentes y sus garantías, embargos, juicios, etc. En el de sociedades de capital variable, toman datos sobre su capital.

La información obtenida es analizada y evaluada antes de tomar una resolución. El otorgamiento de crédito implica la responsabilidad de mantener una constante y efectiva vigilancia sobre: la solvencia moral y económica de los acreditados; de la buena marcha de la actividad o negocios de los acreditados; de la correcta aplicación de los créditos; del cumplimiento de los requisitos y condiciones pactadas; de la existencia, estado y aseguramiento de las garantías constituidas, y de la oportuna liquidación de comisiones, intereses, gastos, amortizaciones y pagos convenidos.

II. CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

Estos créditos son autoliquidables, acordes al ciclo de la operación. El plazo máximo para estas operaciones no excede de un año.

Los préstamos a créditos para capital de trabajo transitorio son el auxilio financiero que se proporciona a las empresas para cubrir sus necesidades o circunstancias en sus ciclos de operación.

Podrán originarse en la oportunidad de obtener mejores precios, la necesidad de adquirir inventarios de temporada o de prevenir la escasez de materia prima, requerimientos de efectivo por mayores ventas a crédito y por disminuciones en sus ventas.

Estos servicios por su naturaleza siempre son autoliquidables y de corto plazo.

1. COMPRA DE GIROS

Para que negocien compra de giros se debe evaluar: la solven-
cia moral y económica del cedente y, en su caso, de los acep-
tantes o suscriptores y sus posibles nexos con el cedente;
características, origen, autenticidad, lugar y plazo de pago
de los documentos y experiencia obtenida en operaciones ante-
riores.

Además se mantiene un adecuado y estrecho control sobre el
trámite y oportuno cobro de los documentos y, en su caso, la
inmediata recuperación de los documentos devueltos, investi-
gando el motivo de la devolución.

1.1. Descripción

La compra de giros es una operación de crédito que consiste
en tomar a un solicitante documentos cobrables en plaza dis-
tinta a aquella en que se reciben. Proporciona liquidez al
solicitante mediante la negociación de los documentos que re-
ciben en pago de sus operaciones cotidianas.

1.2. Características

Las compras de giros son documentos expedidos a la vista o a un plazo máximo de diez días vista y pagaderos en plaza foránea, nacional o extranjera.

1.3. Clase de documentos y sus requisitos

Se pueden negociar como compra de giros los documentos a la vista o a plazo que sean pagaderos fuera de plaza o sobre el extranjero y cuyo origen sea la compra-venta de mercancías, uso de servicios o transferencia de fondos.

Estos documentos deben consistir en:

- . Cheques
- . Cheques de viajero
- . Giros bancarios
- . Giros y vales postales de telégrafos y correos
- . Letras de cambio
- . Pagaré

En las reglas generales para el control de cambios, publicadas en el Diario Oficial del 14 de septiembre de 1982, se precisa que todas las operaciones hacia y con el exterior se efectúen por cuenta y orden del Banco de México y se tiene presente lo siguiente:

Todos los documentos denominados en moneda extranjera son liquidados precisamente en pesos mexicanos, al tipo de cambio en vigor al momento de efectuar la operación.

1.4. Evaluación de la negociación

Antes de autorizar la negociación de compra de giros, evalúan el riesgo de crédito, con base en:

- . La solvencia moral y económica del cedente.
- . Experiencia obtenida en operaciones anteriores.
- . Las características de los documentos, es decir, si son simples o condicionales, a la vista o a plazo.
- . Antecedentes de los girados o suscriptores de letras de cambio o pagarés y su origen.

1.5. Vigilancia

Diariamente consultan el informe sobre devoluciones por compra de giros para evitar posibles autofinanciamientos o girados o giradores insolventes.

Esta información es utilizada como elemento de juicio para decidir sobre la autorización de nuevas operaciones.

2. DESCUENTO DE DOCUMENTOS

A través del descuento de documentos, sólo fincan operaciones auténticas originadas en ventas o prestación de servicios reales, por lo que existe una verdadera relación mercantil entre cedente y el aceptante o suscriptor.

Los documentos a financiar son títulos de crédito aceptados o suscritos por personas físicas o morales, que por su reconocida solvencia moral y económica representan una verdadera fuente de pago.

2.1. Descripción

El descuento de documentos es una forma de financiamiento tradicional y común, que permite acelerar la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentados a corto plazo.

2.2. Características

Es una operación activa de crédito que consiste en adquirir en propiedad documentos debidamente aceptados o suscritos, pero no vencidos, y provenientes de ventas reales o de servicios.

Cubren necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción, distribución y servicios, mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas.

2.3. Clases de documentos y sus requisitos

Las operaciones de descuento son amparadas por títulos de crédito que comprueben los siguientes requisitos:

- Que se trate de documentos no vencidos, ya sean letras de cambio aceptadas o suscritas.

- . Que los aceptantes o suscriptores, y en su caso endosantes y/o avalistas, sean personas de reconocida solvencia moral y económica.
- . Que su vencimiento sea a plazo fijo y superior a diez días.
- . Que se hayan originado en la compra-venta de mercancías o uso de servicios.

2.4. Evaluación de la negociación

Antes de autorizar el descuento de los documentos, evalúan el riesgo de crédito correspondiente con base en:

- . La solvencia moral y económica de los cedentes.
- . Antecedentes de los girados o suscriptores, endosantes y avalistas.
- . Experiencia obtenida en operaciones anteriores.
- . Monto, plazo y lugar de pago de los documentos.

Todos los documentos que se vayan a negociar deben ser sometidos a revisión para verificar que se encuentren endosados a favor de la institución.

También es necesario cerciorarse de la continuidad de los en dosos, cuando el cedente no sea el mismo o el primer beneficiario.

2.5. Vigilancia

Vigilan la forma de pago de los documentos descontados mediante el control de documentos pagados devueltos.

Cuando en los registros exista constancia de devoluciones y por tanto de mala experiencia con algunos giradores, evitan tomar papel a cargo de esos mismos giradores.

3. PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Los préstamos quirografarios están respaldados por la solvencia moral y capacidad de pago de los acreditados, bases determinantes para su recuperación.

Responden a necesidades eventuales y de carácter transitorio y, por tanto, su plazo debe adecuarse exclusivamente al tiempo necesario para que se generen fondos para su oportuno pago.

El préstamo quirografario, también conocido como préstamo directo, es la operación por tradición clásica del crédito bancario, en la que no se exige ninguna garantía real o tangible.

3.1. Características

Son préstamos a corto plazo, documentados en pagarés suscritos por los acreditados y, en ciertos casos, por sus avalistas o co-obligados. Proporcionan liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales y de carácter transitorio.

3.2. Normas específicas

No otorgan préstamos para financiar:

- . Inversiones de carácter fijo o permanente.
- . Pago de pasivos bancarios o para sustituir pasivos con casas matrices o filiales.

Se atiende, mediante estos préstamos, a particulares tales co

mo: profesionales, inversionistas, rentistas, comerciantes en pequeño y, en general, a personas que, independientemente de su solvencia moral y económica y capacidad de pago, reúnan los siguientes requisitos:

- . Que tengan amplio arraigo en la plaza y en su actividad.
- . Que se trate de atractivos depositarios.
- . Que no es posible atenderlos con préstamos de otra índole.

3.3. Vigilancia

Sin perder de vista que el propósito de los préstamos quirografarios es proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades reales de tesorería, se autorizan renovaciones parciales o totales de adeudos, condicionados a que:

- . Cuenten con estudio de crédito o línea vigente en préstamos quirografarios.
- . El acreditado cuente con solvencia moral y económica para contratar y obligarse.
- . La solvencia económica sea suficiente para el pago final de las sumas acreditadas (se determinará mediante análisis

de estados financieros con antigüedad no mayor de seis meses).

Por última, enfatizan que los préstamos quirografarios son para satisfacer verdaderas necesidades transitorias de tesorería y no para cubrir desviaciones o inversiones de carácter fijo o permanente, en cuyo último caso estudian y proponen las líneas más adecuadas.

4. PRESTAMOS CON COLATERAL

Estos préstamos cuentan con garantía prendaria de títulos de crédito aceptados o suscritos, originados en ventas reales. Sólo financian un porcentaje predeterminado del valor de los documentos colaterales.

El plazo de estos documentos lo otorgan en función de los vencimientos de los títulos de crédito.

El préstamo con colateral es una modalidad del descuento, mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía.

4.1. Características

Son préstamos con garantía prendaria de títulos de crédito originados en operaciones mercantiles. Cubren necesidades de tesorería, ya que acelera el ritmo de conversión a efectivo de los documentos por cobrar.

4.2. Normas específicas

Al conceder estos préstamos cuentan con garantía prendaria de documentos colaterales.

Estos documentos generalmente consisten en títulos de crédito (letras o pagarés) aceptados o suscritos, que provengan de operaciones mercantiles.

4.3. Evaluación de la negociación

La evaluación del riesgo específico para estas operaciones está en relación con la bondad del papel que toman en garantía, en cuanto a la solvencia moral y económica de los obligados y el origen de los documentos.

Los préstamos representan sólo una parte del valor de los documentos colaterales, de manera que cuentan con un margen de garantía. Este margen de garantía puede variar en función de la evaluación del riesgo.

Estas operaciones quedan documentadas con:

- Pagarés prendarios que contienen los datos necesarios para la identificación de la garantía prendaria.
- El plazo de los pagarés es variable y está en función del que otorguen los acreditados a su clientela, pero es superior a un año.

4.4. Vigilancia

No permiten que los documentos colaterales en garantía sean renovados, sustituidos por otros o rescatados por el acreditado, porque constituyen un elemento que les ayuda a conocer la solvencia de los girados y para detectar operaciones irreales.

5. PRESTAMOS PRENDARIOS CON GARANTIA DE MERCANCIAS

El porcentaje a prestar y el plazo de los préstamos prendarios los determinan en función de la bondad, características y mercado de la prenda.

La prenda queda debidamente asegurada y depositada en almacenes de concesión federal, bajo custodia de terceros o en poder de la institución. No se aceptan en prenda mercancías con fines especulativos.

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

5.1. Características

Se trata de un crédito a corto plazo, con garantía prendaria de mercancías de amplio mercado y fácil realización.

Proporcionan recursos de efectivo que permiten continuar o fomentar las operaciones de la empresa o persona acreditada mediante la pignoración de mercancías.

