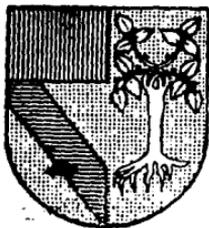


308902

20
25



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

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

**Importancia del Análisis Financiero por
Tipo de Industria como una Medida para
Anticipar y Disminuir Riesgos Crediticios.**

**TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL
SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTA COMO TESIS
CARLOS ALBERTO MURILLO TEPEPA
PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
Director de Tesis: LIC. LUIS BONNER DE LA MORA**

MEXICO, D. F.

ABRIL DE 1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

**SEMINARIO
DE
INVESTIGACION**

TEMA

**IMPORTANCIA DEL ANALISIS FINANCIERO
POR TIPO DE INDUSTRIA COMO UNA MEDIDA
PARA ANTICIPAR Y DISMINUIR RIESGOS
CREDITICIOS.**

Dedico mi esfuerzo y la elaboración de ésta obra:

A LA MEMORIA DE MI PADRE

Quien con sus enseñanzas y forma de ser, inculcó los valores que rigen mi vida:

*Honestidad,
Lealtad,
Honorabilidad,
Responsabilidad y
Respeto.*

...Gracias Papá!

A MI MADRE

Quien con su esfuerzo y apoyo en todo momento me ha permitido lograr ésta meta.

Realmente no existen palabras suficientes para agradecerte lo que has hecho por mí, sólomente atino a decirte: ¡Muchísimas Gracias Mamá, gracias por siempre!

**A MI TIO JOSE Y A MIS QUERIDOS HERMANOS:
IVONNE, NELLY Y MARCO ANTONIO**

Por su apoyo, convivencia y comprensión ¡Muchas Gracias!

TAMBIEN QUIERO DEDICAR ESTA OBRA POR LA AMISTAD Y
CARIÑO QUE ME HAN BRINDADO A LO LARGO DE VARIOS AÑOS A
LAS SIGUIENTES PERSONAS:

FAMILIA SANCHEZ CABALLERO RIGALT

En especial a Juan Carlos y Luis gabriel...hermanos por siempre.

FAMILIA RAMIREZ LOPEZ

*En especial a la Sra. María de Jesús y a Vicente por su invaluable
amistad.*

ARTURO NORIEGA HERNANDEZ

Mis compañeros de la Universidad:

En especial a Anuar Salum Esper y Javier Rivero Colado.

MIGUEL GRAPAIN ZAKELAREZ

*Quien sin su valiosa ayuda y conocimientos no hubiera sido posible
redondear y terminar ésta obra.*

A TI LIGIA.

POR ULTIMO DESEO AGRADECER A MIS MAESTROS Y PROFESORES A LO LARGO DE TODA MI VIDA COMO ESTUDIANTE, EN ESPECIAL EN EL COLEGIO FRANCO ESPAÑOL Y EN LA UNIVERSIDAD PANAMERICANA, POR LO CONOCIMIENTOS, EXPERIENCIAS Y VALORES QUE HE ADQUIRIDO DE ELLOS ¡GRACIAS MAESTROS!

INTRODUCCION

A.1.	Introducción	1
A.2.	Hipótesis	9
A.3.	Objetivo del Seminario de Investigación	9

CAPITULO 1: SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y BANCA

1.1.	Sistema Financiero Mexicano	14
1.1.1.	Evolución Histórica	14
1.1.1.1	Periodo colonial	14
1.1.1.2.	Periodo independiente	16
1.1.1.3.	Años recientes (1976-1993)	21
1.1.2.	Estructura del Sistema Financiero mexicano	29
1.1.2.1.	Autoridades regulatorias	31
1.1.2.2.	Instituciones de crédito	35
1.1.2.3.	Organizaciones auxiliares de crédito	35
1.1.2.3.1.	Almacenes generales de depósito	36
1.1.2.3.2.	Empresas de factoraje	37
1.1.2.3.3.	Arrendadoras financieras	37
1.1.2.3.4.	Uniones de crédito	39
1.1.2.3.5.	Casas de cambio	40
1.1.2.4.	Instituciones de seguros y fianzas	41
1.1.2.4.1.	Instituciones de seguros	42
1.1.2.4.2.	Instituciones de fianzas	42
1.1.2.5.	Mercado de valores	42
1.1.2.5.1.	Emisores de valores	43
1.1.2.5.2.	Bolsa mexicana de valores	43
1.1.2.5.3.	Casas de bolsa	44
1.1.2.5.4.	Instituto para el depósito de valores	45
1.1.2.5.5.	Sociedades de inversión	46

1.1.2.5.5.1. Sociedades de inversiones comunes	47	
1.1.2.5.5.2. Sociedades de inversion de renta fija	47	
1.1.2.5.5.3. Sociedades de inversion de capitales	47	
1.1.3. Grupos financieros	48	
1.2. La Banca	50	
1.2.1. Banca múltiple	52	
1.2.2. Banca de desarrollo	53	
1.2.3. Operaciones de la banca en México	54	
1.2.3.1. Operaciones activas	54	
1.2.3.2. Operaciones pasivas	55	
1.2.3.3. Operaciones contingentes	55	
1.2.3.4. Servicios	55	
1.2.4. Desarrollo de la banca en México	58	
1.2.4.1. Evolución del sistema bancario mexicano	59	
1.2.4.1.1. Banca especializada		59
1.2.4.1.2. Grupos financieros integrados		61
1.2.4.1.3. Banca múltiple		61
1.2.4.1.4. Estatización de la banca	62	
1.2.4.1.5. Racionalización de la banca	62	
1.2.4.1.6. Reprivatización de la banca..	62	

CAPITULO 2: CREDITO

2.1. Antecedentes históricos del crédito	64
2.2. Definición de crédito	68
2.3. El credito bancario	73
2.3.1. El credito bancario como fuerza productiva	74
2.4. Filosofía del crédito	78
2.5. Objetivos del crédito	79
2.6. Elementos del crédito	82
2.7. Clasificación del crédito bancario	84
2.7.1.1. Créditos privados	85
2.7.1.2. Crédito público	85
2.7.2.1. Crédito para capital de trabajo transitorio	86
2.7.2.2. Crédito para capital de trabajo permanente	87

2.7.3.1.	Créditos a la producción	88
2.7.3.2.	Créditos al consumo	89
2.7.4.1.	Créditos sin garantía	90
2.7.4.2.	Créditos con garantía real	90
2.7.5.1.	Créditos al corto plazo	90
2.7.5.2.	Créditos a largo plazo	90
2.8.	Tipos de crédito bancario	91
2.8.1.	Descuento	92
2.8.2.	Préstamos quirografarios	92
2.8.3.	Préstamos con colateral	93
2.8.4.	Préstamos prendarios	94
2.8.5.	Créditos comerciales	94
2.8.6.	Apertura de crédito simple o en cuenta corriente	94
2.8.7.	Crédito de habilitación o avío	95
2.8.8.	Crédito refaccionario	96
2.8.9.	Préstamos hipotecarios, agrícolas, ganaderos e industriales	96
2.8.10.	Crédito a distribuidores de bienes durables	97
2.8.10.1.	Plan piso	98
2.8.10.2.	Plan ventas	98
2.8.11.	Otros créditos	99
2.8.11.1.	Créditos puente	99
2.8.11.2.	Créditos con garantía hipotecaria o inmobiliaria	99
2.8.11.3.	Descuento de crédito en libros	100
2.8.11.4.	Créditos bajo programas especiales de financiamiento	100
2.9.	Fases del crédito	101
2.9.1.	Concesión del crédito	101
2.9.2.	Instrumentación del crédito	104
2.9.3.	Vigilancia del crédito	105
2.10.	Cartera Vencida	106
2.11.	Riesgo crediticio	108

CAPITULO 3: RIESGO

3.	Definición	113
3.1.	Efectos del riesgo	114
3.2.	Factores/fuentes	116
3.3.	Clasificación general del riesgo	117
3.3.1.	Riesgos puros	117
3.3.2.	Riesgos especulativos	117
3.4.	Clasificación del riesgo del negocio	118
3.4.1.	Riesgo estratégico	118
3.4.2.	Riesgo concentrado	119
3.4.3.	Riesgo operativo	119
3.5.	Teoría riesgo/rendimiento	124
3.6.	El riesgo del crédito bancario	131
3.7.	Calidad de la cartera de crédito	132
3.7.1.	Matriz de evaluación del riesgo crediticio	135

CAPITULO 4: EL ANALISIS FINANCIERO

4.	Análisis financiero	144
4.1.	Análisis factorial de las operaciones en los negocios	144
4.2.	Concepto de análisis financiero	147
4.3.	Objeto del análisis financiero	148
4.4.	Importancia del análisis financiero	149
4.5.	Estados financieros	149
4.5.1.	Balance general	150
4.5.2.	Estado de resultados	152
4.5.3.	Estado de cambios en la situación financiera	153
4.5.4.	Estado de variaciones al capital contable	154
4.5.5.	Flujo de efectivo	154
4.6.	Métodos de análisis de estados financieros	154
4.6.1.	Métodos de análisis vertical	155
4.6.1.2.	Método de porcentajes integrales	155
4.6.1.3.	Método de razones simples	156

4.6.1.3.1	Razones de liquidez	157
4.6.1.3.2.	Razones de deuda o apalancamiento	157
4.6.1.3.3.	Razones de rentabilidad	158
4.6.1.3.4.	Razones de cobertura	158
4.6.1.3.5.	Razones de productividad	159
4.6.1.4.	Método de razones medias	159
4.6.2.	Métodos de análisis horizontal	160
4.6.3.	Método de aumentos y disminuciones	160
4.6.4.	Método de tendencias	161

CAPITULO 5: EL ANALISIS FINANCIERO POR TIPO DE INDUSTRIA COMO UNA MEDIDA PARA ANTICIPAR O DISMINUIR RIESGOS CREDITICIOS

5.	Tesis	164
5.1.	Elementos de la solicitud de crédito	169
5.1.1.	Aspectos cualitativos	170
5.1.2.	Aspectos cuantitativos	173
5.2.	Caso	176

CONCLUSIONES

B.	Conclusiones generales	190
----	------------------------	-----

APENDICES

C.1.	Apéndice 1: Razones de liquidez	201
C.2.	Apéndice 2: Razones de deuda o apalancamiento	203
C.3.	Apéndice 3: Razones de rentabilidad	206
C.4.	Apéndice 4: Razones de cobertura	208
C.5.	Apéndice 5: Razones de productividad	209

BIBLIOGRAFIA

D.	Obras consultadas	210
----	-------------------	-----

Introducción

Sin duda el aspecto más positivo de la ratificación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) por parte de los tres países que lo conforman, y en especial por los Estados Unidos es, en el corto plazo, el fin a la incertidumbre que prevalecía en la economía mexicana y que se traducía en un freno a la inversión productiva; oleadas especulativas en los mercados cambiario y bursátil y en general, en una notada desaceleración o recesión de la actividad productiva de nuestro país.

Estos temores obligaron a las autoridades a realizar operaciones de alto riesgo para combatir la acción de los especuladores y prevenir el eventual desquiciamiento de los mercados. Para fortuna de todos, las renovadas expectativas que derivan de la ratificación del TLC disipan en lo inmediato los peligros más graves y permitirán avanzar hacia una razonable y esperada recuperación de la economía nacional.

Sin embargo, la entrada en vigor del pacto trilateral de libre comercio también conlleva a serios retos que tiene que ver de manera directa con los problemas estructurales y de capacidad de respuesta que enfrentan no sólo la planta productiva del país sino también el resto de las que ramas que componen a la economía nacional, en especial el sector financiero y de bancos. Particularmente si consideramos el esquema de relación y competencia directa que ha sido creado con Estados Unidos y Canadá, que como se sabe son dos de las siete economías más industrializadas del orbe.

Ante ésta situación, aunado también al factor de que la banca mexicana fue recientemente reprivatizada, el sector bancario en específico, presenta actualmente una muy seria desventaja en cuanto a eficiencia, productos y servicios. Entiéndase la eficiencia en éste tipo de intermediarios financieros como lograr el menor diferencial entre las tasas activas (créditos) y pasivas (rendimientos pagados) de los bancos.

En la actualidad la banca mexicana sufre un serio desfase entre estos dos tipos de tasas, lo que la hace mostrarse como muy débil ante sus nuevos competidores

directos, y que la está alejando de niveles óptimos de calidad en el servicio y en la gama de productos financieros y bancarios que ofrece.

Adicionalmente, la falta de infraestructura, sobre todo en materia de telecomunicaciones y redes de procesamiento de datos y operaciones, y en general un grado de automatización tecnológica efectiva que responda inmediatamente a las necesidades de los inversionistas y usuarios de crédito se presentan como los retos más difíciles a superar para poder competir a la par con la banca estadounidense y canadiense y poder aspirar al concepto de Banca Universal.

La necesidad primordial de la banca en México es, en éstos momentos, poder recuperar la inversión que implicó la recompra del sector al Estado, a través del Gobierno Federal, en el menor tiempo posible, antes de que el TLC comience a aplicarse en el sector financiero de los tres países pactantes. Acceder a la completa desregulación del sector financiero implica un periodo de tiempo muy corto en relación a todo lo que tiene que llevar a cabo la banca mexicana para lograr un nivel competitivo y de eficiencia más o menos aceptable.

Una vez lograda ésta muy difícil tarea, la Banca en México tendrá que enfocar sus estrategias a brindar productos y servicios dentro del concepto de Banca Universal y ser cada vez más y más competitivos y eficientes dentro de uno de los mercados más sofisticados, exigentes y complicados para satisfacer que existen como lo es el financiero.

Actualmente sólo tres o cuatro bancos del total que componen al sistema bancario mexicano tienen posibilidades de estar apenas a tiempo para ese entonces, éstos bancos están tratando de cumplir a marchas forzadas paralelamente las dos metas anteriormente descritas. Sin embargo, el proceso de recuperación de la inversión se ha visto fuertemente obstaculizado debido a la creciente generación de Cartera Vencida, originada a su vez por el freno a la economía de los últimos dos años.

El aumento de la inmovilización de los activos bancarios ha producido un círculo vicioso, el cual sólo ha generado un retraso en la productividad, eficiencia y rentabilidad de los bancos al no poder cobrar y tampoco poder prestar créditos, con lo cual el freno al desarrollo de la economía se acentúa.

Ciertamente la venta que hizo el gobierno federal del sector bancario fue altamente sobrevaluada. Debido a la mina de oro que aparentemente significaba éste sector para los compradores y actuales dueños, ya que en él se manejan el total de los recursos monetarios de consumo interno del país, y ante la imposibilidad de fabricar y competir con la planta productiva estadounidense y canadiense prefirieron asegurar sus inversiones adquiriendo los bancos. Sin embargo, el ser accionista de un banco no implica ni garantiza altos rendimientos y flujos de ingresos crecientes, sobre todo en éstos momentos en que la calidad y productividad de cualquier tipo de producto y servicio es exigida a niveles casi de perfección, por ello, el accionista de cualquier tipo de empresa lleva implícita una alta responsabilidad de satisfacer los requerimientos de los mercados de manera efectiva y eficiente.

Por otra parte, en virtud de que la venta de los bancos fue llevada a cabo con base en el Capital Contable de las entonces Sociedades Nacionales de Crédito, los nuevos accionistas vieron la necesidad de verificar la razonabilidad de las cifras que componían a éste elemento del Balance, sobre todo en el rubro de RESERVAS, el cual es afectado directamente por los castigos hechos a la cartera vencida

irrecuperable y a su vez afectando los índices de rentabilidad de las instituciones bancarias.

Lo anterior obedeció fundamentalmente al hecho de que la calidad de la cartera de la mayoría de la banca comercial una vez reprivatizada era supuestamente de un riesgo bajo a normal. No obstante de existir acreditados calificados como de riesgo bajo y a la vez estar registrados en Cartera Vencida, por lo que el rubro de RESERVAS del Balance se vió bastante afectado, y en consecuencia también el Capital Contable. Esto está trayendo como consecuencia una baja rentabilidad en las instituciones bancarias, por lo que el plazo de recuperación de la inversión que implicó la compra de los bancos ha aumentado paulatinamente, quitando tiempo valioso a los banqueros que deberían estar enfocando sus estrategias únicamente en eficientar su actividad de intermediación para poder competir con Estados Unidos y Canadá.

Son muchas las herramientas de las que carece el sistema bancario mexicano, en comparación con EE.UU. y Canadá, para asegurar el buen cobro de sus activos crediticios y una rotación aceptable de los mismos.

El análisis financiero que se practica a los posibles acreditados, para conocer su situación y ciclo financiero, y que es un elemento valioso para decidir si se concede un financiamiento o no se realiza muchas veces de forma genérica y sin observar ciertas particularidades de los acreditados, derivadas del ramo industrial en el cual desarrollan sus actividades operativas, y ni que decir de grupos industriales compuestos por firmas que se desempeñan en diferentes ramos de la economía, en los que los financiamientos otorgados al Grupo pueden ser utilizados por las diversas empresas que lo componen sin evidenciar que existen grandes diferencias en su situación financiera, dependiente del ciclo financiero y operativo que a su vez está influenciado por el tipo de industria en el que se desenvuelve como ente económico.

Con la información financiera y de mercado que manejan los bancos mexicanos a cerca de sus acreditados se podría hacer una estandarización de los principales índices financieros, dependiendo el tipo de industria al cual pertenecen, y tomarlos como referencia y base para decidir si se otorga un financiamiento o no. Dicho parámetro permitiría ubicar si la situación financiera del acreditado se encuentra dentro o fuera del promedio de los índices financieros reflejados por la industria; conocer o reconocer

el grado de riesgo que tiene el acreditado, el cual depende, en mucho, del mercado que atiende. Con ésta herramienta se puede anticipar y disminuir el riesgo de una Cartera Vencida que afecte la rentabilidad de las instituciones de crédito.

Por último, la utilización de índices financieros estándares por tipo de industria, para conceder financiamiento bancario, permite eficientar la rotación de activos crediticios y con ello lograr la eficiencia en la intermediación al captar y colocar objetiva y adecuadamente los recursos monetarios disminuyendo así el diferencial de tasa activas y pasivas existente

El propósito del presente Seminario de Investigación es pues, lograr el adecuado análisis y valorización de la información financiera del posible acreditado, de acuerdo al ramo de la industria en que se desempeñe su empresa para con ello reducir el grado de riesgo que representa el otorgarle el crédito y mejora la calidad de la cartera crediticia.

Hipótesis

El presente Seminario de Investigación pretende demostrar que al realizar el análisis cuantitativo o financiero, que sirve como una de las bases para el otorgamiento del crédito, utilizando índices financieros estándar para cada tipo de industria, considerando para ello las características más representativas que presenta cada ramo -dentro del cual se desenvuelve el posible acreditado-, se podrán anticipar y contrarrestar posibles riesgos, y así conceder créditos bancarios más seguros y con un grado menor de riesgo crediticio.

Objetivo

Pretendemos que se pueda lograr lo anterior al proponer que, conociendo los bancos la situación financiera promedio que guardan las diferentes industrias que tienen registradas como acreditados se podrán establecer índices financieros estándares, fijando parámetros móviles, y así comparar éstos con los índices y situación financiera de las empresas que soliciten un financiamiento bancario y que pertenezca a una industria en específico.

Una concesión de crédito utilizando éste tipo de información y análisis financiero puede lograr anticipar o en su caso reducir probables riesgos, determinar de mejor manera el grado de riesgo que guarda la cartera crediticia bancaria, ya que existiendo un grado de riesgo bajo, o más o menos aceptado, consecuentemente disminuirán los altos índices de Cartera Vencida que se están reportando actualmente en el Sistema Bancario Mexicano, y con ello hacer más productiva su función de intermediación.

