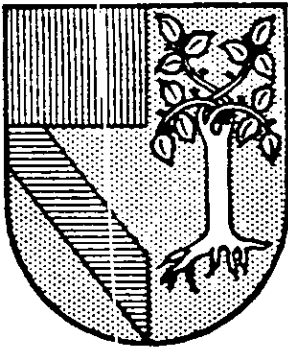


308908

12
20.



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**

ESCUELA DE CONTADURÍA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**“CRÉDITO BANCARIO COMERCIAL Y SU
EVALUACIÓN DE RIESGO”**

TESIS QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

ROSA MARÍA GONZÁLEZ CORBI

DIRECTOR DE TESIS:

ING. Y C.P. DAVID THIERRY CAMARGO

MÉXICO, D.F.

1998

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

134330



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.

A mis padres:

Juan González Flores

Rosa María Corbi de González

**Con todo mi cariño y agradecimiento, por
todo el amor, esfuerzo y dedicación que
siempre me han dado.**

A mis hermanos:

Juan Carlos

Mónica

Joel

**A: Lic. Antonio Becerra Schulz
C.P. Jaime Hernández Vera
L.C. José Carlos Ríos Cárdenas**

**En agradecimiento por las opiniones y
el apoyo que recibí de cada uno para la
formulación del presente trabajo.**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	I
CAPÍTULO I	
EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SISTEMA FINANCIERO	
Periodo prehispánico	1
Periodo colonial	
Periodo independiente	3
ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
Instituciones de crédito	8
Organizaciones y actividades auxiliares de crédito	9
Las instituciones de seguros	12
Las instituciones de fianzas	13
Organismos bursátiles y sociedades de inversión	15
CAPÍTULO II	
ASPECTOS SOBRESALIENTES DE LA BANCA	
Función y justificación	20
Intermediación del crédito	22
Intermediación de los pagos	23
Administración de capitales	24
CAPÍTULO III	
INTERMEDIACIÓN EN EL CRÉDITO	
Definiciones	25
Marco jurídico	26
Marco institucional	27
Principios	
Normas y políticas de crédito	
CAPÍTULO IV	
LA SOLICITUD DE CRÉDITO Y ELEMENTOS QUE LA FUNDAMENTAN	
Datos y documentación	33
Del control y administración de la empresa	35
Sobre los bienes o servicios que produce	37
El mercado en que participa con sus bienes o servicios	38
Información financiera histórica y proyectada	40

CAPÍTULO V

EL PROCESO CREDITICIO

Promoción	42
Análisis	45
Resolución de la solicitud del crédito	54
Instrumentación	56
Fondeo	80
Administración	81
Recuperación	82

CAPÍTULO VI

MARCO CONCEPTUAL DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO

El cliente	83
Destino del crédito	85
Análisis del riesgo	87
Conducta o Carácter	
Capacidad de pago	
Capacidad de endeudamiento o Capital	
Condiciones del entorno	
Colateral o Garantía	
Calificación del riesgo a priori	101
Identificación de riesgos clave	107
Estructuración del crédito	108
Fijación de precio	110

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DEL RIESGO

Dictamen de Crédito	113
Principios	
Contenido	
Calificación del riesgo a priori	
Alcances y fundamentos	
Estructuración	
Opinión independiente	
Otros elementos del dictamen	
Resolución de la solicitud	123
Aprobación	127
En los términos propuestos	
Adicionando condiciones y/o garantías	
Declinación de la solicitud	128
ANEXO	129

CONCLUSIONES	130
---------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA	131
---------------------	------------

INTRODUCCIÓN

Los cambios que ha sufrido el Sistema Financiero Mexicano han sido provocados por fenómenos tales como: inflación, devaluación, riesgos cambiarios e incertidumbre derivada de manifestaciones de las economías nacional y mundial.

La actividad principal de los bancos consiste en captar recursos y canalizarlos por la vía del crédito al fomento y desarrollo de las actividades económicas y sociales del país, principalmente a los sectores productivos. Tienen éxito en la medida en que los riesgos en que incurran sean razonables, es decir, que estén comprendidos dentro de determinados parámetros y dentro de su capacidad financiera y habilidad crediticia. Sus activos, principalmente los provenientes de créditos concedidos, deben administrarse de manera que proporcionen la liquidez necesaria para hacer frente a los retiros de sus depositantes, permitan absorber todos los gastos del negocio (incluyendo pérdidas por créditos irre recuperables y por otros conceptos) y proporcionen una utilidad lo suficientemente amplia, para que la redituabilidad sobre la inversión sea competitiva con otro tipo de inversiones.

La esencia de la Banca es la administración de la liquidez. Los bancos realizan préstamos a diferentes tipos de prestatarios, por diferentes periodos, condiciones y razones. Los créditos, por consiguiente, varían en liquidez y en grado de riesgo y las concentraciones deben limitarse de tal manera que ningún evento particular pueda tener un impacto adverso significativo.

El propósito fundamental del presente trabajo es recopilar, a través de una intensa investigación de campo con gente experimentada en la materia, los elementos de juicio a los que son sometidos los solicitantes de crédito, desde el punto de vista del otorgante del crédito, para el cumplimiento de los objetivos antes mencionados.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Periodo prehispánico

El sistema de mercadeo en la Gran Tenochtitlan y en particular en sus pobladores, los aztecas, era el trueque mismo que consistía en el intercambio de mercancías, sobre todo agrícolas, por otros productos.

El pago en especie predominaba entre los comerciantes y artesanos y el pago en trabajo agrícola era fundamental; podemos suponer una gran influencia del gobierno, por el control que éste ejercía sobre todos los recursos esenciales de la economía, como son, la tierra, el trabajo, el proceso productivo y la redistribución de la riqueza.

Las operaciones mercantiles sólo se podían realizar dentro de los mercados y éstos sólo se establecían cada cinco días, excepto el de Tlatelolco que operaba diariamente.

Las mercancías con las que se operaba principalmente eran: cacao, mantas llamadas quachtli o patolquachtli, oro en polvo, plumas y piezas de cobre o estaño.

Los comerciantes realizaban transacciones con otras entidades, fundamentalmente por mandato del rey, pero actuando simultáneamente como espías o embajadores.

De esta etapa se heredó el régimen de control que ejercía el estado y el despilfarro que se hacía en celebraciones sobre todo de carácter religioso.

Periodo colonial

Este periodo se encuentra caracterizado por tres épocas, siendo la última en la que tiene su origen el actual sistema financiero mexicano.

Durante la primera época se destaca el saqueo de América, por ejemplo el reparto que hicieron los españoles de las encomiendas, la acumulación de riqueza que éstos lograron, distribuyendo entre sí los cargos públicos generando también la esclavitud de los indígenas.

La doctrina encuentra antecedentes de la actividad bancaria en los positos que eran los almacenes de granos, que en ocasiones otorgaban préstamos de ellos a los campesinos, quienes de su cosecha debían pagar con un interés moderado, éstos al igual que algunas cajas de comunidades indígenas, eran manejados por españoles.

La segunda época fue la de la depresión en Europa, cuando nacen la hacienda y el peonaje, con grandes efectos latifundistas; también surge la corrupción con la compra de cargos públicos, el gobierno virreinal adquiere gran fuerza y no rinde cuentas a la monarquía española.

La iglesia controla las actividades políticas y económicas actuando también como prestamista, por ejemplo la aplicación de la Real cédula sobre enajenación de bienes raíces y cobro de capitales (antecedente de las Leyes de Reforma y de Expropiaciones de Beneficio Nacional) con dicha aplicación se determinó que la iglesia en la nueva España era la principal prestamista contando con deudores por 45 millones de pesos, mientras tenía bienes por tan sólo 5 millones.

Los créditos que se otorgaban fundamentalmente eran hipotecarios, de avío y los prendarios, los comerciantes constituían otra fuente oficial de préstamos, algunas veces como asociación otorgaban créditos, sobre todo en apoyo a la minería mexicana.

La tercera y más importante etapa, surge con la expulsión de los jesuitas y el establecimiento de los administradores públicos, se crean nuevos impuestos para beneficio de España; para mejorar el control en la colonia el gobierno español ve necesario autorizar la creación de instituciones de crédito, con lo cual restaban poder a la iglesia y a los comerciantes, siendo la primera de carácter prendario el Monte de Piedad de Ánimas fundado por Pedro Romero de Terreros por cédula real del 2 de junio de 1774.

En 1782 se fundó el Banco Nacional de San Carlos, destinado a fomentar el comercio en general, que tuvo una vida efímera; en 1784 se crea el Banco de Avío de Minas, primer banco refaccionario de América.

De esta última etapa heredamos la posibilidad del gobierno para ejercer el control de la economía y el inicio de las instituciones de crédito en nuestro sistema financiero.

Periodo independiente

Después de la independencia surgen dos bancos el Banco de Avío y el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre, que como su nombre lo indica se estableció para retirar de la circulación dichas monedas que estaban siendo falsificadas y dejar tan sólo las de oro y de plata, en 1841 y 1842 ambas instituciones dejaron de operar..

Durante el imperio de Maximiliano se creó la primera institución de banca comercial el 22 de junio de 1864 se establece en México una sucursal del London Bank, de capital inglés, que fue Banco de Londres, México y Sudamérica; sus principales funciones fueron, emitir billetes, otorgar créditos, recibir depósitos y proporcionar diversos servicios a comerciantes vinculados con el exterior.

En 1875 se funda en Chihuahua el Banco Santa Eulalia y en 1878 el Banco Mexicano, todos ellos podían emitir billetes , por fin el 23 de febrero de 1882 se otorga la concesión para fundar el Banco Nacional Mexicano, convirtiéndose en una especie de cajero del gobierno y manejaba además la cuenta de la tesorería.

A lo largo de las tres décadas que duró el porfiriato se dio una anarquía en cuanto a la regulación y control de las instituciones de crédito , sobre todo en la emisión de billetes; en 1884 se expide el primer Código de Comercio, dando al Banco Nacional Mexicano atribuciones de banca central, ese mismo año se otorga la concesión para el establecimiento del Banco Nacional de México.

El 15 de septiembre de 1889 se publica el actual Código de Comercio, donde se señala que los bancos se registrarán por una ley especial, la cual no se publica y da lugar a una nueva anarquía de las instituciones de crédito que crecen en el territorio nacional. El 19 de marzo de 1897 se expide

la Ley General de Instituciones de Crédito, imponiendo diversas limitaciones a los bancos en cuanto a reservas, emisión de billetes, apertura de sucursales y clasificaba a las instituciones de crédito en :

- 1.- Bancos de emisión (comerciales).
- 2.- Bancos hipotecarios (créditos a largo plazo).
- 3.- Bancos refaccionarios (créditos a mediano plazo, a industrias).
- 4.- Almacenes generales de depósito.

El 21 de octubre de 1895 se inauguró de la "Bolsa de México, S.A." misma que tuvo muy corta vida y el 12 de octubre de 1898 que se concesionó al Banco Refaccionario Mexicano el canje de todos los billetes emitidos por los bancos de los estados, posteriormente cambia su denominación por Banco Central Mexicano.

En 1907 renace la Bolsa Privada de México S.C.L., la cual en 1910 cambia su denominación por el de la Bolsa de Valores de México, S.C.L.

Terminado el porfiriato funcionaban 24 bancos de emisión, 5 refaccionarios y la Bolsa de Valores; durante la breve administración de Victoriano Huerta, el sistema financiero enfrentó una crisis originada por el decreto del 20 de diciembre de 1913 donde se declara en suspensión de pagos y en consecuencia la banca deja de operar.

Con la llegada de Don Venustiano Carranza al poder los bancos vuelven a iniciar operaciones, aunque de una manera muy precaria. En 1917, con fundamento en la nueva Constitución Política, se plantea un nuevo sistema financiero regresando al patrón oro.

El 28 de agosto de 1925 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, y unos días después el presidente Plutarco Elías Calles inauguró el Banco de México, S.A., sin embargo fue hasta el 31 de mayo de 1931 cuando efectivamente funciona como único banco emisor de billetes y monedas.

Durante la presidencia de Lázaro Cárdenas se crean diversas instituciones nacionales: en 1934 Nacional Financiera, en 1935 el Banco Nacional de Crédito Ejidal y en 1937 el Banco de Comercio Exterior.

La Comisión Nacional de Valores fue creada por decreto del 11 de febrero de 1946, sin embargo la Ley de la Comisión Nacional de Valores se publica hasta el 30 de diciembre de 1953.

Mientras tanto la banca especializada se desarrolló enormemente, conformando diversos grupos. Durante esta etapa el sistema financiero mexicano se encontraba regulado por las siguientes autoridades :

- 1.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como máxima autoridad.
- 2.- Subsecretaría de Crédito Público, controlando y supervisando por medio de la dirección general de crédito.
- 3.- Banco de México, S.A. como banco central, regulando y controlando la estructura crediticia y monetaria, fijando entre otras funciones el encaje legal.
- 4.- Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, institución que debía velar por el cumplimiento a la Ley de Instituciones de Crédito, procurando un correcto funcionamiento del sistema bancario.
- 5.- Comisión Nacional de Valores, con diversas funciones como: mantener el registro y estadística nacional de valores, aprobar o suspender la inscripción o cotización de valores, opinar sobre el establecimiento de sociedades de inversión, etc.

Años más tarde la banca especializada inicia su conversión a banca múltiple o multibanca, que según los detractores de la misma provocó en México una mayor concentración de capital, mientras que los defensores alegan que con este sistema se logró una banca más eficiente y estable. Así podemos ver que a partir de 1976 año en que se publican las Reglas de la Banca Múltiple, se da inicio a un proceso sin precedente en México, para destacar su importancia baste señalar que en 1976

existían 243 instituciones bancarias y para 1981 se habían reducido a tan sólo 36 multibancos y que Bancomer, Banamex, Serfin y Comermex (hoy Inverlat) participaban del 57.76 % del total de los activos.

1982 es de nueva cuenta un año crítico para el sistema financiero mexicano, primeramente se presenta una fuerte devaluación de la moneda, mientras que en el mercado bursátil la Bolsa Mexicana de Valores continuaba descendiendo, cerrando el 31 de agosto con 546.95 puntos contra 1,729.18 cifra más alta que alcanzó en abril de 1979.

Ante la situación señalada el 10. de septiembre de 1982 en el último informe del gobierno de José López Portillo, antes de concluirlo informa que por decreto se nacionaliza la banca privada, excepción hecha del Citibank y del Banco Obrero, S.A. asimismo se establece un control de cambios fijando la paridad del peso frente al dólar en dos tipos : preferencial a \$50.00 por dólar y ordinario a \$70.00 por dólar americano. El Banco de México queda como el único autorizado para la importación o exportación de divisas, determinándose que el peso mexicano sería la única moneda de curso legal en el país.

El objetivo que se perseguía con la estatización de la banca era obtener el control del sistema financiero para detener el abuso de los banqueros y utilizar los recursos de la banca para sufragar su gasto público incluyendo la carga de la deuda.

El 31 de diciembre de 1982, bajo el gobierno de Miguel de la Madrid, se publica la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, que entre otras cosas señalaba que las instituciones nacionalizadas y las mixtas de crédito se convertían en Sociedades Nacionales de Crédito, con la posibilidad de que los particulares participaran en un 34 % de capital de la banca.

Los principales objetivos de las nuevas sociedades nacionales de crédito eran:

- I.- Fomentar el ahorro nacional.
- II.- Facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público de banca.

III.- Canalizar eficientemente los recursos financieros.

IV.- Promover la adecuada participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales.

V.- Procurar un desarrollo equilibrado del sistema bancario nacional y una competencia sana entre las instituciones de banca múltiple.

VI.- Promover y financiar las actividades y sectores que determine el Congreso de la Unión como especialidad de cada institución de banca de desarrollo en las respectivas leyes orgánicas.

Los organismos desconcentrados de inspección y vigilancia son dos: La Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

El actual sistema financiero de México, ha tenido diversas reformas, una de las más recientes es la que contempla el funcionamiento de los denominados grupos financieros con fundamento en la ley expedida en julio de 1990 denominada Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, dichos grupos pueden organizarse con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de una sociedad controladora y con la participación de por lo menos 3 de las instituciones que se indican :

Instituciones de crédito (banca múltiple).

Casas de bolsa.

Almacenes de depósito.

Arrendadoras financieras.

Empresas de factoraje.

Casas de cambio.

Aseguradoras.

Afianzadoras.

Operadoras de sociedades de inversión.

La controladora asume el control de la administración de las empresas financieras del grupo, además es responsable, subsidiaria e ilimitadamente, por las operaciones, pérdidas y obligaciones de éstas.

ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Instituciones de crédito

Las instituciones de crédito como se ha señalado anteriormente se dividen en dos grandes grupos :

a).- Bancos Múltiples :

Banamex	Banorte
Bancomer	Bancrecer
Serfin	Banoro
Inverlat	Interacciones
Bitel	Inbursa
Santander Mexicano	Confía
Bilbao Vizcaya	Alianza
Mifel	Interestatal
Del Centro	Quadrum
Promex	Regional de Monterrey
Capital	Bajío
Morgan	Bansi
Chase Manhattan	Obrero
Bank of America	CitiBank
Fuji Bank	Ixe

b).- Bancos de desarrollo :

Banco Nacional de Comercio Exterior	Banco Nacional Pesquero y Portuario.
Banco Nacional de Comercio Interior ^(*)	Banco Nacional de Crédito Rural.
Banco Nacional del Ejército, Armada y Fuerza Aérea	Nacional Financiera.
Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos	Financiera Nacional Azucarera ^(*) .

^(*) En proceso de liquidación por decreto publicado en el diario oficial el 29 de mayo de 1998.

^(*) En proceso de finiquitar operaciones para entrar en liquidación.

A la banca de desarrollo se le conoce también como banca de segundo piso, sin embargo durante la época de 1982 - 1988 estos bancos operaron también como de primer piso y en lugar de inducir los negocios a la banca comercial, a través de sus propios fondos, competían de manera desleal con la multibanca; así fue como Nacional Financiera, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos y Bancomext entraron a competir con servicios propios de la banca comercial.

Organizaciones y actividades auxiliares del crédito

En nuestro país contamos con una legislación especial que regula la operación de las organizaciones auxiliares de la banca y del crédito. El 14 de enero de 1985 se publicó en el diario oficial la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, conforme el artículo 3° de dicho ordenamiento se consideran como tales:

- I.- Almacenes Generales de Depósito.
- II.- Arrendadoras Financieras.
- III.- Sociedades de Ahorro y Préstamo.
- IV.- Uniones de Crédito.
- V.- Empresas de Factoraje Financiero.
- VI.- Casas de Cambio.

Se puede adicionar a la relación anterior, con fundamento en el artículo 4o. de la citada legislación, como un auxiliar del crédito a las Casas de Cambio. Las empresas citadas en los numerales I, II y V se distinguen de la otras porque pueden pertenecer a una agrupación financiera; todas ellas para poder constituirse deben contar con la previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

I.- ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO:

El objeto de los Almacenes Generales de Depósito es:

- a) Almacenamiento guarda y conservación de bienes o mercancías.
- b) Expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

- c) Transformar las mercancías depositadas a fin de aumentar su valor, sin que varíe substancialmente su naturaleza.
- d) Transportar mercancías que entren o salgan de su almacén.
- e) Certificar y valorar los bienes y mercancías depositados.
- e) Embracar y envasar las mercancías recibidas en depósito.

Existen dos tipos de Almacenes: los Financieros, destinados a las actividades antes mencionadas y los Fiscales, que son los autorizados para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

(Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, título segundo, capítulo I, artículos 11 a 23).

II.- ARRENDADORAS FINANCIERAS:

La operación de estas organizaciones auxiliares de crédito consiste en la adquisición de ciertos bienes y en conceder su uso, a un plazo determinado, a una persona (física o moral) quien, a través de la celebración de un contrato, queda obligado a hacer pagos parciales que cubran su costo, gastos financieros y otros para determinar cualquiera de las siguientes opciones :

- 1.- La compra al precio fijado en el contrato, siempre inferior al que tenga en el mercado.
- 2.- Continuar con el arrendamiento, mediante el pago de una renta inferior a la originalmente establecida.
- 3.- Proceder a la venta del bien, participando de los beneficios de la misma conforme se haya previsto en el contrato.

(Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, título segundo, capítulo II, artículos 24 a 38).

III.- SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO:

Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio, de capital variable, no lucrativas, cuya responsabilidad se limita al pago de sus aportaciones; el objeto de dicha sociedad será la captación de recursos exclusivamente de sus socios, obligándose a devolver el principal más

los accesorios financieros, pudiendo colocar dichos recursos entre los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, título segundo, capítulo II BIS, artículos 38A a 38Q).

IV.- UNIONES DE CRÉDITO:

Las Uniones de Crédito son organismos constituidos por sociedades anónimas de capital variable: concesionadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; sólo podrán operar en el ramo en que se desempeñan sus socios, facilitándoles el uso del crédito y prestando su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, título segundo, capítulo III, artículos 39 a 45).

V.- EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO:

Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero tienen como principal objetivo la celebración de contratos con personas que realicen actividades empresariales, donde el factoraje adquiera derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos. Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos (factoraje sin recurso).
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos (factoraje con recurso).

Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de

ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, título segundo, capítulo III BIS, artículos 45A a 45T).

VI.- CASAS DE CAMBIO:

Para concluir esta breve exposición relativa a las Organizaciones Auxiliares del Crédito hay que mencionar a las Casas de Cambio que la ley cita en el título quinto, capítulo único, artículos 81 a 87A. En dicho articulado se determinan las actividades propias de las casa de cambio así como se regulan y fijan las prohibiciones a que están sujetas.

Su objeto es la realización de compra, venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión y las operaciones que autorice el Banco de México mediante disposiciones de carácter general.

Las Instituciones de Seguros

La actividad de seguros en México se encuentra regida por dos Leyes: Ley sobre el Contrato de Seguro y Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Éstas se publicaron el 31 de agosto de 1935 siendo presidente el general Lázaro Cárdenas; la denominación actual se debe al decreto del 28 de diciembre de 1989 publicado en el diario oficial el 3 de enero de 1990.

Del artículo primero podemos desprender que pueden operar dos tipos de aseguradoras: las privadas y las nacionales. Las operaciones que pueden desarrollar las instituciones de seguros son:

1. Vida.
2. Accidentes y enfermedades.
3. Daños respecto a:
 - > Responsabilidad civil y riesgos profesionales.
 - > Marítimo y transportes.
 - > Incendio.
 - > Agrícola.
 - > Automóviles.
 - > Crédito.
4. Reafianzamiento.

Estas instituciones requieren de grandes inversiones en capital para operar ya que respaldan la actividad productiva del país. Como consecuencia de lo anteriormente comentado, tienen la obligación de crear reservas de diversos tipos, como son:

1. La matemática y de riesgo en curso, que se establece para seguros de vida.
2. La de obligaciones contractuales, para siniestros ocurridos y los ocurridos no reportados.
3. La de riesgos catastróficos (como el ocurrido durante el temblor de México, D.F., en 1985).
4. La de previsión, para vida, accidentes, enfermedades y daños.
5. La especial de contingencia para fluctuaciones de valores y otras.

El Reaseguro consiste en asegurar los riesgos que las empresas aseguradoras, aseguraron, procurando así diversificar el riesgo, en caso contrario muy pocas compañías de seguros podrían por cuenta propia correr los riesgos más importantes.

Las Instituciones de Fianzas

Para regular las operaciones de las afianzadoras la Ley Federal de Instituciones de Fianzas fue reformada por decreto del Ejecutivo publicado el 23 de diciembre de 1993, cuyo primer artículo cita: "La presente Ley se aplicará a las instituciones de fianzas, cuyo objeto será el de otorgar fianzas a título oneroso así como a las instituciones que sean autorizadas para practicar operaciones de reafianzamiento".

La fianza es un contrato de naturaleza accesoria, que no puede existir sin una obligación previa, emanada de un contrato principal. Esa obligación puede ser de tres tipos diferentes: de dar, de hacer y de no hacer.

En la práctica comercial y civil podemos encontrar tres tipos de fianza:

- a) Fianza civil: Es una garantía dada por una persona física con capacidad de uso y goce de su patrimonio, de manera gratuita.
- b) Fianza mercantil: Es la que otorga un comerciante ante otro, es excepcional y gratuita.
- c) Fianza de empresa: Es la otorgada por una sociedad anónima, autorizada por el Gobierno Federal para expedirlas a título oneroso, pudiendo comercializar así ventas por agentes comisionistas, operando bajo normas técnicas apegadas a las leyes y reglamentos que los rigen. Este tipo de fianzas son las que están reguladas por la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Las fianzas de empresas han sido agrupadas en cuatro ramos:

Ramo I - Fidelidad.

Ramo II.- Judiciales.

Ramo III.- Generales o Administrativas.

Ramo IV.- De crédito.

Estas últimas se encontraban prohibidas desde 1951 y en agosto de 1990 nuevamente se autoriza su operación. Las afianzadoras en todo momento deben procurar tener suficientes garantías con el propósito de salvaguardar su estabilidad económica, así el artículo 24 señala cuatro diferentes tipos de garantía:

- Prenda, hipotecaria y fideicomiso.
- Obligación solidaria.
- Contrafianza.
- Afectación en garantía.

Organismos Bursátiles y Sociedades de Inversión

Bolsa Mexicana de Valores

La Bolsa (a la que se hará referencia de esta forma de ahora en adelante) es una sociedad anónima de capital variable cuya función principal es facilitar las transacciones con valores y desarrollar el mercado. Los socios son las casas de bolsa y el único agente de bolsa existente en México. Para cumplir con su objetivo de dar liquidez al mercado de valores la institución cuenta con lo siguiente:

1. Un salón de remates, el recinto físico donde se realizan las operaciones de compraventa de valores inscritos en bolsa. El personal adscrito al salón de remates vigila que las operaciones se realicen dentro del marco del Reglamento Interior de la Bolsa. La forma de poner en contacto a los oferentes y demandantes de valores es a través del Agente de Bolsa y de los Operadores de Piso, representantes de las casas de bolsa y únicos autorizados para realizar las operaciones en el piso.
2. Área de información, donde se puede consultar gran parte de la información requerida por un inversionista.
3. Publicaciones elaboradas por la Bolsa misma y por el Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, A.C.. Las publicaciones existentes son boletines bursátiles diarios sobre el mercado de capitales, el de dinero y el de metales, boletines semanales, indicadores bursátiles mensuales y anuarios financieros y bursátiles.