5.2. Normas específicas

En los préstamos prendarios invariablemente exigen una garantía real en prenda consistente en mercancías de amplio mercado y fácil realización.

5.3. Evaluación de la negociación

Antes de aceptar la prenda hacen la evaluación del riesgo, tanto sobre las mercancías como respecto a sus depositarios. Las mercancías son sometidas a un análisis, investigando y comprobando su cantidad y características, así como su mercado y valor real.

Toman en cuenta que el valor de las mercancías, expresado en los certificados de depósito, no siempre es real.

No aceptan prendas como mercancías o productos perecederos o de rápida obsolescencia; mercancías en tránsito, ya que generalmente éstas se liquidan hasta que se reciben y porque el servicio indicado en estos casos es el crédito comercial; artículos terminados del propio industrial, porque puede darse el caso de tratarse de falta de mercado, obsolescencia, en

este caso se pueden hacer excepciones, si esos artículos constituyen materia prima para otra rama; si están destinados a la exportación, han sido vendidos en firme y si su demanda es constante.

En todos los casos establecen un margen de garantía que puede ser variable en relación con el grado de solvencia económica del sujeto de crédito, de la clase de mercancías de que se trate y de su mercado, dicho margen se establece al 70% en circunstancias normales.

El plazo para estas operaciones es variable en función de las características de las mercancías y del término de su realización.

5.4. Mercancías depositadas en almacenes de concesión federal.

5.4.1. Certificados y requisitos para aceptarlos:

El importe total de los certificados que negocian a un solo cliente o deudor es superior al 150% del capital y reservas de los almacenes que los expiden, más el importe de las pólizas

zas por responsabilidad civil que tengan contratadas y en vigor.

Conviene aclarar que estas pólizas son independientes de las que pueden existir por daños, robo, faltantes y otros siniestros relacionados con las mercancías depositadas en las bodegas de los almacenes.

Quedan exceptuados de la aplicación de esta norma los certificados de depósito expedidos por los siguientes almacenes:

- . Almacenes Nacionales de Depósito, S.A.
- . Almacenadora Monterrey, S.A.
- . Almacenadora, S.A.
- . Almacenadora Somex, S.A.
- . Almacenadora del Norte

Si dentro de la jurisdicción donde se opera se detectan otros almacenes de depósito, que por su seriedad, capacidad económica y organización deban figurar en esta lista, se hacen las proposiciones correspondientes a su división de normas y técnicas de crédito.

5.4.2. Aspectos a cuidar:

Al aceptar la negociación de los certificados de depósito, les exigen asimismo el o los bonos de prenda respectivos (Art. 229 y 230 L.G.T.O.C.). Además cuidan:

- . Que se trate de certificados limpios, es decir, que no expresen excepciones en cuanto a cantidad, peso o estado de las mercancías.
- . Que el vencimiento del almacenaje sea posterior o cuando menos igual al que se fije en el pagaré.
- . Que indiquen que el importe del almacenaje quedó cubierto.
- . Que si expresan que las mercancías no quedaron aseguradas, se observen las normas generales relativas al seguro sobre garantías.
- . Que se trate de certificados de depósito negociables.
- . Que en todos los casos sean nominativos, pero nunca a nombre de la institución, porque si así fuera el propietario de las mercancías carecería de personalidad jurídica para su pignoración (Art. 238 L.G.T.O.C.).

5.4.3. Forma de documentar:

La suscripción de un pagaré a favor de la institución, adicionalmente o para efectos de identificación de la prenda, se le agregan las especificaciones de las mercancías pignoradas con mención de su naturaleza, cantidad, valor y demás datos que sirvan para su fácil identificación.

El certificado de depósito expedido por el almacén y el bono o bonos de prenda correspondientes, debidamente endosados a favor de la institución, quedan anexos al pagaré, en virtud de que su tenencia los acredita como legítimos acreedores (Art. 234 y 239 de L.G.T.O.C.).

Además, contienen las especificaciones de las mercancías pignoradas, con mención de su naturaleza, cantidad, valor y demás datos que sirvan para su fácil identificación (Art. 53 L.R.S.P.B.C.).

Se vigila que el bono de prenda esté totalmente requisitado de acuerdo a los términos previstos por los artículos 231 y 232 de la L.G.T.O.C. y que a continuación se señalan:

- . La mención de ser bono de prenda, la designación y la firma del almacén.
- . El lugar del depósito.
- . La fecha de expedición del título.
- . El número de orden es igual para el certificado de depósito y para el bono o los bonos de prenda relativos, y el número progresivo de éstos cuando se expidan varios en relación con un solo certificado.
- . La mención de haber sido constituido el depósito con designación individual o genérica de las mercancías o efectos respectivos.
- . La especificación de las mercancías o bienes depositados con mención de su naturaleza, calidad y cantidad y de las demás circunstancias que sirvan para su identificación.
- . El plazo señalado para el depósito.
- . El nombre del depositante.
- . La mención de estar o no sujetos los bienes o mercancías, materia del depósito al pago de derechos, impuestos o responsabilidades fiscales y cuando para la constitución del depósito sea requisito previo el formar la liquidación de tales derechos.
- . La mención de estar o no asegurados los bienes o mercancías depositados y del importe del seguro en su caso, a la

mención de no existir tales adeudos.

- . El nombre del tomador del bono.
- . El importe del crédito que el bono representa.
- . El tipo de interés pactado.
- . La fecha de vencimiento, que no podrá ser posterior a la fecha en que concluya el depósito.
- . La firma del tenedor del certificado que negocie el bono por primera vez.
- . La mención suscrita por el almacén o por la institución de crédito que intervenga en la primera negociación del bono, de haberse hecho la anotación respectiva en el certificado de depósito.

Una vez que se ha hecho lo anterior, notifican al almacén correspondiente acerca de la existencia de un crédito sobre la mercancía a la cual se refiere el bono de prenda.

5.4.4. Despignoraciones:

Cuando se efectúan despignoraciones parciales o totales de mercancías en las órdenes de entrega que se dirijan a los almacenes, precisan que el depositante cubra directamente sus

obligaciones con los almacenes (Art. 240 L.G.T.O.C.).

5.5. Mercancías depositadas en poder de personas físicas o morales.

5.5.1. Requisitos:

Deben reunir lo siguiente:

- . Ser persona física o moral.
- . Cuando el acreditado sea una empresa, el depositario puede ser el dueño o uno de los principales accionistas, en este último caso ponen en los documentos respectivos el domicilio particular del accionista y no el de la empresa, quedando además la prenda a disposición del acreedor.

Son de absoluta confianza por su amplia solvencia moral y económica y en general tienen las características equivalentes a las de un buen aval, adecuado al riesgo que se corre.

5.5.2. Análisis de su solvencia:

Queda a juicio del resolutor la forma como pueda comprobar la solvencia moral y económica de los depositarios particulares, de manera que se pueda descansar en ellos una constancia del análisis hecho con las explicaciones de las bases en que se fundó el juicio.

5.5.3. Forma de documentación:

Además del pagaré y sus requisitos, recaban el contrato de depósito celebrado entre el depositante y el depositario, precisándose en este contrato el recibo detallado de los bienes depositados, debidamente firmado por el depositario.

5.5.4. Vigilancia:

Las mercancías en prenda conservan su valor, cantidad y características, por lo tanto, vigilan que el margen de garantía, originalmente establecido, se conserve siempre durante la vigencia del crédito.

En los casos excepcionales de renovación de estos créditos, lo

condicionan a que la relación garantía/crédito se conserve o se amplíe en función del análisis sobre posibles cambios que pudieran presentarse, ya sea en el precio de la garantía, en el mercado, gastos de almacenaje, situación particular del cliente, plazo de renovación, intereses, fecha de vencimiento del bono, etc.

Asimismo, vigilan la oportuna liquidación de los créditos a su vencimiento.

5.5.5. Inspecciones a prendas y bodegas:

Por las mercancías o productos recibidos en prenda, tanto los depositados en almacén de concesión federal como los depositados con particulares, es obligación y responsabilidad practicar inspecciones periódicas que permitan verificar su existencia, cantidad y estado de conservación, así como que las condiciones de las bodegas garanticen lo anterior y los márgenes de garantía no se hayan visto afectados por la dinámica del cambio económico que experimentamos.

Estas inspecciones las realizan periódicamente, debiendo informar, mediante un reporte por escrito, de las irregularidades

que se detecten.

5.5.6. Reposición

Si con motivo de las inspecciones se llegaran a detectar cam
bios negativos entre los valores contratados y presentes en
las mercancías, exigir la reposición del margen de garantía
necesaria o proceder a solicitar la venta de la mercancía da-
da en prenda (Art. 340 y 342 L.G.T.O.C.).

5.6. Créditos comerciales

Los créditos comerciales constan de contrato de apertura de
crédito, su expedición y trámites se ajustan a las reglas y
usos uniformes internacionales. Los bienes, mercancías o pro
ductos adquiridos con el crédito son consignados y asegurados
a favor de la Institución.

Se pueden refinanciar los pagos y aceptaciones hechos al am-
paro de los créditos comerciales, dependiendo de la calidad y
necesidad de los solicitantes y de la clase de bienes de que
se trate.

Son instrumentos muy importantes en las operaciones de comercio exterior e interno porque representan un compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor), por cuenta del ordenante (comprador), las sumas correspondientes, contra entrega de la documentación estipulada, siempre y cuando se dé cumplimiento a todas y cada una de las condiciones convenidas, dentro de su vigencia.

5.6.1. Características:

- . Por su naturaleza, son: revocables e irrevocables.
- . Por el compromiso de pago del banco intermediario: notificados y confirmados.
- . Por su forma de pago: a la vista y de aceptación.
- . Por su utilización: revocables, no revocables, transferibles o intrasferibles.

Los revocables son cancelados o modificados sin previo consentimiento del beneficiario.

Los irrevocables no pueden ser cancelados durante su vigencia sin consentimiento de las partes interesadas, principalmente del beneficiario.

Los notificados o avisados no implican ningún compromiso ni responsabilidad para el banco que notifica, ya que éste se limita a entregar o transcribir el crédito al beneficiario.

Los confirmados representan para el banco intermediario un compromiso por cuenta del banco emisor u ordenante de atender libramientos y a pagar su importe al beneficiario, siempre y cuando se hayan cumplido estrictamente los términos y condiciones del crédito y la documentación sea representada en debido orden dentro del término de vigencia.