Nuestro objetivo es pues destacar la importancia de fincar parámetros financieros por tipos de industria como una medida que permita otorgar con eficiencia financiamiento bancario al realizar el análisis cuantitativo o financiero de los posibles acreditados y usuarios habituales del crédito conociendo cuales son las particularidades que guardan las industria y sus mercados y así observar a cada acreditado o solicitante de crédito como un elemento integrante de una industria, el cual deberá presentar las mismas características del ramo y así, no evaluar a diferentes acreditados o solicitantes de crédito de diferentes industrias de forma sistemática -utilizando razones simples- y genérica.

La problemática que ha presentado el sistema bancario mexicano incluye la situación antes mencionada, es decir, casi no se cuenta con información estadística que permita estructurar un método de evaluación que logre contemplar el comportamiento financiero de las industrias que componen la economía mexicana y que están acreditadas dentro de la banca, lo que hace difícil advertir cual es el estado de riesgo que guarda una industria en particular para saber si se les otorgan o no ciertos financiamientos a las empresas que participan en ella, y así detectar y evadir posibles riesgos derivados de una concesión del crédito poco objetiva que muy posiblemente acarreen la generación de Cartera Vencida como ocurre actualmente. Es por ello que creemos importante hacer resaltar la necesidad de que exista éste tipo de herramienta para evaluar la decisión de conceder crédito, la cual contribuirá a prevenir y en su caso disminuir la generación de Cartera Vencida a la vez de volver más eficiente el papel que juega la banca en el desarrollo del país.

Este es básicamente el tema que abordará el presente Seminario de Investigación, el cual será complementado y ampliado a través de los siguientes capítulos que componen a ésta tesis.

Para iniciar cualquier estudio o investigación debemos de partir de conceptos básicos y antecedentes y definiciones de los temas y áreas que sirven de sustento a nuestra exposición, es por ello que en los primeros cuatro capítulos se hablará de los elementos que creemos nos ayudarán a fincar y a demostrar la importancia de llevar a cabo un análisis financiero utilizando índices estándar por tipo de industria como un elemento necesario en la concesión del crédito bancario.

En el primer capítulo hablaremos del Sistema Financiero Mexicano y la Banca en México, su estructura, historia y desarrollo. En el capítulo 2 se hablará de lo que es el crédito, sus diferentes acepciones y características, específicamente del crédito o financiamiento bancario y los diferentes tipos que existen de éste. En el tercer capítulo hablaremos de la importancia del riesgo como un elemento implícito de las operaciones crediticias, pero antes de ellos, en éste mismo capítulo, definiremos que es el riesgo, que elementos lo conforman, los diferentes tipos de riesgo existente. Además de hablar un poco sobre la teoría de riesgo/rendimiento, la cual está ligada al tema de nuestra exposición. En el último capítulo sobre antecedentes, es decir, el cuarto, hablaremos de los

Estados financieros, fuente del análisis financiero, también hablaremos de lo que es esto, así como de cuáles son los principales índices financieros que se utilizan al momento de hacer una evaluación de tipo financiero.

Todo ello nos servirá, repetimos, como un antecedente de lo que será el caso práctico del Seminario de Investigación en el cual trataremos de hacer válida nuestra postura sobre la utilidad que representa analizar, de la forma que hemos descrito, la situación financiera de las empresas que necesitan financiamientos bancarios.

CAPITULO I

Los principales temas de los que hablaremos en el presente capítulo será conocer brevemente la evolución histórica del Sistema Financiero Mexicano, así como la estructura que actualmente guarda, para después hablar de lo que es la Banca en México y su evolución histórica.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

EVOLUCION HISTORICA

• PERIODO COLONIAL

El periodo colonial está dividido en tres épocas, teniendo su origen el actual Sistema Financiero Mexicano en la última de ellas.

Es en la segunda época en la que se registra la creación de lo que sería el principio de un sistema financiero en nuestro país; en ella nace la hacienda y el peonaje. La iglesia actúa como fundamental prestamista dentro del territorio Novo hispano. se crea la Real Cédula sobre Enajenación de Bienes Raíces y

Cobro de Capitales como una medida de un mayor control de la Metrópoli sobre la colonia.

La tercera etapa es aquella en la que los Borbones fortalecen el control político y económico en la Nueva España. El crecimiento económico comenzó a superar a la estructura de ese entonces, por lo que la Corona Española se vió en la necesidad de crear instituciones de crédito para substituir a la iglesia y restar importancia a los comerciantes, en el fondo era también para obtener el completo control del dinero derivado de los financiamientos otorgados por esas entidades y de las utilidades que recibían de los intereses de esos préstamos.

Surge la primera institución de crédito prendario en el territorio, el Monte de Piedad de Animas (antecedente directo del Nacional Monte de piedad) fundado el 2 de Junio de 1774 a través de la Real Cédula. Posteriormente y en adición a los préstamos prendarios que otorgaba empezó a recibir depósitos en custodia y admisión de secuestros o depósitos judiciales, en una especie de afianzadora.

En 1782 se fundó por la Real Cédula el Banco Nacional de San Carlos, filial del mismo en España, su función fue la promover el comercio dentro y fuera del territorio de la Nueva España.

La minería se constituyó en la principal actividad económica de la época por lo que se instituyó un organismo regulador de la actividad, el cual fundó el Banco de Avío de Minas, que fue el primer banco refaccionario de América, y fue el antecesor del primer banco del México Independiente, el Banco de Avío.

De ésta época también se heredó la casa de moneda, la cual acuñaba el dinero metálico utilizado en todas las colonias españolas.

Si bien en ésta etapa no se estructuró formalmente un sistema financiero en nuestro país, si se crearon y se fundaron las primeras instituciones financieras y de crédito que posteriormente estructurarían un sistema financiero formal.

• PERIODO INDEPENDIENTE

En 1830 se establece el Banco de Avío, del cual hicimos referencia líneas atrás, este banco fue primordialmente de promoción industrial. En 1837 se creó el segundo banco mexicano, el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre cuya única función fue la de retirar el exceso de circulante de moneda de cobre. Para 1842 ambos bancos habían ya desaparecido. Estos son los primeros ejemplos en los que el Gobierno mexicano acudía a instituciones financieras para superar sus crisis económicas.

Para 1845 se creó la Caja de Ahorros del Nacional Monto de Piedad y en 1849 el Código de Comercio, ambos a iniciativa de Lucas Alamán.

En 1864, se funda en México la primera institución de la banca comercial, el Banco de Londres, México y Sudamérica (actualmente Banca Serfín). esta institución de capital inglés, sucursal del London Bank of Mexico and SouthAmerica Ltd., recibía depósitos, otorgaba créditos, emitía billetes y proporcionaba servicios a los negociantes que se dedicaban al comercio exterior.

De 1870 a 1883 se crearon varios bancos, entre ellos el Banco Nacional Mexicano actualmente Banamex la institución de crédito más fuerte de nuestro país. Estos bancos podían emitir libremente billetes lo que llevó a un caos monetario, por lo que se decidió regular ésta actividad con el Código de Comercio de 1884. Las atribuciones de Banco Central fueron encargadas al Banco Nacional Mexicano. Con el mencionado Código ningún banco o persona extranjera podía emitir billetes y para ello se requería una concesión de las autoridades. Complementariamente, el Código mencionaba que las instituciones de crédito se deberían regir por una Ley especial y que requerían de autorización especial de la Secretaría de Hacienda y un contrato aprobado por el Congreso de la Unión

para funcionar. Sin embargo, continuó la anarquía hasta que en 1897 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito, ésta ley impuso ciertas limitaciones a los bancos en cuanto a reservas, facultades para emitir billetes y apertura de sucursales, además se clasificó a los bancos en:

1. Bancos de emisión (comerciales)
2. Bancos hipotecarios
3. Bancos refaccionarios (créditos para el fomento a la agricultura, ganadería e industria manufacturera) y
4. Almacenes Generales de Depósito.

El 21 de Octubre de 1895 fue inaugurado el primer organismo bursátil, la Bolsa de México, S.A., aunque con una primera vida un tanto efímera, tuvo su origen en las operaciones con valores que se realizaban en 1880 con la Cía. Mexicana de Gas.

En 1898 el Banco Refaccionario Mexicano fue autorizado para canjear los billetes de los bancos de los estados, iniciándose así la primera cámara de compensación de nuestro país.

En 1907 renace la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México S.C.L.

Al finalizar el periodo de Gobierno de Porfirio Díaz, existían 24 bancos de emisión o comerciales, 5 refaccionarios, una bolsa de valores y una concesión para almacenes generales de depósito. Con la inestabilidad producida por la revolución mexicana el mercado financiero mexicano se contrajo significativamente a grado tal que dejó de funcionar en octubre de 1913 al decretarse la suspensión de pagos del sistema financiero de ese entonces. En 1914 los bancos volvieron a abrir, pero en una situación muy precaria. En 1915 se creó la Comisión Reguladora e Inspector de Instituciones de Crédito que sometió a los bancos a una férrea regulación ocasionando cancelaciones en las concesiones y liquidaciones de algunos bancos. Se inició el proyecto del Banco Unico de Emisión que sería considerado como el Banco Central de la Nación. En 1916 se expidió el decreto que reglamentaba la creación y funcionamiento de las casas de cambio en México. En ese mismo año se autorizó también la apertura de la Bolsa de Valores en la Ciudad de México. En 1917 con fundamento en la nueva Constitución Política se plantea un nuevo sistema financiero mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano (SFM) trató de ser reorganizado en 1924 con la primera Convención Bancaria, éste evento se coronó en 1925, año en que la Secretaría de

Hacienda promueve la promulgación de la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios y los estatutos de la Ley del Banco de México siendo inaugurado éste el 28 de Agosto del mismo año, con lo que se convierte en el organismo regulador de la política monetaria de nuestro país.

En 1926 surgen otros organismos reguladores del SFM como la Comisión Nacional Bancaria (posteriormente Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y actualmente otra vez sólo Comisión Nacional Bancaria).

En 1931 se crea la Ley Orgánica del Banco de México con lo cual dicho organismo inicia formalmente funciones como el único banco emisor de billetes del país y controlador del circulante y que asoció a todos los bancos con éste.

También en éste año se formula la Ley Monetaria, la cual establece la desmonetización del oro, dejando al peso plata como unidad monetaria básica.

En 1932 se promulgó la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que buscaba prácticas e instrumentos de crédito y financieros convenientes, así como su regulación y uso en vez del dinero en efectivo. En 1933 la Bolsa de Valores de México, S.C.L. se transformó en Bolsa de Valores de México S.A. de .C.V.

Fue durante el periodo del Gral. Lázaro Cárdenas que con el impulso al campo y obras públicas dentro de su programa de gobierno se creó Nacional Financiera, S.A. (Nafinsa) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. (Bancomext).

En 1946 por Decreto Presidencial se crea la Comisión Nacional de Valores (CNV) y su reglamento interno, éste organismo fue creado para regular el mercado de valores y la actividad bursátil, así como a los intermediarios financieros que operan en el mismo. Para 1953 se promulga la Ley de la CNV. Dentro del mismo campo bursátil se creó la Bolsa de Valores de Occidente S.A. de C.V. (Guadalajara) en 1957 y la Bolsa de Valores de Monterrey, S.A. en 1960. En un principio las bolsas de valores fueron consideradas como Organizaciones auxiliares de Crédito, aún cuando en la actualidad no lo son.

De ésta fecha hasta 1976 casi no hay cambios relevantes en el SFM.

AÑOS RECIENTES (1976-1993)

A partir de 1976 surgieron grandes problemas de ahorro negativo, financiamiento necesario para la inflación y un déficit presupuestal creciente. Todo esto aunado a una dolarización

creciente por la cantidad de capital extranjero existente, esto orillaba a la flotación sucia de la moneda.

En este año se publica en el Diario Oficial de la Federación las reglas de la Banca Múltiple, entendiéndose como: "la sociedad que tiene concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuviera para realizar otras operaciones previstas por la ley."¹ Con estas reglas de la Banca Múltiple se dan las bases legales para la concentración del capital bancario necesario en este año.

Otro acontecimiento importante fue la publicación de la Ley del Mercado de Valores en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1975, la que fomentó el Mercado de Valores mediante la intermediación bursátil a través de las Casas de Bolsa y no por los Agentes de Bolsas, separándolo del mercado bancario.

En 1978, se crearon varias Casas de Bolsa, se creó un instrumento de deuda para financiar al Gobierno y controlar el medio circulante: los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), con excelente liquidez y rendimiento. El mercado de valores comenzó a tener importancia como fuente

de financiamiento y alternativa de inversión.

Dentro del ambiente bancario se continua con la conversión de instituciones de crédito a instituciones de banca múltiple, en esta ocasión de 29 a 10.

El año de 1979 se implantó el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el precio del dólar norteamericano se debilitó dentro del mercado internacional, el INPC en México aumentó a 20% contra 17.4% en 1978. Lo más negativo dentro de este periodo fue el aumento de las tasas de interés internacionales y por consecuencia de las nuestras.

Dentro del sector bancario se dió la fusión de 19 instituciones de crédito en 6 instituciones de banca múltiple.

Se cambió el Promedio General de Precios y Cotizaciones por el Índice de la Bolsa Mexicana de Valores. En octubre apareció el Papel Comercial, otra forma de financiamiento para las empresas, se aprobó la operación de aceptaciones bancarias, y se apoyo al mercado de valores por medio de Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS). Dentro del ámbito bancario se continuó con la tendencia de años anteriores al fusionarse 6 instituciones de crédito para formar 3 de banca múltiple.

En el sector bursátil, el mercado continuó con su tendencia a la baja. Se redujeron las garantías de las Casas de Bolsa ante las instituciones de crédito para estimular al Mercado de

Valores; se constituyó un fideicomiso de promoción bursátil para inyectar fondos de pensiones al mercado de valores y las Casas de Bolsa iniciaron la operación de aceptaciones bancarias. El 39.8% de operaciones con acciones y 30% de operaciones con obligaciones fueron realizadas por Casas de Bolsa bancarias

En el ámbito internacional se colocó el Fondo México, Sociedad de Inversión en el mercado estadounidense y europeo.

En el mercado bancario se fusionaron multibancos ya existentes y se crearon tres por la fusión de 9 instituciones de crédito.

1982, año de la crisis mexicana reciente, muestra en el mes de febrero los efectos del crecimiento desbalanceado, lo que condujo al país a una grave crisis de liquidez en agosto, lo que causó a su vez el retiro de Banco de México del mercado de cambios por lo oneroso que resultaba el mantener el tipo de cambio.

Lo más importante de este período fue la recesión en la que entró la economía mexicana y la falta de mecanismos para controlar la fuga de capitales. El mercado de valores continuaba a la baja y salvo el mercado de dinero para necesidades operativas y los Petrobonos y metales para

especular con una segunda devaluación, no existían en el mercado otras alternativas de inversión.

El índice de la Bolsa Mexicana de Valores tuvo un cierre al 31 de agosto de 546.95 puntos, siendo que en abril de 1979 había cerrado con 1729.18 puntos.

Una forma de incentivar la inversión en la bolsa, fue la autorización para la creación de sociedades de inversión en el mercado de dinero, la emisión de pagarés con garantía fiduciaria en dólares que tuvieran una corta vida, y la séptima y última emisión de Petrobonos. En el sector bancario se continuó con la fusión de bancos.

Bajo este esquema arriba descrito llegamos al 1o. de Septiembre de 1982, en el que anuncia la estatización de la banca mexicana excluyendo de ésta medida al Banco Obrero, a Citibank N.A., y a las organizaciones auxiliares del crédito y organizaciones de representación. Se estableció el control de cambios en dos tipos: el preferencial de \$50 por dólar norteamericano y el ordinario a \$70 por dólar, estableciéndose limitaciones para diversos objetivos. BANXICO fue el único organismo autorizado para realizar la importación y exportación de divisas.

Los banqueros habían utilizado a la banca para financiar los proyectos de sus empresas, y ahora le tocaba al Gobierno financiar su gasto en el que se incluía la tan pesada carga de la deuda.

De esta manera la emisión de valores públicos pudo ser colocada en forma importante a través de los bancos, lo que no correspondía a la función principal de un banco, que es la de financiar el desarrollo del país mediante el otorgamiento de crédito a empresas que lo requieran y no el de cumplir con una labor de bienestar social sin retribución al margen financiero de la Institución Bancaria.

Al llegar a la presidencia el Lic. Miguel de la Madrid en diciembre de 1982 puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que estaba orientado a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y escasez de divisas para recuperar las bases para un desarrollo justo.

En 1983, el año más crítico en la crisis mexicana, la inflación revirtió su tendencia a la alza al terminar con una tasa del 80% anual, ésta contracción determinó que el sistema de control de cambios sufriera un deslizamiento diario. Las tasas de interés

también se vieron disminuidas al final del año después de un inicio alcista.

En 1984 el Gobierno daba marcha atrás en decisiones estructurales como la: reprivatización de la economía, la liberación del control de cambios, el establecimiento de las pautas para una banca dual, la modificación en las bases para un servicio público de banca y crédito, así como la duda sobre el control de la inflación.

La gran inflación que se vivía en el país permitió que el sector bursátil registrará en 1985 año una ganancia de 177%, del cual 69.3% era en términos ajustados por la inflación.

Es en éste año, que a partir del Plan Nacional de Desarrollo se fija la actual estructura de nuestro Sistema Financiero. Se crea la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y deja de pertenecer a la C.N.B.

Para 1986 la moneda se devalúa poco más del 100%. Los indicadores económicos fueron en su mayoría decrecientes y se solicitó al Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) financiamiento.

Para 1987 la situación económica no mejoraba a pesar de un ligero crecimiento en el PIB global y la carta de intención hecha al F.M.I. en 1986. El déficit público y el circulante crecieron, lo cual nos es buen indicador económico.

Todo este escenario económico descrito, llevó a que se implantara el "Pacto de Solidaridad Económica", programa instaurado contra la inflación.

El sector bursátil experimentaba un alza del 690% de enero a octubre, pero a diciembre, solo había ganado el 100%.

La inflación inició un proceso de desaceleramiento gracias al congelamiento del tipo de cambio. Sin embargo, las causas estructurales internas de falta de productividad en un mundo de calidad total y aumento en el gasto gubernamental por la carga de la deuda externa persistían.

El crecimiento económico se vio afectado por las medidas restrictivas implantadas; la deuda externa que ascendía a \$99,700 millones de dólares fue renegociada.

Para 1988 Carlos Salinas de Gortari toma las riendas del país e instruye al Secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe Armella, a renegociar la deuda externa.

Otro acto de relevancia inmediata es la firma del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), con los representantes de los sectores obrero, campesino, empresarial y gubernamental.

Por otro, lado las tasas de interés que se habían mantenido elevadas, se redujeron con la noticia de reestructuración de la

deuda, el Costo Porcentual Promedio (CPP) dejó de ser la tasa líder de mercado, cambiándola por la de CETES para que sirviera de tasa de comparación.

Es entonces que surge la posibilidad para el Gobierno mexicano de establecer un acuerdo de libre comercio entre los tres países que forman a Norteamérica: México, Estados Unidos y Canadá y que la oleada de inversión extranjera empieza a robustecer a la economía mexicana, empiezan los primeros acercamientos de los gobiernos de los tres países anteriormente citados para formalizar entre ellos un Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

La política económica del Presidente Salinas pretende reducir el gasto público, crear un mercado de libre comercio en Norteamérica que beneficie a nuestro país; dar un mayor apoyo a la población más necesitada, combatiendo la pobreza a través de un mayor gasto social instituyendo el Programa nacional de Solidaridad (Pronasol); una mayor y más eficiente captación fiscal que permita al gobierno abastecerse de recursos con ésta fuente y no con endeudamiento externo como venía sucediendo anteriormente, reprivatizar sectores de la economía que bajo la administración del gobierno se volvieron obsoletos e improductivos, dentro de éstos sectores

reprivatizados se encontraba el Sistema Bancario Mexicano el cual fue reprivatizado a partir de 1989 y concluyó este proceso en 1992. A partir de esa fecha algunos intermediarios financieros como aseguradoras y afianzadoras han realizado alianzas con intermediarios extranjeros para eficientar sus servicios, en 1993 la SChP da la autorización para la creación de siete bancos más a los ya existentes, al igual se conforman más grupos financieros los cuales esperan la llegada de los intermediarios financieros estadounidenses y canadienses ante la aprobación y puesta en marcha , a partir de enero de 1994, del TLC.