Las operaciones que se realizan físicamente en la bolsa, se clasifican de acuerdo a su forma de concertación de la siguiente manera:

- Órdenes en firme: Son aquellas en las que se desea realizar una operación a precio fijo.
- Órdenes de viva voz: Son aquellas en las que el agente de bolsa u operador de piso llevan una orden de compra o venta de su cliente para que la realice a mercado.
- Operación cruzada: Esta operación se realiza cuando un mismo agente lleva una operación de compra y otra de venta.

- Operación de registro: Ocurre cuando una nueva emisora es colocada en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Operación de cama: Esta es una operación en firme con opción de compra o venta, con un margen de fluctuación.

Instituciones de Apoyo

La Bolsa Mexicana de Valores, aún cuando se ha convertido en el eje central del Sistema Financiero Mexicano requiere de ciertas instituciones de apoyo que sean independientes en su estructura pero relacionadas en cuanto a su operación. Las instituciones de las cuales recibe apoyo la bolsa, pero más que la bolsa, el mercado de valores son:

INDEVAL .- Instituto para el Depósito de Valores.

Se creó por decreto del 28 de abril de 1978 y tiene por objeto prestar servicios relacionados con la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores.

IMMEC .- Instituto Mexicano del Mercado de Capitales.

Fue creado con el objeto de dar respuesta a las necesidades de difusión de la cultura bursátil, a través de convenios con universidades o instituciones de educación superior. También colaboran con la publicación de estudios y con el manejo de bancos de información del mercado de valores.

AMCB .- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa.

Creada en 1980 con la finalidad de fomentar el desarrollo del mercado de valores. Es una agrupación gremial de las empresas del mercado de valores que representa a los agentes de valores.

Agentes de valores

Los agentes de valores son los que están directamente relacionados con el público inversionista y con las emisoras de valores. Esta actividad la desarrollan las Casas de Bolsa, mismas que han fomentado el crecimiento de institucional de nuestro mercado.

Las Casas de Bolsa son sociedades anónimas inscritas en la sección de intermediarios del Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Las actividades que desarrollan son las siguientes:

1. Actuar como intermediario en operaciones con valores.
2. Recibir fondos para realizar operaciones con valores.
3. Brindar asesoría en materia de valores.
4. Recibir créditos para su operación.
5. Otorgar préstamos para la adquisición de valores con garantía de éstos.
6. Realizar operaciones por cuenta propia, con cargo a su capital y con valores con sus accionistas, administradores, funcionarios y apoderados para realizar operaciones con el público.
7. Administrar y guardar valores, depositando éstos en el INDEVAL.
8. Operar a través de oficinas, sucursales o agencias de instituciones de crédito.
9. Invertir en sociedades que les presten servicios complementarios a su actividad.
10. Actuar como representante de obligacionistas o tenedores de otros valores.
11. Actuar como Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión.

Para el desarrollo de su actividad una Casa de Bolsa requiere que sus principales directivos tengan autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Además de sus directivos, los Agentes Apoderados para realizar operaciones con el público, promotores. El que se tenga este tipo de requerimiento es lógico porque estas personas asesoran y administran recursos del gran público inversionista. La autorización se obtiene al demostrar conocimientos de aspectos financieros, contables, en su caso administrativos, de derecho mercantil y bursátiles, y demostrar solvencia moral y económica.

Sociedades de inversión

Son sociedades anónimas con un capital mínimo totalmente pagado, orientadas al análisis de opciones de inversión de fondos colectivos, que tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos, con recursos provenientes de la captación de numerosos ahorradores interesados en formar y mantener su capital, invirtiéndolo por cuenta y a beneficio de éstos, sin pretender intervenir en la gestión administrativa de las empresas en que invierten, salvo en el caso de las SINCAS.

Las Sociedades de Inversión, mediante la diversificación de sus cartera, permiten disminuir los riesgos de la inversión bursátil. Estas carteras de valores representan sus activos y actúan de respaldo para la emisión de sus acciones, que se ofrecen en venta pública.

La operación del fondo maneja montos considerables, lo que permite aprovechar ventajas que difícilmente pueden obtener los pequeños inversionistas aisladamente, dándoles acceso a los beneficios que ofrece el mercado de valores, mediante la posibilidad de contar con una inversión diversificada y profesionalmente administrada.

Las Sociedades de Inversión se clasifican en:

Sociedades de Inversión Comunes:

Operan con valores de renta fija y renta variable dentro de los límites aprobados por la SHCP, establecidos por la CNBV.

Sociedades de Inversión de Renta Fija:

Operan con valores de renta fija dentro de los límites aprobados por la SHCP, establecidos por la CNBV. Estas sociedades pueden ser para personas físicas o para personas morales y destaca el hecho de que en México, las de personas físicas pueden invertir hasta un máximo del 30% de su capital en emisiones de papel comercial, mientras que en las de personas morales este máximo se eleva a un 50%.

Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS):

Operan con valores que no cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores pero que ofrecen el atractivo de inversión en negocios nuevos. Las inversiones pueden ser en negocios que buscan modernizarse, en empresas que buscan cierto desarrollo regional o sectorial.

El objetivo de las Sociedades de Inversión es fortalecer y descentralizar el mercado de valores, permitir el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado, democratizar el capital y contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

Algunas de las dificultades que presentan estas sociedades son:

1. Las comisiones que se cobran a cualquier inversionista de sociedad de inversión, han sido más elevadas que las que paga cualquier otro inversionista en la Bolsa de Valores.
2. La democratización del capital es muy relativa, ya que históricamente la colocación de acciones ha sido en porcentajes que representan una mínima parte del capital, no llegando a tener ni siquiera derechos de minorías (25% ó 33%).
3. Las Casas de Bolsa que actúan como operadoras de sociedades de inversión, aparte de cobrar comisiones por vender, cobran por la administración y como administradora, podrían orientar las inversiones hacia valores en los que la misma Casa está interesada.

Las Sociedades de Inversión Comunes y de renta fija sólo pueden operar con valores y documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, las de capital no necesariamente. La valuación de la cartera de las sociedades de inversión se realiza a través del INDEVAL, comités de valuación (formados por personas físicas o morales independientes de la sociedad de inversión, con reconocida competencia en materia de valores) e instituciones de crédito.

Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.

Una sociedad de inversión requiere ser administrada por este tipo de sociedades. Las operadoras de sociedades de inversión pueden ser empresas que únicamente desarrollen esta actividad, pueden serlo los bancos, Casas de Bolsa, que son las instituciones que más lo han desarrollado.

CAPÍTULO II

ASPECTOS SOBRESALIENTES DE LA BANCA

Función y justificación.

A través del tiempo se ha demostrado que la actividad bancaria es dinámica, según parece, fue desarrollada profesionalmente por individuos cuya principal función era la custodia de bienes valiosos y el cambio de los mismos. Tales individuos recibieron varios nombres según la época: “Argentarii”, “Numularii”, “Compsores”, etc.

Según algunos autores, semánticamente banco deriva de “abacus”, que eran los muebles que utilizaban los “argentarii” en Roma, para realizar su actividad. Casi todos los autores coinciden en que el término tiene su antecedente remoto en el mostrador en que los cambistas guardaban su dinero, desde luego el significado actual de la palabra es muy diferente del que originalmente surgió.

La función bancaria se transmitía de generación en generación. Con el paso del tiempo se ha hecho más sofisticada y se realiza, ya no necesariamente por individuos, sino por empresas o sociedades legalmente constituidas. Un buen ejemplo de lo anterior fueron los bancos venecianos, holandeses y españoles.

Los bancos antiguos difieren de los modernos en que los últimos desarrollan tres grandes funciones:

- Intermediación en el crédito.
- Intermediación de los pagos.
- Administración de capitales.

El concepto de banca y banco es genérico y puede apreciarse desde diversos puntos de vista, como son el jurídico, el económico, el técnico y el monetario.

Banca o banquero teniendo en cuenta los dos elementos de su función: depósito y circulación, se puede considerar como el agente intermediario entre la demanda y la oferta del crédito que con el ejercicio del depósito bancario a fin de emplear los capitales recibidos, promueve la circulación bancaria con el propósito de obtener beneficios, constituyéndose de esa manera en deudor hacia la oferta y acreedor hacia la demanda del crédito.

La legislación no contiene una definición o concepto que pueda tomarse como base para establecer un criterio de lo que debe entenderse como banco o banca, pues en algunos preceptos habla de instituciones, en otros habla de bancos, en otros habla de sociedades y también de empresas, no hay un sistema jurídico-técnico que implique un concepto definido, de donde se considera que banco es un concepto genérico, que hace referencia a una sociedad mercantil que cuenta con concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para llevar a cabo en forma permanente, profesional y masiva cierto tipo de operaciones de crédito permitidas por la ley, o una combinación de ellas; y banca es la actividad realizada en esos términos, o abarca genéricamente al conjunto de bancos o instituciones que en un país llevan a cabo la importante función de intermediar en el crédito, así se habla de la Banca Mexicana.

La importancia actual de la banca, radica fundamentalmente en su intervención en el fenómeno económico de la intermediación del crédito.

La banca actualmente se dedica en forma profesional y masiva a captar recursos del ahorro público o disponibilidades en efectivo de la población, para a su vez, transmitirlos a aquellos sectores que necesitan apoyo económico y financiero para el desarrollo de sus actividades, primordialmente en la industria y la agricultura, que de acuerdo con las tendencias señaladas por las autoridades hacendarias, tienen la prioridad principal para recibir apoyo por parte de las instituciones de crédito, sin que por ello se deje de atender también al comercio.

Es evidente que, el volumen mayor de recursos que maneja la banca, no es propio, sino de terceros y ello da la tónica de la importancia que adquiere para el Estado el regular el ejercicio de la banca y vigilar su sana operación, pues un concepto muy difundido entre el público en general es que la banca representa ciertos factores económicos de preponderancia y que cuenta con innumerables privilegios, sin embargo lo que preocupa en nuestra época, no es principalmente favorecer el

desarrollo de capitales propios, sino el buen manejo de los capitales ajenos, su adecuada canalización e inversión y la garantía de recuperación, en las áreas de apoyo económico prioritarias que se han señalado, de donde se justifica como ya se indicó, la vigilancia y el empeño por parte de las autoridades de una sana operación bancaria, que redundará consecuentemente en el desarrollo económico del país.

Un Banco, es una empresa constituida bajo la forma asociativa, cuya actividad se dirige a coleccionar capitales ociosos, dándoles colocación útil, a facilitar las operaciones de pago y negociar con valores.

Dentro de la terminología bancaria es común hablar de bancos al emplear el vocablo instituciones de crédito, porque el otorgar crédito es la principal actividad de estas empresas. A continuación se desarrollan cada una de las tres funciones de la Banca:

Intermediación del crédito.

Esta función implica:

La obtención de fondos que se han de prestar.

Que el banco se constituya en deudor de terceros (operaciones pasivas).

Que el banco se constituya en acreedor de terceros (operaciones activas).

Al hablar de intermediación del o en el crédito, debe quedar claro que existe una relación tripartita, a saber:

Depositante o Inversionista ---> Banco ---> Usuario de Crédito

Es impropio decir que un banco presta sus propios recursos. Quien preste sus propios recursos definitivamente no estará desarrollando una función de intermediación en el crédito, estará en todo caso, dando crédito, pero el darlo no lo convierte en banco, sino sólo en prestamista. Además la intermediación en el crédito implica confianza, la que depositan quienes colocan sus recursos con

el intermediador (banco) y la que reciben del mismo quienes acuden a él como usuarios de crédito, en busca de financiamiento.

La confianza indicada, está tutelada por el derecho y las autoridades gubernamentales y auxiliares de éstos.

Intermediación de los pagos.

Esta función implica:

Operaciones de pago en una misma plaza o de plaza a plaza, (dentro y fuera del país).

Operaciones de cobranza (dentro y fuera del país).

Operaciones sobre divisas y metales preciosos conforme a la regulación vigente.

La ventaja que ofrecen estas funciones consisten en que sin necesidad de movimiento material de dinero, se promueven negocios (pagos y cobranza) situación que ofrece seguridad a los usuarios.

En este tipo de intermediación existe la colaboración entre bancos, que permite promover todo tipo de negocios, con interesantes beneficios para todos los que intervienen. En forma enunciativa (no limitativa), las principales operaciones de intermediación en los pagos son las siguientes:

- Cuenta de cheques.
- Cheque de caja.
- Giros.
- Órdenes de pago.
- Cobranza.
- Tarjetas de crédito.
- Cheques de viajero.
- Pagos de servicios.
- Pagos autorizados.

Al participar los bancos con el servicio de pagos o cobranza, están ejerciendo intermediación y consecuentemente obtienen un lucro a través, generalmente, de comisiones.

Administración de Capitales.

Esta función implica:

- No constituyen operaciones de crédito.
- El banco obtiene para su usuario inversiones y las administra.
- La administración, de hecho, puede existir o no, pero en todo caso el banco podrá custodiar los capitales de sus usuarios.
- Eventualmente la administración puede involucrar asesoría y/o representación.

Las principales operaciones de la administración de capitales, entre otras, son:

- a) La compraventa de títulos, en comisión.
- b) La renta de cajas de seguridad.
- c) La representación por parte de usuarios.

CAPÍTULO III

INTERMEDIACIÓN EN EL CRÉDITO

Definiciones

Uno de los principales objetivos de cualquier sistema financiero, no sólo de nuestro país sino en todo el mundo, es poner en contacto a oferentes y demandantes de recursos financieros. Desde ese punto de vista la intermediación del crédito implica:

1. La obtención de recursos (captación) para ser prestados.
2. Que el Banco se constituya en deudor de terceros.
3. Que el Banco se constituya en acreedor de terceros.

La banca no presta sus propios recursos, ya que en ese supuesto, no se estará dando la intermediación, que requiere de una participación tripartita y no desarrollaría una función bancaria sino sólo de prestamista.

La intermediación en el crédito supone la existencia de aspectos subjetivos como es la confianza de quienes depositan su dinero y la que requieren los solicitantes de dichos recursos.

México, dentro de su actual proceso de desarrollo y crecimiento, no puede quedar fuera del objetivo citado y no sólo lo promueve a nivel nacional, sino a nivel internacional, buscando recursos de la banca extranjera para colocarlos con la clientela de nuestro país.

La confianza a que se hace referencia anteriormente se encuentra tutelada por el derecho y por las autoridades hacendarias que regulan la actividad de la banca.

Marco jurídico

La disposición que regula la actividad de los intermediarios financieros es la Ley de Instituciones de Crédito publicada en el Diario Oficial del 18 de julio de 1990.

LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO

TÍTULO PRIMERO

De las disposiciones preliminares

Art. 1º.- La presente Ley tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito; la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar; su sano y equilibrado desarrollo; la protección de los intereses del público y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.

Art. 2º.- El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- II.- Instituciones de banca múltiple.
- II.- Instituciones de banca de desarrollo.

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

No se consideran operaciones de banca y crédito aquellas que, en el ejercicio de las actividades que les sean propias, celebran intermediarios financieros distintos a instituciones de crédito que se encuentran debidamente autorizados conforme a los ordenamientos legales aplicables. Dichos intermediarios en ningún caso podrán recibir depósitos irregulares de dinero en cuenta de cheques.

Estos dos artículos proporcionan el fundamento jurídico para las operaciones de intermediación en el crédito.

Marco Institucional

Existen operaciones de crédito que son fundamentales y que pueden resultar comunes, como son la captación de recursos del ahorro público y el otorgar créditos a aquellos sectores de la población que lo requieran, en las primeras, el banco que recibe el dinero de terceros se convierte en deudor de éstos y la doctrina califica a estas operaciones como “pasivas”, mientras que las operaciones en que se conceden créditos, pagaderos a futuro, ya sea mediante contratos u otros instrumentos, se les denomina como “activas”.

• Principios

Los principios son todos los conceptos que una institución pondera en el estudio y análisis de crédito. A continuación se enuncian los más significativos, sin pretender agotar todos los que pudieran establecerse en la operación de la banca en general:

- *La calidad de la cartera.* Actualmente la cartera crediticia de la banca es sumamente frágil; en los últimos años esto ha provocado la necesidad de la intervención del gobierno para tratar de lograr una mejoría en la estabilidad de las instituciones de crédito. Los problemas de cartera de los bancos son causados principalmente por dos factores: la crisis financiera y la pérdida de la cultura crediticia. Algunos eventos que afectaron nuestra cultura crediticia son los siguientes:

La banca mexicana se mantuvo como especializada hasta la década de los 60's, cuando operaban principalmente cuatro tipos de instituciones:

1. Banca de Depósito, Ahorro y Fideicomiso.
2. Banca Financiera.
3. Banca Hipotecaria.
4. Banca de Desarrollo.

La evolución fue paulatina, sin embargo tuvo un crecimiento sostenido, dándole un valor muy especial a los recursos humano quienes contaban con seguridad, estabilidad en sus empleos y programas de capacitación integral.

Los primeros cambios significativos se dan a principios de la década de los 70's, con la definición oficial de los grandes grupos financieros. Posteriormente se da un verdadero cambio en la banca nacional con la incorporación en el sistema financiero de México, de la banca múltiple, aproximadamente en los años 1975-1978, y la desaparición de la banca especializada. Este evento significó un giro muy importante dentro de las instituciones de crédito y de manera particular afectó en las cuestiones de la cultura crediticia. La razón es simple, el crecimiento de los bancos y la apertura de un gran número de sucursales no les permitió desarrollar y capacitar a todo su personal.

Más tarde, en la década de los 80's, la falta de capacitación y desarrollo continuo, sobre todo durante el proceso de nacionalización de la banca, dio lugar a grandes lagunas en la regulación bancaria y, en consecuencia, en el aspecto de crédito, disminuyendo aún más la calidad en el otorgamiento del mismo, en su supervisión, control y seguimiento. Dicha situación prevaleció por espacio de diez años, hasta el proceso de reprivatización, iniciado en los 90's.

Hay tres aspectos significativos que inciden en el problema de la cultura crediticia:

1. Al desaparecer el encaje legal, los Bancos cuentan con mayores recursos para prestar y lo hacen sin el debido cuidado y sin preocuparse por sus operadores, analistas y demás funcionarios involucrados dentro del proceso crediticio.
2. La renuncia o el despido de personal directivo y operativo con cierta experiencia y capacitación, desde que se inició la nacionalización.
3. La competencia que obligaba a los bancos a crecer, cayendo en el descuido de aspectos básicos de la calidad y seguridad en el otorgamiento de crédito.

Por lo anteriormente expuesto, ante la problemática ya citada y la presencia de la banca extranjera, las instituciones de crédito han establecido como propósito fundamental promover la calidad y contribuir a la recuperación de la cultura crediticia de antaño, con ello se lograría, entre otros aspectos:

- a) Fortalecer el proceso crediticio.
- b) Mejorar la posición de la cartera.
- c) Obtener mejores niveles de productividad y eficiencia.

- *La recuperación del crédito*, mediante una fuente primaria y otra secundaria de pago perfectamente definidas, lo que permitirá la recuperación en los plazos pactados y los términos acordados.
- *La estructuración del crédito*, es decir, los créditos se otorgan sólo si se encuentran bien estructurados y su destino es el adecuado, procurando que el acreditado también participe con sus propios recursos.
- *La rentabilidad* conveniente para fortalecer la posición de los accionistas.
- *La calidad y oportunidad del crédito.*
- **Normas y políticas de crédito**

Independientemente de la legislación bancaria, leyes relacionadas, circulares del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los usos y costumbre bancarios, todas las instituciones de crédito establecen sus propias "Normas y Políticas de Crédito", pero siempre apegándose al derecho.

Esta reglamentación interna se justifica porque permite uniformar el otorgamiento, control, vigilancia y recuperación de la cartera de créditos, establece parámetros de seguridad y por último muestra la personalidad de cada Banco en lo concerniente al otorgamiento del crédito en determinados sectores.

• Normas de crédito

Son aquellas reglas establecidas por una Institución que no permiten desviación alguna, deben ser claras y precisas ya que con base en ellas se podrá otorgar el crédito sin correr mayores riesgos a los normales. El cumplimiento de las normas siempre debe estar supervisado por los operadores de crédito. Dichas normas deben adecuarse al entorno, es decir, no pueden permanecer estáticas, deben estar evolucionando permanentemente.

Los elementos de estructuración de las normas son la lógica y la objetividad, de tal manera que pueden clasificarse como sigue:

- Por la materia que regulan: genéricas y específicas.
- Por su cualidad: prohibitivas y permisivas.
- Por su operatividad: de procedimientos y sobre condiciones para la operación crediticia.

Las normas son mecanismos de seguridad que permiten analizar al solicitante del crédito tanto objetiva como subjetivamente.

• Políticas

Tiene varios objetivos que pueden resumirse en tres:

1. Que la ejecución del proceso de crédito se apegue estrictamente a las disposiciones emitidas por la institución al marco jurídico que le compete y es de orientación hacia los operadores de crédito, señalándose un marco de posibilidades y/o prohibiciones, que son la base principal para la toma de decisiones.
2. Permiten conservar una adecuada proporción entre las operaciones activas y pasivas.
3. Establecen los requisitos que deben cumplirse para el otorgamiento del crédito, de manera que éste sea oportuno y dinámico, siempre cumpliendo con diversos lineamientos, como son entre otros: liquidez, seguridad y conveniencia.

Mediante la utilización de políticas de crédito se pretende, entre otras cosas:

- a) Asegurar la conservación y crecimiento de los recursos propios.
- b) Disminuir en todo lo posible los riesgos de quebranto.
- c) Aprovechar dentro de un marco de eficiencia la utilización de los recursos monetarios captados.

Una política de crédito, no obstante que es de carácter obligatorio para los operadores de crédito, permite dependiendo las circunstancias, la posibilidad de su interpretación.

La concesión del crédito requiere de un estudio y análisis basado en elementos de juicio que permitan medir el nivel de riesgo de la operación en relación con el acreditado.

Los sujetos del crédito denominado tradicional son los siguientes:

1. Las personas morales con fines lucrativos que en forma individual o en grupo se encuentren debidamente constituidos conforme nuestra legislación.
2. Todas aquellas personas físicas que tengan una actividad empresarial.
3. Las entidades gubernamentales ya sean federales, estatales, municipales.

Previamente todos ellos deberán cumplir con los siguientes requisitos :

- a) Demostrar su solvencia moral, económica y su capacidad empresarial.
- b) Acreditar su personalidad jurídica así como su capacidad para poder contratar y asumir obligaciones.
- c) Demostrar su arraigo en la plaza.

Existe un límite máximo para otorgar financiamiento que lo determina semestralmente las Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicándolo en el Diario Oficial de la Federación.

Los principales requisitos que se deben cumplimentar para ser considerado como sujeto de crédito son:

- ◆ Presentación de la solicitud de crédito.
- ◆ Reporte de visita elaborado por algún funcionario de la institución.
- ◆ Otorgamiento de referencias.
- ▶ Presentación de estados financieros recientes.
- ◀ Escrituras y datos de inscripción de bienes raíces.

Los créditos prohibidos son aquellos que las diferentes leyes, reglamentos y disposiciones dictadas por las autoridades correspondientes definen como tal, sin embargo las mismas autoridades pueden señalar excepciones mediante reglas de carácter general. La Ley de Instituciones de Crédito en su título quinto, capítulo I, artículos 103 a 106, enuncia las prohibiciones, entre las que destaca la de la fracción VI que dice:

FRACC. VI.- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la institución sus funcionarios o empleados, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral otorgadas de manera general; los comisarios propietarios o suplentes; los auditores externos de la Institución; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente señaladas. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar excepciones a lo dispuesto en esta fracción, mediante reglas de carácter general.

CAPÍTULO IV

LA SOLICITUD DE CRÉDITO Y ELEMENTOS QUE LA FUNDAMENTAN

Datos y documentación

Con el propósito de que la institución de crédito cuente con los elementos de juicio necesarios para estudiar y analizar las necesidades de financiamiento de sus clientes, el artículo 65 de la Ley de Instituciones de Crédito, establece que “Para el otorgamiento de sus financiamientos, las Instituciones de crédito deberán estimar:

- La viabilidad económica de los proyectos de inversión.
- Los plazos de recuperación de éstos.
- Las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados.
- La calificación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que, en su caso, fueren necesarias.
- Los montos, plazos y regímenes de amortización, y en su caso, periodos de gracia de los financiamientos, deberán tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados”.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores es la encargada de vigilar que se observe debidamente lo antes mencionado.

Al contar con dicha información, el ejecutivo de cuenta podrá evaluar si el cliente cumple con los requisitos legales e institucionales para ser considerado como sujeto de crédito. Los elementos de juicio que se requieren deben apegarse a los siguientes requisitos:

a) Solicitud de crédito.

Deberá elaborarse en hoja blanca o con papel membretado del cliente, dirigidas a la institución de crédito y contener la siguiente información:

- Carta solicitud haciendo mención de:
 - Lugar y fecha.
 - Tipo de crédito.
 - Destino.
 - Monto.
 - Plazo.
 - Disposiciones.
 - Fuente de pago.
 - Garantías ofrecidas.
 - Nombre, firma y cargo del representante con facultades.