A la vista implica la obligación de liquidar el crédito al beneficiario, parcial o totalmente, contra la entrega de la documentación requerida en debido orden y un giro a la vista, el que pagan de inmediato.

De aceptación, en estas operaciones el beneficiario emite un giro a determinados días vista o fecha, el cual es aceptado por el banco emisor, si se trata de un crédito comercial notificado o avisado, o por el banco intermediario, si el crédito comercial fue confirmado, la aceptación la hacen al ser entregada la documentación y pagándose a su vencimiento.

Los revolventes son los que, habiendo sido utilizados, parcial o totalmente, pueden ser dispuestos nuevamente dentro de su vigencia, de acuerdo con las condiciones originalmente establecidas.

Los no revolventes son los que al utilizarse o vencer sin negociar quedan extinguidos definitivamente.

Los transferibles son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos, parcial o totalmente, a un tercero.

Los intransferibles son aquellos en que el beneficiario carece de facultades para ceder sus derechos (un crédito comercial siempre se considera intransferible a menos que se precise lo contrario).

5.6.2. Créditos de importación.

5.6.3. Recomendaciones :

Antes de establecer un crédito comercial, indican al ordenante la conveniencia del beneficiario para que se tenga la seguridad de que es merecedor de esta facilidad, pues debe exis-

tir buena fe y un perfecto entendimiento entre ordenante y beneficiario con el fin de evitar posibles riesgos, tales como: embarque de mercancías defectuosas o de calidad diferente a lo estipulado; falsificación o alteración de documentos; etc. Pero, se le aclara al ordenante que, en el caso de presentarse este tipo de irregularidades, ninguno de los bancos que intervengan en el trámite del crédito contrae responsabilidad por estos riesgos.

5.6.4. Solicitud:

Recaban del interesado una de las formas de solicitud y firma da, puesto que este documento representa el contrato de apertura de crédito (Art. 55 L.R.S.P.B.C.)

5.6.5. Evaluación del riesgo:

Evalúan el riesgo tomando en cuenta las características de las operaciones, es decir, si el crédito que se va a establecer será a la vista o de aceptación, revolvable o no revolvable o irrevocable, etc.

Toman en cuenta la naturaleza de la mercancía en relación a sus posibilidades de venta en el mercado, para el caso de que tuvieran que llegar a la adjudicación.

Tienen presente que, por la parte del crédito, quede garantizada en efectivo, que no exista riesgo especial; pero la parte no garantizada en efectivo tiene un riesgo similar al de los préstamos prendarios.

5.6.6. Garantías:

Con base en la evaluación del ordenante y del riesgo específico, se determina la conveniencia o necesidad de exigir una garantía parcial o total. Estas garantías se constituyen preferentemente mediante depósito en efectivo, pero puede aceptarse aval a satisfacción de la institución y, en su caso, ambos.

5.6.7. Créditos de aceptación internos:

Los créditos comerciales de aceptación internos o pagaderos dentro de nuestro país no son muy aconsejables, pues muchas veces los beneficiarios sólo tratan de protegerse.

Sólo pueden establecerse cuando así lo exijan ciertas ramas de negocios, por utilizar esta forma como sistema de ventas, por ejemplo: CONASUPO, FERTIMEX, etc.

El plazo máximo de las aceptaciones no excede de 130 días.

5.6.8. Consignación y seguro de la mercancía:

Piden que los conocimientos de embarque expresen que la mercancía viaja consignada a favor de la institución, a fin de controlarla y proteger la garantía.

Cuando la mercancía procedente de otro país es consignada a un agente aduanal indicado por el solicitante, pasan instrucciones precisas y por escrito para que al terminar la internación y reexpedición de la mercancía, ésta se consigne precisamente a la institución.

La consignación de mercancías a favor de la institución podrá exceptuarse en cualquiera de los siguientes casos:

- . Se podrá autorizar siempre y cuando el riesgo sea equiparado al de un préstamo quirografario.

- . Cuando los montos ejercidos estén en exceso, son autorizados por el nivel inmediato superior.

5.6.9. Vigencia de los créditos comerciales:

Los créditos comerciales, a la vista o de aceptación, se establecen con un periodo de vigencia no superior a 180 días, pero con base en la evaluación del sujeto de crédito y de las características de la mercancía, puede establecerse o ampliarse por el tiempo necesario para que el beneficiario pueda efectuar el embarque de las mercancías y negociar la documentación correspondiente.

En los casos en que el beneficiario vaya a recibir el pago en forma diferida, la vigencia de los créditos comerciales se considera totalmente independiente del plazo a que se giren las aceptaciones.

5.6.10. Refinanciamiento de créditos comerciales de aceptación:

Se trata de créditos comerciales de aceptación al recibir los documentos que le fueron entregados al corresponsal a cambio de una aceptación en favor del beneficiario del crédito.

Entregan al solicitante los documentos contra firma de un pagaré con garantía prendaria de la mercancía, objeto del crédito comercial, por el plazo que medie entre la fecha de embarque o negociación de los documentos y el vencimiento de la aceptación firmada por el banco corresponsal, con quien se adquirió la obligación de liquidar la aceptación a su vencimiento.

El pagaré prendario tiene como vencimiento un plazo que no excede de 180 días como máximo, sin embargo, hay casos especiales en que, con autorización del Banco de México, este plazo puede ampliarse en función al caso particular de que se trate.

5.6.11. Refinanciamiento de importaciones:

Las mercancías o bienes de capital importados al amparo de créditos comerciales pueden ser objeto de refinanciamiento.

Con base en el estudio de crédito, en particular del sujeto de evaluación, su capacidad de pago y las características de los bienes y mercancías a financiarse, determinan el tipo de

crédito a otorgar, pues no puede darse igual financiamiento a productos terminados para su venta inmediata que a los que requieren de transformación o los que necesitan de bienes de capital.

Así pues si se trata de mercancías o productos, se pueden otorgar refinanciamientos a un plazo máximo de seis meses contados a partir de la fecha de negociación del crédito comercial, ya sea a través de préstamos quirografarios, prendarios o créditos de avío.

Para refinar la importación de bienes de capital que se incorporen al activo fijo de los acreditados, se pueden otorgar préstamos refaccionarios a plazos adecuados a la naturaleza de los bienes importados.

Estos refinanciamientos pueden otorgarse con recursos propios o con recursos de otras fuentes (fondos y otros bancos), ya sea en moneda nacional, dólares u otras divisas extranjeras, de acuerdo con las condiciones imperantes en el mercado.

5.6.12. Créditos de exportación:

Pueden hacerse pagos al beneficiario no obstante que por alguna circunstancia no haya podido cumplir con algunos de los requisitos estipulados en el crédito comercial.

Estos pagos los hacen bajo reserva de que se respeten los siguientes requisitos:

- . Al tratarse de créditos comerciales de exportación, notificados o avisados.
- . Que el pago se haga mediante giros documentarios que se relacionen con dicho crédito comercial.
- . Que al enviar estos documentos al banco ordenante o intermediario, se le haga notar que el pago se hizo bajo reserva.
- . Que previa a la negociación de los documentos se haya evaluado al beneficiario para un riesgo equivalente al de los préstamos girografarios, y que dicha evaluación haya resultado satisfactoria.
- . Que se recabe del beneficiario una carta de garantía.

III. CREDITOS A LA PRODUCCION

Estos créditos o préstamos los otorgan para el fomento de actividades de producción de bienes o prestación de servicios, aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. No consideran a empresas de distribución o comercialización.

Estas operaciones cuentan con garantías adecuadas, suficientes, de fácil identificación y convenientemente evaluadas. Además, quedan debidamente aseguradas contra los riesgos a que estén expuestas. Estos financiamientos están documentados en contratos de apertura de crédito, en los que estipulan todos sus objetivos, términos, requisitos y condiciones.

Los plazos y amortizaciones de éstos, se adecuan a la capacidad de pago de las empresas acreditadas. Cuidan que el importe de los créditos se invierta precisamente en los fines determinados en los contratos. Además, vigilan la buena marcha de los negocios acreditados, su desarrollo y resultados, así como la existencia y conservación de las garantías.

Estos créditos o préstamos permiten cubrir adecuadamente las diversas necesidades de financiamiento a corto, mediano y

largo plazos para la consolidación y desarrollo de las empresas de producción de bienes y servicios. Dentro de éstos se encuentran los siguientes créditos:

- . Créditos de habilitación o avío.
- . Créditos refaccionarios.
- . Préstamos hipotecarios, agrícolas, ganaderos e industriales.

1. CREDITOS DE HABILITACION O AVIO

Estos créditos pueden concederse hasta por un plazo máximo de tres años, deben tener como destino específico el financiamiento de los ciclos productivos de las empresas de producción y servicios, y su garantía específica siempre queda a favor de la institución. Dentro de éstos se encuentran los siguientes créditos:

- . Avíos agrícolas.
- . Avíos ganaderos.
- . Avíos industriales.

1.1. Avíos agrícolas

Estos créditos pueden destinarse, entre otros, a los siguien-

tes fines de inversión: adquisición de semillas para siembra, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, compra de combustibles y pago por cuotas de agua de riego, gastos de preparación y cultivo de tierras, gastos de recolección y empaque de productos, pagos por salarios y jornales, compra de refacciones y gastos de reparación de maquinaria agrícola, pagos por maquilas, etc.

1.1.1. Planes:

Cuando se trate de financiar a más de diez agricultores y la inversión se vaya a efectuar en una superficie de 500 hectáreas o mayor, formulan los planes agrícolas específicos para cada cultivo y por un mismo ciclo, con base en los costos de cultivo por hectárea de cada región. Estos créditos se deben de operar hasta recibir la autorización del plan agrícola a que correspondan.

1.1.2. Estudios:

Los estudios de costo de cultivo por hectárea para cada región son elaborados por técnicos agropecuarios autorizados por la institución y deben de indicar clase de cultivo, cos-

tos y épocas de inversión de cada uno de los conceptos necesarios para el cultivo y la producción, desde los trabajos preparatorios de la tierra hasta el levantamiento y acarreo de la cosecha.