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El actual Sistema Financiero Mexicano ha quedado estructurado con base en el programa del Plan Nacional de Desarrollo y fincado, a su vez, "en la facultad que tiene el Poder Ejecutivo Federal para intervenir en materia de banca y crédito"², a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Cabe señalar, que hablar de un nuevo SFM no implica un cambio radical en la estructura del mismo que venía operando

²Art. 31 Fracc. VII Ley orgánica de la Administración Pública Federal

en los últimos años, es hablar de una nueva mentalidad en la dirección de éste, una mentalidad que exige ser más agresiva, más profesional, más eficiente, de mayor calidad, y por ende más competitiva, que esté acorde a las exigencia de los cambios de los mercados financieros del mundo. México tiene ahora una legislación perfectible que le permite tener estructuras organizativas en su sistema financiero capaces de competir y asociarse con el capital extranjero, específicamente el norteamericano. La base de ésta capacidad la dan las agrupaciones financieras, la nueva banca, las casas de bolsa, las nuevas organizaciones auxiliares de crédito y el potencial de desarrollo que éstas organizaciones unidas a las de seguros y fianzas puedan tener.

AUTORIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En la estructura del SFM la autoridad máxima es la Secretaría de hacienda y Crédito Público (SCHP). Esta Secretaría ejerce sus funciones en lo que se refiere al SFM a través de tres Comisiones de Vigilancia y el Banco de México y una asociación Mexicana de Bancos, todo ello en coordinación de la subsecretaría de Ingresos de la misma SCHP.

La inspección y vigilancia del SFM se encuentra dividido en tres subsistemas:

l) La supervisión que realiza la Comisión Nacional Bancaria (CNB) y la Asociación Mexicana de Bancos (AMB) en el subsistema integrado por el sistema bancario Mexicano, formado por el Banco de México en primera instancia, las instituciones de crédito de banca múltiple y de Banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los Fideicomisos del Gobierno Federal para el fomento económico, así como las organizaciones auxiliares de crédito. La CNB verifica que se cumplan las disposiciones emanadas de la Ley General de Instituciones de Crédito emitiendo Circulares, las cuales permitirán a los bancos cumplir con las mencionadas disposiciones legales y eficientar su función. Su labor de vigilancia también consiste fundamentalmente en la revisión de los balances de fin de ejercicio que entregan las instituciones de crédito, revisión de estados de contabilidad mensuales.

Reglamenta la forma en la que los bancos deben de llevar su contabilidad; vigila que se cumpla con el Secreto Bancario; puede intervenir a los bancos y a las organizaciones auxiliares de crédito cuando se demuestre que se está

afectando su estabilidad o solvencia y pongan en peligro los intereses del público inversionista.

- II) La supervisión que realiza la Comisión Nacional de Valores (CNV) en el subsistema integrado por el mercado de valores y sus intermediarios financieros, es a través de la verificación del cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores por los organismos que participan de él. Este organismo es el único facultado para autorizar la emisión de instrumentos de deuda e inversión de las diferentes corporaciones que cotizan en el mercado de valores e inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Inspecciona y vigila el funcionamiento de las casas de bolsa, de las bolsas de valores e INDEVAL; puede ordenar la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en su mercado existan condiciones desordenadas o de desestabilización; dicta las disposiciones generales a las que deberán sujetarse las casas de bolsa y la bolsa de valores, en la aplicación de su capital pagado y reservas de capital.

- III) La supervisión y vigilancia que efectúa la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) en el subsistema integrado por las aseguradoras, las afianzadoras y las sociedades

mutualistas, para que se cumplan las disposiciones de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas.

Por otra parte, el Banco de México (BANXICO) tiene la función de ser el Banco Central y en la actualidad ya no depende de las decisiones del Gobierno Federal, ya que se ha convertido en un organismo autónomo a éste.

- Regula la política monetaria del país, equilibrando la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los tipos de cambio sin intervención del Gobierno. A la vez, opera con el resto de las instituciones bancarias como un banco de reserva y acreditante en última instancia.
- Es el agente financiero exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como lo son los CETES, y efectuar reportos con éstos.
- Funge como asesor del Gobierno en materia económica y financiera.
- Participa en el Fondo monetario internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional que agrupen a bancos centrales.
- Administra el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, fideicomiso creado con la finalidad de prevenir problemas financieros en la banca múltiple.

- Dispone de acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos, montos plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicios, así como las operaciones con oro plata y divisas que realicen las instituciones de crédito.
- Lleva a cabo el resguardo de la reserva monetaria federal.

INSTITUCIONES DE CREDITO

En México las instituciones de crédito o intermediarios bancarios se componen por la Instituciones de Banca Múltiple y las Instituciones de Banca de Desarrollo. Por ahora sólo señalaremos quienes son los intermediarios que conforman a las instituciones de crédito, ya que posteriormente hablaremos con mayor amplitud en éste mismo capítulo.

ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

Este tipo de intermediarios financieros está compuesto por:

- Los Almacenes Generales de Depósito;
- Las empresas de Factoraje;
- Las Arrendadoras Financieras;
- Las Uniones de Crédito; y
- Las Casas de Cambio.

ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) señala que "los almacenes generales de depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda, los cuales son títulos negociables".³

Este tipo de intermediación financiera sirve para la guarda y conservación de mercancía,

La expedición de certificados de depósito, acreditan la propiedad de la mercancía o los bienes depositados, y con esto obtener un bono de prenda, que es el título de crédito característico de un crédito prendario sobre los bienes indicados en el certificado de depósito. Como señalamos líneas arriba, los bonos de prenda también se cotizan en el mercado de valores.

Dentro de las actividades complementarias que realizan los almacenes generales de depósito se encuentra la certificación de la calidad de los bienes depositados para hacer constar su valor en el certificado de depósito, expedir certificados de depósito para mercancías en tránsito.

³Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de crédito Cap.

La LGOAAC clasifica a los almacenes en:

1. Almacenamiento Financiero
2. Almacenamiento Fiscal

Los hay de carácter federal y privados.

EMPRESAS DE FACTORAJE

Las empresas de factoraje se dedican a comprar la cartera de las empresas que lo soliciten para que éstas puedan financiarse y así obtener liquidez. La empresa de factoraje adquiere con descuento las diferentes cuentas por cobrar, facturas, contrarrecibos, pagarés, etc. que están a nombre de la empresa, ésta a su vez tiene la obligación de reportar a sus clientes que el pago de los documentos que amparan las ventas de la empresa deberá ser hecho a la empresa de factoraje.

ARRENDADORAS FINANCIERAS

Este tipo de intermediarios financieros se encargan de arrendar principalmente bienes muebles y en ocasiones inmuebles para empresas que lo necesitan y que no pueden solventar el erogar totalmente el costo o también porque el uso de ellos será temporal. Las empresas utilizan éste tipo de financiamiento

porque les resulta más rentable el pagar un costo fijo por la renta del bien que el invertir en la compra del mismo. Las arrendadoras financieras llevan a cabo ésta actividad a través de un contrato de arrendamiento por el cual se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a un plazo determinado a una persona en específico, obligándose ésta a su vez a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos anexos, para adoptar al vencimiento del contrato cualquiera de las siguientes opciones:

Comprar un bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato, o inferior al valor del mercado.

Prorrogar el plazo de uso o goce del bien, de acuerdo a las proporciones y términos establecidos en el contrato.

Otros servicios que otorgan las arrendadoras financieras son:
Adquirir bienes de proveedores o de futuros arrendatarios para dárselos a éstos últimos en arrendamiento financiero.
Otorgar créditos a corto plazo relacionados con contratos de arrendamiento y créditos refaccionarios e hipotecarios.
Descontar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero.

UNIONES DE CREDITO

Las uniones de crédito son organismos constituidos por sociedades anónimas de capital variable con concesión de la CNB, formadas por un número de socios no menor a veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Todos los socios de una unión de crédito deben de pertenecer a una rama de la economía común y específica o a varias si éstas guardan una relación directa entre sí.

En la LGOAAC se especifican las actividades o servicios que desempeñan las uniones de crédito:

- Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios.
- Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señale la SHCP.
- Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de su caja y tesorería.
- Encargarse de la construcción y obras propiedad de los socios para uso de ellos, cuando sean necesarios para sus empresas.
- Promover la comercialización de los productos o servicios hechos por los socios, en algunos casos la unión de crédito

también sirve como un despacho de consultoría administrativa de sus socios.

- Comprar, vender o maquilar por cuenta y orden de sus socios insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de éstos , o en su caso el adquirir por su cuenta insumos y bienes y venderlos únicamente a los socios.⁴

En sí, las uniones de crédito ayudan a los socios que la conforman a tener una mayor presencia en el mercado en el que se desempeñan, a fortalecer su capacidad económica a manejar volúmenes de producción, los cuales les permitirán reducir sus costos.

CASAS DE CAMBIO

La única actividad que la LGOAAC considera de carácter auxiliar es la función que desempeñan las casa de cambio, es decir, "la realización de la compra-venta y cambio de divisas, billetes, documentos negociables de origen extranjero y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión; onzas troy plata y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda".⁵ Se

⁴Ibidem.
⁵Ibidem.

considera una actividad auxiliar porque aceptan o toman en firme cheques en moneda extranjera de bancos extranjeros y mientras corre el lapso de tiempo entre la aceptación del documento y su cobro existe un financiamiento para la empresa cedente del título de crédito.

INSTITUCIONES DE SEGUROS Y FIANZAS

INSTITUCIONES DE SEGUROS

Con una oferta de múltiples instrumentos de protección para personas y empresas, el seguro cumple una función estabilizadora, asegurando financieramente lo existente y garantizando la realización de los bienes que en un momento pudieran haberse siniestrado.

La actividad aseguradora es una muy especializada forma de intermediación financiera.

Las sociedades de seguros son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la SHCP y pueden clasificarse de acuerdo a su constitución en:

- Privadas;
- Nacionales;
- Mutualistas; y
- Reaseguradoras.

Las instituciones de seguros pueden realizar las siguientes operaciones:

1. Operaciones de seguro y reaseguro;
2. Constituir e invertir las reservas previstas en la ley;
3. Administrar las sumas que por concepto de dividendos o indemnizaciones les confían los asegurados o sus beneficiados;
4. Administrar las reservas retenidas a instituciones, que corresponden a reaseguros cedidos;
5. Recibir títulos en descuento y redescuento a instituciones y organizaciones auxiliares de crédito; otorgar préstamos; etc.

INSTITUCIONES DE FIANZAS

Estas empresas complementan la administración de riesgo en lo que al sector financiero formal compete. Son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la SHCP para otorgar fianzas a título oneroso.

MERCADO DE VALORES

El sector de mercado de valores que compone al SFM está integrado por:

- Emisores de Valores
- La Bolsa Mexicana de Valores
- Las Casas de Bolsa
- El Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL) y
- Las Sociedades de Inversión.

EMISORES DE VALORES

Los emisores de valores son simplemente todas aquellas empresas que emiten diferentes instrumentos de deuda y/o acciones dentro del mercado de valores, ya sea en el mercado de dinero o en el de capitales -para las acciones- y que conforman el mercado primario, en el que los fondos obtenidos a través de la comercialización de valores los recibe directamente el emisor.

BOLSA MEXICANA DE VALORES

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) es una sociedad anónima de capital variable cuya función principal es facilitar las transacciones con títulos y valores que se dan dentro del mercado, así como fomentar el desarrollo del mismo. Los socios que conforman a la BMV son la casi una treintena de casas de bolsa que hasta el momento existen en México. La

BMV emite diariamente, mediante boletines bursátiles, el monto total de las diferentes operaciones bursátiles que realiza en los diferentes mercados, ya sea el de dinero, el de capitales, o el de metales, así como el volumen de las mismas, etc. Esto se conoce como el Índice Mexicano de Precios y Cotizaciones (IMPyC), el cual es el indicador principal del comportamiento de la BMV.

La BMV 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 BMV y más explícitamente el mercado de valores son:

CASAS DE BOLSA

Las casas de bolsa son los intermediarios financieros que participan dentro del sector del mercado de valores del SFM. Son sociedades anónimas inscritas en la sección de intermediarios del Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Su función primordial es la de actuar como intermediario en la colocación de operaciones con valores, además de recibir fondos para realizar operaciones con valores; brindar asesoría en materia de valores; 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; administrar y guardar valores depositados en el INDEVAL; y actuar como Sociedad Operadora de Sociedad de Inversión. tanto los directivos de las casas de bolsa, como los promotores de valores de las mismas deben de tener una autorización por parte de la CNV para poder desarrollar sus funciones.

INSTITUTO PARA EL DEPOSITO DE VALORES (INDEVAL)

La función de INDEVAL tiene por objeto prestar servicios relacionados con la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores.

Otras instituciones de apoyo del mercado de valores son:

- **Instituto Mexicano del Mercado de Capitales (IMMEC):**
Este organismo da respuesta a las necesidades de difusión de la cultura bursátil, a través de convenios con universidades ; Colaboran con la publicación de estudios y con el manejo del banco de información del mercado de valores.

- **La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa:**

Creada en 1980 tiene como objetivo fomentar el desarrollo del mercado de valores, su valor principal lo constituye en ser una forma de agrupación gremial de las empresas que conforman al mercado de valores, y de ésta forma representar la opinión de los agentes e intermediarios de valores bursátiles.

SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Las Sociedades de Inversión (SI) 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 e inversionistas, invirtiéndolo por cuenta y a beneficios de éstos, sin pretender intervenir en la gestión administrativa de las empresas en que invierten, salvo en las sociedades de inversión de capitales (SINCAS).

Las SI permiten disminuir los riesgos de la inversión bursátil mediante la diversificación de su cartera.

Las SI se clasifican en:

- **SOCIEDADES DE INVERSION COMUNES**

Operan con valores de renta fija y variable dentro de los límites aprobados por la SCHP y establecidos por la CNV, de acuerdo a la circular 12-16 de la misma deben de invertir cuando menos el 50% de su cartera en valores de renta variable.

- **SOCIEDADES DE INVERSION DE RENTA FIJA**

Operan con valores de renta fija, éstas sociedades pueden ser para personas físicas o morales.

- **SOCIEDADES DE INVERSION DE CAPITALES (SINCAS)**

Operan con valores que no cotizan en la BMV pero que ofrecen el atractivo de inversión en negocios nuevos o en empresas que buscan cierto tipo de desarrollo regional o sectorial, la principal ventaja de inversión de las SINCAS es que se realiza con capital de riesgo y no capital de endeudamiento.

Las SI son administradas por una Sociedad Operadora de Sociedades de Inversión, la cual es una empresa intermediaria financiera que participa dentro del SFM, como lo son los bancos o las casas de bolsa.

GRUPOS FINANCIEROS

Una de las últimas reformas trascendentales en el marco financiero del país, corresponde al reconocimiento legal de los grupos financieros.

Para la constitución e integración de un grupo financiero se necesita la autorización formal de la SHCP complementada por la opinión de la C.N.B. y BANXICO. Estos grupos estarán integrados por un Sociedad Controladora (*holding*) y por dos o más entidades financieras que a continuación se enuncian:

- Almacenes Generales de Depósito
- Arrendadoras Financieras
- Casas de Bolsa
- Casas de Cambio
- Empresas de Factoraje Financiero
- Instituciones de Banca Múltiple
- Instituciones de Fianzas
- Instituciones de Seguros y
- Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión.

Los intermediarios financieros que formen parte de un grupo podrán:

1. Actuar de manera conjunta frente al público, ofrecer servicios complementarios y ostentarse como integrantes del grupo al cual pertenezcan.
2. Usar denominaciones iguales o semejantes que los identifiquen con el público como integrantes de un mismo grupo financiero, o bien conservar su antigua denominación, pero en todo caso se deberá especificar al grupo financiero al cual pertenece.
3. La *holding* del grupo no puede fungir como un intermediario financiero ni ofrecer servicios ni productos de éste tipo o de aquellos que prestan los intermediarios financieros que conforman al grupo."⁶

Ante éstos cambios significativos, el reto para las personas que participan en las anteriormente citadas entidades financieras lo constituye una mayor y mejor capacitación, responsabilidad y superación personal, a fin de permanecer y desarrollarse en el ámbito en el cual se participa.

⁶Ley de Instituciones de Crédito Art. Iero: Ed. Porrúa S.A de C.V: 1a edición, México 1990

LA BANCA

La ley de Instituciones de Crédito define en su artículo segundo que: "el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, y
- II. instituciones de banca de desarrollo.

Para efectos de lo dispuesto en la citada Ley, se considera servicio de banca y crédito a "la captación de recursos del público inversionista en el mercado nacional para su colocación en a personas que requieren de créditos o financiamientos para beneficio de sus actividades productivas de distribución o de consumo. Mediante actos causantes de pasivo directo o contingente en el primer caso, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal más un premio para el inversionista que será considerado como una tasa de interés pasiva. En el segundo caso, mediante actos causantes de activo circulante o contingente (cartera de crédito bancaria) el intermediario recibirá además del principal dado en préstamo un costo financiero del mismo, lo que constituirá una tasa de interés activa."⁷

⁷Ídem.

Es por ello que los bancos son considerados intermediarios financieros, ya que son capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con éstos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de créditos (operaciones activas). La función de intermediación se supone será lo más eficiente posible al canalizar éstos recursos de donde son superavitarios, a donde hace más falta, y existiendo un margen reducido de intermediación entre tasas activas y pasivas que manejan.

Es importante hacer notar que la banca transforma los recursos del público en diferentes instrumentos de ahorro e inversión. La característica principal de éste tipo de intermediarios es que es el único que tiene la capacidad suficiente de administrar dichos recursos con discrecionalidad y que es un emisor y receptor de crédito. Otros intermediarios financieros, simplemente son transmisores de los recursos financieros, poniendo en contacto a los oferentes y demandantes, cumpliendo así su función.

De la explicación anterior podemos obtener una definición más o menos aceptable de lo que es un banco:

Un banco es el intermediario financiero que sirve de punto de contacto entre personas que le confían la administración del

dinero y/o valores y personas que solicitan esto mismo a través del crédito.⁸

BANCA MULTIPLE

La banca múltiple recibe ésta denominación ya que un sólo banco puede efectuar y realizar operaciones pertenecientes a diferentes ramas bancarias (con un catálogo de cuentas único) como son:

Depósito: recibir del público en general depósitos bancarios de dinero retirables a la vista mediante la expedición de cheques a su cargo.

Financiera: atender necesidades de crédito a largo plazo, apoyando con su intervención a empresas del sector productivo

Hipotecaria: Realizar operaciones de crédito hipotecario

Ahorro: recibir depósitos de ahorro retirables parcialmente a la vista (actualmente en desuso)

Fiduciaria: administración e inversión de patrimonios que operan por cuenta de terceros conforme a las instrucciones que expresamente les señalan.

⁸Curso de actualización ¿Qué es un banco?, C.P. José D. Pérez Morillo; 2da edición; México 1987; pág 1

Además, la banca múltiple opera los diversos instrumentos de captación de recursos, a plazos y en mercados diferentes, ofreciendo a su clientela servicios financieros integrados.

BANCA DE DESARROLLO

Son instituciones de crédito que funcionan bajo la figura jurídica de Sociedades Nacionales de Crédito. El objetivo de la banca de desarrollo, también llamada de segundo piso, es fomentar primordialmente las diferentes ramas que integran a la economía así como aquellos usuarios de crédito que difícilmente pueden acceder a la banca comercial como lo son las pequeñas y micro empresas. Todo ello con tasas activas preferenciales, apoyo a la exportación e importación y en algunos casos capacitación y asesoría administrativa y financiera. Cabe destacar que la banca de desarrollo en nuestro país jurídicamente continúa considerada como Sociedades Nacionales de Crédito y que su actividad es primordialmente de colocación de recursos y administración de fideicomisos del gobierno. Algunos ejemplos de éste tipo de intermediarios lo son Nafinsa, Bancomext; el Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI), Banpesca, Banrural; entre otros.