- Información complementaria a la carta solicitud:
 - Escritura constitutiva y modificaciones, acta de poderes y actas de asambleas.
 - Referencias comerciales o bancarias del solicitante y aval(es).
 - Estacos financieros dictaminados de los dos últimos ejercicios.
 - Estados financieros internos con antigüedad no mayor a seis meses, con sus respectivas relaciones analíticas.
 - Información financiera de las empresas que conforman el grupo con antigüedad no mayor a seis meses
 - Proyecciones financieras por el periodo de vigencia del crédito, incluyendo sus bases y supuestos.
 - Copia de las escrituras de propiedad de los bienes inmuebles dados en garantía, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
 - Avalúe con antigüedad no mayor a seis meses.
 - Estudio de mercado o información que soporte el pronóstico de las ventas (pedidos, cotizaciones, cartas de intención, contratos, etc.).
 - Documentación legal:
 - Copia de alta ante la S.H.C.P., R.F.C., I.M.S.S y S.A.R.
 - Acta de nacimiento y/o matrimonio del representante legal.
 - Identificación oficial con fotografía y firma.
 - Comprobante de domicilio.
 - Cotizaciones, presupuestos o facturas proforma del bien a adquirir.

b) Reporte de visita al cliente.

Es un elemento fundamental durante el proceso de crédito. Su finalidad es obtener información y verificar visualmente los argumentos expuestos por el cliente.

El estudio de viabilidad constituye el elemento más importante para la toma de decisiones, tanto para el empresario como para el banquero, al justificar el empleo de factores productivos y la rentabilidad de un propósito de inversión.

La información necesaria para la elaboración del estudio abarca los siguientes aspectos:

Del control y administración de la empresa.

Sobre los bienes o servicios que produce.

El mercado en que participa con sus bienes o servicios.

Información financiera, histórica y proyectada.

Del control y administración de la empresa

El éxito de la empresa; de la elaboración, instalación y operación de un proyecto, se sustenta en personas con capacidad y experiencia para manejar el negocio. El objetivo de este rubro es conocer a la empresa promotora del proyecto y la capacidad gerencial de sus directivos.

Los puntos de interés en este apartado son los siguientes:

1. Información general de la empresa. Mencionar la razón social, fecha de constitución, domicilio de la planta y/u oficinas, capital social suscrito y pagado, nacionalidad y participación de los accionistas, etc. Anexando la última modificación a su acta constitutiva y los documentos legales que se considere convenientes.
2. Evolución y principales logros de la empresa. Hacer una breve reseña de la evolución de la empresa, destacando los principales problemas y logros.

3. **Relaciones interempresas.** Mencionar las compañías tenedoras, subsidiarias, asociadas o afiliadas, enunciar su giro de actividades y el grado de participación del prestatario del tenedor principal en dichas empresas. Destacar la vinculación del proyecto con la actividad de estas empresas.

4. **Función directiva:**
 - **Consejo de administración.** Mencionar su composición actual y experiencia de sus integrantes en los negocios.
 - **Dirección.** Presentar los historiales de los principales directivos, en los cuales se señale sus actividades y logros profesionales durante los últimos años y no sólo fechas y puestos desempeñados.
 - **Responsables del proyecto.** Un proyecto requiere una estructura de administración con cierta autonomía, a fin de que los problemas que le afecten se puedan resolver oportuna y eficazmente. Indicar los ejecutivos responsables del proyecto, sus historiales y sus puestos en la empresa.

5. **Estructura de organización.** Proporcionar el organigrama actual de la empresa. Mencionar cómo afecta el proyecto a la estructura actual de organización y si esto implica la modificación o creación de nuevas áreas funcionales. En caso de ser así, indicarlo y anexar la nueva gráfica de la organización.

6. **Planes y programas de capacitación.** Describir los planes y programas necesarios para la capacitación del personal que operará el proyecto.

7. **Aspectos laborales.** Dar los antecedentes de las relaciones laborales de los últimos años. Indicar el número de empleados, técnicos y obreros actuales y los que se crearán con la realización del proyecto.

8. **Estrategia empresarial.** Describir las fuerzas y las debilidades principales de la empresa, los riesgos y las oportunidades que se tienen. Mencionar las razones estratégicas que justifican la realización del proyecto y compararlas con otras alternativas de inversión analizadas.

Sobre los bienes o servicios que produce

Lo sustantivo en la formulación de estudios de viabilidad, en su parte técnica, es llegar a diseñar la función de producción lo más adecuada posible, para que utilizando los recursos disponibles se obtenga el producto o servicio demandado a costos competitivos.

A continuación se enuncian los aspectos que deberán ser desarrollados con el nivel de profundidad que, tanto el monto de la inversión como la complejidad del proyecto requieran; esto con el objetivo de demostrar que se puede producir con calidad y a costos competitivos.

1. Descripción del proyecto y sus propósitos. Indicar en qué consiste el proyecto, por ejemplo: empresa nueva, ampliación, modernización, reubicación, etc. Identificar el o los propósitos que se tienen con el proyecto, tales como: reconversión industrial, exportación, sustitución de importaciones, diversificación de productos, integración de sus procesos, eliminación de cuellos de botella, mantener o incrementar su penetración en el mercado, entre otros.
2. Descripción técnica del producto. Completar la descripción comercial del producto que se hace en la sección de mercado, resaltando aspectos técnicos tales como: materiales y componentes, normas a los que está sujeto, tamaños y escalas, así como condiciones particulares que influyan en la selección del proceso productivo.
3. Selección de tecnología. Presentar las alternativas de las tecnologías estudiadas. Aportar los criterios de selección y justificar la elegida. Mencionar su origen y las adaptaciones o mejoras que se le han hecho, de forma tal que sea posible demostrar que se utiliza la adecuada.

Asistencia técnica. Presentar el programa de asistencia técnica donde, además de los servicios proporcionarlos por un especialista y los proveedores de la maquinaria, se indiquen las medidas internas que la empresa aplicará para alcanzar el dominio de estos conocimientos.

El mercado en que participa con sus bienes o servicios

El análisis del mercado constituye la base fundamental del proyecto. Mediante el estudio de oportunidades y riesgos se establece una expectativa razonable de que el proyecto será capaz de penetrar en los mercados meta, transformando la demanda en facturación. El objetivo de esta sección es demostrar tanto cualitativamente como cuantitativamente la posibilidad de vender los productos o servicios que generará el proyecto. El estudio debe contener:

1. **Detección de las oportunidades que dan origen al proyecto.** Identificar las características del ambiente económico, social y tecnológico que propician la gestación del proyecto, mediante la detección de demandas específicas.
2. **Descripción del producto.** Precisar las características que definen e individualizan con exactitud los bienes o servicios que se estudian, en lo que se refiere a sus aplicaciones. Se hará referencia al producto principal, así como a los sucedáneos y complementarios.
3. **Segmentación del mercado.** Determinar el segmento del mercado con criterios tales como: áreas geográficas, estratos socioeconómicos, equipo original o de reposición, canales de comercialización, etc., con objeto de precisar el mercado meta por atender.
4. **Estudio de penetración:**
 - **Principales clientes y competidores.** Identificar a los principales clientes y su demanda estimada. Asimismo, a los competidores más importantes y su capacidad de producción y posibles ampliaciones.
 - **Análisis de competitividad.** Establecer la competitividad del proyecto con relación a la situación prevaleciente en el mercado meta, analizando aspectos como:

Calidad. Resaltar las ventajas comparativas del producto a través de sus parámetros de desempeño, con base en las características demandadas.

Precio. Presentar un análisis de la competitividad del precio.

Oportunidad. Se resaltarán los tiempos de entrega propuestos para el proyecto y los que exige el mercado.

- Políticas y estrategias de ventas. Señalar y justificar las políticas y las estrategias de ventas tales como: imagen, publicidad, envase, crédito, servicio, asistencia técnica, etc.
 - Canales de comercialización. Indicar los canales de comercialización que se pretende utilizar en el proyecto en comparación con los empleados por los competidores, resaltar sus ventajas y desventajas.
 - Aspectos jurídicos-administrativos. Señalar características, normas, registros y trámites que se deberán cumplir atendiendo a la legislación y práctica vigentes en los mercados meta.
5. Pronóstico de ventas. Formular un pronóstico de ventas en términos de volumen y respaldarlo con la información documental que lo justifique, tal como: ventas históricas, pedidos, contratos, órdenes de compra, concursos ganados, cartas de intención y otros. No sólo se trata de explorar una tendencia, sino de estudiar los distintos factores que permitan construir una hipótesis válida.
6. Estudio de magnitud:
- Antecedentes y perspectivas de la rama industrial. Con objeto de conocer las tendencias generales de la rama industrial en que se ubica el proyecto, proporcionar información sobre la evaluación y perspectivas de ésta. En el caso de proyectos que destinen parte de su producción al mercado exterior, referir el estudio a dicho mercado. Enumerar las ventajas o desventajas competitivas que tiene el proyecto, en función de la apertura comercial de nuestra economía.

- Situación de oferta-demanda. Presentar un análisis histórico de la evolución de la oferta y la demanda, en términos de volumen y valor, con el fin de poder pronosticar su comportamiento futuro con un margen razonable de seguridad. Señalar la participación en el mercado de los principales oferentes y demandantes.

Información financiera, histórica y proyectada.

Tiene como objetivo presentar una síntesis cuantitativa que demuestre con un margen razonable de seguridad: la rentabilidad del proyecto, el que éste pueda realizarse con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa.

Este análisis depende de la información contenida en la parte de mercado y técnica. Su estudio permite tomar una decisión final sobre la realización del proyecto desde el punto de vista del empresario y de las instituciones financieras. Incluye también una evaluación económica de las ventajas y desventajas de asignar al proyecto los recursos necesarios para su realización, considerando la conveniencia para el país, así como la contribución del proyecto al desarrollo económico del mismo, conforme a las directrices señaladas por las autoridades.

Para facilitar la evaluación se requiere presentar los estados financieros proforma a precios y costos constantes durante un período igual, cuando menos al plazo solicitado del crédito, y guiarse tanto para la presentación de dichos estados como para la determinación de otros cálculos y razones.

Es importante señalar y justificar todas las bases y los supuestos que se consideren para realizar el cálculo de los costos y gastos, así como las políticas para determinar el capital de trabajo. Se indicarán en el texto los beneficios fiscales a que tendrá derecho la empresa, pero no serán utilizados para efectos de evaluación del proyecto.

Tanto en un entorno de estabilidad como en uno de inflación, la metodología más válida para medir la rentabilidad de un proyecto de inversión, la estructura financiera futura de una empresa y otras magnitudes e indicadores en términos reales es la de precios y costos constantes. Sin embargo, ante un entorno inflacionario, es recomendable medir los flujos de efectivo, la capacidad de pago de

la empresa y los efectos fiscales, entre otros, a precios y costos corrientes. Para ello, habrá que facilitar la evaluación señalando los supuestos de tipo de cambio, de inflación y de tasas de interés que se adopten para esos ejercicios de sensibilización. Dichos supuestos pueden obtenerse de instituciones tales como Banco de México, bancos comerciales y de fomento, casas de bolsa, etc.; sin embargo, es recomendable analizarlos a fondo antes de aplicarlos a las proyecciones de la empresa.

En las proyecciones que se presenten a precios constantes, se deberá utilizar una tasa de interés libre de los efectos de la inflación, denominada real.

Para el análisis histórico se deberá contar con estados financieros dictaminados de los últimos dos ejercicios y con las relaciones analíticas correspondientes. Incluyendo el desglose del costo de producción y materia prima; las políticas adoptadas por la empresa en cuanto a inventarios, cuentas por cobrar, reparto de dividendos, etc. Además, se deberá obtener la información financiera interna más reciente, que servirá de base para las proyecciones.

CAPÍTULO V

EL PROCESO CREDITICIO

El contenido de este capítulo trata el tema de mayor interés para el funcionario bancario que desea especializarse en crédito.

El proceso crediticio constituye una secuencia lógica que no sólo debe memorizarse, sino razonarse. El desarrollo del tema está enfocado desde el punto de vista del operador de crédito y comprende las siguientes fases:

- + Promoción.
- + Análisis.
- + Resolución de la solicitud de crédito.
- + Instrumentación.
- + Fondeo.
- + Administración.
- Recuperación.

Promoción

El objetivo de la primera etapa del proceso crediticio es el establecimiento de estrategias, orientadas hacia la identificación de clientes potenciales y conservación de los actuales, y la administración de las mismas asegurándose que éstas cumplan con las metas de calidad de cartera y composición del mercado objetivo.

El conocimiento del cliente debe ser integral, de tal manera que sea posible concretar sus necesidades y potencialidad que representa determinada relación.

Se considera que se conoce integralmente al cliente cuando se cuenta con la siguiente información.

- *Actividad*, para ubicar el riesgo del entorno en el que se desarrolla, si es una empresa de transformación o de servicios, el tipo de bienes que ofrece (de consumo, duraderos o de capital), la competencia a la que se enfrenta, la posición que ocupa dentro del mercado, quiénes son sus consumidores actuales y potenciales.
- *Estructura accionaria y organizacional*, se debe determinar el estilo de la Dirección, es decir, si la empresa es familiar, empresarial o corporativa; si la toma de decisiones está centralizada en un Administrador único o en un Consejo, además de identificar segundas manos, es decir, si la persona que maneja a la empresa tiene quien pueda suplirlo.

Es tal la importancia reconocida al papel que juega la administración en una firma, que se ha observado que la diferencia entre un negocio próspero y otro con problemas, puede encontrarse frecuentemente en su administración.

- *Resultados obtenidos en el desarrollo de su actividad* respecto a la competencia (análisis cruzado), evaluación de la utilidad, productividad y rentabilidad que genera la empresa.
- *Referencias y relaciones con terceros*, se debe llevar a cabo una investigación con personas o instituciones que hayan tenido trato comercial con el cliente, con la finalidad de tener más elementos para conocer la moralidad del cliente. Las fuentes de información a las que se puede acudir debe seleccionarlas el banco para asegurar su objetividad, éstas son:

- * Otros bancos, respecto a su experiencia crediticia.
- * Registros públicos, se recurre a ellos para verificar su existencia legal, legitimizar sus activos, comprobar la ausencia o existencia de gravámenes fiscales, legales o crediticios, obtener su acta constitutiva.
- * Informes de agencias, datos proporcionados por empresas de investigación de crédito a través del buró de crédito del banco.
- * Informes de proveedores, clientes, casas comerciales, etc.
- * Fuentes diversas como revistas, periódicos, cámaras de comercio, estadísticas oficiales o de otro tipo que sean confiables, publicaciones gremiales, directorios, etc.

- *Condiciones de su mercado*, considerando la situación actual, las expectativas de crecimiento, la tendencia

- *Entorno macroeconómico* , identificando el efecto que tiene en la empresa la economía nacional e internacional, de qué manera impactan sus resultados en el PIB, etc.

Una herramienta que ayuda a obtener el conocimiento del cliente son las visitas. Se señalan como objetivos principales de esta actividad aquellos puntos de apoyo que garantizarán los mejores resultados. Por tanto, las visitas deberán:

1. Programarse razonablemente para que satisfagan las necesidades de información del banco con respecto a los solicitantes del crédito, de esta manera el funcionario se cerciora del negocio en marcha, el tipo de instalaciones y su conservación.
2. Realizarse exitosamente, es decir, procurando no sólo la información, sino el establecimiento de una relación que asegure al banco, además de la atracción del cliente, la generación de negocios productivos para ambas partes.
3. Ser base segura para detectar oportunidades y riesgos.
4. Ser un apoyo fundamental para concretar estrategias.

Un aspecto fundamental de las visitas a clientes es que el funcionario que las realice, formule un reporte ejecutivo de las mismas, para las consideraciones que procedan en el análisis y como un elemento que debe glosarse al expediente de crédito del cliente.

Si de los datos obtenidos no se extrae la información inicial para el otorgamiento del crédito, bien se puede decir que la visita no cumplió su cometido. Hay que caer en la cuenta de que "oportunidades y riesgos" son datos que no están como tales en los libros contables ni se encuentran físicamente en alguna parte. Estos datos se deducen de la observación personal.

Obviamente, al hablar de visitas a los clientes, no se está restringiendo esta actividad a la primera ocasión en que se realiza. El mantenimiento de un portafolio supone también visitas a futuro en las que se pueda detectar la marcha y el desarrollo de los negocios. Esto implica un plan de visitas continuas, una renovación constante de la información que deberá enriquecer y actualizar los expedientes, y servir para identificar diferencias entre los datos que se han obtenido y la realidad observada en el campo concreto de las oficinas, talleres e instalaciones.

Análisis

El análisis de crédito es la parte del proceso que utiliza un conjunto de conocimientos y técnicas, que permiten determinar cantidad, tipo y condiciones del préstamo que se puede estructurar a favor de un solicitante, de manera que su concesión sea rentable y de riesgo normal para el banco, así como conveniente para el cliente. Con este concepto se desea puntualizar lo siguiente:

“...proceso”. El logro de objetivos que dependen de actividades previas a la concesión del crédito, durante la concesión y posteriores a ésta, es decir, hasta la total recuperación del mismo.

“...conocimientos y técnicas”. En materia de análisis de crédito, los conocimientos y técnicas aplicadas son variables, destacando los conocimientos contables, de finanzas, de administración, de matemáticas y de economía. Estos conocimientos deben ser matizados por un criterio racional, sentido común, intuición y experiencia.

“...cantidad, tipo y condiciones”. El monto máximo, el tipo de préstamo y las condiciones, son elementos importantes para un correcto otorgamiento de crédito. La cantidad máxima nos indica el límite a partir del cual el financiamiento se tomaría peligroso para la institución por su posible irrecuperabilidad, y quizá hasta perjudicial para el cliente, al no poder honrar oportunamente sus compromisos en los términos pactados, lo que iría en detrimento de su prestigio. El tipo o modalidad de crédito, si es adecuado, deben conllevar en sí mismo su liquidez y si es inadecuado puede dar motivo a renovaciones, atrasos y problemas diversos, tanto para el cliente como para el banco.

“...rentable”. Toda disposición de recursos tiene un costo y su eficiente utilización debe generar un rendimiento suficiente para cubrir tal costo y además producir un margen razonable de utilidades.

“...riesgo normal”. Esta expresión, difícil de cuantificar y más bien de naturaleza cualitativa, enfatiza que todo financiamiento significa un riesgo. El calificar a un riesgo como normal implica que éste es aceptable.

"...conveniente para el cliente". La conveniencia se refiere especialmente al costo y condiciones del crédito. Gran parte del negocio bancario radica en retener a la clientela y esto sólo es posible otorgando financiamientos en las mejores condiciones posibles y con oportunidad.

Al estudiar un cliente actual o potencial, se debe tener presente que los negocios tienen diversas áreas, a veces complejamente interrelacionadas mediante conexiones causa-efecto. Basar los estudios únicamente en los estados financieros puede conducirnos a examinar sólo una de las áreas funcionales, la financiera, subestimando otras no menos importantes. La norma de otorgar crédito apoyándose casi exclusivamente en información financiera, en su época fue explicable porque los estados financieros, como información condensada, fueron y continúan siendo el mejor instrumento de análisis, ya que la información sobre otras áreas frecuentemente se encontraba dispersa o no se obtenía con facilidad. Pero actualmente no se justifica un criterio de este tipo.

Además de analizar las áreas funcionales de un negocio, debe atribuirse suficiente significación al ambiente socioeconómico en el que se desenvuelve, el cual influye en forma definitiva en la vida y desarrollo de toda unidad económica.

Dado que el criterio racional es indispensable en el estudio y otorgamiento del crédito, se adoptan dos reglas:

"No generalizar lo que es propio de una situación particular"

"No dar el mismo trato a entes diferentes"

De aquí se desprende que sería ilógico que se propusiera aplicar todas las técnicas y conocimientos expuestos a todos los casos. Emplear sofisticaciones o refinamientos técnicos indiscriminadamente, en préstamos por pequeñas cantidades o en estudios que no lo ameritan, puede tener un alto costo en términos de oportunidad, tiempo invertido, imagen ante la clientela, etc. y en ciertos casos, puede colocar al banco fuera de mercado.

En cada caso específico se deberá decidir anticipadamente, a la luz de las circunstancias, qué tan profunda y exhaustivamente se realiza un análisis, tratando de identificar los puntos críticos.

Un breve proceso mental de análisis del costo-beneficio-riesgo, ayudará a decidir qué técnicas se deben aplicar, cuál información es indispensable y cuál puede omitirse.

Métodos de análisis e interpretación de estados financieros

Para efectos de administración financiera de una empresa, el análisis e interpretación de estados financieros es una herramienta de planeación y control. A la luz de la información que proporcionan los estados financieros, se trata de determinar si la empresa está alcanzando los objetivos para los cuales los accionistas la han constituido. Entre otros pueden enunciarse:

- a) Maximización del valor del negocio, representada por la corriente esperada de utilidades en el futuro y regulación del grado de riesgo incidente en estas utilidades.
- b) Obtención de un rendimiento satisfactorio sobre la inversión propia, combinado con el mantenimiento de una estructura financiera adecuada.

A estos enunciados podrían agregarse consideraciones filosóficas, éticas o sociales, que son válidas y es necesario ponderarlas para determinar si inciden o no en un mayor o menor riesgo crediticio.

A un administrador, el análisis financiero le muestra en qué grado la empresa está realizando sus objetivos y le señala puntos débiles y fuertes, a efecto de que pueda tomar la decisión que proceda, para corregir los primeros y reafirmar los segundos.

Además de los objetivos mencionados, en el análisis financiero para fines de crédito se adiciona un objetivo: el diagnóstico de las necesidades financieras de la empresa, el cual se realiza:

- 1. Calculando la capacidad de pago del negocio, como resultado de las utilidades y flujos de efectivo que genera.

2. Estimando el riesgo de crédito incurrido en la posición financiera.
3. Determinando, en su caso, las características del financiamiento requerido. Para este efecto, el cliente deberá proporcionar datos complementarios a la información financiera.

En ocasiones, tan sólo con un vistazo a los estados financieros, el banquero se dará una idea bastante completa de los resultados y de la posición financiera de la empresa; sin embargo, la mayoría de las veces es necesaria una investigación más a fondo, así como efectuar cálculos adicionales. Como resultado de tal investigación se obtienen ciertas cifras, las que para determinar si son buenas, malas o regulares, es necesario comparar contra algo, puesto que los números aislados o absolutos pueden no ser significativos. La comparación debe ser factible y lógica, ya que de lo contrario no sólo no se obtendrán conclusiones válidas, sino que se llegará a inferencias erróneas y a juicios falsos. Idealmente, la comparación debe hacerse con el mismo negocio en trayectoria y con otros del mismo giro, similares en tamaño y condiciones de su entorno.

Hechas estas anotaciones previas, se dividirá el estudio del tema que nos ocupa en la siguiente forma:

1. Comparación con fuentes externas: Se deben comparar los índices o razones significativos de la empresa en estudio, con los mismos índices promedio de un conjunto de empresas del mismo giro y similares magnitudes, representativas del universo al cual pertenece el cliente.

2. Comparación con fuentes internas:

Análisis vertical	Razones
	Porcientos
Análisis horizontal	Tendencias (cifras hist.)
	Cifras presupuestadas
	Aumentos y disminuciones

Análisis vertical

a) Razones

Este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero, siendo también el más conocido por su extrema sencillez y utilidad. En virtud de que en este método se utilizan cifras de los diferentes renglones de los dos principales estados financieros, las razones se denominan:

- Estáticas. Si sólo se incluyen cifras del balance.
- Dinámicas: Si se utilizan cifras únicamente del estado de resultados.
- Estático-dinámicas: Si se emplean cifras de ambos estados.

Sólo unas pocas razones son significativas y aquí se van a analizar las más importantes, sin embargo, hay que precisar que no todas las aquí enumeradas deben aplicarse en todos los casos, ya que se ha establecido que el análisis debe ser "a la medida", es decir, no generalizar lo que es propio de una situación particular, por ejemplo una empresa comercial muestra índices de liquidez totalmente diferentes a los de una industria.

Se debe tener presente que todas las cifras que los dos estados financieros y las razones que se consideren importantes, adquieren su real significado sólo al considerarlas como partes de un todo complejamente relacionado. Una sola cifra o razón puede no conducir a conclusiones válidas y lo que es más importante; el análisis de razones es un "sistema de luces rojas" que muy frecuentemente muestra sólo los efectos, no las causas. Lo que una razón insinúe o indique debe ser confirmado o deseñado por investigación adicional, es decir, el porqué de las cosas.

Una alta razón circulante puede no ser necesariamente buena o una baja razón de endeudamiento puede estar perjudicando los intereses de los accionistas al ocasionar que el rendimiento sobre el capital propio sea bajo.

Para que las razones calculadas sean significativas, es muy importante tener en cuenta el carácter estacional del negocio. Los saldos del balance al final del ejercicio pueden ser muy diferentes a los saldos promedio, con lo que la razón calculada se deformaría. Si analizamos el

ba ance y el estado de resultados al 31 de diciembre de 1997 de una fábrica de juguetes, podrían encontrarse bajos saldos en inventarios y elevados saldos en cartera, lo cual puede llevar a la conclusión errónea de que la rotación de inventarios es muy rápida y el cobro de la cartera es lento. Dos o tres meses antes, la cartera sería mínima y elevados los saldos en inventarios. Ejemplos adicionales de negocios con ciclos muy pronunciados y en los cuales los saldos al final del año podrían no ser representativos son: empresas agrícolas, pesqueras, ganaderas, etc.