1.1.3. Evaluación:

Como parte del estudio del proyecto de inversión evalúan el riesgo del crédito con base en:

- . La experiencia del solicitante como agricultor y en el cultivo a financiar.
- . Elementos técnicos, humanos y materiales con que cuenta y su eficiencia.
- . Riesgos atmosféricos, climatológicos o de enfermedades y plagas.
- . Rendimientos, mercado y precios de garantía de los productos. Para esta evaluación cuentan con la asesoría de técnicos agronecuarios.

1.1.4. Ministraciones:

A fin de que la inversión de los fondos del crédito tenga una adecuada, oportuna y correcta aplicación, formulan un calendario de ministraciones que corresponda a las fechas y montos de los costos de cultivo aprobados para cada ciclo.

Las ministraciones las entregan con base en los reportes por visitas de inspección previa y periódicas.

1.1.5. Seguros:

De acuerdo a la clase de cultivo y a sus riesgos, según la región de que se trate, ven la conveniencia de solicitar los servicios de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera.

Su objetivo principal es resarcir al agricultor los costos de cultivo cuando las siembras se pierdan total o parcialmente por heladas, incendios, inundaciones, plagas, etc.

También evalúan las circunstancias para determinar si, además, se requiere proteger los cultivos contra el riesgo de incendio y/o granizo.

Este servicio lo proporcionan las compañías de seguros en igualdad de condiciones, pero tienen presente que este tipo de pólizas no son cancelables, por lo tanto, una vez emitidas, y dado el caso de otorgarse el crédito, será necesario notificar de inmediato a la compañía aseguradora correspondiente con objeto de evitar el pago de la póliza.

1.2. Avíos ganaderos.

Estos créditos los destinan, entre otros, a los siguientes fines de inversión: compra de ganado para engorda en corrales o de pastoreo; compra de pasturas, forrajes, alimentos concentrados, medicinas; pagos por jornales, salarios, servicios veterinarios, energía eléctrica y combustible, etc.

1.2.1. Evaluación:

El riesgo de crédito es evaluado mediante el análisis de:

- . Tipo de explotación: cría, engorda, lechera, etc.
- . Clase y raza del ganado.
- . Índice de agostadero: clase de pastos y vegetación, aptos y suficientes para la alimentación del ganado.

- . Disponibilidades de: agua, forrajes, alimentos balanceados y de asistencia veterinaria.
- . Riesgos de: clima, enfermedades, epidemias, etc.
- . Recursos: técnicos, humanos y materiales disponibles y su eficiencia.
- . Capacidad administrativa del solicitante y su experiencia como ganadero, y en particular sobre la explotación que se va a financiar.
- . Ciclos reproductivos y de producción.
- . Mercado y precio de los productos.

1.2.2. Seguro:

Si se trata de créditos para la adquisición y/o explotación de ganado, se estudia la conveniencia de solicitar los servicios de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, para cubrir los riesgos de muerte y/o pérdida de su función específica.

1.3. Avíos industriales.

Estos créditos pueden destinarse, entre otros, a los siguientes fines de inversión: compra de materias primas y materiales; pagos de jornales y salarios, y otros gastos directos y necesarios para la explotación de la empresa y para auxilio de tesorería a medio plazo; etc.

1.3.1. Evaluación:

La evaluación del riesgo de crédito descansa en el análisis de:

- . Tipo de actividad de la empresa.
- . Capacidad y continuidad administrativa de sus dirigentes y experiencia en el ramo.
- . Disponibilidad de recursos técnicos, humanos, materiales y su eficiencia.
- . Capacidad instalada y su utilización.
- . Disponibilidad de materias primas y materiales necesarios.
- . Procesos y ciclos de producción.
- . Mercado y precio de los productos.

- . Riesgos o factores adversos que pudieran afectar la producción, tales como: problemas laborales, transportes, etc.
- . Generación de recursos.

2. CREDITOS REFACCIONARIOS

Este tipo de créditos los otorgan para financiar inversiones de tipo específico, para la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semi-fijo, necesarios para el fomento de la empresa acreditada.

Les permiten que hasta el 50% del crédito se destine para consolidar pasivos, siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año. Las garantías específicas de estos créditos siempre quedan constituidas a favor de la institución.

Los créditos refaccionarios los destinan para robustecer o acrecentar los activos fijos de las empresas de producción y servicios. Pueden destinar parte del crédito al pago de pasivos originados en la normal explotación del negocio, siempre y cuando dichos pasivos tengan una antigüedad no mayor de un año, que su importe no exceda del 50% del monto total del crédito y que no se hayan originado por la institución

(Arts. 323 L.G.T.O.C. y 50 L.R.S.P.B.C.)

Además, tienen presente que son préstamos refaccionarios, para industrias rurales y demás actividades productivas, los que se destinan a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas, y cuando se estime conveniente, la compra de terrenos para integrar plantas que se dediquen al beneficio, conservación y preparación de los productos agropecuarios para su comercialización o almacenaje, tales como: silos y bodegas pasteurizadoras, industrias lácteas o de embutidos, de conservación de pieles y otras relacionadas con el desarrollo integral de la ganadería; beneficiadoras de granos, secadoras de granos y frutas, empacadoras, desfibradoras, despepitadoras, desgranadoras y otras que beneficien, conserven y preparen para el mercado los productos agropecuarios; aserraderos y otras instalaciones destinadas al beneficio de productos forestales y los que se destinen a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas, y en su caso, compra de terrenos para la transformación de productos de la pesca y la piscicultura; adquisición de equipo y construcciones para la explotación de materiales de construcción y otros recursos minerales, y en general, para el desarrollo de todas las actividades que complementen la acti-

vidad agropecuaria y diversifiquen las fuentes de ingreso y empleo para los miembros sujetos de crédito.

Estos créditos se dividen en:

- . Créditos refaccionarios agrícolas.
- . Créditos refaccionarios ganaderos.
- . Créditos refaccionarios industriales.

2.1. Créditos refaccionarios agrícolas

Tienen como finalidad fundamental ayudar a resolver problemas de inversión de carácter fijo, tales como:

- . Adquisición de: aperos, instrumentos y útiles de labranza, maquinaria y equipos agrícolas, etc.
- . Construcción, reparación o ampliación de caminos internos, casas para trabajadores, silos, bodegas, etc.
- . Obras de: riego, drenaje, nivelación y rehabilitación de suelos, desmontes y acondicionamiento de tierras nuevas, etc.
- . Cualquier otra inversión que tienda a: mejorar, consolidar, ampliar y diversificar las actividades agrícolas.

- . Pueden financiar maquinaria agrícola y camiones usados, pero éstos que estén en buenas condiciones de servicio y no tener una antigüedad mayor de dos años.

2.2 Créditos refaccionarios ganaderos

Tienen como principales objetivos financiar inversiones de carácter fijo o semifijo, tales como:

- . Adquisición de ganado en general, de cría o lechero, maquinaria, equipo, aperos, etc.
- . Construcción, reparación o ampliación de: cercas, pilas, agujas, bardas, baños garrapaticidas, corrales, bodegas, cobertizos, etc.
- . Establecimiento de: praderas artificiales, pastizales, etc.
- . Cualquier otra inversión fija o semifija que tienda a mejorar, consolidar, ampliar o diversificar las actividades ganaderas.

2.2.1. Amortización:

Cuando las amortizaciones del crédito estén basadas en la cría de ganado bovino (en libre pastoreo o en praderas arti-

ficiales), procuran que los pagos por capital se efectúen por lo menos anualmente y que los intereses se paguen trimestral o semestralmente.

Cuando la recuperación se finque en ganado porcino o bovino de engorda en corrales, los pagos por capital e intereses son hechos por lo menos semestralmente.

Si se trata de estableros, pactan amortizaciones de capital mensuales, bimestrales y como máximo trimestrales.

En otros casos los intereses son pagados mensualmente.

2.3. Créditos refaccionarios industriales

Estos tienen como principal objetivo financiar inversiones tales como:

- . Adquisición, renovación o reposición de: maquinaria, equipo, vehículos, plantas de energía eléctrica, etc.
- . Construcción de: oficinas, naves, bodegas, laboratorios, etc. para uso de la empresa.

- . Obras de reconstrucción, ampliación, instalación, etc.
- . Cualquier otra inversión fija o semifija que tienda a mejorar, consolidar, ampliar o diversificar las actividades industriales o de servicios.

3. PRESTAMOS HIPOTECARIOS, AGRICOLAS, GANADEROS E INDUSTRIALES

Este tipo de préstamos los otorgan cuando por la naturaleza y diversidad de las necesidades de la empresa, que se pretenda financiar, no puedan quedar debidamente satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se concluya que por la índole de la inversión resulta necesario tener un control total sobre la empresa acreditada, considerada en su unidad total.

Su plazo lo adecuan al de la vida útil probable de los activos fijos por financiar o el necesario para sanear la estructura financiera del negocio. Su garantía está constituida sobre todos los bienes de la empresa.

Estos préstamos son destinados, en especial o en forma combinada, para: reforzar activos circulantes, incluyendo la dota-

ción de capital de trabajo permanente: como son ampliar los activos fijos, la adquisición de inmuebles destinados al objeto social de la empresa acreditada y para el pago de los pasivos, cualquiera que sea su antigüedad.

Quando se trata de préstamos cuyo destino sea la adquisición de los activos fijos o para el pago de pasivos, cuidan que los acreditados cuenten con el capital de trabajo suficiente para generar la capacidad de pago necesario para cubrir en tiempo y monto las amortizaciones del préstamo. En los préstamos para comprar inmuebles destinados al objeto social de la empresa o pago de los ya existentes en explotación, los escrituran a nombre de los acreditados.

Si parte o la totalidad del crédito se va a invertir en la compra de terrenos agrícolas o ganaderos, cuidan que éstos se ajusten a las superficies máximas fijadas por la Ley, para ser consideradas como pequeña propiedad (Art. 249 Ley Federal de la Reforma Agraria). Cuando parte o la totalidad del préstamo se destine al pago de pasivos, cuidan:

- . Que se cubran todos aquellos adeudos que, a corto o mediano plazos, graviten sobre la empresa y que afecten la generación y disponibilidad de recursos.

- . Que el crédito quede reestructurado de tal forma que la nueva capacidad de pago permita el oportuno pago de las amortizaciones del crédito y el desarrollo normal de la empresa.

En función del destino del crédito, de las características del negocio y con base en la capacidad de pago real de los acreditados, se adecua:

- . La vigencia total del crédito.
- . El calendario de ministración de fondos.
- . El plan de amortizaciones.
- . Los plazos de gracia, cuando así proceda.