OPERACIONES DE LA BANCA EN MEXICO

Las operaciones de banca y crédito se pueden clasificar en captación y colocación de recursos; operaciones de tipo contingente y las que corresponden propiamente a servicios que cumplen de manera diversificada con las necesidades propias de los usuarios:

- **Operaciones Activas**

Aquellas que efectúan los bancos al invertir el dinero que recibió de terceras personas, poniéndolo en condiciones de producir, y por lo cual se constituye en acreedor de las personas a quienes se les proporciona. En un sentido más general se definen como aquellas operaciones que realizan los bancos al invertir los recursos ajenos que maneja y que forma el grupo de cuentas en las que se registran los diversos tipos de préstamos y créditos que están autorizadas a llevar las instituciones de crédito de acuerdo a las diversas leyes que las rigen. La cartera de los bancos se puede clasificar en: Cartera Vigente, Cartera Vencida y Cartera Redescontada.

Se trata de la función de intermediación más importante que lleva a cabo el banco, al recibir por una parte los recursos de su clientela y efectuar por otra la inversión productiva de dichos recursos.

- **Operaciones Pasivas**

Aquellas que el banco realiza para allegarse de recursos (dinero), esencialmente del público ahorrador, inversionista o cuenta habiente, por lo que lo convierte en deudor de las personas que se lo depositan. Es la obligación que el banco contrae por los fondos que obtiene de diversas maneras y que conforman los recursos con los cuales trabaja el banco y que a excepción de los depósitos a la vista (cuenta de cheques) tiene que cubrir a los depositantes e inversionistas determinado tipo de interés que representa su costo financiero.

- **Operaciones Contingentes**

Corresponden a las que pueden, en fecha determinada, constituirse en una obligación obviamente a su cargo (pasivo); en el momento mismo en el que una tercera persona no cumpla con el compromiso pactado en un título de crédito contrato, convenio, etc. como ejemplo podemos señalar los avales otorgados, fianzas, los redescuentos etc.

- **Servicios**

Son las cobranzas, los avalúos, las comisiones, custodia y administración de valores, venta de cheques de viajero, etc.

El artículo 46 de la Ley de Instituciones de Crédito señala que los bancos múltiples sólo pueden realizar las siguientes

operaciones, dentro de las cuales está contemplada, de forma tácita, la clasificación antes señalada :

- I. Recibir depósitos bancarios de dinero:**
 - a) A la vista;**
 - b) Retirables en días preestablecidos;**
 - c) De ahorro, y**
 - d) A plazo con previo aviso;**
- II. Aceptar préstamos y créditos;**
- III. Emitir bonos bancarios;**
- IV. Emitir obligaciones subordinadas;**
- V. Constituir depósitos en Instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;**
- VI. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;**
- VII. Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente;**
- VIII. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como la expedición de cartas de crédito;**
- IX. Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley del mercado de Valores;**
- X. Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y**

conservar acciones o partes de interés en las mismas en los términos de la presente ley;

- XI.** Operar con documentos mercantiles por cuenta propia;
- XII.** Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportos sobre éstas últimas;
- XIII.** Prestar servicios de caja de seguridad;
- XIV.** Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes;
- XV.** Practicar las operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones;
- XVI.** Recibir depósitos en administración o custodia o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o de valores y en general de documentos mercantiles;
- XVII.** Actuar como representante común de los tenedores de los títulos de crédito;
- XVIII.** Hacer servicio de caja y tesorería relativos a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras;
- XIX.** Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas;
- XX.** Desempeñar el cargo de albacea;

- XXI.** Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias;
- XXII.** Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a lo hechos por corredor público o perito;
- XXIII.** Adquirir los bienes muebles o inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarla cuando corresponda, y
- XXIV.** Las análogas y conexas que autorice la SCHP , oyendo la opinión del Banco de México y la C.N.B."⁹

En el caso de las instituciones de la banca de desarrollo, además de las operaciones señaladas deben realizar las que señale la Ley Orgánica para la atención al sector de la economía correspondiente.

DESARROLLO DE LA BANCA EN MEXICO

En ésta que es la última parte del presente capítulo no hablaremos tanto de la historia de los bancos en México, de la cual de alguna manera, hemos hecho referencia en la evolución histórica del Sistema Financiero Mexicano, sino más bien de la evolución que ha sufrido la estructura del Sistema

⁹Op. Cit. 3 art. 46

Bancario Mexicano a través del tiempo. Por otra parte pensamos también que resulta ocioso hablar de la historia y origen de los bancos, ya que creemos que el hacerlo nos apartaría de las metas del presente Seminario de Investigación y podría ser materia para otro tipo de estudio.

EVOLUCION DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

En el marco de referencia, se puede señalar como etapas significativas las siguientes:

De 1924 a 1970 **Banca Especializada**

De 1970 a 1976 **Grupos Financieros (Reconocimiento)**

De 1976 a 1982 **Banca Múltiple**

1982 **Estatización de la Banca**

1983 **Reestructuración y Racionalización de la Banca**

1985 **Racionalización de la Banca y Nuevo Esquema del Sistema Financiero Mexicano**

1990 **Reprivatización de la Banca**

BANCA ESPECIALIZADA

En la actualidad no subsiste ningún banco especializado, ya que estos se afocaban única y específicamente a realizar alguna de las ramas de la actividad bancaria, a saber:

Depósito: recibir del público en general depósitos bancarios de dinero retirables a la vista mediante la expedición de cheques a su cargo.

Financiera: atender necesidades de crédito a largo plazo, apoyando con su intervención a empresas del sector productivo

Hipotecaria: Realizar operaciones de crédito hipotecario

Ahorro: recibir depósitos de ahorro retirables parcialmente a la vista (actualmente en desuso)

Fiduciaria: administración e inversión de patrimonios y que operan por cuenta de terceros conforme a las instrucciones que expresamente les señalan.

Además, la banca múltiple opera los diversos instrumentos de captación de recursos, a plazos y en mercados diferentes, ofreciendo a su clientela servicios financieros integrados.

Y no se les podía otorgar concesión a una misma sociedad para ejercer más de uno de los grupos de operaciones anteriormente descritos.

De ahí la especialización de la banca que sólo podía ofrecer un sólo tipo de servicio al público.

GRUPOS FINANCIEROS INTEGRADOS

El desarrollo económico y financiero del país obligó a las instituciones de crédito, ante las limitaciones legales, a unir esfuerzos para poder ofrecer a su clientela un servicio integral de las operaciones permitidas por nuestra legislación, toda vez que sólo se permitía el ejercicio simultáneo de los ramos de ahorro y fiduciario, con los ramos principales de depósito, financiero e hipotecario, sin aceptar la compatibilidad de estos últimos. Para salvar éste impedimento legal, los grandes bancos tuvieron que vincularse con otras instituciones a través de nexos patrimoniales y poder así manejar toda la gama de operaciones bancarias y manejar a la vez una misma imagen frente al público. Es en 1970 que la legislación mexicana, ante ésta situación reconoció la formación de grupos financieros bancarios.

BANCA MULTIPLE

La banca múltiple recibe ésta denominación ya que un sólo banco puede realizar operaciones pertenecientes a diferentes ramas bancarias (con un catálogo de cuentas único) como son: Depósito, Financiera, Hipotecaria, Ahorro y Fiduciaria.

Además, la banca múltiple opera los diversos instrumentos de captación de recursos, a plazos y en mercados diferentes, ofreciendo a su clientela servicios financieros integrados.

ESTATIZACION DE LA BANCA

Realizada en 1982 la banca fue estatizada por "causas de utilidad pública" por el Ejecutivo Federal.

RACIONALIZACION DE LA BANCA

A partir del decreto de expropiación de la banca mexicana surge la figura jurídica que manejarían los bancos, siendo ésta la de Sociedad Nacional de Crédito (S.N.C). También se contempla la reestructuración del sistema financiero mexicano, y dentro de los objetivos de ésta se establecen medidas para reducir el número de Bancos o S.N.C. ante la imposibilidad del gobierno de administrarlas de forma separada.

REPRIVATIZACION DE LA BANCA

En 1989 el Comité de Desincorporación de la SCHP lanza la convocatoria para que las personas, físicas o morales de nacionalidad mexicana, interesadas puedan adquirir el paquete

accionario de bancos que conformaban al Sistema Bancario Mexicano vigente en ese entonces, como una de las políticas del Presidente Salinas para reducir el gasto público y eficientar las funciones del Gobierno Federal. Desde entonces la totalidad de los bancos han sido reprivatizados bajo la constitución de Grupos Financieros que no solamente ofrecen intermediación en materia de crédito bancario, sino también actividades auxiliares del crédito y actividades pertenecientes al mercado de valores.

Es así que damos por terminado el presente capítulo después de dar una breve descripción del SFM, su estructura y evolución histórica, al igual que una breve explicación de lo que es un banco, sus principales operaciones y la evolución que ha sufrido su estructura a través del presente Siglo en nuestro país.

En el siguiente capítulo hablaremos de lo que es el concepto de crédito y en específico lo que es el crédito bancario y sus diferentes tipos.

Capítulo 2

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO:

La historia del crédito se pierde en la antigüedad, casi a la par de la historia del hombre, seguramente se remonta su existencia con el surgimiento de la actividad económica en la sociedad.

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

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

En Babilonia, durante el reinado del rey Hammurabbi, se inscribió el código del mismo nombre, en el cual se regula entre otros temas, lo relacionado con la propiedad el comercio,

negocios, etc., destacándose la protección y una serie de derechos y obligaciones para deudores y acreedores.

Como ejemplo de las operaciones que se celebraban estaban los préstamos de granos que eran pagaderos en especie y causaban interés, un antecedente de los préstamos de habilitación o avío.

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

El Imperio Romano aportó los pilares de la legislación moderna sobre derechos y obligaciones de los acreedores y deudores. Ellos practicaban el mutuo o préstamo con interés; el mandato o préstamo gratuito; el depósito de bienes y dinero; la prenda y la fianza.

En la edad media el crédito se relaciona directamente con la actividad bancaria al recibirse depósitos de las ganancias que obtenían los comerciantes de la época y que por seguridad dejaban en custodia de un intermediario en una ciudad, a su vez dichos banqueros prestaba éstos fondos para promover el

comercio y la importación de mercancías entre ciudades y feudos.

En la actualidad, el crédito es un instrumento de financiamiento vital y es parte integral en la vida económica del hombre y de su sociedad.

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

En los últimos años la utilización cada vez en mayor medida y frecuencia que hacemos del crédito se puede atribuir a los siguientes factores:

1. El contraer deudas se ha convertido en algo habitual: Es importante reconocer que la actitud de los consumidores con respecto al crédito ha cambiado substancialmente a últimas fechas, y que el hecho de que el individuo contraiga actualmente una deuda, o se le considere sujeto de crédito ha alcanzado una respetabilidad relativa.

2. Mayor seguridad financiera: Esta se ha logrado debido a la proporción cada vez mayor de consumidores a quienes se les ha permitido satisfacer sus requerimientos y deseos más allá de sus necesidades básicas.

Aún cuando esa seguridad financiera (relacionada directamente al nivel de ingresos de la persona) no siempre es suficiente para comprar en efectivo todo lo que necesitamos; pero si para cubrir una serie de pagos en abonos y de cargos por intereses que provienen de compras a crédito de una diversidad de productos (bienes y servicios) cada vez más amplia.

3. Oportunidad de compra: Relacionado con el factor anterior, los consumidores ven oportunidades de compra de productos o satisfactores que de no realizarse en su momento pierden la oportunidad de obtener un ahorro. Es por ello que

optan por el crédito, para aprovechar la ventaja de obtener un menor costo en los productos que adquieren.

4. Mayor disponibilidad de crédito, la cual se ha convertido en un importante factor en el crecimiento de nuestra economía: La actitud de los fabricantes y comerciantes es cada vez más favorable hacia el uso del crédito de consumo como una estrategia de mercado, ya que se ha descubierto que la aceptación del crédito por parte de los consumidores es un poderoso medio competitivo para ampliar las ventas, las utilidades y la participación de mercado.¹⁰

DEFINICION

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

¹⁰Curso Seminario de Crédito 1991; Banco Nacional de México S.N.C.; 1a Edición México 1991 Cap. 1 pág: 3

El crédito puede apreciarse en dos vertientes: como un atributo y como un instrumento de financiamiento, ambos aspectos son complementarios.

Como atributo el crédito es esencialmente subjetivo; no puede concebirse sin que sea aplicable o perteneciente a las características de la persona. Significa reputación de solvencia, por ende, el crédito es un factor bilateral, ya que no puede ser atribuido por la persona así misma, sino que tiene que ser reconocida por otra o por los demás.

El concepto de crédito como atributo es estático, ya que como una cualidad de la persona no implica ningún hecho, aún cuando es potencialmente representativo de uno de los elementos del crédito considerado como acto.

Analizando el crédito como acto, se puede definir como "una relación socioeconómica que se ejercita en medios civilizados, y que consiste en que unos permiten a otros el aprovechamiento temporal de bienes o riquezas."¹¹

Sintetizando el concepto de atributo con el de acto, puede afirmarse que el crédito en forma simple y ortodoxa existe cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad,

¹¹Planeación y gestión del crédito bancario; Alfonso León Curiel, Héctor Pereda Rodríguez; Ed. Trillas; México 1985.

son suficientemente satisfactorias para que le confien riquezas o capitales presentes, a cambio de otros tantos futuros.

El término crédito se ha definido de muchas maneras y por muchos autores; sin embargo, cuando se le analiza, muchas de las definiciones son simples descripciones del crédito o declaraciones en cuanto a su uso o funcionamiento, sin poder separar a su esencia de su objeto.

Así tenemos que, "el crédito es la dinámica de los negocios modernos, una poderosa fuerza constructiva (cuando es) manejada como se debe, pero muy destructiva cuando los que administran su fuerza pierden el control; sólo utilizándolo adecuadamente es posible alcanzar el enorme volumen que supone hoy la operaciones mercantiles"¹²

"Algunos economistas como Charles Gide definen al crédito como "Una extensión del cambio, o el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura".

J. Stuart Mill afirma que el crédito es "El permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio" con el consentimiento de los primeros.

Roscoe Ternier dice que el crédito es "una promesa de pago" por medio de una medida de cambio, es decir, en dinero.

¹²Op. Cit. 10 pág 5

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

Otras definiciones que se dan al crédito son las siguientes:

El crédito es "la facilidad que tiene la persona para obtener algo de otra, por inspirar confianza"

"Es la oportunidad de utilizar un bien durante determinado tiempo, bajo promesa de restituirlo completamente en fecha posterior".

Significa un "apoyo monetario a la operación y/o crecimiento de la empresa, con la promesa de pago futuro".¹³

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

Sin olvidar también que el crédito viene acompañado o se origina en la capacidad de solvencia de las personas.

El crédito representa un "medio de cambio de aceptación limitada"¹⁴, es decir, el crédito actúa como un medio de

¹³Manual del funcionario bancario; Jorge Saldaña y Alvarez; Jorge Saldaña y Alvarez editores; México 1992. Págs:

cambio en cuanto a que facilita el paso de los productos y la satisfacción que conllevan éstos del vendedor al consumidor. Al igual que es un medio de cambio el dinero de la compra en efectivo. Sin embargo, el crédito visto como una medida de cambio tiene características particulares. Es un medio de cambio que crea al tiempo de la transacción y que surge con el propósito de facilitar ese cambio en particular. Es una medida de cambio que después de ser aceptada no termina con la transacción, sino que implica una promesa de que en un cierto tiempo ésta se irá concluyendo parcial o definitivamente. Por lo que el crédito se redimirá gracias al proceso de pago. La creación de éste medio de cambio origina ciertos derechos y obligaciones. Con ésta idea podemos señalar el hecho de que el crédito se otorga al consumidor o usuario de éste al vendedor a través de la capacidad de solvencia que genera el primero. y a su vez el vendedor o productor transfiere al consumidor los productos y servicios que ofrece una vez que ha aceptado el crédito del consumidor.

La aceptación limitada del crédito se refiere al derecho que tiene quien concede u otorga el crédito para investigar la capacidad de solvencia de su posible acreditado, es decir, reservarse el derecho de otorgar crédito a quien más le

¹⁴Ibidem.

convenga, y decidir si acepta a la persona como un riesgo de crédito.

En cada operación de crédito existe un lapso de tiempo previo al pago de la deuda. Es a causa de estos dos factores, Riesgo y Tiempo que se hallan en cada operación crediticia, que éste tiene una aceptación limitada.

EL CREDITO BANCARIO

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

El crédito bancario puede considerarse como uno de los ejemplos más notorios de la evolución económica de la sociedad. Si efectuáramos un repaso panorámico a la historia de la humanidad, observaríamos que el desarrollo económico de cualquier país es paralelo, entre otros factores, a la evolución de sus mercados y a su sistema de crédito institucional, independientemente que el control de éste lo realice el Estado o la iniciativa privada.

Con el crédito bancario de alguna manera se materializa el concepto de crédito, ya que además de ser una cualidad de la

persona, se constituye en un instrumento de financiamiento que permite el progreso y aceleramiento de la actividad económica.

EL CREDITO BANCARIO COMO FUERZA PRODUCTIVA

"El crédito puede considerarse como una fuerza inherente a todos nosotros que implica el poder de crear un medio de cambio. La cantidad de éste poder que cada persona puede emitir, depende de la aceptación que podamos lograr que tengá para cuantas personas podamos inducir a aceptar nuestro crédito y por qué cantidad"¹⁵. es decir, la medida de crédito que se obtenga será directamente proporcional a la capacidad para solventar favorablemente la obligación contraída y a las experiencias que en ese sentido se hayan obtenido.

La dificultad estriba en medir esa capacidad crediticia, ya que el crédito como un poder, no se puede medir de forma tangible debido al grado riesgo e incertidumbre que inevitablemente conlleva cada operación. Sin embargo la calidad del acreditado será siempre inseparable a la cantidad que le puede ser prestada en forma de crédito.

¹⁵Op. Cit. 10 Cap. 2 pág 8

Respecto a la calidad del crédito, siempre debe tenerse la certidumbre del reembolso de acuerdo con las condiciones bajo las cuales se aceptó el crédito. La norma de calidad necesariamente es una variable que va desde la seguridad virtual (casi inexistente), y que es sin duda razonable, hasta la más remota posibilidad de que el reembolso estará de acuerdo con las condiciones que se aceptaron. Obviamente, mientras más grande es la certidumbre, más rápidamente se aceptará el crédito y en cantidades mayores.

Sin embargo, cada quien tiene un límite en cuanto a cantidad, que se origina por la incapacidad de solventar o acreditar su capacidad de pago a aquellos que debieran aceptar un crédito adicional, a cambio de productos o servicios que solicitan.

Es probable que la redención anticipada del crédito pendiente de pago aumente el poder de obtener crédito adicional. Y un excelente antecedente de redención, de acuerdo con las condiciones determinadas previamente, aumente la aceptabilidad y por ende la cantidad del préstamo.

Puesto que el crédito implica la posibilidad de existir por medio de actuaciones o desempeños futuros de los acreditados, la aceptabilidad del acreditado descansa en la **CONFIANZA**; la confianza de que la actuación futura será consistente con las promesas actuales de pago.

Necesariamente esa confianza debe descansar en una evaluación de la información disponible del acreditado, que contemple su desempeño a través del tiempo, su situación actual y un pronóstico de circunstancias futuras. En cualquier valorización necesariamente estamos limitados por la disponibilidad de información y por la correcta interpretación de la misma.

Es por ello, como se mencionó con anterioridad, que el propósito del presente Seminario de Investigación es el de lograr el adecuado análisis y valorización de la información financiera del posible acreditado, de acuerdo al ramo de la industria en que se desempeñe su empresa para con ello reducir el grado de riesgo que representa el otorgarle el crédito y mejorar así la calidad de la cartera crediticia.