Para efectos de análisis de crédito, las razones se clasifican como sigue:

1. De liquidez:

CIRCULANTE:	<u>activo circulante</u> pasivo cto. pzo.
PRUEBA DEL ÁCIDO:	<u>activo circulante - inventarios</u> pasivo cto. pzo.
CAPITAL DE TRABAJO:	activo circulante - pasivo corto plazo

2. De endeudamiento o estructura financiera:

PASIVO A RECURSOS TOTALES:	<u>pasivo total</u> activo total
DE COBERTURA DE INTERESES:	<u>utilidad de operación</u> intereses pagados
APALANCAMIENTO	<u>pasivo total</u> capital cont.
ESTRUCTURA FINANCIERA	<u>capital cont.</u> pasivo total

3. De movilidad:

ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO: $\frac{\text{ventas netas}}{\text{activo fijo}}$

ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL: $\frac{\text{ventas netas}}{\text{activo total}}$

RECUPERACIÓN DE CARTERA: $\frac{(\text{cartera}) (\text{No. de días del periodo})}{\text{ventas a crédito}}$

ROTACIÓN DE INVENTARIOS: $\frac{(\text{inventarios}) (\text{No. de días del periodo})}{\text{costo de ventas}}$

ROTACIÓN DE PROVEEDORES: $\frac{(\text{proveedores}) (\text{No. de días del periodo})}{\text{costo de ventas}}$

4. De rentabilidad:

MARGEN DE UTILIDAD: $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$

UTILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL: $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{activo total}}$

UTILIDAD SOBRE CAP. CONTABLE: $\frac{\text{utilidad neta}}{\text{capital contable} - \text{utilidad neta}}$

Como ya se mencionó anteriormente, estas razones son enunciativas mas no limitativas; pueden establecerse cuantas sean posibles siempre y cuando sean lógicas en cada caso.

b) Porcientos

En este tipo de comparación se suelen analizar los estados financieros correspondientes sólo al último o los dos últimos ejercicios. En el balance se igualan a 100% tanto el total de activos, como el total de pasivos y capital y en ambos casos se determina qué porcentaje de este total significa cada uno de los renglones que lo integran, dividiendo cada una de las cifras entre el total de recursos.

Por lo que respecta al estado de resultados, las ventas netas son las que se igualan a 100% y para el cálculo de los porcentajes se sigue el mismo procedimiento que para el balance.

El balance así presentado mostrará en términos absolutos y porcentuales, de qué manera se integran los recursos y en qué proporción son aportados por los socios o por los diferentes acreedores. El estado de resultados mostrará, también en términos absolutos y porcentuales, los ingresos, los costos, los gastos y la utilidad.

La aplicación de este método es especialmente útil cuando renglones del balance y del estado de resultados se comparan con estándares previamente fijados, o cuando es posible determinar límites porcentuales mínimos o máximos de efectivo, cartera, o inventarios, en relación al total de activos, y de costos y gastos en relación a ventas, etc.

Análisis horizontal

a) Tendencias

Esta herramienta es útil en el análisis financiero porque tiene la ventaja de considerar el factor tiempo, es decir, proporciona un panorama más dinámico que las razones y proporciones, que generalmente se refieren sólo al último o últimos ejercicios. El uso de razones puede proporcionar mayor información si además se le aplica el método de tendencias. Las tendencias a estudiar se clasifican en cuatro tipos:

1. Tendencias positivas.
2. Tendencias negativas.
3. Tendencias a estabilizarse.
4. Fluctuaciones periódicas o estacionales.

La utilidad del método radica en la información que proporciona para la estimación probabilística del futuro. Una vez que se ha realizado un análisis de las causas internas y/o externas que produjeron tal o cual tendencia, si existe una alta correlación entre determinadas circunstancias y cierta tendencia y se espera que dichas circunstancias prevalezcan en el futuro, es lógico esperar que la tendencia se mantendrá dentro de ciertos límites.

Por ejemplo, si se observa una tendencia de incremento en ventas, es importante conocer qué parte de ese aumento corresponde al volumen de artículos vendidos, y qué parte es motivada por aumentos en los precios de esos artículos. Una vez conocidos y analizados esos datos, se puede evaluar la posibilidad de que si las condiciones persisten, se mantenga tal tendencia. Es evidente que la información a ese respecto sólo puede ser proporcionada por el propio cliente.

Es conveniente no sobrestimar la significación de los datos del pasado, los cuales no necesariamente determinan el futuro de un negocio. La información de varios años atrás puede no ser relevante y si se malinterpreta puede conducir al establecimiento de premisas falsas; es muy importante encontrar el porqué de las variaciones.

b) Comparación con cifras presupuestales.

Este método consiste en comparar las cifras de los estados financieros reales, con las cifras de los estados financieros proyectados que la empresa formuló previamente, como parte de sus actividades de planeación. Las comparaciones son realizadas en un buen número de empresas por períodos relativamente cortos, que van desde un mes a un año, en virtud de que la confrontación de cifras es utilizada principalmente como herramienta de control y evaluación financiera y administrativa.

Las cifras presupuestales son la expresión monetaria de la planeación y están o deben estar íntimamente conectadas y coordinadas con otros elementos de planeación como: objetivos, estrategias, políticas, programas, pronósticos y procedimientos. Además sirven como medida de la coordinación interna de las diferentes áreas del negocio.

Para que la comparación mencionada sea válida, se deberá tener cierta seguridad de que las políticas de registro han sido consistentemente aplicadas. En su caso, debe investigarse si las variaciones fueron originadas por factores fuera de control de la empresa, o por decisión específica de sus administradores, tomada para resolver un problema o mejorar determinada situación, ya que cierto grado de flexibilidad es característica esencial de los presupuestos.

Por otra parte, la comparación presupuestal debe ser complementada con otras técnicas de análisis, ya que el hecho de que no existan variaciones no significa necesariamente que la marcha de la empresa sea óptima.

Puede darse el caso de que el transcurso del tiempo haya habido cambios en el mercado, tecnológicos, económicos, etc., y se aprecie que existe:

- Exceso de inversión en activo fijo y utilización de la planta industrial muy por debajo la capacidad instalada.
- Deterioro de los recursos invertidos en cartera e inventario.
- Baja: utilidades en relación a los riesgos operativos, financieros y de mercado que se corren, etc.

Resolución de la solicitud de crédito

Algo de mucho aprecio para el cliente es una resolución rápida a su petición de crédito. La rapidez: en la resolución es vital, ya que demuestra profesionalismo.

Si la decisión es favorable habrá que vender el otorgamiento del crédito. Si se trata de un rechazo habrá que ser cauto y directo, pero siempre apoyándose en razones convincentes.

El banquero profesional nunca da un no rotundo a sus clientes, ya que prefiere explicar cuáles fueron las causas de no poder atender la petición de que se trate.

Una buena decisión en términos de la calidad institucional en el otorgamiento del crédito no es consecuencia de una corazonada, sino que es el resultado de un análisis de la operación y del conocimiento que se tiene del cliente. Cuando se actúa con profesionalismo, la decisión es el resultado de evaluar lo sano o lo riesgoso del crédito.

Para que la autorización o rechazo de las líneas u operaciones tenga la calidad que requieren los bancos, el primer aspecto que deben considerar es el de la delegación o asignación de facultades para las autorizaciones de créditos. Una cuidadosa delegación de facultades favorece la posibilidad de una adecuada toma de decisiones; ya sea que la facultad se ejerza de forma mancomunada o por comité.

Tratándose de facultades mancomunadas, éstas se deberán delegar invariablemente en funcionarios con amplios conocimientos y experiencia; cuando su ejercicio sea compartido en un comité es factible, y en algunos casos hasta práctica común, que como integrantes del mismo se incorporen elementos externos a la organización, cuyos conocimientos y experiencia profesional o empresarial pudieran enriquecer la calidad de las decisiones colegiadas. Sin embargo, la mayoría de los integrantes de los comités facultados debe corresponder a funcionarios de la institución, con conocimientos, experiencia bancaria y en materia de crédito.

El ejercicio de las facultades delegadas para la autorización o rechazo del crédito, no equivale a la simple aceptación del dictamen u opinión del analista de crédito, como tampoco de otras recomendaciones que éste pudiera llegar a hacer. Este ejercicio de facultades delegadas llega más lejos, implica el análisis racional y objetivo de todos los elementos de juicio disponibles, tanto los que aporta el analista de crédito y la información documental al alcance, como los que provienen del conocimiento y experiencia profesional del funcionario.

En las carteras de créditos vencidas o con riesgo superior al normal, se encuentran créditos autorizados por personas sin los conocimientos y experiencia necesarios, créditos autorizados por persona: que, aún teniendo conocimientos y experiencia utilizaron sus facultades de manera superficial o poco profesional; también hay créditos autorizados sólo en función a las garantías otorgadas o por la importancia del nombre que respalda la solicitud.

Antes de tomar una decisión es muy importante repasar todo el proceso crediticio, desde la petición, hasta lo referente a la recuperación del crédito.

Instrumentación.

Documentación necesaria para contratar

Es necesario que la persona que esté directamente involucrada en la instrumentación del crédito, conozca la situación jurídica de las personas físicas o morales que pretenden obtener del banco algún crédito, o de las que comparecen como garantes, coacreditados, depositarios prendarios, o con otro carácter.

Tal situación jurídica se conoce a través de la documentación e información que obtiene directamente el ejecutivo de cuenta de sus clientes, por lo que, es importante que dicho funcionario conozca cuál es la documentación mínima requerida para instrumentar el crédito.

Personas físicas

De las personas físicas, ya sea representantes de las sociedades acreditadas o de las sociedades garantes, se debe contar siempre con sus generales: nombre completo, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, nacionalidad profesión, ocupación, actividad o giro de los negocios, estado civil, domicilio personal mencionando calle, número, colonia, código postal, ciudad o población, entidad federativa y teléfono.

Se requerirá una fotocopia de la identificación oficial, para anexarla a cada contrato y dar cumplimiento a las disposiciones aplicables al respecto, además tendrá el efecto de identificar a las personas que comparecieron y firmaron el contrato.

La identificación personal será cotejada contra el original, el que deberá ser un documento oficial emitido por autoridad competente, vigente a la fecha de su presentación, con fotografía del portador, su firma y domicilio. Los ejecutivos de cuenta deberán conservar en el expediente de cada cliente una fotocopia anverso y reverso, actualizada y legible. Será necesario también conocer el Registro Federal de Contribuyentes de cada solicitante de crédito.

La persona física que pretende obtener un crédito de habilitación o avío o refaccionario, debe contar con su matrícula de comerciante, para que el banco pueda inscribir con oportunidad ante el Registro Público que corresponda sus garantías.

Personas físicas nacidas en el extranjero

Además de los requisitos mencionados anteriormente, se requerirá que presenten el original de su pasaporte, en el que también se expresarán los fines para los que le fue autorizada su estancia en el territorio nacional. Si la persona es mexicana por naturalización, se deberá obtener una copia de su carta de naturalización.

Para el caso de las personas físicas que son representantes de las sociedades ya sea garantes o acreditadas, en caso de ser extranjeros deberán acreditar su legal estancia en el país y además acreditar que obtuvieron el permiso para desempeñar algún cargo administrativo en la sociedad de que se trate.

En cuanto a las personas físicas que van a otorgar una garantía, es importante poner atención al estado civil de las mismas, ya que si su matrimonio lo contrajeron bajo el régimen de sociedad conyugal, debido a los gananciales, será necesario que ambos comparezcan a la celebración del acto, manifestando su conformidad en el mismo.

Personas morales

Se requiere conocer la capacidad jurídica de cada sociedad solicitante o garante del crédito, esta información se encuentra en sus estatutos, en su escritura constitutiva o en sus reformas, las

cuales deberán estar inscritas ante el Registro Público de Comercio del lugar donde la sociedad tenga su domicilio social. Se obtendrá también el dato correspondiente al Registro Federal de Contr buyentes de cada sociedad solicitante de crédito.

Con objeto de tener actualizada la información y documentación que permita conocer la capacidad jurídica de las personas morales, es necesario que a los clientes usuarios de los servicios bancarios y principalmente de crédito, constantemente se les solicite que proporcionen las escrituras o cualquier otro documento que modifique su situación legal o, en su caso, que complemente su información.

Personas morales extranjeras

Las disposiciones legales establecen que los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo convengan los países en los tratados internacionales. Una sociedad extranjera que realiza actos continuos o permanentes de comercio en el territorio nacional, deberá presentar al banco los documentos siguientes:

1. Documento que acredite su legal existencia, así como sus modificaciones o reformas y demás documentos constitutivos.
2. Documentos en los que consten los poderes que acrediten como sus representantes a las personas físicas que se ostenten como tales, de los que se desprendan facultades análogas a las de administración en la República Mexicana y en caso de que se ofrezcan garantías propiedad de la misma empresa, facultades análogas a las de dominio.
3. Pasaporte de las personas físicas que sean los apoderados o representantes de la sociedad extranjera.
4. Documento con el que acrediten su domicilio.

Los documentos anteriores deberán cubrir también los siguientes requisitos:

↔ Traducción al idioma español

Con la correspondiente apostilla, que puede venir sobre los propios documentos o anexo sobre una prolongación de los mismos que expida el país de origen de la sociedad extranjera.

Legalizados ante el representante diplomático o consulado mexicano de la ciudad o Estado Extranjero, origen de la sociedad extranjera.

↔ Formalización ante fedatario público (protocolización) del documento constitutivo, sus reformas o modificaciones y los poderes existentes.

↔ Inscripción ante el Registro Público de Comercio, de los documentos mencionados en el párrafo anterior.

↔ Constancia de inscripción ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, en los términos del Artículo 32, Fracción II de la Ley de Inversión Extranjera.

↔ Registro Federal de Contribuyentes.

↔ Las sociedades extranjeras estarán obligadas a publicar anualmente un balance general de la negociación, visado por un contador público titulado.

Bienes

Para constituir las garantías sobre bienes muebles o inmuebles, debe hacerlo quien sea el propietario, es por eso que en cada caso y de acuerdo al tipo de bien, se deberá demostrar que se es el titular del mismo.

Certificado de existencia o inexistencia de gravámenes.

El certificado de gravámenes es un documento, expedido por el Registro Público de la Propiedad y del Comercio en el que se dan a conocer los posibles gravámenes, embargos o limitaciones existentes sobre una sociedad y en el caso de los inmuebles, los gravámenes, embargos, limitaciones a la propiedad, que existen sobre ellos.

Previamente al otorgamiento de un crédito de habilitación o avío o de un crédito refaccionario, es necesario obtener el certificado de gravámenes de la sociedad.

Las personas físicas con actividad comercial que pretendan obtener un crédito de habilitación o avío deberán estar matriculados para solicitar el certificado de gravámenes y para estar en posibilidad de inscribir los contratos que se celebren, o bien, al momento de solicitar el certificado se deberán matricular.

Los certificados deberán solicitarse y obtenerse por un período de 20 años o mayor, dependiendo del lugar en donde se solicite y de la legislación aplicable. La vigencia de los mismos será de 30 días naturales, contados a partir de su expedición, para la contratación de crédito.

En caso de que el certificado reporte la existencia de algún gravamen que represente un riesgo para el banco en la operación de crédito, previamente a la firma del contrato, los clientes deberán entregar la documentación que acredite el haber efectuado las aclaraciones y cancelaciones procedentes ante el Registro Público que corresponda, o bien, hacer la cancelación simultánea al otorgamiento del crédito y constitución de las garantías.

Formalidad

La formalidad con que deben instrumentarse los créditos, se sujetará a los siguientes criterios, no sin antes considerar lo que la legislación local, los usos y costumbres contemplen para algunos casos específicos.

Serán instrumentados en escritura pública las siguientes operaciones:

- Los créditos con garantía hipotecaria.
- Los créditos hipotecarios industriales.
- Los créditos garantizados con bienes inmuebles que se afecten en fideicomiso.
- Los créditos que, a juicio de los abogados responsables del área jurídica de los bancos, deban tener esta formalidad.
- Los convenios en los que consten modificaciones en los contratos anteriores.

Los abogados de los bancos, previo análisis de las circunstancias, usos y costumbres locales, determinarán en qué caso se hacen excepciones.

Serán instrumentados en documento privado y ratificados ante Corredor Público, todos aquellos contratos que no contengan garantías hipotecarias, atendiendo a la legislación y a los usos y costumbres del lugar en donde se celebre el contrato.

Los contratos de habilitación o avío y refaccionarios, deben invariablemente inscribirse ante el Registro Público de Comercio.

Los contratos que contengan garantías hipotecarias se inscribirán ante el Registro Público de la Propiedad.

Crédito bancario

Para fomento de las actividades económicas, las instituciones de crédito pueden celebrar diferentes operaciones de crédito, dentro de las que por su importancia y uso generalizado destacan las siguientes:

1. Descuentos.
2. Préstamos quirografarios o directos.
3. Préstamos con colateral.
4. Préstamos prendarios.
5. Créditos simples o en cuenta corriente.
6. Préstamos con garantía de unidades industriales, agrícolas y ganaderos.
7. Créditos refaccionarios y de habilitación o avío.
8. Préstamos con garantía inmobiliaria.
9. Créditos documentarios (Cartas de Crédito).

Las anteriores operaciones de crédito deberán desarrollarse dentro del marco legal que señala la propia Ley de Instituciones de Crédito, en especial en el artículo 46, asimismo deberán atenderse siempre las disposiciones que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

También la normatividad de los bancos establece determinadas políticas para acotar las operaciones de crédito que realizan, con criterios particulares y que no son contrarias a las disposiciones reglamentarias.

Con objeto de ampliar el alcance sobre los conceptos y definiciones que les son relativos a las operaciones: activas de los bancos, en párrafos siguientes y en el orden en que fueron listadas, se proporciona la definición de cada una de las operaciones en cuestión:

1. Descuentos

Bajo esta figura jurídica citaré los tipos de operaciones más importantes o generalizados:

- **Descuento.**

Es una operación activa de crédito, mediante la cual en banco adquiere en propiedad un título de crédito no vencido (letra de cambio o pagaré), anticipando al cliente su valor, menos la comisión y los intereses respectivos entre la fecha de la transacción y la de vencimiento del documento.

Los documentos que se tomen deben provenir de operaciones de compra-venta de mercancías efectivamente realizadas y debidamente aceptados.

- **Descuentos con reserva de dominio o con constitución de prenda.**

Este tipo de crédito está principalmente orientado a financiar las ventas a plazo de los distribuidores autorizados de automóviles, camiones, maquinaria agrícola, motocicletas y otros.

Los documentos a descontar deben estar constituidos por la serie completa o por la parte insoluta, pudiendo permitirse a los distribuidores que conserven o negocien los primeros tres o seis que compongan la serie.

Deben venir acompañados con el contrato de compra-venta que celebre el distribuidor con su cliente, el cual puede ser con reserva de dominio, en cuyo caso el vendedor es el dueño de la unidad aunque con limitaciones; o bien con constitución de prenda, en cuyo caso el comprador es el dueño del bien vendido, pero constituye prenda en favor del distribuidor.

En ambos casos el distribuidor deberá constituir prenda a favor del banco, de todos los derechos derivados del contrato respectivo mediante la inserción de una cláusula que deben firmar tanto el comprador como el vendedor, con los dos párrafos siguientes:

“Manifiesta el vendedor, que en garantía de un crédito que le ha otorgado el banco, sus intereses, gastos y costas en caso de juicio, constituye en su favor prenda mercantil sobre los derechos que tiene derivados del citado contrato de compra-venta”.

“El suscrito comprador queda notificado de la constitución de la prenda y de que el banco está facultado para ejercitar, en su caso, los derechos que otorga este contrato al vendedor”.

El contrato de compra-venta deberá ser ratificado ante notario o corredor público y quedar inscrito en el Registro Público de Comercio del domicilio del Vendedor.

El contrato deberá contener una cláusula en la que se indique que el comprador no podrá enajenar, transferir, gravar o dar en prenda la unidad motivo del financiamiento, hasta que éste se encuentre totalmente liquidado.

También deberá entregar el distribuidor al banco, los originales de las facturas de los vehículos financiados.

Los intereses los cobrará el banco por anticipado.

El cliente podrá optar según lo convenga con el banco, por descontar estas operaciones, o por realizarlas dando los documentos en garantía colateral.

- **Desuento de crédito en libros.**

Por medio de este tipo de operaciones, se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas contablemente pero no documentadas con títulos de crédito. El financiamiento se efectúa mediante la cesión al banco de las notas de remisión, contrarrecibos o facturas, las que deben acompañarse de una letra de cambio sin aceptar girada por el cedente a favor del banco y a cargo del deudor, quien deberá manifestar por escrito su conformidad con el adeudo.

Los financiamientos se documentan mediante contrato de apertura de crédito debidamente formalizado y a plazos comúnmente no mayores de 360 días.

• Descuentos exportación

Este financiamiento está encaminado a satisfacer las necesidades crediticias de aquellas empresas que exporten mercancías o servicios técnicos al extranjero, bajo las condiciones que establece el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y pueden celebrarse conforme a los plazos del crédito que al efecto estipulen las partes, los cuales deben estar de acuerdo con las prácticas del mercado internacional.

Preferentemente la letra de cambio que gire el solicitante para documentar el crédito deberá estar aceptada por el importador extranjero. Sin embargo, podrán financiarse letras sin aceptar, siempre y cuando su vencimiento sea no mayor de 12 meses. Cada letra de cambio deberá contener la leyenda "sin protesto", anotada por el propio girador.

La letra de cambio no aceptada que necesariamente deba ser enviada al extranjero para su aceptación y cobro al vencimiento, deberá tener anexos los documentos originales de embarque, factura comercial, etc., los que en su caso se entregarán contra la aceptación o pago del documento. Cuando la letra de cambio se encuentre aceptada, deberá acompañarse de copias del conocimiento de embarque y de la factura comercial correspondiente, para evidenciar la exportación. En caso de que la letra de cambio no se encuentre aceptada y contenga la leyenda "sin protesto", deberá acompañarse de copias del conocimiento de embarque y de la factura comercial correspondiente, para evidenciar la exportación.

2. Préstamo directo, personal o quirografario.

El crédito personal no tiene más garantía que la firma del cliente, y es por eso que se denomina "quirografario". Evidentemente, el banco tendrá mucho cuidado que la persona (física o moral) que vaya a beneficiarse de un crédito quirografario, goce de excelente reputación, así como de cualidades de solvencia moral y económica. Cuando se otorga uno de estos créditos, la operación no se resume a la entrega del dinero, sino que éste es el típico crédito que se documenta con un pagaré suscrito por el cliente a favor del banco, en el que se obliga al pago con su firma, descansando el conjunto de la operación en la teoría general de los títulos de crédito. Por la misma flexibilidad de la figura, es posible que el banco exija de su cliente que presente la firma de un aval. Las características generales de este tipo de crédito son:

La cantidad concedida en préstamo, da origen a una obligación estrictamente personal sin garantía específica.

La forma en que se documenta la deuda es la suscripción de un pagaré por la cantidad prestada, en el que se consideran los intereses que causará el préstamo, y que se descontarán por adelantado al momento de entregar la cantidad al cliente.

El plazo máximo es de 180 días, renovables de la fecha de su otorgamiento original, una o más veces, hasta un plazo máximo de 360 días.

Debido a que no cuenta con una garantía específica, el destino de la cantidad obtenida en préstamo no puede controlarse estrictamente, es decir, el banco no puede verificar que el dinero se aplicó en lo que el cliente dijo que se aplicaría.

En virtud del corto plazo del crédito, su flexibilidad en cuanto a la forma de garantizar la deuda mediante la vía cambiaria, ya que los clientes a los que los bancos conceden el beneficio de este tipo de crédito son muy especiales, este pagaré no debe firmarse ante notario público, ni tampoco debe reunir otra formalidad institucional o legal fuera de las políticas internas que al efecto establezca cada institución y las facultades o poderes de quien suscribe.

3. Préstamo con garantía colateral

Se trata de operaciones documentadas en pagarés que suscribe el solicitante, en las que en apoyo de su liquidez y seguridad, se obtienen como garantía colateral los títulos de crédito de la cartera de los clientes del acreditado y cuando proceda deben acompañarse de los documentos provenientes de ventas en abonos, como son los contratos de compra-venta, facturas, etc.

La garantía colateral puede manejarse al cobro o en guarda, como sigue:

Al cobro.- Cuando el banco tramita el cobro de los documentos en colateral y su importe se aplica al pagaré suscrito, en este caso los documentos deben vencer antes del pagaré.

En guarda.- Cuando los documentos que integran la garantía colateral tienen vencimiento hasta de 30 días posteriores de la fecha de vencimiento del pagaré garantizado, y que rescata el acreditado liquidando el documento respectivo para encargarse él directamente de su cobro.

Esta última operación es la más común, ya que abate los costos de operación y elimina el manejo de volúmenes importantes de documentos al cobro; sin embargo, al no conocerse la bondad del papel en garantía, se presta a que éste no provenga de ventas efectivamente realizadas. Por ello, este tipo de operaciones debe celebrarse únicamente con clientes de comprobada solvencia moral y económica.

Existen las siguientes modalidades para operar préstamos con garantía colateral:

- **A distribuidores de automóviles, camiones, tractores y motocicletas.**

El distribuidor entregará en garantía colateral la serie completa o la parte insoluta de las letras de cambio o pagarés de su clientela, debidamente endosadas a favor del banco, los contratos de compra-venta con reserva de dominio o constitución de prenda, ratificados ante notario o corredor público e inscritos en el Registro Público de Comercio correspondiente al domicilio del distribuidor, así como las facturas de los vehículos financiados.

El distribuidor firmará pagarés mensuales a favor del banco, por las cantidades pactadas con éste como préstamo sobre la garantía, los cuales comúnmente se suscriben por un importe menor con objeto de que el respaldo de los documentos que se afectan establezcan implícitamente para el banco un margen a su favor.

Los vencimientos de los pagarés serán con anticipación al de los documentos gravados en colateral.

El distribuidor podrá rescatar los documentos entregados en garantía colateral, previa liquidación del pagaré suscrito, y realizar directamente su cobranza.

Los vencimientos se cobrarán al vencimiento sobre saldos insolutos.