Se tiene presente que para negocios agropecuarios, el plazo de gracia es hasta de un año, y para otro tipo de actividades hasta de dos años.

Sin embargo, el pago de los intereses deben hacerlo:

- . Mensualmente las empresas industriales y de servicios, y semestralmente las empresas agrícolas y ganaderas.

3.1. Garantías

En este tipo de préstamos, las garantías las constituyen en primer lugar hipotecas sobre todos los bienes de la empresa considerada como unidad completa en explotación, tales como: elementos materiales, muebles, inmuebles, dinero en caja y los créditos a favor de la empresa originados directamente de sus operaciones, sin perjuicio de la posibilidad de sustituirlos en el movimiento normal de sus operaciones (Art. 51 L.R.S.P.B.C.).

3.2. Evaluación

En este tipo de financiamientos, la evaluación la fincan en el análisis de los sujetos de crédito e inversiones a efectuar: plazo y forma de amortización del crédito, origen y estructuración de adeudos, capacidad administrativa y técnica de los acreditados, disponibilidades técnicas, humanas y materiales; así como su eficacia, capacidad instalada y disponibilidad de materias primas y materiales, precios y ciclos de producción, mercado y precios de los productos, riesgos o factores adversos que pudieran afectar la producción.

IV. CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES

Estos financiamientos siempre cuentan con la garantía real de los bienes financiados y un margen entre el valor de las facturas e importe del financiamiento en función del riesgo.

La función de desarrollo y fomento de las diversas actividades de distribución no podría pasar desapercibido este importante sector para canalizar recursos con el fin de acelerar las ventas de bienes durables a plazo mediante su financiamiento.

Este financiamiento tiene como particular característica la flexibilidad de adecuación a las diversas necesidades financieras de los distribuidores de bienes durables, ya que permite pignorar unidades en exhibición o refinanciar sus ventas a plazo mediante el descuento de cartera.

Agrupar los servicios crediticios especializados para atender requerimientos de capital de trabajo, a medio plazo, de los distribuidores de líneas blanca, electrónica, automotriz y de maquinaria agrícola.

Estos requerimientos a medio plazo se originan en la actividad específica de estas empresas y sus sistemas de ventas que influyen en su estructura financiera, y por tanto, justifican un apoyo especial a su ciclo financiero.

Estos créditos están divididos en:

- . Financiamiento de inventarios en exhibición. La necesidad de los distribuidores de mantener suficientes y variadas unidades automotrices en exhibición para promover su venta, se puede satisfacer mediante el financiamiento.
- . Financiamiento de ventas. Como los distribuidores generalmente realizan sus ventas a medio plazo tienen necesidad de convertir en efectivo al papel proveniente de dichas ventas, y esta necesidad puede satisfacerse mediante este tipo de financiamiento.

1. FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS EN EXHIBICION

Dentro de este financiamiento sólo pueden pignorar unidades nuevas, se dispone mediante pagarés prendarios con plazo máximo de 120 días, tiempo razonablemente suficiente para que las unidades nuevas pignoradas sean vendidas.

Como el distribuidor aporta parte del importe de las unidades, sólo le financian un porcentaje adecuado, pero que no exceda del 80% del valor de la factura del fabricante.

Este financiamiento permite adquirir y mantener una suficiente variedad de unidades automotrices en exhibición sin tener que efectuar el pago total de inmediato, además evita inmobilizaciones de tesorería durante el tiempo que transcurre entre la adquisición de los bienes y su venta.

1.1. Normas específicas

Unicamente se financian automóviles, camiones y motores diesel para camión, tractocamiones y tractores agrícolas, siempre que sean nuevos. Previo a la concesión de los préstamos, se hace la evaluación del riesgo específico, considerando la marca del vehículo o motor de que se trate, lo que influye en el grado de su aceptación y demanda en el mercado. La garantía tiene que fijarse en relación con la evaluación del sujeto de crédito y con la del riesgo específico, por lo que puede ser variable pero nunca inferior al 20%.

La garantía la constituyen los bienes financiados, pero como éstos quedan en poder de los acreditados para su exhibición,

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

asignan a una persona física (generalmente socio de la misma empresa) de absoluta confianza que firme recibo de custodia.

1.2. Vigilancia

En todos los casos, efectúan visitas a las salas de exhibición de los distribuidores acreditados con el fin de verificar la existencia de las unidades financiadas y que representan la garantía.

Estas visitas de inspección se efectúan con la frecuencia que resulte necesario, pero cuando menos dos veces por mes.

Las únicas causas justificables para que, al momento de la visita, no se encuentren las unidades en la sala de exhibición pueden ser porque estén en talleres para su adaptación, se encuentren en demostración o estén en otros locales del distribuidor, en estos casos efectúan nueva visita en el menor tiempo.

Cuando definitivamente no se localicen las prendas, se exige al distribuidor acreditado la inmediata liquidación de los pagarés correspondientes.

1.3. Seguros

Exigen que las unidades financiadas estén aseguradas contra los siguientes riesgos:

- . En tránsito: desde la fábrica hasta su lugar de destino.
- . En piso: durante todo el tiempo en que las unidades estén en poder de los distribuidores.

2. FINANCIAMIENTO DE VENTAS

Unicamente se financian los títulos de crédito originados en ventas a plazo de bienes durables que integren series completas o representen el saldo insoluto.

Establecen un adecuado margen de garantía entre el valor de los documentos y el del financiamiento, y cuidan de no financiar el enganche que los distribuidores exigen a los compradores. El plazo de los documentos a financiar no excede de 24 meses.

2.1. Normas específicas

Pueden financiar a distribuidores de línea automotriz y a los de maquinaria y equipo agrícola, siempre y cuando reunan los siguientes requisitos:

- . Que estén representados por letras aceptadas o pagarés suscritos por los compradores, a favor de los distribuidores y endosados por éstos a favor de la institución.
- . Que sean series completas de documentos o la parte que representa el saldo insoluto de la operación.
- . El plazo de los documentos no exceda de 24 meses y que sean pagaderos mensualmente. Sin embargo, cuando se refieran a ventas de maquinaria agrícola, pueden ser pagaderos en las épocas en que los compradores reciben sus ingresos por la venta de sus productos pero con un máximo, para esta periodicidad, de seis meses.

2.2. Requisitos

Los bienes cuya venta se financie, deben reunir los siguientes requisitos:

- . Los bienes consistentes en maquinaria y equipo agrícola deben ser siempre nuevos.
- . Los automóviles y camiones pueden ser nuevos o usados.
- . En todos los casos, tienen que ser bienes de fabricación nacional o que se encuentren en el país legalmente.
- . Para su fácil identificación, tienen marca, modelo y número de serie.

En el caso de autos y camiones usados, además de todo lo anterior, cuidan:

- . Que tengan una antigüedad no mayor de dos años.
- . Que el financiamiento total de cada distribuidor para bienes usados no sea superior al 25% del importe total del límite de crédito autorizado.

2.3. Evaluación

El crédito lo hacen con base en el sujeto de crédito y los compradores, la clase y las características de los bienes fi

nanciados. En el caso de vehículos y maquinaria el riesgo varía, dependiendo de:

- . Si son nuevos o usados.
- . Su plazo probable de duración y grado de depreciación a que estén sujetos, en relación con su antigüedad y tipo de trabajo a que serán sometidos.
- . Su marca, por el grado de aceptación y demanda que tengan en el mercado.

2.4. Verificación de bienes y girados

En este tipo de financiamiento, lo verifican a través de información confiable.

- . La existencia de los bienes.
- . La existencia física de los girados de los documentos colaterales, su moralidad y su capacidad de pago.

Piden a los distribuidores que entreguen por escrito las investigaciones que hayan efectuado acerca de sus compradores,

las cuales son verificadas por especialistas de la institución.

Estas investigaciones comprueban la existencia física del comprador, su moralidad mercantil, sus ingresos y el medio socio-económico en que se desenvuelve.

Estas operaciones quedan documentadas con:

- . El contrato de apertura de crédito, que contiene cláusula de cesión de derechos del distribuidor a favor de la institución.
- . Pagars preñarios por las disposiciones del contrato, que tengan vencimiento dentro del mes inmediato anterior al de los documentos colaterales que constituyan su garantía y los datos necesarios para identificar dicha garantía, tales como, número de la relación, importe, etc.
- . Documentos colaterales consistentes en series completas de títulos de crédito o por saldo insoluto equivalente a las ventas a plazos.
- . Contrato de compraventa con cláusulas de reserva de domi-

nio o de garantía prendaria sobre los bienes vendidos.

Estos contratos contienen los datos de su inscripción en el Registro Público.

Factura original endosada en blanco, la cual precisa los datos que identifiquen los bienes que ampara, tales como: marca, modelo, serie, etc.

Tanto los contratos de compraventa como las facturas quedan anexas al último documento de la serie a que correspondan.

2.5. Vigilancia

Cuando inician este tipo de operaciones, es necesario que los contratos de compraventa que estén utilizando los distribuidores sean revisados por el Departamento de Asesoría Jurídica o por el abogado consultor de la oficina para tener la seguridad de que reúnen los requisitos.

Las opiniones y sugerencias de asesoría jurídica o del abogado consultor de la oficina quedan documentados por escrito en un dictamen que se conserva en el expediente de cada acreditado.

Periódicamente revisan y vigilan el clausulado de los contratos de los distribuidores, tomando en cuenta los términos del dictamen original.

V. CREDITOS AL CONSUMO

El crédito al consumo se orienta hacia un segmento especial de personas que por su posición, patrimonio, actividad e ingresos pueden, ahora o en el futuro, reportar otra clase de negocios, ya sea personales o de las empresas con quienes tienen relaciones directas o indirectas.

Dicho segmento está representado básicamente por profesionales, inversionistas, propietarios o directivos; funcionarios y empleados de empresas industriales, comerciales o de servicios; agricultores o ganaderos, quienes por sus relaciones o intereses pueden ser o convertirse en usuarios de los diversos servicios que presta la institución. Los créditos para el consumo sólo se otorgan a personas físicas con arraigo en su actividad y domicilio, de reconocida solvencia moral y que cuenten con ingresos fijos estables, comprobables y suficientes para cubrir oportunamente las amortizaciones o pagos convenidos.

Cuando se trata de empresas que contraten o avalen créditos para uso de sus funcionarios, toman en cuenta la situación financiera del negocio y su reputación mercantil.