A menudo se confunde el crédito con riqueza o capital, dado a que el crédito de una persona es intangible puede ser cualquiera de las dos cosas en vista de las definiciones que se usan para riqueza y capital.

Desde el punto de vista del individuo, el crédito puede considerarse como parte de su riqueza. Por ejemplo, si una persona tiene un documento por cobrar que se le ha entregado en una transacción de crédito, normalmente lo considerará como parte de su riqueza (activo).

Casi siempre el capital se define como riqueza que se usa con propósitos de una producción posterior. Por lo tanto el crédito, que es un intangible, no es riqueza ni capital, es un medio o un instrumento que transfiere riqueza y capital.

V.g. Un ahorrador que no tiene un uso productivo para la riqueza que acumula, encontrará que su riqueza, en tanto que permanece en sus manos, es improductiva.

A través del crédito es posible transferir, mediante intermediación financiera, ésta riqueza a una unidad económica (empresa o persona con actividades empresariales) que desee utilizarla productivamente, por lo tanto la riqueza se vuelve social y económicamente más útil.

La riqueza que se acumula y permanece ociosa es improductiva y no tiene poder para generar rendimientos, por lo tanto no estimula mayores ahorros. Cuando la riqueza puede prestarse a otros para invertir, y con ello obtener una ganancia o rendimiento existe un mayor estímulo para una expansión adicional del ahorro, de donde resulta un aumento en los recursos del capital. En una economía moderna el crecimiento de la productividad depende del uso del capital; el crédito es productivo en sí mismo, aún cuando no sea riqueza o capital porque es capaz de generar a ambos.

FILOSOFIA DEL CREDITO

El crédito como servicio debe de ser:

- "• Un instrumento de desarrollo económico y social
- Un factor o instrumento dinámico que responda a oportunidades siempre cambiantes y retadoras (sic).
- Un verdadero apoyo para el hombre de negocios y para las empresas."¹⁶

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

Es frecuente observar que el capital ajeno que se obtiene mediante el financiamiento crediticio, sea utilizado sólo para gastarse, con lo cual no existe forma alguna de reintegrarlo. Consecuentemente para que no se desvirtúe el crédito propiamente dicho, es necesario que siempre exista alguna base en que apoyar la posibilidad de recuperar dicho capital,

¹⁶Idem., pág. 12

ya sea por recursos futuros que pueda obtener el acreditado o por las garantías que aseguren su recuperación.

Esta última forma de crédito, recae particularmente dentro de las prácticas del crédito bancario, elemento del presente Seminario de Investigación.

OBJETIVOS DEL CREDITO

El crédito es el estímulo o incentivo que permite que el sistema de economía de producción y distribución masiva de bienes dentro del cual se desenvuelve actualmente la sociedad no deje de funcionar y evolucionar. Debido a que, tanto la producción como la distribución en masa, direccionadas ambas por la constante demanda no pueden ser posible sin la ayuda que dá el crédito para llevarlas a cabo.

El crédito permite acrecentar los rendimientos y obtener con ello un beneficio mayor al aprovechar una oportunidad de inversión, que de otra manera, al tener cada persona que esperar a generar sus propios recursos y destinarlos a una inversión, paralelamente con el transcurso del tiempo los rendimientos esperados irán disminuyendo, o eliminándose, y los costos irán aumentando.

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

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

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

El crédito, al ser un estímulo para la economía, no debe constituirse como una carga para las personas a las cuales se les ha otorgado, ello para que puedan hacer frente a sus pagos futuros. De lo contrario, la oportunidad de generar mayores rendimientos sobre la inversión desaparece y en su lugar se originan pérdidas causadas por los altos costos del servicio del financiamiento.

Todo el crédito, ya sea al consumidor, a los negocios, o al gobierno, funciona como un activador de las fluctuaciones en los ciclos de negocios. En épocas de crecimiento del ciclo de negocios prevalece el optimismo y la demanda aumenta por ello, para aprovechar las oportunidades que se presentan de generar mayores rendimientos, se utiliza el crédito. También nos sirve como un parámetro para calificar la situación

económica de una entidad o país, ya que si existe crecimiento se desarrolla un aumento en los volúmenes de crédito derivado de la confianza en las expectativas prevaletientes. De manera opuesta, en época de recesión la contracción del crédito es notoria, y es causada por el grado creciente de incertidumbre que se vive.

Para concluir ésta idea hay que señalar que si el capital ajeno obtenido mediante el crédito se emplea en fines productivos se satisfará una de sus principales condiciones, ya que su recuperación se apoya fundamentalmente, en la confianza de que el consumidor, los negocios, o el gobierno acrecentarán sus recursos presentes y futuros y tendrá por lo tanto los medios económicos para reintegrarlos y como consecuencia, aumentar su capacidad crediticia.

La utilización del crédito se recomienda sólo como un instrumento de financiamiento en el que los recursos requeridos no deberán ser utilizados como parte del capital contable de la empresa ni destinarlos a una inversión permanente.

Asimismo, cuando la empresa está poco apalancada y tiene la capacidad de generar recursos suficientes que le permitan solventar el pago de los créditos expedidos a su favor. Y

cuando los accionistas tienen poca aversión al riesgo del negocio y no diluyen éste captando fondos a través de aportaciones de capital, con lo cual aumentan sus rendimientos esperados en los dividendos.

ELEMENTOS DEL CREDITO

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

- **Acreedor**

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

- **Deudor o acreditado**

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

- **Monto**

Cantidad de dinero dado en préstamo por el acreedor al acreditado

- **Plazo**

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

- **Tasa**

Es el costo que tiene el financiamiento por su uso, originado por el valor que tiene el dinero en el tiempo, es el precio expresado en puntos porcentuales sobre el total del monto prestado. Teniendo presente que el crédito, elementalmente es el usufructo de un capital ajeno por un tiempo determinado, ya sea para fines consuntivos o de producción, tiene necesariamente un costo para el que lo disfruta, llámese interés, descuento, comisión, sobreprecio, recargo, etc.

Como regla general, el costo del crédito está en función inversa a su plazo. es decir, las operaciones a corto plazo son proporcionalmente más onerosas que las que se celebran a corto plazo. Esto se explica si analizamos que el crédito a largo plazo, que opera en el mercado de capitales, sea destinado

preferentemente a fines productivos que deben favorecer un beneficio común; en cambio, el crédito a corto plazo no merece esa prerrogativa porque generalmente es tendiente a satisfacer oportunidades de consumo o de especulación comercial para obtener ganancias o rendimientos mayores a los planeados.

- **Intereses**

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

- **Garantías**

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

CLASIFICACION DEL CREDITO BANCARIO

El crédito puede clasificarse en cinco grupos principalmente:

1. Atendiendo al sujeto a quien se otorga:

- Crédito privado
- Crédito público

2. Según las necesidades de capital a financiar:
 - Créditos para Capital de Trabajo Transitorio
 - Créditos para Capital de Trabajo Permanente

3. Según el destino que se le dé:
 - Créditos a la producción
 - Créditos al consumo

4. De acuerdo a las garantías que aseguran su recuperación:
 - Créditos sin garantía
 - Créditos con garantía real

5. Por el plazo al cual se concerta:
 - Créditos a corto plazo
 - Créditos a largo plazo ¹⁷

CREDITOS PRIVADOS

El crédito privado es aquel que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Dentro de las primeras se incluyen aquellas que desarrollan una actividad empresarial y los profesionistas.

¹⁷Op. Cit. 13 pág.

Dentro de las personas morales encontramos una subclasificación realizada por la mayoría de las Instituciones de Banca Múltiple: las empresas medianas y pequeñas o en desarrollo, las grandes empresas y a las empresas corporativas.

CREDITO PUBLICO

El crédito público es simplemente el que se otorga al Gobierno Federal, Estatal o Municipal y a sus diferentes unidades administrativas. En su mayoría el gobierno recibe créditos a través de emisiones de valores y no tanto como el instrumento financiero que propiamente es, cuando sucede esto, la SHCP es la única facultada para autorizar a los organismos gubernamentales solicitar y recibir financiamiento bancario.

CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

La clasificación de éste tipo de créditos al igual que los destinados a Capital de Trabajo Permanente es acorde al ciclo de operación y ciclo financiero de cada negocio. El plazo máximo para éste tipo de créditos no debe exceder de un año. Este tipo de crédito coadyuva a resolver los problemas de falta de efectivo o liquidez de las empresas.

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

CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

Son créditos que financian ciclos operativos y financieros a mediano y largo plazo, en los cuales la conversión a efectivo excede más de un año, por lo general financian inversiones de capital en activos fijos. Los requerimientos de Capital de Trabajo Permanente pueden obedecer, entre otras cosas, a: Insuficiencia en la generación de fondos para mantener los activos circulantes necesarios para el desarrollo de la operaciones normales de la empresa o para su expansión cuando el crecimiento del mercado lo demanda.

Ciclo de producción lento, por la actividad específica del negocio, aunado a fuertes inversiones en inventarios de productos en proceso.

Insuficiencia de capital de trabajo permanente, como consecuencia de sus reducidas utilidades, o retiros de las mismas.

Es a partir de ésta clasificación, y de detectar que tipo de necesidades de Capital de Trabajo son las que requiere cada tipo de negocio o industria que se desarrollará la propuesta o tesis del presente seminario de Investigación. La base de ello será poner énfasis en el análisis del ciclo financiero que corresponde a cada tipo de industria, y su capacidad de pagos en el margen de fondos generados en el ciclo productivo de la empresas.

CREDITOS A LA PRODUCCION

Es aquel cuyos capitales, objeto del mismo crédito, se destinan a fomentar el desarrollo de las actividades productivas y permiten cubrir adecuadamente las diversas necesidades de financiamiento para la consolidación de producción de bienes y servicios. Son préstamos con destinos y garantías específicas, de carácter condicionado y que

ameritan una especial supervisión durante su vigencia. Este tipo de créditos no pueden otorgarse a empresas dedicadas a la comercialización o la distribución.

CREDITOS AL CONSUMO

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

CREDITOS SIN GARANTIA

Es el crédito clásico, basado únicamente en la reputación y solvencia de la persona a la cual se le concede y que satisface las exigencias del acreedor. En éste caso no existe otra garantía que la personalidad y la moralidad del acreditado, es decir, sus cualidades personales en relación con el medio que forma su campo de actividades. Es lo que comúnmente se conoce como Préstamo Quirografario, avalado por la sola firma de la persona.

CREDITOS CON GARANTIA REAL

Este crédito se otorga a cambio y con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía, pudiéndose dividir ésta en pignoratícia o bajo contrato de prenda; hipotecaria preferentemente libre de gravamen y; fiduciaria o al amparo de un contrato de garantía fiduciaria*. Dichas garantías deben de ser adecuadas, suficientes, de fácil identificación y realización, y convenientemente evaluadas y aseguradas.

CREDITOS AL CORTO PLAZO

Es aquella operación de crédito en la que el plazo de redención de Capital e intereses es igual o menor a un año.

CREDITOS A LARGO PLAZO

Generalmente es aquel que por su cuantía y aspecto financiado requiere más tiempo para su liquidación, la cual siempre será mayor a un año.

En los medios económicos y financieros se reconoce que el crédito a corto plazo se desarrolla dentro del mercado de

dinero, y el crédito a largo plazo dentro del mercado de capitales.

Se entiende por mercado de dinero el medio económico-financiero en el cual se manejan fondos que circunstancialmente se invierten en un lapso de tiempo inmediato y de alta liquidez. Por ésta razón los recursos provenientes del mercado de dinero deben de ser utilizados en operaciones liquidables a corto plazo.

El mercado de capitales lo integra fundamentalmente el ahorro y la inversión a largo plazo, por lo que los recursos que provienen del crédito pueden invertirse en recursos que reeditarán al largo plazo y que por conveniencia económica deben ser canalizados preferentemente hacia las actividades productivas.

TIPOS DE CREDITO BANCARIO

Para efectos del presente seminario de investigación y de acuerdo al objetivo que se persigue solamente hablaremos de los créditos bancarios otorgados a las empresas, con el cual pueden llevar a cabo las operaciones relacionadas al negocio dentro del cual se desenvuelven; y aquellos otorgados a

personas físicas con actividades empresariales. Por lo tanto no serán incluidos los créditos al consumo (tarjetas de crédito, préstamos hipotecarios para compra de vivienda, etc.)

Los tipos de operaciones de crédito son clasificados de acuerdo al destino específico de cada financiamiento, aunque hay algunos que pueden solventar diferentes necesidades. Así tenemos:

DESCUENTO

El descuento es una operación activa que llevan a cabo las instituciones de crédito y que consiste en adquirir en propiedad letras de cambio o pagarés, de cuyo valor nominal se descuenta una suma equivalente a los intereses que devengarían entre la fecha en que se reciben y su vencimiento. Preferentemente los documentos a descontar amparan operaciones de compra-venta de mercancías que se consideran autoliquidables.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

También conocidos como préstamos directos, como ya se mencionó es la operación clásica de crédito, ya que para su

otorgamiento se toman en cuenta principalmente las cualidades personales del sujeto de crédito en cuanto a su solvencia moral y económica. Es un crédito sin garantía real; ya que sólo se toma la firma del acreditado. En algunos casos se exige una segunda firma o aval y es cuando el solicitante no satisface plenamente las exigencias del banco. Este tipo de financiamiento debe de responder a necesidades eventuales y/o transitorias y cubrir la falta de liquidez derivada de ellas.

PRESTAMOS CON COLATERAL

Son préstamos en los cuales se facilita una cantidad de dinero y deben contar con una garantía prendaria de títulos de crédito provenientes de operaciones de compra-venta de mercancías. Se debe financiar sólo un porcentaje predeterminado o aforo del valor de los documentos colaterales. Este tipo de operaciones aunque presentan garantía no se le considera a ésta como real, ya que los documentos colaterales también amparan una promesa futura de pago, en la cual existe la incertidumbre que no se lleve a cabo.

La diferencia entre el descuento y el Préstamo con Colateral es que en el primero el banco compra los documentos, y en el segundo caso los documentos son sólo una garantía de pago.

PRESTAMOS PRENDARIOS

Es un crédito en el cual se facilita cierta cantidad de dinero, equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de bienes o mercancías de amplio mercado y fácil realización que se ofrecen en prenda. La prenda debe quedar debidamente asegurada y depositada de preferencia en almacenes de depósito de concesión federal.

CREDITOS COMERCIALES

Financian operaciones de comercio exterior e interno. El Banco funciona no como prestatario sino como intermediario o puente entre el comprador y el proveedor. El procedimiento que se sigue es que el comprador u ordenante del crédito pide al banco que pague al proveedor. y en el futuro le retribuirá el pago al banco.

APERTURA DE CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE

Esta modalidad crediticia es muy amplia, ya que por sus características y flexibilidad de operación permite cubrir diferentes necesidades no específicas. Puede ser pactado a

corto, mediano o largo plazo y solo destinarlo a sujetos de crédito de cabal, reconocida y amplia solvencia moral. Este tipo de operación siempre será amparado por un contrato de apertura de crédito. Los términos y condiciones pactados dentro de éste varían de acuerdo a las necesidades del acreditado.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Es el instrumento específico y adecuado para financiar inventarios (compra de materia prima) y gastos directos de explotación de las empresas de producción de bienes y servicios. Es una apertura de crédito amparada bajo contrato condicionada y de destino fijo; a corto o mediano plazo; con garantía específica de los bienes adquiridos y con los frutos o productos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. El propósito es robustecer el ciclo productivo de las empresas acreditadas. Es un crédito específico porque la Ley de títulos y Operaciones de Crédito obliga al acreditado a invertir el importe del préstamo precisamente en la adquisición de materias primas y materiales y el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

CREDITO REFACCIONARIO

Es el crédito específico para financiar las inversiones de activos fijos (maquinaria, equipo, refacciones, plantas y naves industriales, etc.) para el fomento de las empresas de producción y servicios. Es una apertura de crédito amparada bajo contrato, condicionada y de destino fijo. El plazo para estas operaciones está en función del grado de redención de la inversión realizada en el activo fijo financiado y la capacidad de pago del acreditado, pero nunca debe de ser superior al plazo de vida útil probables de los activos financiados. Las garantías que amparan a éste crédito serán los activos específicamente financiados, con los frutos y productos - futuros o ya obtenidos-, y en su caso con parte o todos los bienes muebles e inmuebles de la empresa acreditada. La ley obliga también al acreditado a invertir el total del importe en la adquisición de éste tipo de bienes.

PRESTAMOS HIPOTECARIOS, AGRICOLAS, GANADEROS E INDUSTRIALES

Son préstamos que por su flexibilidad de destino y plazo, pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos, o para resolver diversos problemas financieros

de las empresas de producción de bienes y prestación de servicios. Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple, generalmente a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa de explotación, incluyan o no bienes inmuebles. Este financiamiento puede ser destinado para reforzar activos circulantes, incluyendo la dotación de capital de trabajo permanente, ampliar los activos fijos, incluyendo la adquisición de inmuebles destinados al objeto social de las empresas acreditadas; y para el pago de pasivos originados con la normal operación del negocio.

CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES

Este tipo de financiamientos se dividen en **PLAN PISO** y **PLAN VENTAS** y sirven para financiar inventarios en exhibición, y las ventas de los mismos, cubre con amplitud y elasticidad las necesidades crediticias de empresas que efectúan ventas a plazos. Permite pignorar unidades en exhibición o refinanciar las ventas a plazo, mediante el descuento de cartera. Este tipo de financiamientos siempre deben de contar con la garantía real de los bienes financiados y un margen entre las facturas e importe del financiamiento, en función del riesgo.

Los sujetos de crédito de éste tipo de financiamientos son los distribuidores de líneas: blanca, electrónica, automotriz y de maquinaria agrícola y ligera.

PLAN PISO

El Plan Piso se refiere a la necesidad de financiar la adquisición de unidades y los gastos y costos de mantenimiento que generan las unidades en exhibición aún no vendidas. En realidad es un préstamo prendario con destino específico.

PLAN VENTAS

El plan ventas solventa necesidades de efectivo, ya que los distribuidores de éste tipo de bienes realizan sus ventas al mediano plazo, lo que se traduce en acumulación de cartera, teniendo necesidad de convertirá efectivo los documentos que amparan dichas ventas. Es en realidad un préstamo con colateral con destino específico ya que los documentos colaterales sólo podrán ser aquellos que amparen la venta a plazo de los bienes durables.

Como se habrá podido apreciar el ciclo financiero de éstas empresas se caracteriza por realizarse en plazos más largos que en otro tipo de negocios. La rotación de sus inventarios y

de sus cuentas por cobrar impiden una rápida generación de efectivo. De ahí la importancia, con lo que resulta más sano, que los financiamientos estén acordes al ciclo financiero de cada tipo de negocio.

OTROS CREDITOS:

CREDITOS PUENTE

El crédito puente es un financiamiento para promover la construcción de conjuntos habitacionales y otros inmuebles. Es una apertura de crédito a corto plazo y con garantía de los inmuebles por construir o mejorar con el citado financiamiento. La recuperación de éstos créditos se realiza generalmente con la venta de los inmuebles objeto del financiamiento. Los únicos sujetos de crédito que preferentemente pueden recibir éste tipo de préstamos deben de ser las personas físicas o morales que tengan basta experiencia en el ramo de la construcción.

CREDITOS CON GARANTIA HIPOTECARIA O INMOBILIARIA

Son financiamientos a largo plazo, en los que comúnmente el destino será la reestructura de pasivos contraídos con

anterioridad. La garantía será la hipoteca o el inmueble, preferentemente libre de gravámenes, perteneciente al acreditado en el cual asienta la realización de su actividad industrial.

DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS

Es la operación que permite anticipar a las empresa un determinado porcentaje de sus cuentas por cobrar, no documentadas en títulos de crédito. Se trata de una apertura de crédito con garantía prendaria de cuentas por cobrar a favor del acreditado, no documentadas en títulos de crédito fácilmente identificables, exigibles a fechas predeterminadas y debidamente registradas en sus libros de contabilidad. Su propósito es fortalecer el capital de trabajo de las empresas y acelerar su flujo de fondos.