Se podrán financiar hasta el 100% de la garantía colateral, pero en estos casos, los intereses de los pagarés suscritos se cobrarán por anticipado.

- **A distribuidores de línea blanca, muebles y artículos para el hogar.**

Este tipo de usuarios generalmente reciben créditos muy importantes de los fabricantes y armadores de las líneas que distribuyen y por consiguiente no tienen capacidad, o ésta está muy reducida para recibir financiamiento directo de los bancos.

Generalmente a estos usuarios los bancos los atienden mediante líneas de crédito que se estudian y establecen para los fabricantes, a fin de que sean dispuestas por sus distribuidores, mediante el aval de aquellos y con garantía colateral de la cartera de dichos distribuidores.

- **A industriales o comerciantes.**

El importe del préstamo comúnmente se establece por un porcentaje del valor de los documentos de la cartera de clientes, pactada como garantía colateral y sólo podrán financiarse letras de cambio o pagarés debidamente aceptados o suscritos, endosados al banco "valor en garantía" y con autorización expresa y por escrito del endosante para que, en caso de incumplimiento, el banco haga efectivo el colateral y aplique su importe al adeudo insoluto.

El vencimiento de los pagarés normalmente no deberá exceder de 360 días y deberán vencer un mes antes que los documentos recibidos por el banco en garantía colateral, cuando éstos se manejen "en guarda" y sean directamente cobrados por el acreditado.

4. Préstamos prendarios.

Este préstamo también es conocido como pignoraticio y se otorga con garantía real prendaria que constituye el solicitante a favor del banco, sobre mercancías que no sean perecederas o valores de renta fija y variable de fácil realización.

A diferencia del crédito quirografario, el prendario, como su denominación indica, es el que se otorga contra una garantía mueble. Cuando el crédito se solicita para adquirir un bien mueble, generalmente éste se constituirá como la garantía del préstamo. Cuando el dinero se solicita para cualquiera otra actividad, el bien mueble de garantía deberá ser ofrecido por el cliente, y seleccionado y aceptado por el banco. Sus características principales son:

Además del contrato, la deuda, al igual que el crédito quirografario, deberá documentarse en un pagaré.

El bien dado en garantía se constituirá en los términos que señale la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Si bien la prenda sobre bienes y valores se constituye en la forma prevista en la citada ley, bastará que se consignen los datos necesarios para identificar los bienes dados en garantía.

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

Se exceptúa de esta regla la prenda que se otorgue con motivo de préstamos concedidos para la adquisición de bienes de consumo duradero, la cual podrá constituirse entregando al banco la factura que acredite la propiedad sobre la cosa comprada, haciendo en ella la anotación respectiva.

Los créditos prendarios para la adquisición de bienes de consumo duradero, reúnen las siguientes características principales:

Los bienes adquiridos con el crédito, susceptibles de ser asegurados, deberán serlo y el beneficiario preferente será el banco acreditante.

El cliente tendrá en posesión el bien adquirido con el crédito, pero el contrato y su documentación deberán hacerse en forma que el bien quede afecto en prenda a favor del banco acreditante, hasta la liquidación del adeudo respectivo.

5. *Créditos simples o en cuenta corriente*

Se establecen mediante contrato de apertura de crédito, documento en el cual el banco se obliga a poner a disposición del cliente una determinada cantidad de dinero o bien contraer, durante ese tiempo una obligación a su nombre.

De acuerdo a las características del financiamiento que el cliente solicita al banco se conforman los términos del compromiso para ambas partes y su instrumentación podrá ir de lo sencillo a lo complejo, dependiendo de cada caso en particular.

En la apertura de crédito comúnmente se conviene lo siguiente:

- **Destino del préstamo.-** Puede quedar englobado en una consideración general como la siguiente: para el fomento de las actividades propias del objeto social del acreditado o bien en forma específica como podría ser: para la adquisición de tales bienes o derechos, o para el pago a pasivo a favor de determinado acreedor o acreedores o cualquier otro que justifique el que la solicitante promueva o consolide su actividad empresarial y que el banco esté de acuerdo en apoyar, apegándose a disposiciones reglamentarias o internas de la institución y sanas prácticas bancarias.
- **Garantías.-** Se pueden pactar o no garantías específicas, reales o personales.
- **Condiciones de hacer y no hacer.-** Bajo estos apartados se establecen obligaciones para el acreditado tales como: entregar periódicamente sus estados financieros, asegurar sus activos, mantener en forma directa o indirecta el control accionario de la acreditada, no gravar sus cuentas por cobrar e inventarios, no gravar ni enajenar sus activos fijos, mantener determinados índices financieros, en éstos comúnmente se pacta sobre las razones de liquidez, endeudamiento, cobertura de intereses y cobertura de servicio de deuda, así como otros que permitan al banco una adecuada administración del riesgo crediticio y vigilancia sobre el desempeño de su deudor.

En la apertura de crédito simple se pacta su importe a favor del deudor para que éste pueda operarlo hasta agotar la cantidad puesta a disposición, o bien cuando se agote el tiempo durante el cual existía obligación de ponerlo a su disposición, lo que suceda primero.

El contrato de apertura de crédito en cuenta corriente es aquél en virtud del cual el término permanece invariable, pero el acreditado conforme vaya haciendo uso del dinero puesto a su disposición podrá ir pagando con entregas parciales, en forma que nunca se agote el límite máximo del crédito; este sistema se denomina también "de saldos revolventes".

En ambos casos se pueden complementar los conceptos mencionados anteriormente con lo siguiente: en virtud de la apertura de crédito, el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición del cliente o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el cliente a restituir al banco las sumas de que disponga, o a cubrirle oportunamente el importe de las obligaciones que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

6. Préstamos con garantía de unidades industriales, agrícolas o ganaderas.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazos que se concede a industriales, agricultores o ganaderos el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa; inclusive consolidación de sus pasivos.

La garantía de estas operaciones debe ser la unidad industrial, agrícola o ganadera y específicamente las inversiones de carácter fijo, como son: terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc.

Para los bancos es política interna que forme parte de la garantía el inmueble donde está ubicada la empresa, ya sea propiedad del cliente o de una tercera persona que concurra como garante hipotecario.

Las garantías deberán ser en primer lugar y se podrán pactar otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad de terceros.

Tratándose de créditos a agricultores y ganaderos los pagos de capital e intereses deberán pactarse de acuerdo con el ciclo de productividad de la explotación acreditada; es decir, en las fechas de venta de cosecha o de ganado, según corresponda.

Se deben obtener del acreditado póliza de seguro o endoso de la misma a favor del banco asegurando contra riesgos normales las garantías del crédito, en su valor destructible. El seguro debe tomarse por todo el tiempo que dure el financiamiento.

Se documentarán en escritura pública la cual debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio en su caso, del lugar o lugares en donde estén ubicados los bienes gravados en garantía.

Los gastos notariales, de avalúo y de inscripción y cancelación en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, así como los del seguro, serán por cuenta del acreditado.

7. Créditos Refaccionarios y de habilitación o avío

Los créditos de habilitación o avío, y de refacción o refaccionario, son sistemas ideados específicamente como medios de apoyo y soporte a la producción, en los sectores industriales, comerciales y agropecuarios. La diferencia de calificar a un crédito como de habilitación o avío o refaccionario, radica en el destino que se le dé. Al igual que todos los contratos de crédito otorgados por los bancos, los de habilitación o avío y refaccionarios están comprendidos entre los clasificados en apertura de crédito.

Los créditos de habilitación o avío y refaccionarios son el caso más ilustrativo de que el crédito bancario debe estar básicamente dirigido a la promoción y fomento de las actividades productivas. Ambos si bien son agrupables bajo el mismo interés general de promoción a la producción, se diferencian en que:

- El importe del crédito de habilitación o avío se aplica preferentemente a la materia prima y al pago de la mano de obra directa, así como a todos los elementos que se relacionen de forma inmediata con el proceso productivo, y estén destinados a transformarse en manufactura.
- El importe del crédito refaccionario se otorga específicamente a la adquisición de maquinaria, equipo adicional para renovar o reponer y, en algunos casos, para ampliar o mejorar las instalaciones de la empresa; es decir, este crédito está destinado a adquirir bienes que no van a transformarse, sino a transformar las materias primas en productos terminados.

Estos dos tipos de contrato se celebran de la forma que el banco y el cliente acuerden; el acreditado podrá otorgar a la orden del banco pagarés que representen sus disposiciones, siempre que los plazos no sean posteriores al vencimiento del crédito y se haga constar en los documentos su procedencia como crédito original. Estos pagarés podrán endosarse y, en tal caso, el endosante responde solidariamente del pago cambiario. Este pagaré representará todos los derechos principales y accesorios del crédito propiamente dicho.

Los créditos de habilitación o avío y refaccionarios son preferenciales de acuerdo con las siguientes reglas: los créditos de habilitación o avío, debidamente registrados, se pagarán con preferencia a los créditos refaccionarios, y ambos, con preferencia a los hipotecarios inscritos con posterioridad.

Los contratos de crédito refaccionario y de habilitación o avío se sujetarán a las siguientes reglas:

Expresará el objeto de la operación, duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del mismo. Fijará, con precisión, los bienes que se afecten en garantía y se señalará los demás términos y condiciones.

Se consignará en contrato privado, que se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante el encargado del Registro Público; serán inscritos en el Registro de Gravamen que corresponda, según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de Comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluyan bienes inmuebles.

Surtirá efectos contra terceros desde la fecha y hora de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Se consignará según convenga a las partes y cualquiera que sea su monto, en escritura pública o en contrato privado; es este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante notario o corredor público, juez de primera instancia en funciones de notario, o ante el encargado del Registro Público correspondiente.

Sin más formalidades que las señaladas en el párrafo anterior, se podrá establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyen la garantía propia de estos créditos, o sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera.

Los bienes sobre los que se constituye la prenda, podrán quedar en poder del deudor, quien se constituye como depositario judicial.

El deudor podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder, conforme al propio contrato.

No excederá del 50% la parte de los créditos refaccionarios destinada a cubrir pasivos de orden fiscal. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá autorizar, en casos excepcionales, que se exceda de este límite.

8. Préstamos con garantía inmobiliaria

También conocido como crédito o préstamo hipotecario y se refiere al dinero que presta un banco contra la garantía de terrenos o construcciones.

Los créditos hipotecarios pueden otorgarse por cuatro razones, que son las que dan nombre a cada tipo de préstamo:

- * Adquisición de un bien inmueble.
- * Construcción de un bien inmueble.

* Terminación de la construcción de un bien inmueble.

* Ampliación o mejora de las edificaciones ya construidas de un bien inmueble.

Cualquiera que sea el tipo de crédito, la garantía otorgada será el bien que se vaya a adquirir, construir, terminar o remodelar, respectivamente.

Se documentan en aperturas de crédito simple y las principales características de este tipo de operaciones son:

El bien objeto de la garantía queda en poder del cliente y no del banco; no obstante garantizará el buen pago del crédito concedido.

De acuerdo al derecho común, sólo puede hipotecar el que puede enajenar, y sólo pueden ser hipotecados los bienes que pueden ser enajenados.

Para que la hipoteca sea efectiva ante terceros, debe registrarse en el Registro Público de la Propiedad, sección de gravámenes, y por ser un gravamen que se constituye voluntariamente por el propietario del inmueble, cae dentro de la clasificación legal de hipoteca voluntaria.

El contrato debe otorgarse ante notario público, en virtud de que el acto de registro debe ser públicamente atestiguado o fedatado.

El costo de las construcciones, el valor de las obras o de los bienes o el producto de las rentas o aprovechamiento, serán fijados por peritos que nombrará la institución acreedora.

Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados contra incendio por una cantidad que cuando menos cubra su valor destructible.

E. plazo de los préstamos no excederá de veinte años.

9. Crédito documentario (Carta de Crédito).

El intercambio de bienes y servicios ha existido desde que el hombre vive en sociedad, el comercio ha contribuido no sólo al intercambio de mercancía, también al de costumbres, idiomas, creencias y cultura en general, dando lugar a la globalización.

Actualmente no existe un solo país que sea autosuficiente, esta interdependencia genera la necesidad de tener métodos, medios e instrumentos ágiles y dinámicos que propicien el flujo eficiente de mercancías de una nación a otra.

Actualmente el comercio mundial se encuentra estructurado en bloques económicos:

- La Comunidad Económica Europea (CCE), la cual agrupa a los países más poderosos de Europa con la finalidad de eliminar las barreras arancelarias y facilitar el libre tránsito de mercancías entre estas naciones.
- La Cuenca del Pacífico, este bloque es muy importante. Está dominado por Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur (los Tigres de Oriente).
- El Tratado de Libre Comercio formado por México, Canadá y Estados Unidos. Este acuerdo tiene como objetivo principal la reducción de aranceles, hasta lograr su eliminación total, la eliminación de barreras proteccionistas y prácticas desleales de comercio (dumping).
- El Mercosur, integrado por países de sudamérica.

El derrumbe del bloque socialista en Europa del Este muestra la necesidad de apertura de mercados como única opción para realmente lograr un desarrollo económico.

El crédito documentario es la promesa condicional de pago que efectúa una institución de crédito (banco emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante, importador o comprador), ante otra persona (beneficiario, exportador o vendedor), normalmente por conducto de otra institución de crédito (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Las características del crédito documentario son las siguientes:

Es una operación bancaria.

Es un instrumento de pago, ya sea mediante un giro a la vista o una o varias aceptaciones bancarias, el vendedor recibirá el pago de la mercancía.

Es un contrato de apertura de crédito entre comprador-acreditado y el banco-acreditante, pero a favor de un tercero (beneficiario-vendedor), siendo dicho crédito por orden y cuenta del acreditado. El banco acreditante obra exclusivamente conforme a las instrucciones literales, proporcionadas por el acreditado comprador.

Participantes en los créditos comerciales

Los créditos comerciales por su naturaleza son contratos que se conforman generalmente de cuatro integrantes, que son:

1. Comprador (ordenante): Es la persona física o moral que acude a un banco al que le solicita la apertura de un crédito comercial a favor de su vendedor, para pagar sus compras en el mercado nacional o sus importaciones del mercado internacional.
2. Vendedor (beneficiario): Este participante puede estar ubicado dentro del territorio nacional o fuera del país. Es quien generalmente exige al comprador que le pague el importe de la venta con un crédito comercial a su favor, en los términos previamente pactados en un contrato de compra-venta o en una factura proforma o en un pedido.
3. Banco del comprador (banco emisor): Es el banco local del comprador u ordenante y es quien abre al comprador una carta de crédito de importación o doméstica, por medio de la cual se obliga a pagarle al vendedor en los términos fijados en dicho documento.

4. Banco del vendedor (banco corresponsal): Esta figura puede estar representada por el área de créditos comerciales del banco local en la ciudad en la que también tiene su domicilio el comprador u ordenante o en el interior de la República, así como por una sucursal o agencia del referido banco en el extranjero, que reciba una carta de crédito para notificar y/o confirmar al beneficiario. Sin embargo, en operaciones internacionales,
5. Con frecuencia el banco del vendedor es un banco extranjero con el cual el banco local tiene relaciones de corresponsalía.

El objetivo del crédito comercial es que una institución bancaria garantice al vendedor el pago de un bien por cuenta de un comprador, contra la presentación de documentos que prueben el embarque de dicho bien en el extranjero o en el propio país hacia su destino final.

Las modalidades de los créditos comerciales de importación y domésticos que pueden establecerse, son las que se indican a continuación:

Sin refinanciamiento.

Son aquellos que al ser dispuestos por el beneficiario, tienen que ser liquidados por el ordenante de la carta de crédito a la presentación de la documentación de embarque requerida.

Con refinanciamiento.

Son aquellos que el beneficiario cobra en efectivo y que el ordenante liquida al banco emisor mediante la suscripción de un pagaré quirografario, con préstamo de habilitación o avío, con préstamo refaccionario, con crédito simple, etc.

Disponibles.

Bajo este esquema, las cartas de crédito pueden ser cobradas o dispuestas por el beneficiario en diversas formas:

a) Pagos por anticipado:

El beneficiario cobra generalmente contra la presentación de un recibo o una letra de cambio.

b) Pagos a la vista:

El beneficiario debe presentar los documentos al banco corresponsal, el cual según instrucciones establecidas en el crédito comercial, procederá a efectuar el pago; o bien, solicitará los recursos al banco emisor para posteriormente reembolsarlos al beneficiario.

c) Contra aceptación o pago diferido:

El vendedor le concede plazo al comprador para pagarlo; de tal suerte que, cuando el primero presenta los documentos de embarque al banco corresponsal, éste no le paga sino que acepta letras por cuenta y orden del banco emisor, para liquidarlas al vencimiento del plazo otorgado por el vendedor. En ambos casos, el plazo máximo de pago será de 180 días.

Irrevocables:

Significa que los créditos comerciales no pueden ser modificados ni cancelados, a menos que previamente todas las partes del contrato acepten las modificaciones o la cancelación.

Confirmados:

Esta modalidad consiste en que el banco corresponsal se compromete por cuenta del banco emisor a pagarle al beneficiario, contra el cumplimiento estrictos de los términos de la carta de crédito.

Notificados:

Este término se utiliza cuando el banco corresponsal sólo se obliga a solicitar los recursos al banco emisor, y al recibirlos los reembolsa al beneficiario.

Revolventes o reinstalables:

Esta modalidad implica que el importe de la carta de crédito puede utilizarse varias veces, circunstancia que obliga al banco emisor a establecer controles para impedir que las reinstalaciones se acumulen y excedan el importe originalmente estipulado.

Los embarques deberán sujetarse al pago del importados; requisito indispensable para reinstalar el crédito en la misma proporción que el pago efectuado.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

No revolventes:

Es cuando la operación de la carta de crédito concluye una vez que ésta se negocia.

Transferibles:

Los requisitos que debe cumplir un crédito comercial transferible son:

Debe ser calificado textualmente "transferible". No se aceptan otros términos o conceptos sinónimos.

El primer beneficiario puede exigir al banco encargado de efectuar el pago o la aceptación, que haga el crédito disponible total o parcialmente a segundos beneficiarios.

El banco transferente que confirme o no el crédito, sólo tiene obligación de efectuar la transferencia dentro de los límites en la forma expresamente consentidos por el mismo.

Las comisiones y gastos bancarios derivados de las transferencias, deberán ser cubiertos por el primer beneficiario.

El crédito podrá ser transferido una sola vez.

Se pueden transferir por separado fracciones de un crédito simple que:

No excedan en total el valor del mismo; no estén prohibidos los embarques parciales; y el conjunto de tales operaciones se considere que constituye una sola transferencia del crédito.

Intransferibles:

El solo hecho de no indicar la palabra transferible en el cuerpo del crédito comercial, hace que se considere dicha operación como no transferible, de manera que el primer beneficiario no puede ceder sus derechos sobre esta operación.

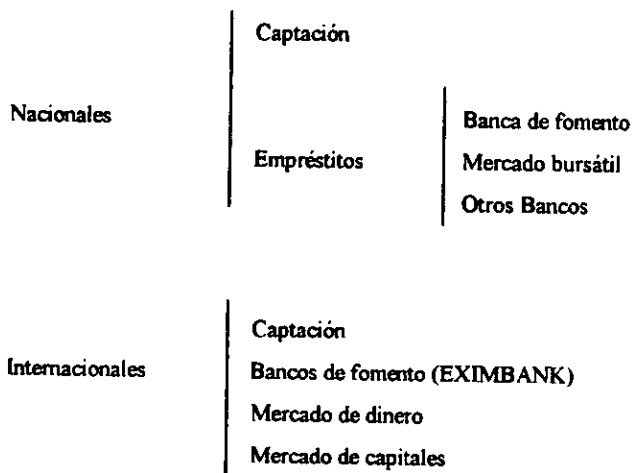
Moneda:

Los créditos comerciales de importación o de exportación podrán operarse en moneda nacional o en otras divisas.

Fondeo

Es la entrega de los recursos al cliente por créditos aprobados, sean propios o redescontados. Una vez concluida la instrumentación del crédito, se dará efecto a la acreditación o fondeo de los recursos, no importando su origen.

Las fuentes de fondeo de los bancos comerciales son las siguientes:



El banco deberá obtener fuentes de fondeo idóneas para las operaciones activas que realice, con objeto de poder ofrecer a su cliente tasas de interés atractivas y en condiciones de mercado.

Administración

Es un grave error pensar que una vez otorgado el financiamiento termina la labor del operador de crédito. Todo crédito debe ser objeto de la más cuidadosa vigilancia hasta su liquidación.

Se debe visitar a la empresa o cliente deudor tantas veces como sea necesario, a efecto de comprobar que el crédito otorgado se destinó a los fines pactados. También hay que estar alerta sobre la situación de las garantías, así como del cumplimiento de las condiciones pactadas como se dio el crédito.

Dado lo importante de detectar oportunamente aquellas situaciones que podían dificultar la recuperación de un crédito, se debe aplicar especial cuidado sobre los siguientes aspectos:

Falta de ética del cliente en sus tratos comerciales.

La existencia de problemas personales (enfermedades, dificultades matrimoniales, vicios).

Deficiencias en su administración.

Situaciones adversas no provocadas por el deudor, como pudieran ser: baja en las ventas por haber salido al mercado un nuevo producto; política agresiva o desleal de ventas por parte de competidores, modificaciones legales, etc.

Inadecuada planeación financiera, o sea financiamiento canalizado a un renglón que no es el adecuado y conveniente.

Por lo que se refiere a una administración deficiente, una forma de detectarla es mediante visitas periódicas al cliente, durante las cuales es posible observar si existen los siguientes factores negativos:

- Deficiente planeación o ausencia de ella.
- Carencia de capital de trabajo y pasivos elevados.

- Producción deficiente.
- Inversión excesiva en activos y la existencia de activos obsoletos.
- Falta de controles (administrativos, de producción, de ventas, etc.).
- Malas políticas de crédito y cobranzas.
- Fuertes retiros de efectivo.
- Malas relaciones obrero-patronales.
- Un inadecuado sistema de información, etc.

Recuperación

La recuperación constituye el último eslabón del proceso crediticio y puede ser:

- a) Normal al vencimiento,
- b) Anticipada, por existir suficientes elementos que alerten a un posible incumplimiento o a la existencia de un riesgo inminente y,
- c) Forzada, por incumplimiento de pago (cartera vencida).

Lo que debe procurar el funcionario es detectar oportunamente el peligro de posibilidad de no pago, situación que no es difícil si ha vigilado el destino del crédito y se ha mantenido en contacto con su cliente, en cuyo caso debe actuar de la manera más rápida posible, pero con el criterio que en cada caso se justifique.

De existir el peligro de cartera vencida, por incapacidad del cliente para pagar, habrá que evaluar las causas y las posibles soluciones. En algunos casos el problema puede estar provocado por circunstancias que no necesariamente anuncien peligro, ni demuestren mala fe por parte del acreditado.

Cuando la cartera vencida tenga más tiempo del razonable, pueden justificarse soluciones como reestructura, consolidación, renovación, garantías adicionales, o hasta la acción jurídica. Pero para cada caso y para cada tipo de crédito los caminos a seguir son diferentes.

CAPÍTULO VI

MARCO CONCEPTUAL DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO

El cliente

El análisis de crédito es un proceso que utiliza un conjunto de conocimientos y técnicas, que tienen como primer objetivo el conocimiento integral del cliente, es decir, los aspectos cualitativos y cuantitativos que lo conforman, dichos aspectos, citados de manera general son los siguientes: administrativos, de mercado, de producción y financieros; incluyendo dentro de cada uno lo referente al ambiente interno y externo que los conforma.

La información que debe obtenerse tiene la finalidad de conocer al cliente, a su negocio y a la industria en la que se desarrolla. A continuación se hará mención de los aspectos más importantes dentro de cada rubro:

- El conocimiento del cliente a través de su estructura accionaria para identificar quién tiene el control; y con qué porcentaje de acciones, las características de cada serie de acciones en cuanto a derecho de voto, dividendos, etc.; el órgano administrativo que toma las decisiones y controla la operación, puede estar representado por un Consejo de Administración o por un Administrador Único; las relaciones que guarda con otras empresas, es decir si pertenece a un grupo, si tiene compañías asociadas, si es subsidiaria o controladora; los antecedentes crediticios que tenga con: instituciones de crédito, organizaciones auxiliares de crédito, casas de bolsa, etc.
- El conocimiento del negocio que desarrolla se refiere a indicadores tales como: giro, actividad principal y los bienes o servicios que produce (se debe investigar si lo antes mencionado contribuye al logro de los objetivos del cliente). Las empresas que producen artículos de primera necesidad y cuyos precios están regulados por la Secretaría de Comercio, deben estudiarse previendo las posibles consecuencias de este control; las que producen ciertos productos alimenticios, y las que prestan algún servicio público como transportes, son ejemplo típico de estas situaciones; debe tenerse presente que el precio de tales bienes, no será fijado por la oferta y la demanda, sino por las autoridades competentes.

Es conveniente conocer si se venden o fabrican productos duraderos o no, la calidad reconocida de éstos, la amplitud de las líneas, la frecuencia de reposición, así como los artículos o servicios que generan la proporción más grande de utilidades.

Los principales clientes y proveedores así como la composición ventas/costo. Estos conceptos se encuentran íntimamente ligados debido a que tanto el costo como el precio de ventas puede estar sujeto a las alianzas estratégicas que tenga el solicitante con sus clientes y/o proveedores; de existir éstas, es muy importante saber en qué términos fue establecida y con qué finalidad.

Una evaluación formal de las actividades de mercadeo de los solicitantes de crédito, incluye el análisis de sus procesos de planeación y control. Toda empresa que pretenda estar aceptablemente administrada, debe conocer al menos los siguientes aspectos de su estrategia de comercialización:

¿Cuál es la situación actual?

¿Por qué?

¿A dónde se desea llegar?

¿Qué caminos se deben tomar?