La canalización de recursos se complementa al facilitar los medios crediticios que permite a las personas que cuentan con ingresos fijos adquirir los bienes y servicios de consumo que pueden satisfacer sus necesidades o deseos, con lo que además contribuyen al desarrollo del comercio.

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

En los créditos al consumo, la capacidad de pago de las personas físicas corresponde a la diferencia entre sus ingresos y egresos fijos reales. En los ingresos fijos no toman las prestaciones sociales, compensaciones por uso de automóvil, viáticos u otros ingresos similares. Tampoco se consideran los ingresos de hijos casados o de otros parientes, pero pueden sumarse los de los hijos sin compromisos que vivan con sus padres y sean mayores de edad, en cuyo caso los referidos hijos también se obligan firmando los contratos en que se documente el crédito. Se pueden considerar los ingresos de los cónyuges, siempre y cuando se pueda precisar su origen y comprobar que son estables.

Si los ingresos son variables o inestables, es necesario efectuar un estudio especial para determinar el monto que pueda considerarse como estable.

Por lo que se refiere a los egresos fijos, se forma un criterio sobre la veracidad de los gastos fijos, tomando en cuenta la posición social del solicitante, forma de vida y número de personas que dependan económicamente de él.

En el caso de las empresas que solicitan crédito a favor de sus funcionarios o empleados, la capacidad de pago de la empresa se determina con base en las técnicas generales de otorgamiento de crédito.

Como el principal propósito de los créditos al consumo es el de satisfacer deseos o necesidades de las personas físicas, se cuida que reúnan las siguientes características:

- . Que cuenten con amplia y reconocida solvencia moral y demuestren satisfactorios antecedentes crediticios.
- . Que su edad esté comprendida entre los 21 y 60 años de edad y que tengan capacidad legal para obligarse.
- . Que cuentan con suficiente capacidad de pago para cubrir

oportunamente las amortizaciones o pagos convenidos en los créditos.

- . Que puedan demostrar arraigo mínimo de tres años en su domicilio y en su actividad.

Se tiene una entrevista con las personas físicas que por primera vez soliciten créditos al consumo, debido al riesgo que implica su concesión, ya que, a diferencia del préstamo bancario comercial, éstos se fincan primordialmente en la solvencia moral del solicitante.

De la entrevista dependerá que se otorguen créditos sanos, ya que a través de ésta se podrá formar un juicio acerca de su personalidad, solvencia económica, destino o uso del crédito, y también permite detectar si reúne las características del buen sujeto de crédito.

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

Las personas interesadas en créditos al consumo requieren de una solicitud a la que se acompañarán los documentos necesarios para comprobar sus ingresos, gastos fijos, bienes y arraigo:

- . Empleados: dos últimos recibos de sueldos y otros ingresos, carta comprobatoria de antigüedad en el empleo, recibos de renta o hipoteca, boleta predial, manifestaciones de arrendamiento de bienes inmuebles.
- . Personas con negocio propio establecido: cédula del Registro Federal de Causantes, declaraciones sobre ingresos mercantiles o recibos de cuota fija.
- . Profesionistas: cédula del Registro Federal de Causantes, declaración anual de ingresos profesionales, etc.
- . Entre los bienes se encuentran: escrituras, facturas o comprobantes de bienes muebles o inmuebles, etc.

Las solicitudes de crédito al consumo son revisadas para verificar que los solicitantes hayan proporcionado toda la información y comprobantes que permitan su estudio y resolución, por lo que llevan a cabo una investigación tendiente a comprobar la veracidad de la información asentada en la solicitud, formulándose un reporte con el resultado de la investigación,

para evaluar el riesgo de los créditos al consumo estudian las características personales de los solicitantes, destino, monto y plazo del crédito en cuestión.

1. AVALES

En términos generales no solicitan aval, ya que el objetivo principal de los créditos al consumo es que se otorguen con base en la moralidad y capacidad de pago de los interesados. Sin embargo, se solicita aval de las empresas que gestionen créditos al consumo a favor de sus funcionarios o empleados, o bien, en otros casos en que por circunstancias especiales se juzgue indispensable la concurrencia de un avalista.

Sólo aceptan con carácter de avalista a personas físicas o morales que por su honorabilidad y solvencia económica están en condiciones de liquidar el importe de los créditos cuando exista falta de cumplimiento del deudor.

2. VIGILANCIA

La vigilancia de los créditos al consumo descansa en un eficaz sistema de cobro de las amortizaciones o pagos pactados, de la

oportunidad con que éstos se realicen depende el que se cuente con una cartera sana, pues no se pierde de vista que la capacidad de pago de los acreditados está fincada en sus ingresos fijos y, si éstos no se utilizan oportunamente para la amortización o pago de los créditos, se corre el riesgo de retrasos que pueden irse acumulando.

3. TARJETAS DE CREDITO

Entre los créditos al consumo se encuentra, por ejemplo: la tarjeta de crédito, instrumento de pago que utiliza el usuario para adquirir bienes o servicios en todos aquellos establecimientos afiliados a sistema de tarjetas, mediante la presentación de la misma y contra la firma de un pagaré.

También, mediante este instrumento, los usuarios pueden disponer en efectivo en las sucursales o en las cajas automatizadas.

Este servicio lo otorgan a personas físicas en forma individual o con fianza de empresa. En ambos casos de reconocida solvencia moral y económica.

Cancelan este servicio cuando los usuarios no cumplan con sus obligaciones contraídas en el contrato.

3.1. Características

Las tarjetas de crédito tienen las siguientes características, básicamente:

- . La mención de ser tarjeta de crédito y de que su uso está restringido al territorio nacional.
- . Nombre de la institución que la expide.
- . Número seriado de identificación y control.
- . Nombre del titular y muestra de su firma.
- . Fecha de vencimiento.
- . El tarjeta-habiente se sujeta a las disposiciones establecidas en el contrato.

Las tarjetas se clasifican como sigue:

- . Individuales (o básicas), son aquellas que se expiden a nombre de las personas físicas que en forma directa celebran un contrato de apertura de crédito.
- . Adicionales, son las que expiden por cuenta y orden de los titulares de las tarjetas individuales a nombre de sus familiares directos.

- . Ejecutiva, son las que se expiden a solicitud y con fianza de las empresas, a nombre de los ejecutivos de alto nivel.

El propósito de este tipo de crédito en la modalidad de tarjetas es el de sustituir el dinero como medio de pago en la adquisición de bienes o servicios.

3.2. Protección por extravío o robo

El banco tiene contratado un seguro que cubre los riesgos derivados del robo o extravío de las tarjetas, siempre y cuando a éste le notifiquen oportunamente la situación.

Hasta en tanto el banco no reciba notificación del robo o extravío, el usuario será responsable de las disposiciones que un tercero hiciere mediante el uso de la tarjeta.

3.3. Cancelación de tarjetas

Se cancelan las tarjetas:

- . Cuando se considere inconveniente que el titular siga haciendo uso de la tarjeta, sea por la mala experiencia en

el crédito, cambio de residencia dificultándose la localización del usuario o cambio de empleo.

- . A solicitud del usuario, en éstos casos investigan las causas por las que el usuario solicita la cancelación.
- . Por fallecimiento del titular.

VI. CREDITOS PARA LA VIVIENDA

Estos préstamos para la vivienda se otorgan a personas físicas que reúnan las características y cumplan los requisitos para cada tipo de vivienda. Los préstamos para la vivienda son financiamientos que se otorgan para la adquisición, construcción o mejoras de casa-habitación.

Son créditos a largo plazo, con garantías hipotecarias o fiduciarias de bienes inmuebles urbanos. Documentados en contrato elevado a escritura pública, con el fin de ayudar a la solución del problema habitacional del país.

Los préstamos para mejora, ya sean para ampliación, mejor distribución o terminación del espacio de la vivienda, deben destinarse preferentemente y hasta cuando alcance en su orden, para: servicios (cocina y baño), zona íntima (recámaras), techos y pisos.

Los préstamos para la vivienda se otorgan exclusivamente a personas físicas que reúnan las siguientes características:

- . Que puedan acreditar amplia solvencia moral.

- . Que su edad esté comprendida entre los 18 y 60 años de edad y tengan capacidad legal para obligarse.
- . Que cuenten con ingresos mensuales estables, comprobables y suficientes para cubrir con oportunidad las amortizaciones.
- . Que puedan demostrar arraigo mínimo de tres años en su empleo o actividad y en la plaza.

1. DOCUMENTACION

Para el estudio y resolución de préstamos para la vivienda cuentan con la siguiente documentación:

- a. Comprobante de ingresos.
- b. Acta de matrimonio o divorcio (en su caso).
- c. Generales (propietario, comprador o vendedor).
- d. Título de propiedad de la garantía.
- e. Tres juegos de planos arquitectónicos.
- f. Boleta predial (último bimestre).
- g. Boleta de agua (último bimestre).
- h. Tres fotografías de la casa o terreno.
- i. Comprobante de pasivo.

- j. Tres juegos del presupuesto detallado de la obra.
- k. Tres juegos de especificaciones detalladas de la obra.
- l. Tres juegos del programa de obra y pagos.
- m. Licencia de construcción (copia).
- n. Alineamiento (copia).
- ñ. Número oficial (copia).
- o. Escritura de régimen de condominio.
- p. Reglamento de condominio.
- q. Tabla de porcentajes de propiedad.
- r. Colindancias por unidad (copia).
- s. Carta promesa de venta.

La documentación es diferente según el destino del crédito, como sigue:

- . Para la compra de casa-habitación, del punto a. al h. y el s.
- . Para la compra de departamento en condominio, del punto a. al h. y del o. al s.
- . Para el pago de pasivo, del punto a. al i. (únicamente para vivienda media, residencial o alta).
- . Para construcción de casa-habitación del punto a. al ñ.

En este tipo de créditos, el riesgo debe evaluarse con base en:

- . La moralidad e ingresos de los solicitantes.
- . El destino, monto y plazo de los créditos.
- . Antigüedad y avalúo real de los inmuebles que se ofrecen en garantía.

Los inmuebles afectados en garantía de préstamos hipotecarios deben estar situados en zonas urbanas que cuenten con todos los servicios municipales tales como: agua, energía eléctrica, drenaje, banquetas y, de acuerdo con la población de que se trate, con pavimento.

Además, encontrarse en buenas condiciones, salvo que el importe del crédito sea para repararlos.