CREDITOS BAJO PROGRAMAS ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO

Los programas especiales de financiamiento son aquellos que tienden a favorecer determinados sectores o actividades de interés prioritario para la economía del país, como lo pueden ser la pesca, la ganadería, la minería, agricultura, etc.

Los apoyos financieros que se otorgan para éstos programas tienen como característica básica que las tasas de interés bajo las cuales se pactan son preferenciales y en condiciones favorables para los acreditados. El propósito de éstas líneas es fomentar la explotación, producción, transformación, distribución y comercio de recursos, bienes o servicios de las actividades económicas más representativas del país.

FASES DEL CREDITO

El instrumento financiero conocido como crédito, y más específicamente el crédito bancario, Tiene un proceso, desde que éste se origina, hasta que se redime en forma de pago. Dicho proceso posee tres fases de desarrollo, a saber:

- **CONCESION**
- **INSTRUMENTACION**
- **VIGILANCIA**

CONCESION DEL CREDITO

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

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

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

Hablamos líneas arriba de la necesidad de efectuar una evaluación de las características del solicitante tanto cuantitativas como cualitativas. Este es el fundamento del presente Seminario de Investigación, elaborar de la forma más objetiva y consistente, considerando todas las características que presenta cada ramo de la industria dentro del cual se desenvuelve el posible acreditado, el análisis cuantitativo o financiero que finalmente servirá como una de las bases para el otorgamiento de un crédito más seguro. Si esto es posible

con un grado menor de riesgo o riesgos potenciales más bajos. Pretendemos lograr lo anterior una vez que conocemos la situación de la industria y la comparamos con la situación financiera de cada empresa que solicite un financiamiento bancario y pertenezca a esa industria en específico. Un grado de riesgo bajo, o más o menos aceptado, ayudará consecuentemente a disminuir los altos índices de Cartera Vencida que se están reportando actualmente en el Sistema Bancario Mexicano, y con ello hacer más productiva su función de intermediación.

Es por ello que la calificación de cada prospecto susceptible de ser financiado, así como la concesión misma del crédito, deben estar siempre bien fundamentadas en un cuidadoso análisis de los elementos de juicio necesarios a cada caso en particular, pero tomando como referencia un parámetro dado por un índice financiero estándar que arroje la industria de que se trate y además, apoyadas en razonamientos que justifiquen su resolución favorable. Dentro del mencionado análisis para la concesión del crédito debemos destacar también cuáles son realmente las necesidades del solicitante del crédito, a fin de satisfacerlas con las líneas adecuadas y específicas para cada caso y no con otras que lo único que harán será disminuir la

generación de recursos para pagar los créditos por la fuerte carga financiera causada con ellas.

En el capítulo cinco, dedicado a la propuesta de tesis se hablará más específicamente de ésta fase del proceso crediticio como un antecedente y complemento del objetivo del presente Seminario de Investigación.

INSTRUMENTACION DEL CREDITO

La segunda etapa del proceso crediticio se realiza una vez que se ha valorado y aprobado al acreditado, se determinan y fijan los términos y condiciones bajo los cuales se regulará el crédito hasta su pago total. También se especificarán todos y cada uno de los elementos que componen al crédito, y que han sido definido líneas atrás en el presente capítulo: monto, tasa, comisiones, acreditado, contratos, garantías, avales y/o fianzas, los plazos de pago de las amortizaciones, etc. Pero como repetimos, basado en las características de las líneas de crédito otorgadas y en las características obtenidas del acreditado previamente evaluado.

VIGILANCIA DEL CREDITO

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

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

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

El operador de crédito, la mayoría de la veces el ejecutivo de cuenta, debe ejercer ésta vigilancia, sobre todos y cada uno de

los créditos que integran la cartera existente, independientemente quien los haya aprobado. El no observar adecuadamente cada una de las fases del crédito originará un riesgo mayor que podría generar o materializar el riesgo de no poder cobrar los financiamientos otorgados, constituyéndose de ésta forma la cartera vencida de los bancos.

CARTERA VENCIDA

La cartera vencida es "el conjunto de préstamos y créditos no liquidados oportunamente y al vencimiento que constituye un activo inmovilizado para las instituciones de crédito"¹⁸. Por su antigüedad, probabilidades y/o problemas de recuperación. Comúnmente se clasifica en:

- Cartera Vencida Transitoria: adeudos sobre los que se tiene la seguridad o certeza de que serán liquidadas en el mes inmediato posterior a su generación y sobre las cuales no se ha constituido reserva para créditos incobrables.
- Cartera Vencida en Trámite Judicial: Se forma por el importe de los adeudos totales de crédito: saldo insoluto y amortizaciones vencidas cuyas gestiones de cobro deben hacerse por la vía judicial.

¹⁸Op. Cit. 10 Cap.16 pág. 54

El origen de la cartera vencida puede ser causado por:

Causas imputables al acreditado:

- Insuficiente conocimiento del ramo o actividad en la cual se desenvuelve
- Incursión en negocios desconocidos, riesgosos o especulativos
- Negligencia o descuido en la administración de su negocio o actividad.
- Deficiente control de los recursos económicos
- Excesivo apalancamiento financiero
- Desvío de los fondos otorgados en financiamiento y utilización en otros fines diferentes a los pactados.

Causas imputables al operador de crédito:

- Desconocimiento o falta de observancia a las políticas y procedimientos de cada una de las fases del crédito estipuladas en cada banco.
- Deficiente análisis del proyecto de inversión, de los aspectos cualitativos y cuantitativos del cliente y de su verdadera capacidad de pago.

- Otorgamiento de créditos inadecuados a las verdaderas necesidades del cliente.
- Aceptación de garantías riesgosas o de no fácil realización o en el peor de los casos instrumentar créditos sin garantías reales.
- Complacencia en la renovación de operaciones.
- Falta de vigilancia en el destino del crédito, administración y marcha del negocio y del mercado del acreditado, así como del cumplimiento de los términos y condiciones convenidas en el momento de la concesión del financiamiento.

RIESGO

Cada tipo de operación crediticia entraña un riesgo, el cual tiene dos aspectos fundamentales; por una parte, cualquier crédito deberá contar con la seguridad de que el dinero prestado será recuperado y por otra que dicha recuperación debe ser oportuna, es decir, en la fecha determinada con anticipación.

Es muy posible que la oportunidad de obtener rendimientos sobre una inversión, tanto del acreedor como del acreditado sea muy sugestiva, y aparentemente cada parte considera a la mayoría de factores o posibilidades de que los rendimientos

esperados se logren. Sin embargo, siempre permanecerá un grado de incertidumbre el cual deberá evaluarse objetivamente para que los rendimientos esperados no se conviertan en una pérdida. Cabe señalar que el riesgo puede verse disminuido por el tipo de garantía con que se cuente. En el siguiente capítulo se profundizará en el factor riesgo, tanto del crédito como el que corren las empresas al realizar sus negocios, al igual que la teoría riesgo/rendimiento para que al adicionar éstos factores, se pueda apreciar su importancia y su influencia para mejorar la calidad de la cartera crediticia de los bancos.

Capítulo 3

Como se mencionó al finalizar el capítulo anterior toda operación crediticia lleva un riesgo implícito, originado, primeramente, en la subjetividad de la cualidad de la persona que tiene que lograr inducir o hacer aceptar a otra que es un sujeto de crédito. Es prácticamente imposible medir tangiblemente la confianza que genera un individuo a otro, ya que el crédito pasó de ser además de una cualidad personal una transferencia en el uso de derechos y bienes materiales derivados, precisamente de la cualidad que genera la confianza de una persona.

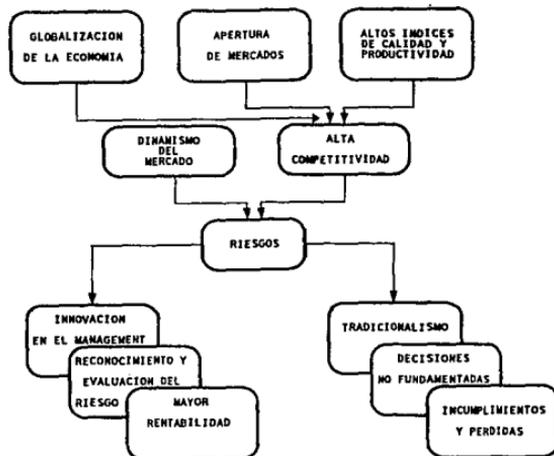
Existe la promesa fehaciente de pago, sin embargo no estamos completamente seguros de que ésta se lleve acabo.

Es por ello que al estar de por medio la recuperación de un bien material la medición del riesgo de la solvencia moral de los acreditados se dificulta. Además de ello existen riesgos inherentes a los negocios y a las ramas industriales donde se desarrollan; dependientes de factores macroeconómicos o políticas gubernamentales. Por último encontramos riesgos

incontrolables, ocasionados por situaciones fortuitas o percances derivados de fenómenos climatológicos. a continuación se hará una breve descripción del riesgo y sus variantes, los cuales afectan a la operación de crédito.

RIESGO

La empresa moderna, y en nuestro caso el sistema bancario nacional, se desarrolla en un ámbito de condiciones socioeconómicas en constante cambio. Tanto en el entorno interno del país como en el internacional (sobre todo ahora con la puesta en marcha del TLC) la globalización de la economía, la apertura de mercados, la constitución de bloques económicos, la competencia agresiva y en crecimiento, la evolución de las necesidades de la clientela y los índices de calidad y productividad cada vez más altos y casi perfectos, entre otros factores, han conscientizado a la alta gerencia sobre los riesgos asociados con éstos cambios. En éste escenario están surgiendo nuevos eventos, muy diferentes a los acontecidos todavía hace un par de años, son situaciones que demandan respuestas mejores y eficientes, pero a una mayor velocidad, ya que de éstos factores depende la competitividad de las empresas o entidades.(ver lámina 1)



El dinamismo del mercado financiero y la cerrada competencia llevan a los bancos a enfrentar riesgos que en caso de materializarse comprometen seriamente a las instituciones en el logro de sus metas y rentabilidad, el deterioro de sus activos así como la protección de sus intereses así como los de sus clientes, de su personal, de sus accionistas y los de la comunidad o región a los que pertenece, y en casos extremos pueden afectar su reputación.

Es por ello que los niveles resolutivos (quien finalmente autoriza el crédito) de los créditos en la banca mexicana tienen

que introducir innovaciones en el *Management* de la cartera de crédito que los lleven a una efectiva administración de los riesgos crediticios y así poder acceder a mayores rentabilidades en sus negocios. En caso de no ser así, la empresa enfrentará a incumplimientos y pérdidas que originarán falta de capacidad de respuesta a la competencia, ineficiente intermediación financiera y posible desaparición del mercado.

DEFINICION

- "• Riesgo es la probabilidad de que ocurran uno o varios eventos conocidos, cuyos efectos vayan en contra de la empresa y/o sus intereses.
- Riesgo es una contingencia o posibilidad de un daño o peligro.
- Grado de probabilidad de pérdida.
- Incertidumbre de que un suceso pueda o no ocurrir.
- El riesgo es la incertidumbre de que un evento pueda ocurrir, y/o el resultado de un acontecimiento o negocio arriesgado o especulación que involucra los intereses de una empresa.

- Es la probabilidad que ocurra uno o varios eventos conocidos, cuyo efecto vayan en contra de la empresa o de sus intereses.
- Es toda variación ocurrida o por ocurrir de algún evento esperado".¹⁹
- Posibilidad de que el rendimiento actual sea distinto de lo que se espera (Van Horn).²⁰

Para efectos de nuestra investigación El riesgo se puede considerar como " la posibilidad de que el rendimiento real proveniente de poseer un valor se desvíe del rendimiento esperado. Mientras mayor sea la magnitud de la desviación y mayor la probabilidad de que ésta ocurra, se dice que es mayor el riesgo del valor."²¹

EFECTOS DEL RIESGO

La ocurrencia de un riesgo cuando no se tiene parámetros cuantificadores objetivos o controles que eliminen sus efectos negativos pueden impactar considerablemente a los bancos en:

¹⁹Risk Management Concepts and Applications; Donald R Vander Venier; Ed. Prentice Hall; New York 1991.

²⁰Op. Cit. Fundamentos de administración financiera; James C. Van Horn; Ed. Prentice Hall Hispanoamericana S.A de C.V; 7ma. edición; México 1992. Pág. 325

²¹Administración financiera; James C. Van Horn; Ed. Prentice Hall Hispanoamericana; 7ma. edición; México 1992. págs: 34 y 35

- **Permanencia:** pérdida de mercado e incluso su desaparición adquisición o fusión con un intermediario más eficiente, pérdida de la inversión.

- **Pérdida de capital:** Disminución del capital de trabajo que lo orilla a ser menos eficiente al tener que compensar dicha pérdida con un aumento en el diferencial de tasas activas contra pasivas.

- **Rentabilidad inadecuada:** Disminución de las utilidades debido a la inmovilización de los activos generada por la Cartera Vencida.

Deterioro de la imagen institucional del intermediario bancario: pérdida de credibilidad ante el público ahorrador e inversionista.

- **Litigios y sanciones:** Multas y castigos de las autoridades hacendarias, en éste caso la Comisión Nacional Bancaria por actuar al margen de la ley.

FACTORES/FUENTES

La interrelación de diversos factores y fuentes o situaciones dan origen a los riesgos, por ejemplo:

FACTOR	FUENTE/CAUSA
Actos ilícitos	Presentación de información financiera y relativa a la constitución de una sociedad falsa o no auditada.
Omisión de actos de derecho	Deficiencias en la administración de la cartera de crédito, garantías inapropiadas o inexistentes, violación a la normatividad interna o a la reglamentación externa.
Abuso de facultades	Manipulación de la información, conflicto de intereses, otorgamiento indebido de financiamientos.
Falta de competitividad	Mala calidad en el servicio, falta de respuesta oportuna.

La ineficiencia en la calidad de la administración de la cartera y las negligencias también dan orígenes a factores como:

- Inoportuna información financiera y contable
- Control interno inadecuado
- Incumplimiento de metas y planes estratégicos.

CLASIFICACION GENERAL DEL RIESGO

Los riesgos, en general, se clasifican en dos grandes grupos:

- Puros y
- Especulativos²²

RIESGOS PUROS

Son aquellos que implican una pérdida financiera o daños a las operaciones o bienes, tanto materiales como humanos. Los más comunes y que generalmente son asegurados se pueden clasificar en dos grandes grupos, a saber:

RIESGOS ESPECULATIVOS

Aquellos que además de presentar la tendencia natural de causar pérdidas son los que también pueden producir

²² Op. Cit. 10 Pág: 47.

utilidades y aumentar los rendimientos. De ello hablaremos posteriormente con la teoría Riesgo/Rendimiento

Cabe señalar, que en éste capítulo el riesgo se enfocará solamente a aquellos factores que influyen directamente en los niveles de ingresos de las empresas y que repercuten en su situación financiera y por ende en sus Estados Financieros, y no a riesgos demasiado específicos, que aunque ciertamente son parte del negocio y finalmente afectan la marcha de éste nos harían desviar del objetivo del presente Seminario de Investigación. por ejemplo, riesgos emanados de una mala contabilidad en el negocio; riesgos surgidos por tomas de decisiones erróneas; riesgos causados por una mala distribución de los productos; etc.

CLASIFICACION DEL RIESGO DEL NEGOCIO

- A) Riesgo estratégico
- B) Riesgo concentrado
- C) Riesgo operativo

A) Riesgo Estratégico

Aquel cuya recuperación inmediata generalmente es poco significativa e incluso puede tener efectos positivos como se

ha mencionado anteriormente, pero al paso del tiempo se materializan consecuencias o aspectos negativos que afectan el crecimiento del negocio.

B) Riesgo Concentrado

Aquel que se presenta en una sola situación, u operación, pero que conlleva a una acumulación de efectos trascendentes.

C) Riesgo Operativo

Se localiza en la prestación de servicio y en el desarrollo de la operación normal de la empresa y generalmente surge como consecuencia de la falta de capacitación o entrenamiento, de supervisión del estado que guardan los créditos.

Al tipo de riesgos anteriormente citados los podemos subclasificar en:

- **Riesgos inherentes al negocio:**

El riesgo inherente al negocio es aquel que por las características o particularidades de un ramo de la industria solamente tiene la posibilidad de existir en ese tipo de negocio, y que afectan las posibilidades de crecimiento o permanencia de la empresa. Estos riesgos son muy particulares y difieren de industria a industria, ya que son derivados del mercado en el

cual están inmersos y de las estructuras financieras que poseen, específicas en cada uno de ellos.

- **Factores externos o ambientales:**

los riesgos ambientales difícilmente son predecibles, ya que son riesgos derivados de fenómenos meteorológicos como un temblor, una tormenta, un incendio, una explosión y las secuelas que producen éstos.

Dentro de los riesgos del negocio hallamos:

Los riesgos del mercado en el cual se desenvuelve la empresa: la competencia, el grado de aceptación u obsolescencia de sus productos, la dependencia hacia uno o varios proveedores y/o clientes, el grado de estacionalidad de sus ventas, etc. Los cuales afectarán directamente al nivel de ingresos de cada empresa.

Los riesgos financieros, como la dispersión surgida en los presupuestos y su reflejo en la disminución de los flujos de caja reales de la empresa.

El riesgo de la posible insolvencia y variación en el nivel de las utilidades disponibles y que afectarán a los propietarios de la empresa.

Los riesgos propios de las inversiones realizadas en activos, no importando la fuente de los recursos. Cabe señalar que una adecuada combinación o diversificación de inversiones ayudan a disminuir el riesgo

A medida que una empresa aumenta la proporción de sus pasivos aumentará el riesgo de poderlos solventar, sin embargo los posibles rendimientos también se verán aumentados como se explicará más adelante.

Los riesgos técnicos o tecnológicos, aquellos causados por una inadecuada utilización o sub utilización de los recursos técnicos; falta de mantenimiento preventivo; metodología de producción y uso de tecnología atrasada u obsoleta; etc. También la complejidad técnica, sin una buena capacitación puede acrecentar éste tipo de riesgo.

Los riesgos laborales, ocasionados tanto por la carencia o insuficiencia de políticas de seguridad así como por el clima laboral; la política de sueldos; los índices de rotación; etc.

Los riesgos macroambientales ocasionados por las principales variables económicas cuando ésta se hallan en estado de crisis; las restricciones legales, ambientales, gubernamentales, políticas y fiscales; etc. Debido a que el grado en que las leyes y regulaciones de Gobierno Federal y Estatales afectan directamente las operaciones y el desempeño de la organización. Estos factores son frecuentemente impredecibles, sobre todo en nuestro país, por lo que mayores regulaciones mayores riesgos potenciales

Todo ello repercutirá en la capacidad de las empresas de generar recursos que le permitan hacer frente a sus obligaciones contraídas con terceros y continuar desarrollándose como empresa.

Los riesgos de la administración, el efecto combinado en las capacidades directivas, de entrenamiento, experiencia, conocimiento integral del negocio y de la empresa, el compromiso y el juicio del administrador o dueño del negocio lograrán disminuir el riesgo del negocio. Pero aquí confluye otra variable, que tanta aversión tienen los dueños al riesgo.

Por otra parte tenemos la incertidumbre que conlleva cualquier toma de decisiones por más que ésta se haya documentado, meditado o estudiado.

De aquí contemplamos un factor adicional que marca el grado de riesgo del negocio, y es la aversión al riesgo en sus diferentes niveles:

La mayoría de las personas inversionistas son renuentes o sienten temor hacia el riesgo, no les gusta y sólo lo aceptarían si se les compensa con algo (con lo cual estarían tratando de eliminar todo riesgo). Existen sin embargo inversionistas que son neutrales y hasta amantes del riesgo.

Los neutrales al riesgo sólo están interesados por el rendimiento medio que puedan obtener de alguna situación, les da lo mismo enfrentarla que no enfrentarla. En cambio un amante del riesgo siempre estará buscando mayores rendimientos al adquirir mayores riesgos, aquí el interés por el riesgo no es gratuito, ya que lleva una compensación mucho mayor por el sólo hecho de tomar el riesgo como propio.