Responder a estas preguntas implica definir objetivos o metas en cada uno de los siguientes aspectos:

- * Ventas o ingresos.
- * Niveles de costos y utilidades.
- * Calidad de los productos.
- * Segmentos de mercado.
- * Necesidades a satisfacer, etc.

Los procesos productivos/tecnológicos deben estudiarse abarcando indicadores como: tipo y procedencia de la maquinaria, tipo de materia prima y país de procedencia así como las normas nacionales e internacionales a las que debe sujetarse, las regulaciones de seguridad ambiental a las que debe apearse de acuerdo al tipo de bien que produzca.

- Conocer la industria implica hablar del tamaño del mercado bajo la premisa de que en casi todos los giros de actividad, es difícil que a un solo negocio le resulte atractivo o posible atender a todos los segmentos del mercado, es básico que las empresas tengan una definición precisa de sus mercados-objetivo o mercados-meta. Es comprensible que, por ejemplo, a una firma elaboradora de alimentos no le sea posible vender comida para lactantes, adultos, ancianos, vegetarianos, personas a dieta, cierto tipo de enfermos, etc. y deba decidir hacia qué segmentos se orienta.

El conocimiento de la competencia es indispensable para decidir las estrategias de mercadeo. En algunos giros las luchas por los mercados se convierten en virtuales "guerras" en las que se utilizan toda clase de métodos legales y a veces no estrictamente apegados a derecho, que exigen una gran dinámica y mejoras constantes en las decisiones de comercialización. Este estudio incluye una idea razonable y precisa del crecimiento y participación real en el mercado, así como las expectativas de crecimiento del mismo.

Destino del crédito

Es de gran importancia saber perfectamente el uso que el cliente dará a los recursos que solicita. La identificación del destino conduce a la identificación de los riesgos.

Los usos que pueden darse a los recursos otorgados por los bancos son:

1. Créditos para liquidez al capital de trabajo.

Es para necesidades eventuales de caja que conllevan a la contratación de crédito por periodos cortos, los cuales cubren desfasamientos de la cobranza o el nivel de efectivo y caja, para enfrentar gastos, pago a proveedores, impuestos y otros.

2. Crédito; para requerimientos estacionales o cíclicos.

Son propios de aquellas actividades en las que se distingue un periodo de acopio de materia prima o artículos que van a ser procesados y vendidos en otro periodo posterior.

Una empresa comercializadora que entre sus líneas tenga, por ejemplo, artículos de regalo debe organizarse para establecer sus pedidos en los meses de julio y agosto para disponer de la mercancía a principios de noviembre y exhibirla en sus apartadores y difundirlo en catálogos y anuncios de modo que para la venta de temporada de diciembre pueda cumplir con su mayor desplazamiento.

Para una empresa industrial podríamos dar como ejemplo aquella que sea proveedor de la comercializadora anteriormente mencionada, la que necesitará financiar la materia prima y gastos de fabricación para ir creciendo su nivel de inventarios de forma que puedan satisfacer la programación de entregas a sus clientes, que se llevarán a cabo principalmente en noviembre y algunos resurtidos fuera de compromisos en diciembre.

Otras actividades marcadamente cíclicas se observan en las empresas dedicadas al beneficio del café, molienda de trigo, industria azucarera, etc.

3. Créditos para capital de trabajo permanente

Este tipo de financiamiento se requiere cuando la empresa realizó inversiones en activo fijo y por ende incrementa su capacidad de producción así como porque las condiciones del mercado le imponen dar mayor crédito a sus clientes. Estos dos elementos pueden constituir la causa conjunta o separadamente; un tercer elemento también puede estar representado por el crédito que reciba la empresa de sus proveedores.

Para poder evaluar el capital de trabajo permanente es necesario determinar el ciclo económico de la empresa.

4. Créditos para equipamiento

Estos financiamientos deben estipularse a mediano o largo plazos, conforme se determine por los flujos de operación esperados y que como consecuencia de nuevas adquisiciones de maquinaria y equipo deberán reflejar un incremento.

Es común que para equipo de importación se pueda acceder financiamiento a tasas blandas fondeado por instituciones dedicadas al fomento de la exportación de bienes de capital. En México la institución que tiene dicha finalidad es el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

5. Créditos para consolidación de pasivo

En ocasiones el crecimiento de una empresa es financiado inadecuadamente con créditos a corto plazo, práctica generalizada en aquellas empresas que no están bien administradas o en otras que, por la fuerza económica que las identifica en el mercado, por sí mismas o por el grupo al que pertenecen, tienen la costumbre de concentrar la mayor parte de su financiamiento en el corto plazo. Situación que mantienen por conveniencia al pactar tasas bajas que cotizan con varias instituciones interesadas en colocar y mantener su participación. Estos síntomas son atribuibles a condiciones de mercado en el que la oferta de crédito está por arriba de su demanda.

Como se puede observar en lo antes expuesto, el exceso de financiamiento a corto plazo puede obedecer a deficiencias o estrategias que, dependiendo del momento del mercado, entre otras cosas, en ocasiones se presenta como un imperativo para apartar su amortización a mediano o largo plazos y conforme proceda de acuerdo a los flujos que genere la persona acreditada.

Una práctica sana de financiamiento es que las deudas deben amortizarse en los plazos y bajo las condiciones que resulten propias de la capacidad de pago del deudor, principio que recoge nuestra legislación en el artículo 65 de la Ley de Instituciones de Crédito.

Análisis de riesgo

Los créditos, durante su periodo de pago, están expuestos a factores de riesgo producidos por cambios en la conducta del cliente, problemas financieros que durante ese tiempo puede tener la empresa y cambios a nivel macroeconómico que condicionen de alguna manera el comportamiento de negocio. Deteniendo entender como riesgo la posibilidad de la irrecuperabilidad de un crédito, el cual suele asociarse a la incertidumbre. En términos generales los tipos de riesgos se pueden clasificar en:

Externos: Económicos, políticos, sociales, electorales, climatológicos, internacionales, etc.

Internos: Administrativos/directivos, financieros, laborales, mercados/competencia, operaciones, producción, concentración de clientes y/o proveedores, obsolescencia de tecnología, etc.

El análisis de las 5 C's del crédito, que se explican enseguida, es una herramienta que auxilia en la identificación del riesgo crediticio, a través de la revisión y cuestionamiento de los factores que intervienen en la determinación de la probabilidad de recuperación del crédito, elaborando para tal efecto un documento que integre dicho análisis y al cual se le conoce como *estudio de crédito o memorandum de crédito*.

Dentro del estudio de crédito se deben informar los principales riesgos identificados tanto internos como externos e indicar si la empresa tiene mucho, poco o ningún control sobre los mismos, o si lo puede minimizar de alguna manera. No es buena práctica tratar de omitir o disfrazar los riesgos identificados por temor a que el cliente o prospecto sea rechazado; es mucho más confiable el estudio que incluye tanto puntos positivos como negativos, ya que es la base para la toma de decisiones por parte de las personas u organismos facultados para aprobar alguna solicitud.

Las 5 C's a las que se hace referencia son:

- Identificación de la **CONDUCTA** del cliente.
- Determinación de la **CAPACIDAD DE PAGO** del cliente.
- Medición de la **CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO** o estructura financiera del cliente.
- Identificación de **CONDICIONES MACROECONÓMICAS** que afecten al cliente.
- Valuación adecuada del **COLATERAL** establecido.

Conducta o Carácter

El análisis de la conducta de los clientes está dirigido a la sensibilización de la confianza que se le puede tener, considerando su experiencia con instituciones financieras, proveedores (terceros en general) y su capacidad administrativa y empresarial, los aspectos a evaluar son:

EXPERIENCIA CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Historial crediticio, a través de él se corrobora lo que la empresa manifestó en la solicitud del crédito acerca del cumplimiento de sus compromisos, reestructuras de financiamientos, retrasos y/o incumplimiento de las amortizaciones. Cabe aclarar que no sólo es importante saber qué pasó, sino bajo qué circunstancias, cómo reaccionaron las personas responsables de estos asuntos dentro de la empresa y qué cauce tomaron las cosas.

EXPERIENCIA CON PROVEEDORES Y TERCEROS EN GENERAL.

Este punto se enfoca en las referencias de las personas (físicas o morales) con las que tienen tratos comerciales, en cuanto a: el tipo de relación que guardan, la solvencia moral y económica con la que cumple sus compromisos y posible existencia de demandas (si se presenta el caso deberá investigarse quién es el demandante, la razón y el estado actual del caso). También es importante investigar su relación con el fisco, la información que debe buscarse es en relación con las auditorías a las que haya sido sometido, el resultado de las mismas, los juicios contenciosos anteriores o actuales, embargos, etc.

CAPACIDAD EMPRESARIAL Y ADMINISTRATIVA

Para evaluar este rubro es necesario contar con la siguiente información:

- Experiencia en la industria en que se desarrolla.
- El desempeño histórico que ha tenido la empresa en cuanto al enfrentamiento y solución de problemas y la administración del crecimiento oportuno y adecuado.
- Tipo de organización: centralizada o descentralizada, dependencia de una sola persona o de un equipo competente, institucional o familiar.

- Planeación estratégica y planes de contingencia.
- Existencia de un sistema de presupuestos, es decir, que abarque planeación y control presupuestal.
- Existencia de sistemas de información.
- Calidad de la información que procesan y sobre la cual se toman decisiones.

Capacidad de pago

Con este análisis se pretende tener la mayor certeza posible acerca de la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo suficientes para cubrir sus compromisos futuros. La medición de esta capacidad debe ser tanto histórica como proyectada.

Para el otorgamiento de financiamientos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros y la situación económica de la empresa. Los montos, plazos, regímenes de amortización, y en su caso, periodos de gracia de los financiamientos, deberán tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible.

Para poder llevar a cabo el análisis de la capacidad de pago tanto histórica como proyectada es necesario obtener e interpretar el flujo de efectivo, éste muestra los movimientos de efectivo pronosticados para un periodo de tiempo futuro, es decir, es dinámico. Al igual que el estado de cambios en la situación financiera, trata de contestar preguntas como ¿De dónde vienen los recursos? ¿A dónde fueron?. Las diferencias entre estos estados son las siguientes:

Estado	Movimientos que refleja	Lapso que comprende	Ubicación en el tiempo
De flujo de efectivo o presupuesto de caja	Únicamente de efectivo	Variable	Proyectado
De cambios en la situación financiera	Efectivo y otros activos	Generalmente de un año	Histórico

La capacidad de pago proyectada es la habilidad que tiene la empresa para generar flujos de efectivo suficientes en el futuro para cumplir con sus compromisos. El estudio de dicha capacidad determina la calidad de la fuente de pago primaria y alterna.

La fuente de pago primaria constituye la fuente esperada de pago, la cual generalmente estará ligada al destino del crédito, los tipos de fuente primaria son:

Flujo de efectivo generado por la operación productiva.

Venta de activos fijos.

Conversión estacional de cuentas por cobrar y/o inventarios.

Refinanciamiento de otros créditos.

La fuente alterna de pago es a la que se recurre cuando la fuente de pago primaria no está disponible o no es suficiente.

El estado de flujo de efectivo muestra únicamente los movimientos que involucren efectivo, omitiendo orígenes y aplicaciones de recursos en especie; y en el estado de cambios en la situación financiera se considera origen: los aumentos de pasivo y de capital, y las disminuciones en el activo; y como aplicación: las disminuciones en el pasivo y el capital, y los aumentos en los activos.

La capacidad de pago histórica se analiza a partir del estado de cambios en la situación financiera, con la finalidad de descubrir cómo fue que se originaron los recursos, de qué manera fueron empleados, identificar tendencias significativas tales como: crecimiento en ventas, disminución de márgenes, incremento no justificado en capital de trabajo, etc., verificar que exista congruencia entre la naturaleza del negocio, el ciclo de operación, el tipo de crédito solicitado y emitir opiniones y juicios de aspectos relevantes del análisis que tengan implicaciones sobre la decisión de crédito.

De acuerdo con el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (Boletín B-12), el estado de cambios en la situación financiera tiene como objetivo proporcionar información relevante y condensada relativa a un periodo determinado, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros para:

1. Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.
2. Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
3. Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
4. Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el periodo.

En el Apéndice I del Boletín B-12 se encuentran las consideraciones hechas por la Comisión de Principios respecto al enfoque escogido para la elaboración del estado de cambios en la situación financiera, que de manera textual dice lo siguiente:

"... En la elaboración de este Boletín, la Comisión puso especial atención en el análisis de la alternativa de requerir un estado de flujo de efectivo o un estado de cambios en la situación financiera".

"Aún cuando la información proporcionada por ambos estados es válida, las bases de su preparación y su significado pueden ser en algunas ocasiones diferentes, debido, entre algunos aspectos, al derivado del reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera".

"En términos generales, cuando la información financiera se presenta en pesos nominales (baja inflación), el cambio en las partidas monetarias del balance general equivale al flujo de efectivo generado o invertido en dichas partidas".

"Sin embargo cuando la inflación es significativa y a la luz del tercer documento de adecuaciones al Boletín B-10 que requiere la expresión de los estados financieros en pesos de un mismo poder adquisitivo, el cambio en pesos constantes de las partidas monetarias del balance involucra, además del flujo de efectivo, la erosión o beneficio que la inflación (efecto monetario) provocó en el efecto generado o invertido en dichas partidas. En consecuencia el cambio en las partidas monetarias pasa de representar un flujo de efectivo al de generación o uso de recursos en pesos constantes".

“Aún cuando esta Comisión reconoce plenamente al valor agregado que tiene la información proporcionada por el estado de flujo de efectivo, optó por requerir la presentación de un estado que reflejara los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, debidamente agrupados, resultantes, en su mayoría, de la comparación de los balances inicial y final expresados en pesos de poder adquisitivo a la fecha de éste último y su impacto final en el crecimiento o decremento en el efectivo e inversiones temporales”.

“Además de las razones señaladas anteriormente, esta decisión se basó también en el hecho de que, en un ambiente inflacionario en que se requiere la reexpresión de la información financiera, la elaboración de un estado de cambios en la situación financiera resulta más práctica que la preparación de un estado de flujo de efectivo. En estas circunstancias, un estado de flujo tendría que revelar el flujo de efectivo, expresado en pesos de poder adquisitivo de la fecha del balance, de las diferentes partidas monetarias presentadas y, por separado, el efecto monetario derivado de éstos.”

Capacidad de endeudamiento o Capital.

El análisis y evaluación de este rubro tiene como objetivo medir la solidez de la estructura financiera de la empresa y evaluar la congruencia de la misma con los recursos solicitados. Para poder alcanzar estos objetivos se utiliza como herramienta el índice de apalancamiento.

Al hablar de “estructura financiera”, “independencia financiera”, “apalancamiento financiero” o “nivel de endeudamiento”, se hace referencia a la inversión tanto de accionistas como de acreedores.

El apalancamiento no es otra cosa que la razón pasivo total al activo total; aunque la presentación es diferente, también se estudia la estructura financiera si se hacen las comparaciones que expresan las siguientes fórmulas:

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Pasivo total}} \qquad \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}} \qquad \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activos totales}}$$

El riesgo financiero implica el uso de una mayor o menor cantidad de deuda, es decir, de un mayor o menor grado de apalancamiento.

A continuación se ilustrará el concepto de apalancamiento y rendimiento sobre el capital propio con un ejemplo:

Compañía X, S.A. de C.V. (apalancamiento 0.0)			
		Pasivo	0
		Capital contable	100
Total de activo	<u>100</u>	Total pasivo y capital contable	<u>100</u>

Compañía X, S.A. de C.V. (apalancamiento 0.5)			
		Pasivo	50
		Capital contable	50
Total de activo	<u>100</u>	Total pasivo y capital contable	<u>100</u>

Compañía Z, S.A. de C.V. (apalancamiento 0.75)			
		Pasivo	75
		Capital contable	25
Total de activo	<u>100</u>	Total pasivo y capital contable	<u>100</u>

Premisas:

1. La tasa de rendimiento sobre el activo, en tres situaciones distintas de la economía fueron como sigue: mala 10%, regular 30% y buena 60%.
2. La tasa de interés sobre el pasivo incurrido 50%.
3. Tasa de impuesto sobre la renta 34% y de PTU 10%.

Compañía X, S.A. de C.V. (factor de apalancamiento 0.0)			
	Situación económica		
	mala	regular	buena
Utilidad antes de impuestos y gastos financieros	10.0	30.0	60.0
Intereses	0.0	0.0	0.0
Utilidad antes de impuestos	10.0	30.0	60.0
ISR y PTU	4.4	13.2	26.4
Utilidad neta	5.6	16.8	33.6
Rendimiento s/capital propio	5.60%	16.80%	33.60%

Compañía Y, S.A. de C.V. (factor de apalancamiento 0.5)			
	Situación económica		
	mala	regular	buena
Utilidad antes de impuestos y gastos financieros	10	30.0	60.0
Intereses	25	25.0	25.0
Utilidad antes de impuestos	(15)	5.0	35.0
ISR y PTU	0	2.2	15.4
Utilidad neta	(15)	2.8	19.6
Rendimiento s/capital propio	-30.00%	5.60%	39.20%

Compañía Z, S.A. de C.V. (factor de apalancamiento 0.75)			
	Situación económica		
	mala	regular	bueno
Utilidad antes de impuestos y gastos financieros	10.0	30.0	60.0
Intereses	37.5	37.5	37.5
Utilidad antes de impuestos	(27.5)	(7.5)	22.5
ISR y PTU	0.0	0.0	9.9
Utilidad neta	(27.5)	(7.5)	12.6
Rendimiento s/capital propio	-27.50%	-7.50%	12.60%

Del ejemplo anterior se concluye que cuando el % de rendimiento sobre el activo es superior al % de interés sobre la deuda, un alto grado de endeudamiento ocasiona un mejor rendimiento sobre el capital propio, pero este rendimiento se vuelve más sensible a las variaciones en las utilidades de la empresa, por lo que cambios leves tendrían efecto amplificado en el rendimiento sobre el capital propio.

No existe una regla infalible que indique cuál debe ser la estructura financiera de un negocio en particular. Se deben ponderar diversos elementos como el riesgo que se está dispuesto a correr, el rendimiento y el costo del capital propio y ajeno, etc.

Suele decirse que un negocio debe endeudarse hasta el punto en el que contratar más pasivos le significaría una utilidad marginal igual a su costo marginal, es decir, hasta el punto en el que el endeudarse más ya no le represente una mayor utilidad. Pero esta afirmación ignora el riesgo, la disponibilidad de recursos en el medio y factores de mercado. Todo esto conduce a un enfoque analítico particularizado que reconozca que en algunos giros, las empresas operan con menos deuda que en otros, y que pese a todas las dificultades de análisis, existen entre otros los siguientes factores que deben considerarse al evaluar la estructura financiera de cada empresa:

1. Tasa de crecimiento esperado de las utilidades.
2. Crecimiento de las ventas.
3. Rendimiento en relación con la competencia.
4. Actitud de los dueños hacia el riesgo y el control de la empresa.
5. Necesidades de inversión determinadas por el giro de actividad y las modalidades de operación.

Condiciones del entorno o macro

El objetivo que se persigue con el estudio de las condiciones del entorno es el conocimiento de las perspectivas económicas, entendimiento de la industria y de la competencia y, la ubicación del posicionamiento de la empresa dentro de su industria. Los puntos a tratar son los siguientes:

• INDUSTRIA

-Expectativa sectorial. En cuanto al tamaño, ritmo de crecimiento, estacionalidad, grado de competencia, marco legal regulatorio, rentabilidad de la industria, mercado laboral y tecnología.

-Factores que definen al negocio exitoso. Diferenciación del producto/servicio por precio, calidad, diseño, imagen, conveniencia, etc., estructura de costos adecuada, etc.

-Factores de riesgo. Nuevos competidores, cambios en la tecnología, productos sustitutos, cambios en el marco legal regulatorio.

EMPRESA

-Ventajas competitivas. Marca reconocida, canales de distribución, economías de escala, estructura de costos, posicionamiento en la industria, ubicación geográfica, etc.

-Desventajas competitivas. Recursos financieros limitados, estructura de costos elevados, canales de distribución inadecuados, ubicación geográfica desfavorable, etc.

Colateral o Garantía

Al hablar de la capacidad de pago de las empresas se hizo mención de las fuentes de pago. La fuente de pago alterna se refiere al colateral, es decir, si la situación de la empresa, con el paso del tiempo se enfrenta a problemas que le impidan cumplir sus compromisos, el Banco debe tener otra "alternativa" de cobro.

La actividad crediticia no sólo determina cómo, por qué y a quién otorgar un préstamo, sino que exige que una vez hecha la operación se compruebe el destino del financiamiento, ya que todo crédito debe ser objeto de la más cuidadosa vigilancia hasta su liquidación.

Si bien la premisa en todo crédito es la existencia de los suficientes medios de pago generados por el acreditado, cuando existen garantías, hay que evaluar qué recursos pueden provenir de ellas para lograr la recuperación del crédito.

Al establecer las posibles garantías del crédito se debe buscar que éstas no dependan de la fuente primaria de pago, de lo contrario, la cobertura de riesgo que se pretende obtener quedaría anulada al presentarse algún problema que dificultara a la fuente primaria el pago del crédito.

Las garantías pueden ser diversas; sin embargo, para efectos prácticos se clasifican como sigue:

- Atendiendo a su naturaleza:
 - * Garantías personales.
 - * Garantías reales.

- Algunas modalidades de garantías personales aceptadas por los usos bancarios:
 - * Contrato fianza.
 - * Carta garantía.
 - * Stand by.

- Atendiendo a requisitos legales y económicos:
 - * Exigidas por la ley.
 - * Convencionales.

Garantías personales

Tratándose de relaciones crediticias, estas garantías consisten en la obligación que toman una o varias personas físicas o morales, ajenas al convenio original, para cubrir el posible incumplimiento del acreditado (deudor). La garantía personal tiene dos modalidades:

Aval. Mediante éste se garantiza en todo o en parte el pago de un título de crédito o de la obligación convenida en una letra de cambio, pagaré o cheque.

Pueden ser avales las personas físicas o morales que tengan bienes suficientes en patrimonio para responder con ellos, ante el posible incumplimiento del obligado.

Fianza. Es un contrato por el cual una persona física o moral se compromete con el acreedor a pagar por el deudor, si éste no lo hace.

Garantías reales

Esta garantía está representada por el valor de un objeto determinado o determinable. La garantía real es el gravamen que impone un propietario, o un legítimo representante de éste, sobre un objeto específico. Los bienes gravados pueden ser muebles, inmuebles o derechos sobre bienes representados en documentos.

Cuando la garantía se establece sobre un bien mueble, se trata de una prenda, cuando el gravamen recae sobre un inmueble, la instrumentación de la garantía se hace a través de un contrato de hipoteca. Existe una tercera modalidad, para garantizar con gravamen real las obligaciones derivadas de contratos crediticios. Se trata de la garantía fiduciaria, que se formaliza mediante la entrega de bienes muebles, inmuebles o derechos a un fiduciario, para garantizar una obligación propia o de tercera persona.

Tratándose de garantías reales, los bienes gravados deben ampararse con seguro, ya que su pérdida o menoscabo lesionaría, en caso de incumplimiento del deudor, los intereses del acreedor.

Algunas modalidades de garantías personales aceptadas por los usos bancarios.

Contrato fianza

Se utiliza para garantizar preferentemente descuentos mercantiles. Puede ser suscrita por persona física o moral y debe especificarse la cantidad garantizada.

Carta garantía

Es el compromiso que adquiere una empresa radicada en el extranjero, de cubrir al banco el capital, intereses y gastos relacionados con créditos otorgados a una filial o subsidiaria de aquella, radicada en territorio nacional, en caso de que ésta incurriera en el incumplimiento de sus obligaciones.

Stand-by

Se trata de un compromiso estructurado en forma de garantía, ofrecida a la institución de crédito por algún banco extranjero, para cubrir posibles incumplimientos de deudores. Se instrumenta generalmente a través de un crédito comercial que especifica duración y monto de la garantía o mediante simple carta debidamente firmada por el o los funcionarios del banco garante, que tenga facultades suficientes para obligar a la institución que representan.

Garantías exigidas por ley o naturales del crédito.

- **Habilitación o avío:** Bienes que se adquieran con el importe del crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.
- **Refaccionario:** Bienes que se adquieran con el importe del préstamo, así como los productos o frutos futuros, o ya obtenidos por la empresa a cuyo favor se destine el crédito.
- **Prendario:** La mercancía o los títulos de crédito que la representen. Valores de renta fija o variable.
- **Crédito simple con garantía hipotecaria:** Terrenos, casas o edificios urbanos, gravados con hipoteca; destinados para habitación o explotación comercial.

Garantías convencionales o adicionales

Son todas aquellas garantías reales o personales, que las partes, en una relación crediticia, convienen como apoyos no exigidos por la ley para la operación específica.

El banco debe estimar la vida útil del activo a que constituye la garantía y asegurarse que el crédito venza antes que el activo se vuelva obsoleto, es decir, el valor de éste debe mantenerse o aumentar, pero de ninguna manera disminuir. Un error en este punto podría llevar a la incobrabilidad. La forma de evitar el deterioro del valor de la garantía es imponiendo ciertas obligaciones de hacer o no hacer, dependiendo del caso. Por ejemplo, tratándose de maquinaria ésta deberá estar asegurada y con el mantenimiento que requiera.

El valor del colateral es su valor de liquidación; esto es, el efectivo obtenido en caso de tener que venderse en el peor momento, bajo las peores condiciones y con los gastos por liquidación más altos. Si el dueño original del activo no puede utilizar el activo de manera exitosa, el nuevo comprador solicitará obviamente un descuento importante.

Calificación del riesgo a priori.