2. VIGILANCIA

Vigilan que los fondos del crédito se apliquen exclusivamente en el destino para el que fueron otorgados de acuerdo con lo estipulado en el contrato respectivo (Art. 46 Bis 2 L.G.I. C.O.A.).

Si se trata de construcción, reparación, ampliación o mejoras del inmueble, cuidan que las ministraciones se efectúen con base en la obra ejecutada.

Además, vigilan la administración del proyecto a fin de que se cumplan las condiciones y requisitos convenidos en el contrato.

Los préstamos a la vivienda se dividen en:

- . Préstamos para la vivienda de interés social.
- . Préstamos para la vivienda media, residencial y alta.

3. PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL

Estos préstamos deben ajustarse a ciertas normas crediticias y a todas y cada una de las disposiciones de orden operativo que la institución marca, las cuales son revisadas y actualizadas por el Banco de México y que se refieren a:

- . Criterios técnicos de la vivienda de interés social.
- . Normas de construcción y mejoras.
- . Tipo, superficie, medidas y composición de la vivienda.
- . Precios o valores máximos para cada tipo de vivienda.
- . Definición de zonas del país para efectos de precios de la vivienda e ingresos máximos de los acreditados.
- . Tasas de interés preferencial.

Son créditos específicos para la adquisición o construcción de viviendas que por sus características, requisitos y valor, pueden ser consideradas de interés social y gozar de tasas de interés preferencial.

Respaldan con recursos económicos a personas físicas que necesiten procurar para sí o para su familia una vivienda de tipo económico.

Únicamente los otorgan a personas físicas que cubran los siguientes requisitos:

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

Por ingreso mensual se entiende el monto de los salarios, emolumentos y demás entradas en efectivo que perciba regular y mensualmente el jefe de familia, y en su caso, el otro conyuge o la concubina. Dicho monto se determina por el promedio de ingresos de los seis meses inmediatos anteriores.

El préstamo para la vivienda de interés social queda garantizado con hipoteca a favor de la institución o con fideicomiso de garantía sobre el inmueble que se adquiera o construya con dicho financiamiento.

4. PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA MEDIA, RESIDENCIAL Y ALTA

Los préstamos para la vivienda media y residencial se ajustan a las disposiciones operativas que periódicamente revisa y actualiza la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, las cuales da a conocer el Banco de México para cada tipo de vivienda en relación a sus características y precio.

Son préstamos para la adquisición, construcción, ampliación o mejora de viviendas nuevas o usadas, o pago de pasivos derivados de estos conceptos que se diferencien entre sí en función de su valor.

Son contratos de crédito a largo plazo con garantía hipotecaria o fiduciaria de la propia habitación o de otros inmuebles.

Estos créditos los destinan preferentemente para la adquisición, construcción o mejora de vivienda; también podrán destinarse al pago de pasivos originados por la compra, construcción, remodelación, ampliación o mejora de la vivienda a financiar; así como para el pago de impuestos y derechos de la misma.

No se considera como pago de pasivo la amortización anticipada de créditos otorgados con recursos de bancos múltiples. Tampoco se considerará como pago de pasivo la liquidación de adeudos provenientes de inmuebles adquiridos o construidos por el acreditado, dentro de los seis meses anteriores a la fecha en que se solicitó la operación.

4.1. Sujetos de crédito

Profesionistas, funcionarios de medio o alto nivel con potencialidad de otros negocios para el banco, que sean de recono-

cida solvencia moral y económica, que sus ingresos mensuales sean como mínimo igual a tres veces el importe del pago mensual inicial y que tengan capacidad legal para contratar y cumplir con lo siguiente:

Que puedan cubrir con recursos propios el porcentaje que les correspondan de acuerdo con el tipo de inmueble más los gastos normales de la operación, según su capacidad de pago. Esta norma es flexible, ya que toman en cuenta las posibilidades reales del cliente para cumplir con los pagos que se pacten.

4.2. Deudores solidarios

Si se trata de personas físicas, se admiten a los familiares con parentesco cercano al acreditado (conyuge, hijos, padres o hermanos), siempre y cuando cuenten con ingresos propios fijos, estables y comprobables.

Si se trata de personas morales, se exige que los principales accionistas, como personas físicas, concurren a la firma del contrato de hipoteca.

A los extranjeros radicados en el país, solamente cuando la acreditada sea la esposa.

Todos los préstamos para la vivienda cuentan con la previa consulta del departamento de asesoría jurídica para instrumentar las operaciones.

C A S O P R A C T I C O

CREDITO REFACCIONARIO A 18 MESES DE
PLAZO CON GARANTIA HIPOTECARIA

El siguiente caso es para ejemplificar el trabajo realizado.

La empresa se llama:

Mireya Bienes Raíces, S.A.

Propósito:

Se va a financiar proporcionalmente la terminación del edificio de quince niveles, ubicado en avenida Revolución No. 1877, esquina con Altamirano, colonia Tizapán San Angel, D.F.

Antecedentes:

Las cantidades dadas en este ejercicio son en pesos mexicanos.

CONSTITUCION	DURACION	CAPITAL SOCIAL	
3 de julio de 1982	50 años	\$ 100'000,000	Inicial (1982)
		\$ 198'000,000	Actual (1988)
SOCIOS		APORTACION EN 1982	%
Javier Ignacio Benito Ruiz		\$ 50'000,000	50.0
Silvia Copa Redondo Velasco		\$ 10'750,000	17.5
Alfredo Solloa Junco		\$ 10'750,000	17.5
Enrique Pineda Huerta		\$ 10'000,000	10.0
Alejandra González Zúñiga		\$ 5'000,000	5.0

De acuerdo a lo que manifiesta el señor Benito, se trata de un grupo importante de inversionistas que se reúnen para efectuar obras de construcción.

Consejo de Administración:

En este aspecto sólo cuenta con un administrador único, cargo

que recae en el señor Javier I. Benito R., persona con amplia experiencia en el ramo de la promoción y administración inmobiliaria.

Administración:

N O M B R E	PUESTO	EDAD	ANTIGUEDAD	
			EMPRESA (meses)	RAMO (años)
L.A. Javier I. Benito R.	Administrador	46	5	9
C.P. Alfredo Solloa Jun co	Contralor	43	5	5
Ing. Guillermo Pimien- ta Huerta	Ingeniería	43	5	15

El señor Solloa y el señor Pimienta fungen además como apoderados de la empresa en forma mancomunada y con las mismas facultades que el administrador único, las cuales son amplias y restringidas sólo en garantías en favor de terceros donde sólo pueden comprometer a la empresa por aval.

Localización:

El domicilio social de esta empresa en avenida Revolución

No. 1877, colonia Tizapán San Angel, D. F. Pero, donde se encuentran actualmente sus oficinas es en avenida Insurgentes No. 950.

Objetivo:

Es la administración y venta del inmueble: en especial, el vigilar el desarrollo del proyecto, la promoción y venta del edificio en construcción de avenida Revolución No. 1877.

Experiencia inmobiliaria:

El señor Benito forma parte de un grupo de personas que tienen por actividad el desarrollo de proyectos inmobiliarios, en los cuales se ha desenvuelto en buena forma, y en cuyas obras, por lo general, forman sociedades inmobiliarias, contando con los siguientes desarrollos:

TIPO DE EDIFICIO	UBICACION	INMOBILIARIA
DEPARTAMENTALES		
36	Magdalena No. 132	Habitat Inmuebles, S.A.
16	Miguel Laurent No.28	Habitat Inmuebles, S.A.
17	Ernesto Elourduy No. 90	Promotora de Inmuebles Habitat, S.A.

TIPO DE EDIFICIO	UBICACION	INMOBILIARIA
DEPARTAMENTALES		
18	Torrente No. 4	Javier I. Benito Ruiz
64	Av. Cafetales No. 50	Inmobiliaria Cafetales, S.A.
OFICINAS	Av. Insurgentes No. 950	Santa Catalina Bienes Raíces, S.A.
-	Av. Insurgentes No. 1863	Inmobiliaria Soga, S.A.
-	Camino Santa Teresa No. 1679	Perisur Bienes Raíces, S.A.

De acuerdo a las investigaciones, la intervención de la institución sólo ha sido en las oficinas de avenida Insurgentes No. 950, a través de la Inmobiliaria Santa Catalina Bienes Raíces, S.A. y, hasta el momento, con buena experiencia, pues de un crédito de 50,000'000,000 de pesos, sólo quedan pendientes 55'000,000, aproximadamente.

Características del proyecto:

La ubicación es en avenida Revolución No. 1877, esquina con Altamirano y Loreto, en Tizapán San Angel, México, D.F. Es una superficie de 1,140 metros cuadrados. De acuerdo con el

presupuesto del departamento hipotecario, de fecha 23 de septiembre de 1988, se señala lo siguiente:

El edificio se desarrolla en quince niveles, como sigue:

- . Tres plantas de sótano para estacionamiento (140 cajones).
- . Planta baja para locales comerciales (845 M2.).
- . Once niveles para oficinas con siete despachos por nivel (888 M2. cada uno).
- . Dos elevadores normales con cupo para diez personas cada uno.
- . Un elevador panorámico con cupo para diez y seis personas.
- . La fachada será a base de vidrio viritrano.

El estacionamiento tendrá un cupo total para 140 autos, considerando 101 autos chicos y 39 grandes. El requerimiento es de 265 cajones y sólo el 50% para autos chicos, por lo que al proyecto le están faltando 126 cajones.

Las inversiones a la fecha antes indicada (23 de septiembre de 1988), en pesos mexicanos, son:

CONCEPTO	IMPORTE
Terreno	130'000,000
Cimentación	116,472,000
Estructura de concreto	147'162,000
Albañilería gruesa	111'239,000
Revestimientos pétreos	12'323,000
Instalaciones sanitarias	11'796,000
Instalaciones eléctricas	17'108,000
Instalaciones especiales	122'520,000
Herrería	18'512,000
Carpintería	11'863,000
Yeso	17'521,000
Pintura	1'588,000
Acabados especiales	14'899,000
Fachada	11'125,000
Vidrios	16'609,000
Cerrajería	1'136,000
Gastos generales	19'597,000
Diversos	1'230,000
TOTAL	782'700,000

El proyecto se ha visto afectado por los efectos de la devaluación.