La inversión se realiza con la expectativa de aumentar la riqueza con el fin de distribuirla de nuevo en una secuencia óptima de consumo-inversión. Esta es una perspectiva agradable, pero que se complica por la incertidumbre o el riesgo de la inversión. Por consiguiente se elevaran los niveles de utilidades al máximo, la cual es una función tanto del rendimiento esperado, como de la incertidumbre asociada.

De aquí podemos inferir la importancia de hablar de la teoría Riesgo/Rendimiento para el inversionista, para el intermediario financiero y su impacto en el riesgo crediticio.

TEORIA RIESGO/RENDIMIENTO

Los mercados financieros, tanto el de dinero como el de capitales, permiten a los inversionistas reducir los riesgos -a la vez que los pueden aumentar-.

La asignación de los ahorros y del ingreso en una economía se lleva a cabo considerando los factores de: Rendimiento, Riesgo y Liquidez.

Es natural que para obtener más se necesita realizar algo más, un esfuerzo o actividad extra, ésta complejidad de la situación entraña un riesgo mayor que si sólo se requiriese un rendimiento promedio, en el cual ni se gane ni se pierda algo. El lograr el bienestar en las personas cuesta una serie de sacrificios y retos. Un aumento en el bienestar implicará que dichos retos sean más difíciles y más costosos, y paralelamente más riesgosos, es por ello que a mayores beneficios o rendimientos exigidos mayores riesgos para lograrlos.

Podemos inferir, a partir de la afirmación anterior, que el riesgo y el rendimiento son directamente proporcionales. y así tenemos que " las inversiones arriesgadas generan tasas medias de rendimiento más altas que las menos arriesgadas."

23

Por ello, la utilidad lograda es una variable dependiente tanto del rendimiento esperado como de la incertidumbre o riesgo, la cual se maximizará en la medida en que el riesgo y el rendimiento aumenten. Es decir, la utilidad será concebida como "el premio" al inversionista por haber aceptado tal o cual grado de riesgo.

La realización de mayores rendimientos será consecuencia de una capitalización de rendimientos a través del tiempo, es decir cuanto más tiempo se reinviertan los rendimientos parcialmente obtenidos mayor será el rendimiento. Por ello, el dejar "madurar", por decir de alguna forma, los rendimientos a través del tiempo harán que en el futuro éstos se vuelvan mayores, lo que no pasaría si se "cosechan" prematuramente. Es por eso que decimos que a menor liquidez mayor rendimiento, pero recordemos también que el riesgo también es mayor. Y viceversa, a mayor liquidez menores rendimientos e inversiones un poco más seguras.

²³Macroeconomía: Fischer, Dornbusch, Et. Al.; Ed. Mc Graw Hill Pág 334.

Entonces tenemos que Liquidez y Rendimiento son inversamente proporcionales.

Teóricamente los créditos y financiamientos otorgados por los bancos a largo plazo permitirán obtener mayores rendimientos al invertir éstos en la cartera crediticia, sin embargo es debido precisamente a ese largo plazo que el riesgo de recuperarlos parcialmente o no recuperarlos aumenta. Caso contrario sucedería con los financiamientos a corto plazo, los cuales por sus características y el menor plazo que conllevan resultan con menores riesgos pero también con menores rendimientos. Cabe señalar que la premisa anterior está basada bajo el supuesto de que el crédito fue otorgado después de un análisis objetivo de las características financieras del mercado en el cual se desenvuelve el acreditado.

Por otra parte, el apoyar un proyecto de inversión con financiamiento bancario, por muy altos que sean los rendimientos a obtener al realizar éste respaldo, jamás se compensarán con la el hecho de asegurar la recuperación de dicho crédito.

"No hay una tasa de interés por alta que sea ésta, que compense un crédito incobrable".²⁴

²⁴Op. Ch. 11; pág. 34.

Es cierto, la actividad principal de los bancos es correr riesgos; pero su éxito depende en que los riesgos en que se incurran sean razonables o se encuentren dentro de ciertos parámetros. Los activos que componen su cartera de crédito deben administrarse de manera que proporcionen la liquidez necesaria para hacer frente a los retiros de sus depositantes e inversionistas, y permitan absorber todos los gastos inherentes a su actividad de intermediación financiera. En la búsqueda de éste equilibrio, la calidad del crédito siempre tendrá prioridad sobre la oportunidad de un buen negocio. En otras palabras, la recuperación del principal e intereses, y la seguridad de que sea pagado dentro del plazo establecido, pesa más que la posible utilidad que pueda reportar una operación de financiamiento.

Ahora, si nos situamos en el papel del solicitante de crédito, éste pedirá préstamos para aprovechar la oportunidad que se presenta de lograr mayores rendimientos en una inversión determinada y que no puede realizar con sus propios recursos. Al hacerlo, su estructura de capital será mayoritariamente compuesta por pasivos. Esto es lo que se conoce como apalancamiento financiero, aumentar el rendimiento o la rentabilidad del capital usando fondos ajenos y pagando por ello un costo fijo por determinado lapso de tiempo. Y es

lógico, ya que si queremos obtener la rentabilidad a través del apalancamiento financiero sólo basta dividir el Pasivo Total de una empresa entre su Capital Contable, como el Pasivo total es mayor, y en tanto aumente en relación al Capital Contable, los rendimientos esperados tenderán a infinito.

Sin embargo, y debido a la gran concentración de pasivos en su estructura de capital, el riesgo de no poder cumplir con todo ese cúmulo de obligaciones financieras casi se materializa, debido a que los fondos necesarios para cubrir los créditos otorgados no se han generado o no son suficientes por el factor de corto plazo explicado con anterioridad, dentro del cual se tiene que ir amortizando el servicio de la deuda, que es lo que más carga representa para un acreditado.

Por ello la inversión tan atractiva por sus rendimientos esperados, de la que hablábamos al principio de ésta explicación, será bastante riesgosa.

Aunque aparentemente parecen cosas disímiles, los intereses que tienen tanto los intermediarios financieros como los acreditados son los mismos: maximizar sus rendimientos y el riesgo implícito en ellos y la posible materialización de éste depende del grado de realización satisfactoria de la inversión

que hacen, por un lado, la empresa acreditada en su inversión en activos con recursos ajenos y por otro la inversión en activos que realiza el banco en sus acreditados a través de su cartera de crédito. Con lo cual el desempeño en el negocio del acreditado afectará directamente en los resultados de los bancos de forma negativa, si dicho desempeño no pudiese generar ni siquiera los recursos suficientes para liquidar el financiamiento recibido.

Para terminar de comentar sobre la teoría Riesgo/Rendimiento habremos de señalar, que si bien el perseguir rendimientos altos acarrea también el tener riesgos mayores, éstos últimos pueden ser de alguna manera disminuidos a través de la diversificación de la cartera de inversiones. Con ello, instrumentos financieros de riesgo mínimo ayudan a contrarrestar los efectos negativos de instrumentos muy atractivos y de riesgo muy alto en los casos en que éste se materialice.

Para las instituciones de crédito resulta muy saludable el tener diversificada su cartera de crédito, es decir, combinar diferentes tipos de financiamientos otorgados, cuyos grados de riesgo varían, según las características de cada uno de ellos, y así los créditos que supuestamente son más seguros

de realizarse nivelan y diluyen el grado de riesgo total que guarda la cartera crediticia con aquellos financiamientos que resultan ser más riesgosos.

Como complemento de lo anterior, es importante añadir que disminuyendo la concentración de los importes de los créditos que se hayan otorgado a grupos muy reducidos de acreditados o a alguna región en específico o en un número escaso de sucursales se logra equilibrar y reducir el riesgo al tener pulverizada la cartera y así, en el momento que se genere cartera vencida el impacto de ésta no será tan fuerte en los resultados de los bancos.

Reducir la inversión, o dejar de financiar, hasta donde se pueda, ramos industriales en los cuales su mercado y medio ambiente estén expuestos a riesgos altos, y a su vez orientar los financiamientos a impulsar actividades económicas un poco más seguras, aunque menos rentables, es una forma de diversificar el portafolios de inversión de las instituciones bancarias.

EL RIESGO DEL CREDITO BANCARIO

El principal riesgo del crédito bancario es indudablemente el que éste no pueda ser pagado (capital e intereses) en el plazo convenido. Este riesgo se ve influenciado por otra serie de riesgos en los cuales redundarán finalmente en la posibilidad de que el crédito pueda ser recuperado total o parcialmente en el plazo estipulado:

- **Riesgo emisor:**

Probabilidad de que el emisor, en éste caso el acreditado, no esté en condiciones de pagar principal y/o intereses a su vencimiento.

- **Riesgo en las tasas de interés:**

Posibilidad de que ocurra un incremento en el nivel de las tasas de interés, causando un incremento en el valor del servicio de la deuda.

- **Riesgo de divisas:**

Probabilidad de que un endeudamiento en moneda extranjera se encarezca debido a fluctuaciones en las tasas de cambio.

- **Riesgo soberano:**

Riesgo derivado de la inestabilidad política o económica o social que pueda existir en un país.

Los anteriores riesgos son los que derivan directamente en una falta de pago del crédito. A parte existe otra serie de variables o características en el riesgo que demeritan la calidad de la cartera de los bancos.

CALIDAD DE LA CARTERA DE CREDITO

Llevar a cabo la calificación de la cartera crediticia de los bancos es una obligación en México para todas las instituciones de banca múltiple y está reglamentada conforme al artículo 76 de la Ley de Instituciones de Crédito, y emitida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la H. Comisión Nacional Bancaria en su Circular (C.N.B.) N° 1128 del 15 de Agosto de 1991, en la cual se destaca la necesidad y obligatoriedad para las instituciones de banca múltiple de realizar la calificación de la cartera de crédito para cada uno de sus acreditados. Antiguamente ya existía una metodología bajo un esquema de valuación para realizar ésta actividad, la cual fue implantada de forma extraoficial por la Subcomisión

de Análisis de Crédito de la Asociación Mexicana de Bancos. Sin embargo, con la circular de la C.N.B. se pretende formalizar la normatividad del citado procedimiento de valuación.

El objetivo de llevar a cabo ésta actividad es el de conocer cual es el nivel de riesgo que guarda la cartera total de crédito de las instituciones bancarias, a fin de tomar las prevenciones y decisiones necesarias para que dichos niveles de riesgo no aumenten y así no repercutan en sus resultados de manera que afecten a su Capital Contable.

De ésta forma se monitorea periódicamente (trimestralmente) cual es el estado que guarda la cartera de crédito de los bancos y con ello se sabe que tan sana resulta ser ésta, además de que también puede servir como un parámetro de evaluación para conceder renovaciones crediticias futuras.

Conscientes de que la liberación de la actividad bancaria se basa en que las instituciones de banca múltiple orienten sus operaciones atendiendo fundamentalmente a maximizar la rentabilidad, es particularmente importante cuidar la salud financiera de sus activos (créditos otorgados), por lo cual

resulta imprescindible fortalecer la vigilancia de los riesgos que afrontan sus carteras de crédito.

Por ello las autoridades hacendarias, plantearon a dichas instituciones la necesidad de calificar toda su cartera mediante un sistema preventivo, sustentado en criterios objetivos, que complementados con el seguimiento del comportamiento y las circunstancias que afecten al acreditado , permita conocer la probabilidad de recuperación de dichos activos.

A través de ésta evaluación se puede determinar el nivel de riesgo que guarda un acreditado.

Dicha evaluación consta de dos partes: una cuantitativa, resultado de la calificación total obtenida con los factores contenidos en la matriz de evaluación o de calificación de cartera emitida por el Banco de México. Y otra cualitativa, resultado del criterio que tiene el ejecutivo de cuenta a cerca del comportamiento crediticio de sus acreditados.

MATRIZ DE EVALUACION DEL RIESGO CREDITICIO
(BANCO DE MEXICO)

La matriz de evaluación o de calificación de la cartera de crédito fue emitida por el Banco de México para determinar el nivel de riesgo que guardan los créditos de cada uno de los acreditados de las diferentes intermediarios financieros bancarios.

El nivel de riesgos está jerarquizado por Banxico en cinco diferentes escalas, a saber:

NIVEL	RIESGO	DESCRIPCION
A	Mínimo	Créditos normales o de riesgo normal,(créditos sin problemas)
B	Bajo	Créditos con riesgos ligeramente superior al normal.
C	Medio	Créditos con problemas potenciales.
D	Alto	Créditos con pérdidas esperadas
E	Irrecuperable	Créditos perdidos o irrecuperables.

Para obtener ésta clasificación de riesgos, se concentran diferentes factores que afectan o influyen en el desempeño del acreditado como tal, y que sumariados van desde los cero puntos (Nivel de riesgo A: créditos con riesgo normal) hasta el máximo que es cien puntos (Nivel de riesgo E: crédito irrecuperable).

Para determinar éstos valores se han fijado ocho conceptos básicos a evaluar. Por ello el rango o intervalo para bajar de un nivel a otro de riesgo es de 12.5 (cien puntos posibles entre ocho conceptos básicos a calificar).

Los ocho conceptos básicos a calificar dados por el banco de México son:

- 1) Pago o amortizaciones de los préstamos**
- 2) Manejo de las inversiones**
- 3) Análisis de la situación financiera**
- 4) Tipo de administración de la empresa**
- 5) Mercado del acreditado**
- 6) Situación de las garantías**
- 7) Situación laboral**
- 8) Entorno o medio ambiente.**

Pago o amortizaciones de los préstamos

Los datos relativos a éste concepto se obtienen del comportamiento histórico que ha tenido el acreditado como tal, si ha cumplido puntualmente con sus obligaciones crediticias, pagándolas o amortizándolas en los plazos convenidos. Es obvio que hay mayor riesgo al tener un acreditado que impuntualmente cumple con sus obligaciones crediticias.

Hay que analizar si éste incumplimiento fue ocasionado intencionalmente por el acreditado, que en la mayoría de los casos no ocurre, o por un deficiente análisis o evaluación del banco, que originó el otorgarle un tipo de crédito que no era el adecuado a sus necesidades, derivadas del ramo industrial en el cual se desempeña, y que lo obliga materialmente a no poder enfrentar fehacientemente dichos pasivos.

Manejo de las inversiones

Este concepto se evalúa básicamente con información interna (confidencial) e histórica que cada banco tiene acerca de los depósitos que realiza el acreditado en la institución, en su papel de inversionista de la misma.

Análisis de la situación financiera

Para llevar a cabo la evaluación del riesgo en éste concepto se deberá basar en elementos de juicio actualizados suficientes y confiables por parte de los solicitantes y en su caso de sus avales, mediante estados financieros de preferencia auditados y dictaminados, que permitan evaluar la liquidez y seguridad de *revenue* de los financiamientos solicitados.

Creemos que un adecuado análisis financiero, tomando en consideración además las características más significativas o estándares del ciclo operativo y financiero y situación financiera de la industria o mercado dentro del cual se desenvuelve el solicitante del crédito, permitirá, por un lado, conocer de mejor manera el grado o nivel de riesgo que rodea o influye a ese ramo de la industria en específico y disminuirlo en su caso, al observar variaciones en los ciclos e índices financieros de los solicitantes o acreditados y que difieren de los estándares dictados por la industria.

Tipo de administración de la empresa

Dentro de éste concepto lo importante es determinar el tipo o las características de la administración que lleva a cabo el

acreditado en su empresa. Si la administración es de carácter familiar entrañará un mayor riesgo que una de carácter institucional o corporativa, máxime si la primera es de reciente creación, debido a la falta de respuesta oportuna al cambio, métodos tradicionales y hasta artesanales de producción, distribución etc.; toma de decisiones de una sola persona sin tener mayores o mejores opiniones. Si la administración es profesional, es decir guiada por un profesionista y que depende en mucho de la creatividad, capacidades técnicas y experiencia, derivada de la antigüedad tanto en el ramo como en la empresa, de éste; Si la administración actual ha logrado buenos resultados y expectativas de continuidad y perspectivas de crecimiento.

Mercado del acreditado

Se deben considerar los aspectos básicos de la oferta y demanda del producto o servicio de que se trate, así como la actividad específica de la empresa evaluada, sus proveedores; su participación y penetración dentro del mercado; su competencia directa e indirecta; sus alternativas y planes de comercialización; su sistema de mercadotecnia; problemas y restricciones de carácter regulatorio; etc.

Este aspecto está directamente ligado al concepto nº 3, y en particular al propósito de nuestra investigación. Ya que analizando y evaluando las características del mercado en el cual se desempeña el posible o actual acreditado, aunado a la situación financiera representativa de ese tipo de mercado podremos determinar y reconocer mejor los grados de riesgo reinantes y así poderlos disminuir para poder manejar una cartera de crédito sana que nos permita eficientar la intermediación financiera y aumentar la rentabilidad de los bancos.

Situación de las garantías

Se deberá establecer claramente cuál es el estado que guardan las garantías, que en su caso amparan al crédito a evaluar, si éstas son suficientes en proporción al financiamiento otorgado; si son de fácil realización; si no están gravadas; si son de alta plusvalía o se deterioran con el tiempo; etc. el aseguramiento de las garantías reales, y de la realización efectiva de éstas permitirá disminuir o contrarrestar el riesgo de un posible crédito venido a menos.

Situación laboral

Este aspecto es importante debido a que el clima y situación laboral influye determinadamente en la productividad y desempeño de la empresa acreditada o solicitante.

Analizar si los trabajadores de la empresa están afiliados a un sindicato de industria, si ha habido problemas de emplazamiento de huelgas o huelgas consumadas, si el ambiente de trabajo se observa sano, agradable y seguro, ya que ello repercutirá en un menor riesgo para el personal que ahí labora y en consecuencia para la misma empresa.

Entorno o medio ambiente

debe evaluarse en éste concepto el efecto directo o indirecto de la situación política, económica y/o social del entorno o medio ambiente que rodea a la empresa. Así como fenómenos meteorológicos que pueden influir o afectar la marcha del negocio debido a la situación geográfica en la que se encuentra enclavada la empresa. Este aspecto es destacable sobre todo para solicitantes o acreditados de financiamientos para la agricultura, la pesca o la ganadería, ya que un fenómeno meteorológico fácilmente puede echar a bajo la

realización de un crédito al deteriorar o disminuir la fuente principal de ingresos de los acreditados.

Es así como hemos tratado de dar un panorama general sobre lo que es el riesgo, su existencia dentro de los rendimientos esperados en las inversiones a realizar, y básicamente lo que constituye al riesgo bancario, como una variable muy importante que potencialmente afecta la rentabilidad de los bancos. Por último la necesidad, ahora norma obligatoria, de determinar los grados de riesgo en la cartera total de las instituciones de banca múltiple para disminuir su impacto en los Estados Financieros de las instituciones de crédito y fijar un precedente en la experiencia que se ha tenido con lo acreditados y evaluar si éstos continúan con su capacidad de solvencia originalmente acreditada ante los bancos.

Creemos que el lector habrá comprendido la importancia de hablar sobre éste tema y su vinculación dentro del presente Seminario de Investigación. En el siguiente capítulo se hablará sobre los Estados Financieros base y del análisis financiero a través de los principales índices analíticos que lo conforman como una herramienta para evaluar la capacidad de endeudamiento del acreditado y un parámetro que sirva para determinar el grado de riesgo crediticio que representa el

otorgarle un financiamiento. Lo anterior, como un antecedente al caso práctico de éste Seminario de Investigación, en el cual plantearémos la posibilidad de realizar el análisis financiero de acuerdo a índices financieros representativos para cada ramo industrial y así reconocer el riesgo que implica financiar a determinado acreditado de acuerdo al riesgo que rodea a su mercado y el ramo en el cual se desenvuelve económicamente.