El resultado del análisis de crédito debe ser concluyente respecto a la evaluación del riesgo que le corresponde. Todo crédito implica un riesgo, ya que en cualquiera de los términos y condiciones que en él se pacte le es natural la entrega de un capital al deudor, quien queda obligado a reembolsárselo a su acreedor adicionando los accesorios que se hayan estipulado y éstos eventos son posteriores; por lo tanto, expuestos a que sucedan o no.

La expresión codificada de la evaluación de riesgo constituye un lenguaje práctico de uso generalizado a nivel internacional para particularizar el caso de cada sujeto y/o las transacciones financieras que realiza en el mercado de dinero y capitales, de ahí que para tal propósito es imprescindible establecer una matriz que clasifique y vincule en un orden numérico o alfanumérico e inclusive con otros signos, los diferentes elementos que identifican al sujeto y/o sus transacciones, de modo tal que la calificación que se otorgue le represente al usuario de ésta, la menor o mayor confianza para la recuperación del capital expuesto y sus accesorios por la vía del pago.

El riesgo del emisor (sujeto) y/o sus transacciones en mercados desarrollados ha dado origen al surgimiento de las sociedades calificadoras que constituyen un servicio basado en la credibilidad que respaldan en su prestigio y capacidad profesional en la evaluación de riesgo.

Dentro de las Instituciones con prestigio internacional se encuentra: Standard & Poor's, S.A. de C.V., Duff & Phelps de México, S.A. de C.V., Dictaminadora de Valores, S.A. de C.V. y Clasificadora de Riesgos, S.A. de C.V.. Para ilustrar el tema de este apartado, en líneas siguientes se menciona la escala empleada por: CAVAL, Duff & Phelps, DICTA y CLASE.

Categoría de calificación de la emisión de corto plazos^(*)

CAVAL	DUFF & PHELPS	DICTA	CLASE	DEFINICIÓN DE CALIFICACIÓN
mx A - 1+	DPm 1 +	R1	CR -1+	Su probabilidad de pago es sobresaliente.
mx A - 1	DPm 1	R2	CR -1	Su probabilidad de pago oportuno es muy alta.
mx A - 2	DPm 1-	R3	CR -2	Su probabilidad de pago oportuno es satisfactoria.
mx A - 3	DPm2	R4	CR -3	Las emisiones calificadas bajo este rubro cuentan con probabilidad razonable de pago oportuno, pero ésta podría verse afectada por condiciones cambiantes o adversidades de corto plazo.
mx B	DPm3	R5	CR -4	Esta calificación se asigna a las emisiones con dudosa probabilidad de pago.
mx C	DPm4	R6	D	Esta calificación se asigna a las emisiones con la mayor probabilidad de incumplimiento de pago.
mx D	DPm5	R7	D	Se califica en este rubro el papel comercial cuyos emisores no proporcionan información válida y representativa por el periodo mínimo exigido o durante la vigencia de la emisión.
Otra categoría de calificación			CRP	Clasificación de riesgo privada no disponible al público inversionista solicitada para hacer una colocación privada u otros efectos.

(*) Información obtenida de Casa de Bolsa Bancomer

Categoría de calificación de la emisión de mediano y largo plazos^(*)

CAVAL	DUFF & PHELPS	DICTA	CLASE	DEFINICIÓN DE CALIFICACIÓN
mxAA/\nmxAA+	mAAA	M1	CRG AAA	Las emisiones calificadas dentro de esta categoría son las que se considera tienen una sobresaliente probabilidad de pago.
mxAA mxA+	mAA+ mAA	M2	AA	Las emisiones calificadas en esta categoría son las que se considera tienen muy alta probabilidad de pago.
mxA mxBBB+	mAA- mA+mA	M3	A	Son las que se considera que tienen una satisfactoria probabilidad de pago.
mxBBB+ mxBBB	mA- mBBB+ mBBB mBBB-	M4	BBB+ BBB BBB-	Son las que se considera tienen una razonable probabilidad de pago. Si bien en condiciones normales sus parámetros muestran una adecuada protección, éstos podrían verse afectados por adversidades a la macroeconomía o por circunstancias cambiantes.
mxBB+ mxBB	mBB+ mBB mBB- mCCC	M5	BB B C	Son aquellas cuya probabilidad de pago en el mediano y largo plazos es altamente vulnerable a circunstancias cambiantes. Las emisoras calificadas dentro de esta categoría tienen una dudosa probabilidad de pago.
mxB+mxB mxCCC mxCC mxD	mDD mDD	M6 M7	D D	Son las que tienen mayor probabilidad de incumplimiento de pago. Son aquellas cuyos emisores no proporcionan información válida y representativa por el periodo mínimo exigido o durante la vigencia de la emisión.

También existen estas calificaciones por parte de las Instituciones dedicadas a la vigilancia del sistema financiero como es el caso de la CNBV que a través de sus facultades tiene implementado un método para la calificación de cartera de bancos mismo que en sus finalidades incluye la creación de reservas de incobrabilidad.

^(*) Información obtenida de Casa de Bolsa Bancomer

En las actividades de un banco destaca por su trascendencia la intermediación, de la que se habló en el Capítulo II "Función y Justificación de la Banca", y dentro de ésta al igual que una columna vertebral, se encuentra el otorgamiento de crédito.

Un banco, para atender a su clientela en materia crediticia, realiza una función continua en la que se cumplen los tres primeros pasos del proceso crediticio, esto es la promoción, el análisis y la aprobación, en las que debe ser proactivo para que el servicio de crédito cumpla con los requisitos de oportunidad, calidad, cantidad y precio, por lo que el estudio es una gestión continua y en el mismo se requiere la calificación de riesgo a un prospecto que podrá o no constituir en el futuro parte de su cartera. En esta consideración nos basamos para entender que cada institución ha desarrollado métodos de calificación de riesgo diferentes al reglamentario que tiene establecido la CNBV.

Congruente con los puntos expuestos en el análisis del riesgo debe establecerse la matriz para su calificación en la que se debe diferenciar los elementos considerados en detalle, esto es que la línea que defina uno de otro punto debe ser clara, lo más objetiva posible y contundente, en las premisas para su formulación se establece lo siguiente:

1. Se establece una escala numérica del 1 al 5.
2. A mayor calificación mayor riesgo.
3. La honorabilidad o solvencia moral del sujeto de crédito es un requisito de existencia por lo que la asignación de un dígito mayor que 1 hace inaceptable el riesgo.
4. En los conceptos a calificar el que resulte con el dígito mayor es el que prevalece, esto es que sobre éste se define la calificación.
5. Los elementos de juicio de cada indicativo a calificar deben ser suficientes y estar expresados en evidencia documental, inclusive aquellos que se obtengan de terceros en los que sólo por excepción y dependiendo de las consideraciones del caso, se podrá actuar con base en un señalamiento sustentado en forma general por "fuente fidedigna".

Con los puntos anteriores la matriz propuesta se expresa de la forma siguiente:

	1	2	3	4	5
CONDUCTA					
Experiencia crediticia con la Institución.	Pago conforme a lo pactado.	Pago que registra un atraso durante el año anterior.	Pago que registra 2 atrasos durante el año anterior.	Pago que registra 3 atrasos durante el año anterior.	Pago que registra más de tres atrasos durante el año anterior.
Experiencia crediticia con terceros.	Excelente.	Muy buena.	Buena.	Regular.	Mala.
Perfil de la administración.	Con reconocido prestigio. Resultados excelentes. Con visión al cambio.	Con reconocido prestigio. Resultados buenos. Con visión a cambios importantes.	Con reconocido prestigio. Resultados satisfactorios. Con visión a algunos cambios.	Con reconocido prestigio. Resultados inconsistentes. Con visión limitada al cambio.	Sin reconocido prestigio. Resultados deficientes. Sin visión al cambio.
CAPACIDAD DE PAGO					
Histórica.	Crecimiento sostenido e importante en sus ventas. Crecimiento del flujo. Margen de utilidad superior al de su industria.	Crecimiento sostenido en sus ventas. Crecimiento del flujo. Margen de utilidad superior al de su industria.	Crecimiento en ventas y margen de utilidad igual o ligeramente inferior al promedio de su industria.	Decremento continuo en ventas y margen de utilidad. Flujo de efectivo negativo.	Utilidad en operación negativa. Duda grave sobre el negocio en marcha.
Proyectada.	Fuente primaria de pago muy sólida. Fácil acceso a financiamiento nacional y extranjero. Califica para solicitar un mínimo de garantías.	Fuente primaria de pago sólida. Acceso a financiamiento nacional y extranjero. Califica para solicitar garantías menores al estándar.	Fuente primaria de pago satisfactoria. Acceso a financiamiento nacional. Califica para solicitar garantías estándar.	Fuente primaria de pago deficiente. Poco probable el acceso a financiamientos. El nivel de las garantías actuales es insuficiente para cubrir el riesgo.	Fuente primaria de pago inaceptable. Sin acceso a otros financiamientos. La posibilidad de recuperación por la liquidación de garantías es limitada.

	1	2	3	4	5
CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO					
Liquidez.	Liquidez superior al promedio de su industria. Ciclo de operación muy eficiente.	Liquidez superior al promedio de su industria. Ciclo de operación eficiente.	Liquidez comparable al promedio de su industria. Ciclo de operación satisfactorio.	Liquidez inferior al promedio de su industria. Ciclo de operación inconsistente.	Liquidez muy inferior al promedio de su industria. Ciclo de operación deficiente.
Apalancamiento.	Índice de apalancamiento muy inferior al promedio de su industria.	Índice de apalancamiento inferior al promedio de su industria.	Índice de apalancamiento comparable al promedio de su industria.	Índice de apalancamiento superior al promedio de su industria.	Índice de apalancamiento insostenible.
CONDICIONES MACRO					
Posición de la empresa en el mercado.	Líder.	Participación importante en el mercado.	Buena aceptación de sus productos en el mercado.	Participación en el mercado reducida. Dependencia de los proveedores.	Pérdida de mercado. Relación débil con sus clientes y proveedores.
Condiciones de la industria.	Bien establecida. Muy poca sensibilidad a recesiones.	Bien establecida. Poca sensibilidad a recesiones.	Con estacionalidad, pronósticos favorables en el corto plazo. Sensibilidad a recesiones.	Con marcada estacionalidad, pronósticos poco favorables. Sensibilidad a recesiones.	Problemas serios en la industria con escasa o nula posibilidad de recuperación.
COLATERAL					
Garantías reales.	Para todo tipo de créditos con un mínimo de garantías.	Con garantías estándar y de fácil realización. El aforo mínimo recomendable debiera ser de 1.0 a 1.	Con garantías estándar y aforo recomendable de 1.5 a 1.0 por la posible dificultad de su realización.	La situación financiera del cliente requiere aumentar garantías a los créditos actuales.	La única posibilidad de recuperar al menos parte de la deuda a través de la liquidación de garantías.
Garantías personales.	La solvencia económica de los avales es importante sin depender de la empresa.	Poca dependencia de los avales de la situación financiera de la empresa.	Dependencia económica de los avales sobre la situación financiera de la empresa.	Deterioro de la solvencia económica de los avales y dificultad para solventar sus compromisos.	Las garantías personales son limitadas o no existe posibilidad de acceder a ellas.

Identificación de riesgos clave.

Éstos surgen del sujeto y/o su entorno y se determinan en forma casuística.

Los múltiples aspectos que deben considerarse en una transacción dan inicio con los elementos existentes, con la proyección que en forma razonada puede hacerse de éstos y el escenario definible por las fuerzas y debilidades que incidan a través del tiempo.

Las debilidades que no pueden ser cubiertas con una fortaleza se convierten en amenaza.

Un riesgo clave puede aparecer en la administración de la empresa, los bienes y productos que ofrece al mercado, por tecnología, por disposiciones reglamentarias, por productos sustitutos, por preferencias del mercado, conflictos laborales, competencia desleal, etc.

En la identificación es necesario dimensionar la importancia relativa, la posibilidad y tiempo en que suceda este evento.

Cuando un riesgo clave es identificado, si no existe una atenuante al mismo, la transacción debe conceptualizarse como de alto riesgo y en consecuencia inaceptable.

Si el riesgo clave se visualiza como latente y con mitigantes, éstos últimos deben materializarse en la estructuración del crédito, incluyendo una serie de estipulaciones que permitan una adecuada administración del riesgo, a través de las cuales se obtiene un soporte para influir en las actividades y desempeño del deudor con objeto de que éste cumpla con sus obligaciones de pago.

Con objeto de identificar cómo pueden repercutir estos riesgos en el análisis que nos ocupa, respecto a la probabilidad de ocurrencia y el impacto que tendrían en la situación financiera el cliente, a continuación se muestra una matriz en donde se evalúan las variables antes mencionadas:

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA

		PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	
		Bajo	Alto
IMPACTO	Bajo	Deseable	Aceptable
	Alto	Aceptable	Inaceptable

Estructuración del crédito.

La estructuración del crédito es la etapa en la que se recogen los resultados obtenidos por el análisis de riesgo, calificación del riesgo a priori e identificación de riesgos clave; ya que ésta tiene la finalidad de proteger y mejorar el riesgo asumido al establecer las condiciones que faciliten el cobro por la vía del pago voluntario y oportuno del cliente.

Para determinar el conjunto de requisitos y cláusulas por tipo de préstamo que deberán contener los contratos, el Banco deberá estudiar, negociar y proponer los siguientes aspectos:

- Destino.
- Importe: Al analizar la solicitud del cliente, sus aspectos financieros y no financieros, el Banco tiene los elementos suficientes para determinar si los recursos solicitados son los necesarios, es decir no son excesivos como para incrementar el riesgo al estar por encima de la capacidad de pago de cliente, ni mínimos como para que no le produzcan los beneficios que requiere.
- Tasa de interés competitiva con el mercado y adecuada para el nivel de riesgo.
- Participación del cliente aportando un porcentaje de la inversión (cuando sea el caso).
- Forma de instrumentación de acuerdo con las leyes que apliquen al caso.

- Forma y plazo de disposición.
- Plazo de pago. A mayor plazo mayor riesgo; el plazo se determina al conocer el tiempo que requiere el cliente para obtener los beneficios esperados y liquidación del crédito, pero cuidando que éste no exceda de tal forma que incremente el riesgo anormalmente.
- Forma de pago, congruente con la generación de flujos de efectivo del cliente.
- Garantías.
- Tipo de moneda y fuente de fondeo. Es necesario evaluar el riesgo cambiario en caso de tratarse de moneda extranjera.

Como resultado del análisis del riesgo y las negociaciones con el cliente, el Banco deberá establecer ciertos términos y condiciones en los contratos, es decir las obligaciones de hacer y no hacer. Antes de ser seleccionados es esencial comprender el objetivo detrás de ellos, ya que su finalidad es comunicar las expectativas comunes entre el Banco y el cliente con respecto a la actuación de ambos. Los principales objetivos de los términos y condiciones son:

1. Materializar los riesgos clave identificados.
2. Proteger los intereses del Banco en caso de que el cliente no alcance los objetivos de actuación planteados en sus proyecciones, de modo tal que el pago del crédito otorgado se vea afectado.
3. Indicar las sanciones que se aplicarán en caso de incumplimiento del contrato.

La selección de los términos y condiciones debe ir en función a las características de cada caso, pero en general son los siguientes:

- Entrega de estados financieros.
- Índices máximos de apalancamiento, mínimos de liquidez y otros que el caso amerite.

- Restricciones en el decreto de dividendos.
- Restricciones sobre gravámenes adicionales a los activos.
- Limitantes en la compra o venta de activos.
- Cláusulas de litigación.
- Cláusulas de causas de vencimiento anticipado.

Fijación del precio.

Para estar en posibilidades de determinar un precio apropiado al crédito, es importante entender cuáles son los ingresos y costos asociados con el crédito correspondiente:

I N G R E S O S

- * Intereses cobrados (tasa de interés activa).
- * Comisiones.

C O S T O S

- * Costo de fondeo y del FOBAPROA(Φ). Representa el costo en que incurre la tesorería del Banco para obtener los recursos que requiere.
- * Costo de originación del crédito. Tiempo invertido en promoción, estudio crediticio, y demás costos administrativos.
- * Costo del servicio del crédito (monitoreo, cobranza). En la medida en que el cliente obtenga una calificación mayor, el riesgo por incumplimiento es mayor.
- * Costos indirectos asociados. Costos generados por las áreas de soporte que intervengan en la operación.
- * Pérdidas esperadas por incumplimiento.

La diferencia entre los ingresos y costos derivados del otorgamiento del crédito, debe ser positiva y suficiente para lograr la rentabilidad objetivo. El margen de ganancia sobre el capital invertido es un aspecto fundamental que debe estar considerado al momento de la fijación del precio.

NOTA(Φ):

A partir de 1986 todas las instituciones de crédito han hecho aportaciones al FONAPRE (Fondo de Apoyo Preventivo), hoy FOBAPROA. El monto de dicha aportación se modificó el 31 de enero de 1990 por medio de la Circular Telefax 3/90 que Banco de México dirigió a todas las instituciones de banca múltiple.

Las aportaciones deberán ser el equivalente que resulte de aplicar la duodécima parte del tres al millar al saldo promedio diario mensual de los pasivos en moneda nacional considerados como captación, para efectos del régimen de inversión aplicable a la banca múltiple.

La ratificación del decreto que dio origen al FONAPRE hoy FOBAPROA, se publica anualmente en el diario oficial, dada la necesidad de seguir protegiendo los pasivos bancarios en beneficio de los ahorradores. El último aviso se publicó el 26 de diciembre de 1997.

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DEL RIESGO

La evaluación de riesgo que debe formularse sobre todas y cada una de las solicitudes de crédito por parte de los bancos, y en términos amplios por toda aquella entidad en cuyas actividades se encuentre el otorgar crédito; permite clarificar y distinguir aquellas operaciones que resultan aceptables de las que no, esto en función de las conclusiones que se obtengan de los diferentes elementos de juicio con base en los cuales se determine que el crédito va a ser recuperado o cubierto por su vía natural que es el pago del principal y accesorios conforme a lo pactado entre el acreditante y el acreditado. Se otorga un préstamo sólo cuando se está convencido de que el acreditado lo podrá pagar en los términos acordados.

De conformidad y por lo que se entiende a sanas prácticas en el oficio de otorgar crédito, se debe ponderar como el aspecto de mayor relevancia "la seguridad en su recuperación" que se le atribuye a una operación. Debemos entender como sanas prácticas la validez de los adecuados criterios adoptados en la actividad bancaria que provienen de las experiencias que se han dado en las áreas de actuación, de las cuales podemos mencionar: los criterios prudenciales; evitar la concentración de riesgos; apoyar operaciones productivas y no las especulativas; otorgar los créditos de acuerdo a la viabilidad de los proyectos; no otorgar crédito si no hay coparticipación en el riesgo, entre muchos más.

La seguridad nace del conocimiento para establecer una relación de confianza que es en ambos conceptos la acepción del vocablo "crédito" y es entonces que el primer requisito de la seguridad lo constituye la evidencia de la solvencia moral y económica del deudor.

En los mercados más evolucionados el precio del crédito (interés y comisiones) se determina en función del mayor o menor riesgo, de donde se puede inferir que éste como tal, es parte la operación, aunque también le concierne un límite, ya que ningún precio puede resarcir la suerte el principal en caso de pérdida.

Bajo el mismo enfoque, todo aspecto identificado que no se puede predeterminar de acuerdo a la situación actual y previsible de los acreditados, eleva el riesgo de la operación porque dicho elemento constituye una contingencia o porque está sujeto a eventos de mayor incertidumbre. Ante esta situación es importante que el prestador asuma una actitud de prudencia y evite especular configurando cuadros de optimismo irracional.

Los diferentes elementos ordenados en el proceso de análisis y estudio de un crédito se vinculan y dan coherencia a las características de éste para determinar su importe, plazo, tasa de interés, destino, forma de disposición y pago, amén de considerar las garantías que le sean propias al crédito o con objeto de minimizar el nivel de riesgo las que se pacten por conceptuar que dentro de los factores de riesgo exista alguno que pueda presentarse e incidir desfavorablemente en la vida del crédito y en su liquidación oportuna, práctica que se ha hecho común en nuestros días. Cabe asentar que la falta de análisis no se suple con garantías ni que la sola garantía es razón suficiente para otorgar un crédito.

Continuando con el proceso crediticio, después de haber dado cumplimiento a lo que dicta el Marco Conceptual de Análisis que se estudió en el capítulo anterior, dentro del que se encuentra la elaboración del respectivo "Estudio de Crédito" cuya responsabilidad se le atribuye al funcionario de la unidad de negocios que atiende al cliente, y antes de someter la solicitud de crédito para su aprobación ante los funcionarios u organismos facultados para tal efecto, corresponde ahora evaluar el riesgo por una área diferente al que propone la operación obteniendo de ella un documento conocido como "DICTAMEN" de lo cual se trata el siguiente tema:

"DICTAMEN DE CRÉDITO"

Definición:

"Es el documento formal que emite el Área de Crédito basándose para ello en el Estudio de Crédito así como en los elementos de juicio proporcionados por la unidad de negocios, que contiene la Opinión Independiente de Crédito relativo a la naturaleza, alcance y evaluación realizada sobre una solicitud de crédito."

La importancia de la Opinión de Crédito es el coadyuvar a la resolución de una solicitud de crédito, aspecto que se considera fundamental para su aprobación, ya que a través de ésta se exterioriza el resultado de la evaluación al riesgo de un sujeto de crédito, de tal modo que además de sugerir un camino de actuación (aprobar la operación, condicionarla, o su declinación) se pueden proponer diferentes soluciones a los requerimientos de un cliente o la manera en que se pudiera estructurar dicha solicitud con objeto de hacerla viable.

La Opinión Independiente de Crédito que emiten las áreas de Crédito acerca de las solicitudes de financiamiento, es una parte fundamental dentro del proceso crediticio, ya que tienen como fundamento esencial desarrollar un sano equilibrio entre el riesgo analizado y la calidad de los activos (cartera) de las Instituciones Financieras, así como garantizar una operación eficiente y un rendimiento atractivo a sus accionistas.

Cabe mencionar que no existe un modelo específico de opinión, ya que cada solicitante de crédito representa un riesgo diferente ya sea por su conducta, situación financiera, entorno económico, mercado, tipo de crédito y garantías, entre otros aspectos.

La Opinión de Crédito debe ser emitida por una área "Autónoma" a la que propone la operación conocida en el medio financiero como el "Área de Crédito", por lo que el funcionario de esta área es responsable de que en la opinión se exprese en forma clara y precisa el riesgo que se está asumiendo en la operación.

El funcionario de crédito debe ser una persona con amplios conocimientos en la materia y una adecuada comprensión de la solicitud en estudio, el cual para estar en condiciones de emitir su opinión en forma objetiva y profesional debe reunir los elementos de juicio suficientes que le permitan obtener con certeza razonable la convicción de:

- 1.- La autenticidad de los hechos y fenómenos que afectan a la entidad o sujeto solicitante de crédito.
- 2.- En la correcta aplicación de las herramientas que sirvieron para elaborar el "Estudio de Crédito".

La actividad del área de Crédito no se limita exclusivamente al análisis de solicitudes de crédito, su labor inicia otorgando el nivel de asesoría que requieran las áreas de negocios o de

promoción, para reforzar la correcta interpretación de los riesgos que implican las solicitudes así como determinar la estructuración más adecuada acorde a dicho riesgo, sin embargo, las áreas de crédito pueden intervenir en la etapa de análisis si el funcionario de línea o promoción opta por solicitar su asesoría, función que se desempeña como un valor agregado al asunto en estudio, en virtud de que el funcionario de crédito es un especialista respaldado en una trayectoria sobre la materia, con experiencias institucionales valiosas y conocedor a través de su formación académica y vivencias de las disposiciones normativas, oficiales e internas de la institución, así como de las sanas prácticas bancarias y criterios prudenciales.

La función de asesoría por parte del área de Crédito implica un alto nivel de comunicación con las áreas de promoción y se ve reflejado en la calidad de los Estudios de Crédito y sus anexos.

Principios del Dictamen de Crédito

- a) Oportuno** La elaboración del dictamen y la sanción de la solicitud cumplen con los tiempos de respuesta establecidos, debiendo ser un periodo corto en días (de 2 a 5 días hábiles). El funcionario de crédito está convencido que la oportunidad en la respuesta a un cliente es parte fundamental del servicio que se requiere para que la operación sea competitiva ante otras instituciones financieras.

- b) Claro** Debe facilitar la comprensión del riesgo en que se está incurriendo, justificando en su caso, cuando existe una percepción distinta al área que propone el crédito.
No repite elementos que ya han sido desarrollados en el Memorándum de Crédito.

- c) Concreto** Transmite las ideas en párrafos cortos, directos e hilados entre sí, incluyendo solamente la información y argumentos relevantes para sustentar la Opinión Independiente.

- d) Explicativo** Determina los preceptos que justifican la Opinión.

- e) **Convincente** El funcionario de crédito está convencido de la solicitud que está apoyando; por lo que concluye emitiendo su opinión sustentada en hechos relevantes y en las conclusiones que se desprenden de la evaluación.
- f) **Real** Se basa en elementos de juicio reales y no en apreciaciones subjetivas.
- g) **Propositivo** Proponer la mejor forma para asumir el riesgo de crédito, buscando un equilibrio entre la calidad de la cartera y el riesgo que se asume en las solicitud de crédito en estudio.
- h) **Con Criterio** Tiene una visión flexible cuando el riesgo, la normatividad de los bancos y las sanas prácticas bancarias lo permiten y la solicitud lo requiere.
- i) **Responsable** Comparte la responsabilidad del riesgo asumido en la operación, ya que se emite por funcionarios autorizados y con conocimientos en la materia para evaluar el riesgo.
- j) **Resolutorio** El dictamen es el documento final previo a la fase de autorización junto con el memorándum de crédito, ya que son los elementos fundamentales para la toma de decisiones por parte de los funcionarios facultados para tal efecto.