Avances de la obra:

Se informa que el avance es del 70% aproximadamente, pues ya han terminado las losas de todos los niveles y se ha empezado con las

instalaciones varias y algunos acabados. De acuerdo con el programa, la obra del edificio se terminará en diciembre de 1988, y sólo que hubiere algún retraso ajeno al proyecto, se prolongaría 30 días más, es decir, hasta enero de 1989. De acuerdo con los datos proporcionados por el cliente, al 31 de septiembre de 1988, el costo de lo invertido es el siguiente:

CONCEPTO		IMPORTE
Terreno		\$ 130'000,000
OBRA GRUESA:		
Cimentación	\$ 119'800,000	
Estructura y concreto	\$ 155'200,000	
Albañilería gruesa	\$ <u>116'700,000</u>	\$ 391'700,000
GASTOS GENERALES		\$ 16'000,000
ANTICIPO A PROVEEDORES:		
Elevadores	\$ 19'800,000	
Cristales	\$ 14'700,000	
Cable telefónico	\$ 11'365,000	
Aluminio	\$ 13'609,000	
Aire lavado	\$ 12'550,000	
Tabla roca	\$ 14'100,000	
Cía. de Luz	\$ <u>11'000,000</u>	\$ 97'124,000
TOTAL		\$ 504'824,000

Cabe señalar que a algunos de los conceptos que se citan no les ha repercutido el costo de mayor cantidad, porque han asegurado buenos precios mediante fuertes y variados anticipos que han dado a sus proveedores. Por lo que se refiere al proyecto, es muy factible.

Responsable de la construcción:

Es el señor Agudelo Huerta, ingeniero civil de profesión con título profesional No. 101657 de la UNAM, de 43 años de edad y con experiencia en la construcción de unidades habitacionales, oficinas, locales comerciales y naves industriales.

Descripción de la obra terminada:

Como ya hemos venido mencionando, el proyecto que ocupa es un edificio de oficinas y locales comerciales, desarrollado en 15 niveles: 3 para estacionamientos, en los sótanos, planta baja para locales comerciales y 11 pisos. Para oficinas, divididas en 7 despachos con diferentes dimensiones, estimadas de la manera siguiente:

DESPACHO	SUPERFICIE (Metros cuadrados)	VALOR ESPERADO al 31-XII-88 (Pesos mexicanos)
1	200.93	17'233,480
2	170.55	16'139,800
3	142.30	15'122,800
4	104.91	13'776,760
5	101.74	13'662,640
6	87.11	13'135,960
7	80.88	12'911,680
TOTAL	888.42	101'983,120

El valor promedio estimado es de 114,000 pesos el metro cuadrado para los pisos de oficina, para los locales comerciales está en 200,000 y los cajones de estacionamiento tendrán un costo de 1'200,000 cada uno.

Con base en los valores anteriores, el valor de venta, en pesos mexicanos, del edificio se espera sea de la manera siguiente:

CONCEPTO	SUPERFICIE	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Estacionamiento	140 cajones	1'200,000 c/u.	168'000,000
Planta baja	845.00 M2	200,000 M2.	169'000,000
Piso	888.42 M2	114,000 M2.	101'280,000

Por lo tanto, el importe total será de:

CONCEPTO	PRECIO
Estacionamiento	\$ 168'000,000
Planta baja	\$ 169'000,000
11 pisos	\$1,114'080,000
TOTAL	\$1,451'080,000

La planta baja, como en los demás pisos, la separación interna en cuanto a los locales y despachos se hará hasta el final y de acuerdo a las necesidades de sus compradores.

Promoción y venta:

La promoción está a cargo de ellos mismos, quienes cuentan con amplia experiencia en este negocio. La preventa la tienen planeada para el mes de noviembre de 1988 y dada la situación general del país esperan terminar para proceder a la venta. Desde luego que en forma personal los socios han ofrecido el edificio.

Las condiciones de venta esperada son:

50% de enganche y 50% en pagos sucesivos, de los cuales la empresa está de acuerdo en dar un plazo de tres años.

También se habla de ofrecer un buen descuento (10%) si la operación se efectúa de contado riguroso, lo que es atractivo para el valor de los despachos.

La duración de la venta estiman se lleve un plazo máximo de dos años.

Mercado:

El edificio se encuentra en una zona de tipo comercial y en menor escala de oficinas, muy cerca de la zona comercial de San Angel y de la Ciudad Universitaria, cuenta con vías de comunicación, lo cual le da una buena ubicación para el tipo de edificio de que se trata.

Relación con la institución:

La empresa es de reciente creación; sin embargo, al señor Javier I. Benito se le conoce como administrador del mismo ramo

desde 1973 en una sucursal de la institución bancaria, donde trabaja con el señor Gonzalo Romero, quien mantiene fuertes inversiones, 86'000,000 de pesos en valores, los cuales sirvieron de apoyo en 1980, para la autorización de un crédito de 100'000,000 de pesos a la empresa Inmobiliaria Santa Catalina Bienes Raíces, S.A.

En general desde entonces y hasta la fecha, la experiencia obtenida ha sido del todo satisfactoria.

Por lo que respecta a Mireya Bienes Raíces y al señor Benito han mantenido saldos de inversión hasta por 800'000,000 de pesos.

Conclusiones del ejercicio:

- . Se trata de una empresa que, aun cuando es de reciente creación, sus principales tienen amplia experiencia en el ramo, lo que les asegura éxito en su proyecto actual.
- . El mercado al que están concurriendo es adecuado tanto por el tipo de construcción, como por la zona donde están ubicados. Y, si bien, actualmente la situación de este tipo de negocios no es del todo favorable por la recesión económica,

cuentan con la alternativa de poder rentar dicho edificio y con ello cubrirse proporcionalmente de la inversión efectuada.

- . La garantía ofrecida es amplia.
- . La experiencia obtenida es satisfactoria en todos los aspectos hasta la fecha.

Opinión:

Con base en el análisis y en lo antes expuesto, no vemos inconveniente en participar en este proyecto, ya que es viable. Se trata de un grupo importante de inversionistas y, en general, no se ve riesgo anormal en apoyarlo.

Cabe señalar que en caso de que tuvieran que decidirse por rentar el edificio, han planteado la posibilidad de sustituir el crédito por uno hipotecario, con la misma garantía, y en el entendido de que cualquier cosa que suceda siempre liquidarán los intereses que genere este adeudo en forma mensual.

Lo anterior como una alternativa de tipo emergente, ya que están viendo por todos los medios posibles la venta del inmueble, por lo que somos de la idea de apoyar la operación.

CONCLUSIONES

Como se puede ver, desde principios del siglo XVII con la floreciente industria minera que había en México (Nueva España, en ese entonces), se vió la necesidad de crear un banco para ayudar a solventar y fomentar dicha industria. Con el tiempo, y al llegar el Porfiriato, fueron otorgadas diferentes concesiones: al llegar la Revolución, estas instituciones se encuentran en caos económico; pero, con la llegada de Alvaro Obregón, la calma y la estabilidad llegó a la banca mexicana de ese entonces.

Así pues, el crédito bancario es muy necesario, por lo que al iniciar la presente investigación el objetivo principal fue el de conocer los diferentes créditos que maneja una sucursal bancaria, los cuales son varios y se ajustan a las diferentes situaciones que pueden presentarse a las personas, tanto físicas como morales. Esto nos lleva a la hipótesis que se planteó y que al finalizar la investigación se confirma.

Al haber distintos tipos de crédito bancario, las personas que los adquieren se benefician con las diferentes materias o productos que no pueden conseguir con los recursos económicos

con los que cuentan, por lo que tienen que recurrir a estas instituciones. Las cuales cuentan con expertos y personal capacitado para ofrecer la línea de crédito que más se apegue a la necesidad del solicitante. Para esto cuentan con diferentes herramientas que les ayudan a otorgar el crédito correcto, como lo es el elaborar un análisis complejo y detallado del solicitante. Pero, así como hay métodos complejos, hay algunos muy sencillos que requieren de una pronta solución, y algunos de nosotros en ocasiones hemos sido los beneficiados; un ejemplo sería la tarjeta de crédito, la cual es un crédito al consumo y que ayuda a personas tanto físicas como morales.

Adquieren con ello lo que en un principio parecía imposible: aquel préstamo quirografario que solicita un cliente de gran solvencia moral para la institución y que debido a la confianza, que es la base donde se fincan las operaciones crediticias, es otorgado con mayor facilidad al solicitante que tiene cierto arraigo en la sucursal por tener sus cuentas de cheques, valores, etc., o porque anteriormente ya habían solicitado alguno y cuenta con buenas referencias.

Con esto, aquellos solicitantes que no cuenten con ciertos nexos con el banco quedan exentos de contar con los créditos.

Si reúnen los requisitos que les pide la institución se les otorga éste. El caso práctico es una muestra palpable de esto, sin la ayuda del crédito no hubiera logrado sus proyectos la empresa.

Infinidad de personas y empresas han sido beneficiadas con el crédito bancario, ya que gracias a él varios objetivos y metas son realizados. Las empresas y personas deben de conocer más sobre los créditos que otorgan los bancos y así aprovecharlos para lograr un fortalecimiento económico y desarrollo o diversificación de productos.

No debe ser utilizado como un último recurso cuando las empresas tengan una serie de deudas o también las personas físicas, sino como una herramienta de progreso.

BIBLIOGRAFIA

. MANUAL DE CREDITO, FILOSOFIA, POLITICA Y NORMAS

Banco Nacional de México, S.N.C.,

División de Normas y Técnicas de Crédito

Cuatro tomos

México, 1977-1988

. MANUAL OPERATIVO DE CARTERA

Trámite, Documentación y Contabilización

Tomo II

México, 1977-1988

. DERECHO MERCANTIL MEXICANO

Rafael de Pina Vara

Porrúa, S.A.

Decimoquinta edición

México, D.F., 1982

. DERECHO MERCANTIL

Raúl Cervantes Ahumada

Herrero, S.A.

Cuarta edición

México, D.F., 1986

. TRATADO MODERNO DE ECONOMIA GENERAL

Dr. Antonio J. González y

Dr. Domingo Felipe Maza Zavala

South Western Publishing Co.

Segunda edición

Cincinnati, Ohio, U.S.A., 1976

. LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO

Porrúa, S.A.

Quincuagésima sexta edición

México, 1988

. LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO DE BANCA Y CREDITO

Porrúa, S.A.

Cuadragésima segunda edición

México, 1988