El dictamen de crédito identifica los Riesgos Clave en los que existe una percepción distinta o no fueron observados en el “Estudio de Crédito”, estableciendo la Calificación de Riesgo a priori para cada una de las 5 C’s de crédito y en forma global. Es de recordar que dicha calificación difiere a lo reglamentado por la CNBV, ya que cada Institución ha desarrollado su propio método de calificación. En caso de que sea necesario y conveniente de acuerdo a la solicitud de crédito, dentro del dictamen se podrá recomendar, condicionar, rechazar o retirar la operación en análisis.

El Dictamen no duplica el “Estudio de Crédito” en ninguna de sus partes, es una evaluación del riesgo crediticio que presenta una solicitud de crédito para lo cual se toma como base el propio “Estudio de Crédito”, sus anexos y demás elementos de juicio con los que pudiera contar el área de crédito (estadísticas financieras fuente, actas de asamblea, informe anual, proyecciones financieras elaboradas por el cliente con sus bases y supuestos en su caso, etc.).

Tanto el contenido del dictamen como sus principios deben tener su fundamento en las Normas y Políticas que establecen el Manual de Crédito de cada Institución, por tal motivo existen diferentes tipos de dictamen en cuanto a forma y extensión. El dictamen al que nos referimos en el presente estudio debe tener una extensión máxima de una hoja.

Por la obligación moral y profesional que tiene el funcionario de crédito de informar veraz e imparcialmente a las personas facultadas quienes deberán aprobar las solicitudes de crédito, estará obligado a emitir su dictamen sin importar las circunstancias, pues si llevó a cabo su trabajo de evaluación del riesgo y existieron problemas o aspectos que no fueron solucionados a su satisfacción, los deberá indicar claramente, así como el efecto que tuvieron en la opinión.

Si en la opinión anterior el funcionario de crédito condicionó la aprobación o propuso un rechazo de la operación y la decisión de los organismos facultados fue coincidente, se deberá mencionar en el nuevo dictamen si se dio cumplimiento a dichas condiciones y si aún son válidas, y en caso de que ya no existan los hechos que dieron origen a estas aseveraciones también se deberán de indicar en forma sintetizada.

Contenido del Dictamen de Crédito

Identificación de la solicitud de crédito

Se deberá responder la siguiente pregunta:

¿Cuál es la empresa y la solicitud que se está dictaminando?

Esto se identifica en la parte superior del dictamen a través del llenado de los siguientes conceptos:

Grupo:

Acreditado:

Tipo de Solicitud:

Fecha de recepción del Estudio de Crédito:

Importe:

Calificación de Riesgo a priori

Se deberá definir cuál es la calificación de riesgo asignada a la empresa o cliente en estudio para cada una de las 5 C's y en forma global, tanto por parte de la Unidad de Negocios que atiende al cliente conocida como Área de Promoción y por el Área de Crédito, pudiéndose identificar de la siguiente forma:

	<i>PROMOCIÓN</i>	<i>CRÉDITO</i>
CONDUCTA		
CAPACIDAD DE PAGO		
CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO		
CONDICIONES MACROECONÓMICAS		
COLATERAL		
<i>CALIFICACIÓN GLOBAL</i>		

En caso de que las calificaciones asignadas por las áreas de análisis a un mismo concepto sean diferentes, se deberán determinar y explicar en la sección de Alcance y Fundamentos las causas por las que existen dichas diferencias, ya que en dicho evento, la calificación definitiva será determinada por las personas facultadas u organismos facultados para aprobar la solicitud de crédito.

La Calificación de Riesgo definitiva, deberá quedar identificada en la Solicitud de Crédito, la cual se conoce cuando se somete la operación para su autorización.

Si durante el periodo de vigencia del crédito que se trate se llegara a presentar alguna situación que afecte a la empresa o a su mercado en el que participa, la calificación asignada previamente podrá ser modificada a efecto de tener una evaluación de riesgo actualizada, y tomar en su caso decisiones oportunas para una adecuada recuperación del crédito.

Alcance y Fundamentos

En esta sección se busca determinar el alcance del dictamen así como sus fundamentos, que tienen como propósito aclarar o incorporar los Riesgos Clave de la solicitud. Algunos de los éstos ya fueron planteados en el "Estudio de Crédito" o con base en información adicional se identifican e integran en el dictamen.

Cuando el Estudio de Crédito establece los Riesgos Claves del Crédito acordes a la opinión del área de Crédito, se tendrán éstos por evaluados sin tener la necesidad de justificar el porqué.

Asimismo, cuando el área de Crédito identifica Riesgos Claves que no los contempla el Estudio de Crédito, pero que pueden incidir en el riesgos que presenta la solicitud, se deberá:

- a) Identificar claramente el o los riesgos no percibidos en el Estudio de Crédito.
- b) Plantear las CAUSAS por las que se considera que el o los riesgos inciden en la solicitud.
- c) Establecer la forma en que impacta(n) en la solicitud.
- d) Determinar los factores que aminoran los efectos de los riesgos que se observan, en caso de que se materialicen.
- e) Concluir cuál sería su nivel de impacto y la probabilidad de ocurrencia de cada riesgo no percibido en el Estudio de Crédito.

Y en cuanto a que se tenga una percepción distinta por parte del área de Crédito y el Estudio de Crédito de cómo contravienen dichos riesgos en la solicitud de financiamiento en estudio, se podrá actuar de la siguiente forma:

- a) Identificar claramente el o los riesgos percibidos de manera distinta a la que se plantea en el memorándum de Crédito.
- b) Señalar las CAUSAS por las que se considera que el o los riesgos se perciben de manera distinta.
- c) Establecer la forma en que impactan en la solicitud.
- d) Determinar las mitigantes que se observan.
- e) Concluir el nivel de impacto y la probabilidad de ocurrencia.

En la sección de **Alcance y Fundamentos** se busca determinar la importancia del dictamen y los elementos que justifican los cambios en la calificación de cada una de las 5 C's y en la calificación Global, así como, los cambios que se proponen o que condicionan a la solicitud de crédito.

Estructuración

Cuando se trate de créditos que por su naturaleza requieren de un sumario de Términos y Condiciones de Hacer y No hacer, es decir que se trate de créditos contractuales (Aperturas de

Crédito en forma de Simples, Refaccionarios, de Habilitación o Avío y Créditos en Cuenta Corriente), las solicitudes deberán de venir acompañadas por las características del financiamiento, mismas que a su vez servirán de base para el clausulado de los contratos de crédito a formalizar con los clientes, siendo algunos de estos conceptos los siguientes:

- | | |
|--|---|
| 1. Acreditado | 9. Fondo de los recursos |
| 2. Tipo de Crédito | 10. Comisiones |
| 3. Importe del Crédito | 11. Gastos |
| 4- Moneda | 12. Inspección |
| 5. Plazo | 13. Avaes |
| 6. Destino | 14. Formalización de las Garantías |
| 7 Forma de disposición | 15. Seguros |
| 8 Forma de pago y gracia (Capital e intereses) | 16. Obligaciones especiales (De hacer y y No hacer) |

Dichos Términos y Condiciones que se refieren a la estructuración del financiamiento se tendrán que evaluar por el área de crédito, pudiéndolos apreciar como:

a) Adecuados

Cuando en el Estudio de Crédito se establece una estructuración acorde a la Opinión del área de Crédito, se tendrá ésta por evaluada y aceptada, sin que se tenga la necesidad de explicar o justificar en el dictamen el porqué.

b) Con Recomendaciones

Se deberán establecer los cambios en la estructuración que se requieran, para lo cual se recomienda

- Identificar en cuál de los elementos de la estructuración se propone el cambio.
- Establecer los beneficios de dicha variación.

c) Con Condicionantes

Cuando en la estructuración presentada por el área de promoción se hace necesario integrar o cambiar ciertos términos o estipulaciones que se requieren para una adecuada instrumentación y respaldar la exposición al riesgo crediticio, se condicionara la autorización a la integración de dichas estipulaciones en la estructuración, para lo cual se recomienda:

- Identificar plenamente el cambio en los términos y condiciones del financiamiento.
- Determinar las causas por las que se condiciona la autorización a la realización de dicha integración o cambio.
- Establecer los beneficios que se tendrán al efectuar las condiciones mencionadas.

Opinión Independiente

Es el resultado al que llegó el área de Crédito en su análisis y evaluación de riesgo de una solicitud de financiamiento, determinando en ella si está de acuerdo o no en proponer su aprobación, o en su caso estableciendo las condiciones y/o recomendaciones para aprobarla.

Para que el área de Crédito esté en posibilidad de emitir su Opinión Independiente, deberá de haber evaluado todos los aspectos de importancia que contenga el Estudio de Crédito así como de documentación adicional con la que puede contar, pudiendo ser los propios Estados Financieros que sirvieron de base para su análisis.

Los diferentes tipos de opinión que se conocen en el medio bancario son:

a) Positiva.

Esta se da cuando el análisis del estudio de crédito así como la estructuración y condiciones de la solicitud coinciden con el área de crédito.

b) Positiva condicionada.

Se da cuando los planteamientos de la solicitud de crédito requieren de cambios o de adicionar ciertas características a la propuesta de estructuración y condiciones por parte del área de negocios, esto es que en ocasiones el funcionario del área de promoción no está de acuerdo en efectuar las modificaciones indicadas por el área de crédito, las que de acuerdo con la evaluación efectuada vendrían a fortalecer la estructuración del crédito y la exposición del riesgo.

c) Negativa.

Cuando el área de crédito derivado de su análisis identificó riesgos claves para los cuales no existen mitigantes, por tal situación no está de acuerdo en que la solicitud se autorice en los términos planteados.

En este tipo de opiniones es fundamental que el área de crédito especifique claramente dentro de su dictamen las causas por las cuales se sugiere el rechazo o la no aprobación de la solicitud.

d) Retiro.

Cuando a criterio del área de crédito el memorándum de crédito no proporciona los elementos informativos y de juicio necesarios para tomar una decisión sobre la solicitud que se plantea, o bien cuando se requieren cambios substanciales, de tal manera que modificarían completamente la solicitud propuesta en su inicio.

El área de crédito debe plantear explícitamente dentro del cuerpo del dictamen qué elementos faltan para poder emitir su opinión, para que con base en éstos el área de negocios deberá replantear su memorándum con objeto de que se pueda tomar una decisión fundamentada.

Se podría considerar el "retiro" como una abstención de opinión, sin embargo debe constar en el dictamen de área de crédito, que de igual forma sirve como apoyo para la toma de decisiones.

Otros elementos del dictamen.

Dentro del cuerpo del dictamen se deberá de indicar la persona que elabora el estudio y la responsable del área de crédito para lo cual deberá de integrar el nombre y la firma de dichos funcionarios. También se integrará la fecha en la que se formuló dicho dictamen.

Anexo se muestra un ejemplo de "Dictamen" que podría servir como guía de nuestra práctica, ya que no existe un formato estandarizado en el medio bancario.

Resolución de la solicitud

Una vez que se cuenta con el "Estudio de Crédito y el "Dictamen", la solicitud en estudio podrá ser sancionada ante las personas u organismos facultados para tal efecto. Cada institución de acuerdo a sus políticas internas cuenta con facultades ya sea en lo individual, mancomunadamente o a través de un órgano colegiado (comités de crédito), dependiendo del nivel de riesgo en cuestión, para tomar las decisiones que sean convenientes de acuerdo a su criterio.

La aprobación de créditos será responsabilidad del Consejo de Administración, quien podrá delegar dicha función en los Comités de Crédito y/o funcionarios que al efecto determine. Cada institución cuenta con medidas de control en la actividad crediticia las cuales identifican, miden y limitan de manera oportuna la toma de riesgos, estableciendo las políticas y procedimientos de crédito que habrán de observarse y que se integran en el documento conocido como Manual de Crédito; en dicho manual se deberán contener las facultades que se otorguen a los citados comités y funcionarios en materia de aprobación de créditos, así como la estructura de los propios comités.

La asignación de facultades se lleva a cabo con el fin de lograr una mejor calidad y crecimiento satisfactorio de la cartera, así como el contar con mecanismos de resolución ágiles y rentables, por lo cual el Consejo de Administración delega sus facultades en el Director General y éste a su vez: puede otorgar facultades en forma individual o mancomunada a los funcionarios que intervengan en el proceso de aprobación de las solicitudes de crédito.

Las facultades de aprobación que delega en primera instancia el Consejo de Administración y posteriormente la Alta Dirección a los organismos y funcionarios de la entidad tienen por objeto:

- Agilizar el proceso de aprobación.
- Eliminar autorizaciones fuera de políticas y facultades.
- Descentralizar la decisión de crédito.

Anteriormente en la práctica bancaria era común encontrar un esquema de facultades dirigida a los puestos o escalafones de una institución, es decir, las facultades se otorgaban en forma abierta; pudiendo ser éstas a Directores, Gerentes o Ejecutivos, sin embargo, se suscitaron infinidad de casos que no contaban con los requisitos mínimos indispensables para otorgar algún tipo de financiamiento, lo que provocó que la calidad de la cartera de las instituciones fuera deficiente lo que las llevó inclusive a quebrantos de importancia. Por lo anterior, en nuestros días las facultades son otorgadas a las personas y no a los puestos, debiendo ser por escrito y donde se mencione expresamente las facultades otorgadas por nivel de riesgo y por monto, haciéndose necesario mencionar que existe diferencia entre su nivel de riesgos y el monto o importe solicitado, de los que podemos entender los conceptos siguientes:

Nivel de Riesgos: Es el monto acumulado de responsabilidades o créditos otorgados a un cliente o empresas que pertenecen a un mismo Grupo socioeconómico, (riesgo potencial) es decir el importe de los créditos otorgados con anterioridad incluyendo el que se encuentra en análisis.

Monto del crédito: Importe o cuantía de la solicitud de crédito en estudio.

Las facultades asignadas deben ejercerse únicamente dentro del área de influencia del funcionario y éste no puede delegarlas. Solamente por motivos de ausencias justificadas (enfermedad, vacaciones y viajes, entre otros), el funcionario ausente, bajo su propia responsabilidad es el único que puede delegar dichas facultades a otra persona que cuente con las características necesarias para resolver solicitudes de crédito, siendo conveniente que la delegación de facultades debe recaer en un funcionario con nivel de facultad similar o superior a la persona que se ausente.

Las facultades recibidas se ejercen observando las políticas de crédito vigentes, las leyes, los reglamentos y las disposiciones de las autoridades. Los funcionarios facultados también deben

emplear su capacidad, conocimientos, criterio y sensibilidad sobre el riesgo, para tomar decisiones acertadas de aprobación o rechazo de créditos.

Es indispensable que para el adecuado desarrollo de la actividad crediticia el personal que participa en sus distintas etapas, tenga claramente definida su función y responsabilidad, sujetándose en todo momento a las políticas y procedimientos de cada institución, así como a la normatividad que dicten las leyes y las autoridades correspondientes (S.H.C.P., Banco de México y la C.N.B.V.)) aplicable a tal efecto.

Debemos recordar que por actividad crediticia se entiende la colocación de los recursos tanto propios de las instituciones financieras como captados del público, mediante operaciones de préstamo, descuento, aval o crédito en su más amplio sentido, así como cualquier operación bancaria que genere o pueda generar un derecho de crédito a favor de las instituciones, respecto del cual exista un riesgo de incumplimiento por parte de los acreditados o clientes en su pago.

Las resoluciones de los comités de crédito se harán constar en una acta o minuta de la sesión que corresponda, la que deberá estar suscrita mancomunadamente por los miembros del comité que cuenten con facultades para el otorgamiento de créditos de conformidad con el manual aplicable. Así mismo, se harán constar en los documentos que especifique el propio manual para tal efecto (usualmente es en la solicitud de crédito), mismos que deberán estar suscritos por el funcionario que emitió la resolución.

Las personas que participen en la promoción del crédito dentro de la institución, tales como ejecutivos de cuenta y promotores de las áreas de negocios, no podrán participar en la aprobación de aquellos créditos en los cuales sean los responsables de su originación o negociación.

Dependiendo de la Calificación de Riesgo asignada a un cliente y de su nivel de riesgo o importe solicitado, se definirá quién debe sancionar o resolver la solicitud en cuestión, pudiendo ser un ejemplo de ello el siguiente cuadro ilustrativo:

(Miles de Pesos)

CALIFICACIÓN ASIGNADA	HASTA \$10'000	HASTA \$100'000	+ DE \$100'000 Y HASTA EL LÍMITE LEGAL DE LA INSTITUCIÓN
1	FACULTADES INDIVIDUALES		
2	FACULTADES MANCOMUNADAS		
3	O COMITÉS DE CRÉDITO DE CADA ÁREA DE NEGOCIOS		
4	ORGANISMOS COLEGIADOS		
5	(COMITÉ DE CRÉDITO DE DIRECCIÓN O COMITÉ DE CRÉDITO DE CONSEJO)		

Como ejemplo podemos citar el siguiente caso:

Una solicitud cuyo monto en estudio es de \$20'000,000.00 y donde la Calificación de Riesgo determinada en su análisis es de "3", se tendrá que resolver entre los funcionarios con facultades para tal efecto, es decir que serán mínimo dos funcionarios los que sancionen la operación. Pero si consideramos que su calificación fuera de "4" la solicitud tendría que someterse para su aprobación al Comité de Crédito de Dirección o Comité de Crédito de Consejo según corresponda en función a las políticas y lineamientos de cada institución.

De acuerdo a las sanas prácticas bancarias es recomendable que las solicitudes de crédito sean resueltas por lo menos por dos funcionarios que cuenten con facultades para ello, lo que ha hecho menos común observar que la autorización recaiga en una sola persona.

Cuando una solicitud tenga que ser aprobada por facultades mancomunadas de dos funcionarios facultados o que se sancione por los comités de crédito correspondientes, deberán participar integrantes de las áreas de negocio (de promoción) y de crédito. Esto es, invariablemente tendrán que actuar las dos áreas mencionadas en las resoluciones de solicitudes de crédito.

Una vez que se han cubierto los requisitos para que una solicitud de crédito pueda ser sancionada, dicha solicitud con sus elementos de juicio y la opinión de crédito se somete para su aprobación ante los funcionarios u organismos facultados, quienes tendrán la obligación de tomar una decisión sobre el planteamiento en cuestión pudiendo ser de aprobación (en los términos propuestos, adicionando condiciones y/o garantías) o de declinación.

Aprobación

En los términos propuestos

Cuando los organismos o funcionarios facultados, tomando como base el estudio de crédito y la opinión independiente de crédito, llegan a una convicción propia en cuanto a la exposición del riesgo a asumir, por lo que de estar de acuerdo con el planteamiento presentado por la unidad de negocios y con la calificación asignada al cliente proceden a autorizar el crédito solicitado.

En muchas de las ocasiones, aun y cuando la opinión independiente de crédito es positiva, se llega a integrar en la aprobación ciertas recomendaciones ya sea para una mejor estructuración del crédito o solicitándole información adicional con objeto de contar con un expediente de crédito completo, lo anterior no llega a ser tan esencial para que sea considerado como una condición en su aprobación, por lo que tomando en cuenta lo que se indica en la opinión, las personas que aprueban la solicitud integran en ella las recomendaciones que crean convenientes deba efectuar el área de promoción

Adicionando condiciones y/o garantías

Si existiesen factores de riesgo de los cuales no se identifica plenamente su mitigante, se hace necesario adicionar al planteamiento original ciertas características que fortalezcan la posición del banco, por lo que la aprobación estará sujeta a cumplir con ciertos condicionantes o a integrar colaterales que cubran razonablemente el riesgo que se observa.

En estos casos la aprobación se da única y exclusivamente al dar cumplimiento a las estipulaciones que dicte el ente facultado, es decir, para que la operación prospere el funcionario que

atiende al cliente deberá efectuar y llevar a cabo los requerimientos a que fue sometida la autorización de la solicitud de crédito, antes de otorgar el financiamiento.

En la mayoría de estos casos la opinión independiente de crédito integra los riesgos claves que se identifican en la operación, por lo que en ella proponen aprobarla sujeto a que se agregue a la propuesta de la unidad de negocios los aspectos que refuercen la exposición al riesgo del banco.

Por lo que en ocasiones los organismos o funcionarios facultados apoyados en la opinión, resuelven agregar al planteamiento original aspectos que robustezcan la posición del banco con objeto de tener activos de buena calidad. Con esto también se busca la resolución de los planteamientos de crédito solicitados en cuanto al "como si" se podría otorgar el crédito

Declinación de la solicitud

Cuando se han detectado ciertos riesgos clave pero no se observan sus mitigantes la decisión regularmente se inclina a no otorgar el financiamiento. En estos casos también la opinión independiente de crédito es fundamental para la resolución de las solicitudes, ya que cuando se indica su rechazo o declinación se detallan los riesgos que lleva consigo la operación, y que por su importancia obliga a no aprobar la operación.

En la práctica se aprecia que la ocurrencia de estos casos es baja debido a que antes que llegue la propuesta a los organismos correspondientes para su sanción, ésta ha sido sometida a la asesoría por parte del área de crédito, quien le informa al área de promoción los riesgos existentes que se asumirían en caso de que la operación se llegara a efectuar, mencionándole asimismo cuál sería la postura que adoptaría el área de crédito, es decir, sugerir su declinación.

Hay operaciones que no necesariamente se declinan sino que se propone que sean retiradas con el fin de que se efectúe un nuevo planteamiento en el cual se llegue a identificar plenamente las mitigantes sobre los riesgos observados que fueron motivo de que la opinión independiente de crédito fuera negativa.

FORMATO DEL DICTAMEN

DICTAMEN DE CRÉDITO					
GRUPO					
ACREDITADO					
TIPO DE SOLICITUD					
FECHA DE RECEPCIÓN DEL MEMORÁNDUM DE CRÉDITO		IMPORTE SOLICITADO		RIESGO POTENCIAL	
CALIFICACIÓN DE RIESGO					
	PROMOCIÓN	CRÉDITO		PROMOCIÓN	CRÉDITO
CONDUCTA			CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO		
CONDICIONES MACRO			COLATERAL		
CAPACIDAD DE PAGO HISTÓRICA					
Calificación de riesgo determinada					
ALCANCE Y FUNDAMENTOS					
Con base en los elementos encontrados en el Memorándum de Crédito, sus anexos e información disponible a nuestro alcance se concluye que:					
<ul style="list-style-type: none"> • • • • • • • • • 					
OPINIÓN: POSITIVA () NEGATIVA () CONDICIONADA ()					
Breve explicación de la postura de la opinión emitida.					
<ul style="list-style-type: none"> • • • • • • • • 					
Elaboró:			Responsable de la opinión:		
Firma, Nombre y Puesto			Firma, Nombre y Puesto		
Fecha de elaboración: ____ de ____ de 199__					

CONCLUSIONES

1. Dado que la función más relevante de los bancos es la intermediación del crédito, éstos tienen dos obligaciones fundamentales: Cuidar e incrementar el patrimonio de sus accionistas a través de la generación de valor agregado en sus operaciones además de salvaguardar y aumentar, de acuerdo con lo acordado en cada caso, el dinero de sus ahorradores.
2. El cumplimiento de estos objetivos se alcanza en la medida en que la respuesta al cliente sea oportuna y que la colocación de financiamientos se respalde en un estudio de crédito suficiente, donde se evalúe concienzudamente la solvencia moral y económica del deudor y se asegure razonablemente que el pago del crédito sea liquidado por su vía natural, es decir, con los recursos que genera en su actividad diaria dentro de las fechas estipuladas para ello.
3. Se sabe que, en ocasiones, un crédito que pudiera resultar factible pierde sus características si se estructura en forma inadecuada por lo que este aspecto debe ser minuciosamente estudiado y elaborado por funcionarios que cuenten con conocimientos y experiencia en la materia, apoyándose en el área jurídica o legal de la institución.
4. Como complemento a la solicitud de crédito y antes de ser sancionada para su aprobación, es recomendable contar con una opinión independiente sobre la conceptualización y percepción del riesgo que se asumiría en cada solicitud evaluada; elaborada por un área distinta a la que propone el crédito y que sirve de apoyo a los funcionarios u organismos facultados en quienes recae la decisión del otorgamiento del crédito. Dicha opinión, para algunas instituciones, se encuentra vertida en el documento identificado como "Dictamen de Crédito".
5. En una economía moderna donde gran parte de la actividad se centraliza en operaciones crediticias, es necesario contar con una herramienta que sirva como guía en la evaluación del riesgo a asumir por los otorgantes del crédito. Por lo que la presente obra tiene por objeto encaminar y dar a conocer una metodología en cuanto al proceso de evaluación y dictaminación de riesgo y sobre los elementos que la gente debe demandar a la banca que estudie de sus acreditarlos actuales y potenciales, con la finalidad de evitar en lo posible problemas como la cartera adquirida por el FOBAPROA.

BIBLIOGRAFÍA

"LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO"

Editorial Porrúa, S.A.
México, 1998

"LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO"

Editorial Porrúa, S.A.
México, 1998

"LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO"

Editorial Porrúa, S.A.
México, 1997

"OPERACIONES BANCARIAS"

Bauche Garcíadiego Mario
Editorial Porrúa, S.A.
México, 1967

"DERECHO BANCARIO"

Acosta Romero Miguel
Tercera edición
Editorial Porrúa, S.A.
México, 1986

"TÍTULOS Y CONTRATOS DE CRÉDITO, QUIEBRAS"

Dávalos Mejía Carlos
Editorial HARLA
México, 1984

“PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS”

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Décimo segunda edición

México, 1998

“FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”

Gitman Lawrence J.

Editorial HARLA

Tercera edición

México, 1986

“LAS NUEVAS FINANZAS EN MÉXICO”

Mansell Carstens Catherine

Editorial Milenio, S.A. de C.V.

México, 1992

“LAS FINANZAS EN LA EMPRESA”

Morano Fernández Joaquín

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

México, 1978