CAPITULO 4

ANALISIS FINANCIERO

ANALISIS FACTORIAL DE LAS OPERACIONES EN LOS NEGOCIOS

"El análisis factorial es la distinción y la separación de los factores que concurren en el resultado de las operaciones de un negocio hasta llegar al conocimiento particular de cada factor, con el objeto de determinar su contribución en el resultado de las operaciones realizadas."²⁵

En el análisis factorial se concibe la operación de un negocio como el resultado de la ponderada y equilibrada combinación de una serie de elementos, unos internos y otros externos, que involucran y afectan a la empresa, y que podríamos denominarlos como "factores de operación" ellos son:

- Medio ambiente
- Dirección o tipo de administración

²⁵El Análisis de los Estados Financieros; C.P. Roberto Macías; Ed. ECASA; México, 1980; Pág. 15.

- Procesos de Producción
- Situación financiera
- Mercadotecnia y distribución
- Mercado
- Competencia
- Tecnología
- Situación laboral, etc.

El fin del análisis factorial aplicado a los negocios es la identificar y cuantificar la contribución da cada factor en el resultado de las operaciones que aquéllos realicen. Sin embargo , en la mayoría de los casos las condiciones cambiantes en el mercado y en la economía y medio ambiente dificultan su medición. En general, el estudio debe de ser complementado mediante el uso de razones simples, comparando cuantitativamente los componentes de cada factor para evaluar su aportación en el resultado de las operaciones de los negocios. Y en el caso del análisis de la situación financiera, que es el tema que nos ocupa en el presente capítulo, el usos de éste tipo de herramientas es particularmente importante. El tipo de análisis varía de acuerdo a los intereses específicos de la parte interesada en conocer la situación financiera de una empresa. "Los acreedores comerciales y los proveedores de financiamientos estarán

primordialmente interesados en la liquidez de la empresa y en su capacidad de hacer frente a sus obligaciones al corto plazo. Por otra parte, los derechos de los tenedores de bonos u obligaciones y los proveedores de capital les interesará más la capacidad de flujo de efectivo que pueda generar una empresa para atender su deuda o pasivos a largo plazo analizando su estructura de capital, las principales orígenes y aplicaciones de recursos, su redituabilidad en el transcurso del tiempo y las proyecciones a futuro. En cambio, los inversionistas de la empresa, es decir, los tenedores de acciones comunes estarán interesados principalmente en las utilidades actuales y las que se esperan en el futuro las cuales serán el origen de sus dividendos. A fin de negociar los fondos externos, la administración de la empresa debe interesarse en todos los aspectos del análisis financiero que utilizan los proveedores externos de capital"²⁶, derivado del objetivo de nuestra investigación, éste es el enfoque que tomaremos para realizar el análisis financiero, es decir, interpretar los Estados Financieros desde el punto de vista y acorde a los intereses de las entidades que financian las operaciones y activos de las empresas.

²⁶Op. Cit. 21 Págs. 834-835.

CONCEPTO DE ANALISIS FINANCIERO

"El análisis de los Estados Financieros es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio, y de las tendencias de sus elementos, mostrados en una serie de Estados Financieros correspondientes a varios periodos sucesivos." (C.P. Ricardo Mora Montes)

Por tanto el análisis financiero dará la pauta en la formulación de juicios y proporciona elementos que permiten formarse una opinión de las cifras que presentan los Estados Financieros de la empresa a la que pertenecen y su panorama general, y es una herramienta para el conocimiento general de la empresa en cuestión.

Cabe señalar también que los Estados Financieros muestran la situación y desarrollo financiero a que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas; en virtud de que tales operaciones se realizan bajo la dirección de la administración, se concluye, que los Estados Financieros son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la

administración durante el desempeño de la función de dirección.

OBJETO DEL ANALISIS FINANCIERO

En términos generales el análisis financiero tiene los siguientes puntos:

- a) Cuantificación precisa de las áreas financieras de la empresa.
- b) Conocimientos del desarrollo o problemas de la empresa
- c) Herramienta que permite, con su interpretación, ser fuente de toma de decisiones
- d) Conocimiento del avance y proyección de la empresa como entidad individual y de su mercado
- e) Coadyuva a la solución de problemas futuros
- f) Conocimiento de la forma y modo de obtención y aplicación de los recursos de la misma.

En otras palabras, podemos decir que mediante la aplicación del análisis financiero se hace la evaluación y conocimiento de la situación financiera de la empresa para saber si se está cumpliendo o no con sus finalidades y objetivos, y en nuestro caso, con sus obligaciones para así ser poder ser considerada como digno sujeto de crédito.

IMPORTANCIA DEL ANALISIS FINANCIERO

La principal importancia que manifiesta el análisis financiero es la rapidez con la que puede uno interpretar la situación financiera de una empresa a lo largo de varios periodos de tiempo señalando con esto su desarrollo o su desaceleración financiera. Ello permite a la vez, lograr un rápido conocimiento de la empresa en cuestión el cual se ve complementado con un estudio del resto de los factores de operación señalados con anterioridad, y con ello tener una herramienta confiable para realizar tomas de decisiones confiables en la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS

El origen o la fuente para llevar a cabo un análisis financiero será esencialmente la contabilidad de una empresa expresada en una serie de Estados Financieros base. A partir de los datos y cifras que nos muestre éstos podemos realizar la labor de interpretación de los mismos y con ello obtener un análisis financiero confiable.

Los Estados Financieros que invariablemente servirán como origen del análisis financiero son básicamente cuatro, de los cuales daremos una breve explicación ya que no es nuestra

intención ni el objetivo de la presente investigación abundar en ellos:

- I. El Balance General o Estado de Posición Financiera;
- II. El Estado de Resultados;
- III. El Estado de Cambios en la Posición Financiera y
- IV. El Estado de Variaciones al Capital Contable

En algunos casos, también resulta muy importante el análisis que se haga del Flujo de Efectivo de una empresa. Sin embargo, por los fines que persigue ésta investigación y de acuerdo a los intereses de los proveedores de capital externo de la empresas que es el enfoque que tomaremos para el análisis financiero sólo tomaremos en consideración los tres primeros Estados Financieros.

BALANCE GENERAL

El Balance General o Estado de la Situación Financiera de las empresas refleja a la situación financiera, valga la redundancia, que guarda una empresa a una fecha determinada, por lo general a la fecha de cierre de ejercicio anual, sin embargo puede realizarse a la fecha que a la empresa le resulte mejor presentarlo, de acuerdo a sus intereses.

El Balance General está formado en primer instancia por el activo de las empresas, que es el conjunto de derechos y propiedades tangibles que posee una empresa, y está ordenado dentro del balance en orden de convertibilidad o disponibilidad, es decir que los activos más líquidos serán los primeros que aparezcan dentro el activo al cual se le llama Activo Circulante; después aparece el Activo Fijo que son básicamente activos muebles e inmuebles con los cuales una empresa podrá realizar eficientemente sus operaciones; por último, está el Activo Diferido que es una serie de derechos que tiene una empresa, pero que irá utilizando en forma gradual al paso del tiempo. La suma de Estos tres elementos del activo nos dará el Activo Total de una empresa

En contra parte del Activo Total estarán el Pasivo y el Capital de una empresa.

El Pasivo Total de una empresa son todas aquellas deudas y obligaciones que tiene una empresa con respecto a terceras personas, y está formado también por tres elementos como en el activo, sólo que éstos se presentan en orden de exigibilidad: primero el Pasivo Circulante que son todas las deudas y obligaciones de una empresa las cuales deberán ser solventadas al corto plazo; inmediatamente después se presenta el Pasivo a Largo Plazo, que como su nombre lo

indica representa todas las deudas y obligaciones que una empresa debe cubrir a un plazo mayor de un año. En ocasiones también nos encontramos con un Pasivo Diferido comprendido principalmente por obligaciones que se irán amortizando gradualmente a través del tiempo.

Por último, y para completar los elementos que conforman al balance, se halla el Capital Contable que se constituye principalmente de las aportaciones que hacen los dueños de la empresa a la misma para que inicie o desarrollo mejor sus operaciones, así como de las utilidades o pérdidas generadas. Ambos factores sirven, al igual que el pasivo, para financiar y adquirir activos o en su caso para reinvertirse en el mismo capital contable.

ESTADO DE RESULTADOS

También conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias muestra, como lo indica ésta última acepción, las ganancias o pérdidas generadas por una empresa a lo largo de un periodo, por lo general no mayor a un año y que representa el desarrollo de la empresa durante un ejercicio tomando como base las ventas o ingresos totales generados en ese mismo periodo y restándole a su vez los costos de venta y gastos de

venta, administrativos, financieros e impuestos lo que dará una diferencia que de ser positiva originará una utilidad, de lo contrario generará una pérdida. Este Estado Financiero es particularmente importante porque registra el nivel de ingresos y gastos generados por una empresa, con lo cual se mide la mayoría de las veces su eficiencia, pero sobre todo su grado de rentabilidad.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

Derivado de los datos obtenidos en el Balance y de las diferencias resultantes de éstos de un periodo (similar) a otro es que se genera la información de éste Estado Financiero, en el cual se pueden apreciar cuales fueron los principales orígenes o fuentes y usos o aplicaciones de los recursos con los cuales cuenta la empresa y que finalmente nos darán su diferencia en caja. Con ello también podemos ver de alguna manera cual será su capacidad de pago o de respuesta ante pasivos básicamente a corto plazo a través de la generación bruta y la generación neta operativa de recursos.

ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL CONTABLE

Este Estado Financiero, como su nombre lo indica, muestra las principales variaciones que sufrieron las partidas que integran al Capital Contable de una empresa de un periodo a otro.

FLUJO DE EFECTIVO

Este tipo de información financiera muestra la forma en que las empresa administran sus recursos de efectivo, la forma en que obtienen sus ingresos y en que los destinan, y si éstos son mayores a sus necesidades de financiamiento o no. Sirve muchas veces para prever cual será el comportamiento futuro de una empresa ante deudas o Pasivos a Largo Plazo.

MÉTODOS DE ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Los principales métodos de análisis de Estados Financieros son:

I. Métodos de Análisis Vertical

- A. Método de Porcentajes Integrales
- B. Método de Razones Simples
- C. Método de Razones Medias

II. Métodos de Análisis Horizontal

- A. Método de Aumentos y Disminuciones
- B. Método de Intendencias

I. Métodos de Análisis Vertical

METODO DE PORCENTAJES INTEGRALES

Consiste en reducir a porcentajes las cantidades que contienen los Estados Financieros, mediante la división de las partes que lo forman entre el total de las mismas, ya sea activo; pasivo y capital contable o ventas. Es conveniente señalar que cuando se aplique éste método al Balance se eliminen las cuentas complementarias de activo, y considerar únicamente el valor neto de esas partidas porque es su valor real, además que el importe de la depreciación de éstos se aplican directamente a las partidas de gastos.

Por último hay que advertir que cuando se utilice éste método debe evitarse el análisis horizontal, o sea efectuar comparaciones de porcentajes de un año a otro, ya que las cifras no están reducidas a una base común.

METODO DE RAZONES SIMPLES

Razón es la comparación de dos cifras, tendientes a establecer la interdependencia lógica entre una y otra. Esta comparación nos da la proporción que existe de un elemento en relación a otro. Estas razones sirven como patrones que servirán al analista financiero, en nuestro caso intermediario financiero bancario para considerar a una empresa como sujeto de crédito.

El análisis de las razones financieras representa dos tipos de comparaciones. Primero, el analista podrá comparar una razón actual con razones pasadas y otras que se esperan para el futuro y determinar si ha habido una mejora o un deterioro en ese rubro de la información financiera en específico.

Cabe hacer mención que ninguna razón financiera aislada da información suficiente para poder juzgar la condición financiera y el desempeño de la empresa. Sólo cuando se analizan grupos de razones en periodos de lapsos de tiempo idénticos se está en posibilidad de hacer juicios razonables.

Aunque el número de razones financieras que se podrán calcular aumenta en forma geométrica en relación a la cantidad de información financiera existente, en éste estudio sólo nos concentraremos en las razones más importantes. Para

nuestros fines, las razones financieras se pueden agrupar en cinco tipos:

- Razones de Liquidez
- Razones de Deuda o Apalancamiento
- Razones de Rentabilidad
- Razones de Cobertura y
- Razones de Productividad.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Se puede obtener de ellas mucha información interna sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y de su capacidad de permanecer solvente en caso de que se presenten adversidades. Fundamentalmente se desea comparar las obligaciones a corto plazo con los recursos a corto plazo de que se cuenta para cumplir con esas obligaciones. **(VER APENDICE 1.)**

RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO

Este tipo de razones se refieren principalmente a la estructura de capital que guarda las empresas, es decir, a la proporción

de fondos o recursos otorgados mediante créditos o préstamos por terceras personas o acreedores respecto a los fondos o recursos proporcionados por los accionistas. Como ya explicamos en el capítulo anterior el uso de recursos obtenidos en calidad de préstamo habrá de mejorar la tasa de rendimiento sobre el Capital Contable. Sin embargo, incrementa el riesgo del negocio y si se utilizara en cantidades excesivas ocasiona problemas financieros. Este tipo de razón varía de acuerdo al tipo de negocio que se esté analizando y a la volatilidad de sus flujos de efectivo. (VER APENDICE 2.)

RAZONES DE RENTABILIDAD

Las razones de rentabilidad son de dos tipos: aquellas que muestran la rentabilidad con relación a las ventas y aquellas que muestran la rentabilidad con relación a la inversión. En conjunto señalan la eficiencia de operación de la empresa. (VER APENDICE 3.)

RAZONES DE COBERTURA

Las razones de cobertura han sido diseñadas para relacionar los cargos financieros de una empresa con su capacidad de cumplir con ellos. Para efectos de nuestro estudio éste tipo de

razones resultan particularmente importantes. (VER APENDICE 4.)

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

Las razones de productividad nos señalan que tan bien utiliza la compañía sus activos. Una mala utilización de activos repercute en la necesidad de un mayor financiamiento externo, y consecuentemente una tasa de rentabilidad mucho más baja. En éste tipo de razones resulta muy importante el observar los índices de rotación de activos que se realizan dentro de la empresa, ya que al ser mayores éstos la empresa será cada vez más productiva. (VER APENDICE 5.)

METODO DE RAZONES MEDIAS

El objeto de establecer razones medias o estándar es primordialmente el objetivo de la presente investigación para concentrar nuestra atención en las desviaciones registradas en dichos promedios y detectar así probables riesgos.

Las razones medias se pueden dividir en:

a. Externas

Las razones más importantes para el presente estudio, ya que el asumir un promedio de razones financieras similares a una misma fecha y en estructura financiera y condiciones de operación, arrojadas por varias compañías o empresas nos indicarán el nivel o situación financiera que guardan dichas empresas en un determinado ramo de industria.

b. Internas

Si se toman razones de la misma compañía a diferentes fechas y se evalúa progresivamente la experiencia y desarrollo de la empresa. Estas básicamente constituyen un medio de control administrativo para la empresa.

II. Métodos de Análisis Horizontal

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

El objetivo de éste método es mostrar los cambios ocurridos de un ejercicio a otro en la situación financiera y resultados de

la empresa. Se aplica generalmente a Estados Financieros comparativos preferentemente del ciclo anual de operaciones. Para que la información obtenida del presente análisis sea confiable deberán considerarse los incrementos o decremento reales y no nominales de los importes a analizar, así como los flujos incrementales por volumen de unidades vendidas o servicios prestados. Además de que los Estados Financieros se hayan elaborado conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, principalmente observando el de consistencia.

METODO DE TENDENCIAS

este método de análisis complementa al anterior, ya que los cambios de un ejercicio a otro en algunos casos no son determinantes, puesto que el cambio puede estar influenciado por fenómenos muy particulares y, por tanto, resultaría en un momento dado más significativo el estudio de las tendencias que ha seguido la empresa en el transcurso de varios años.

El método de tendencias consiste en mostrar mediante el uso de números relativos el movimiento de los elementos significativos de los Estados Financieros de varios ejercicios en relación a un ejercicio base; mostrándose, además, los valores

absolutos de esos elementos reducidos a unidades o valores para lograr mayor objetividad.

Por elementos financieros significativos deberemos de entender aquellos que guardan estrecha relación de causa/efecto, tales como ventas a clientes, costo de venta a inventarios, etc.

Para finalizar el presente capítulo habremos de decir que la sola presencia de cifras obtenidas mediante razones financieras simples no indican nada si no se les da una interpretación complementada con los acontecimientos que recientemente afectaron a la empresa, como lo son la competencia, el mercado, cambios en la administración, situación laboral etc. Aun las solas cifras de las razones estándares no indican nada sino se contempla un análisis complementario de carácter económico y nos diga si la industria analizada aún con los índices arrojados guarda un estado de recesión o de aceleramiento económico. Y es que las conclusiones derivadas del análisis financiero no sólo se basa en la frialdad de las cifras, ya que en la mayoría de los casos una serie de razonamientos extra contables deben ser aplicados; normalmente las conclusiones a las cuales se han llegado no son fatales o las únicas posibles y en ocasiones

pueden no ser correctas. Es de importancia vital, que como complemento de los resultados obtenidos del análisis financiero, la utilización de un juicio sano, contemplar el factor de riesgo o incertidumbre que siempre estará aunado a cualquier inversión y sobre todo observar ampliamente las características que rodean a las diferentes empresas derivadas del mercado o industria dentro de la cual se desempeñan. De ello hablaremos en el siguiente capítulo el cual será considerado como el caso práctico o Tesis del presente Seminario de Investigación.

Es así que concluimos con el marco teórico y de referencia del presente estudio y nos afocamos enseguida propiamente a la Tesis de Seminario de Investigación.

Capítulo 5

TESIS

Una vez terminado el marco teórico de nuestra investigación procederemos a exponer la importancia de fincar parámetros financieros por tipos de industria como una medida que permita otorgar con eficiencia financiamiento bancario al realizar el análisis cuantitativo o financiero de los posibles acreditados y usuarios habituales del crédito y que se desempeñan dentro de un mismo ramo industrial.

Con ello se logrará anticipar probables riesgos "no-normales", determinar de mejor manera el grado de riesgo que guarda la cartera crediticia bancaria, ya que existiendo un grado de riesgo bajo, o más o menos aceptado, consecuentemente disminuirán los altos índices de Cartera Vencida que se están reportando actualmente en el Sistema Bancario Mexicano, y con ello hacer más productiva su función de intermediación.

Pretendemos que se pueda lograr lo anterior proponiendo que, al conocer los bancos la situación financiera promedio que

guardan las diferentes industrias que tienen registradas como acreditados se podrían establecer índices financieros estándares, fijando parámetros móviles, y así comparar éstos con los índices y situación financiera de las empresas que soliciten un financiamiento bancario y que pertenezca a una industria en específico.

Cabe señalar que la presente exposición no tiene como finalidad mencionar, ni explicar, las diferentes composiciones o características que guardan los balances en los diferentes tipos de industria; tampoco el desarrollo de metodologías básicas o procedimientos a utilizar para llevar a efecto el análisis financiero con razones estándar para la concesión de créditos, únicamente la ventaja que representa para los bancos el manejo de información que lleve a una mejor y más objetiva toma de decisiones y con ello disminuir los riesgos anormales, conociendo íntegramente la situación financiera y de mercado de un ramo industrial en específico y del solicitante de crédito que pertenezca a ese ramo.

Como un antecedente al objetivo de nuestra investigación hablaremos sobre en que consiste la solicitud de un financiamiento bancario, para después relacionar esto con nuestro objetivo.

La actividad principal de los bancos consiste en correr riesgos; su éxito depende de que los riesgos en que incurran sean razonables, es decir, que estén comprendidos dentro de determinados parámetros, además de su capacidad financiera y experiencia o habilidad crediticia. Los activos de éstas instituciones, principalmente los que provienen de los créditos concedidos, deben administrarse de manera que proporcionen la liquidez necesaria para hacer frente a los retiros de sus depositantes y permitan absorber todos los gastos inherentes a la actividad financiera. en la búsqueda de éste equilibrio, la calidad del crédito siempre tendrá prioridad sobre la oportunidad de hacer un buen negocio. En otras palabras, la recuperación del principal, y la seguridad de que sea pagado dentro del plazo previamente estipulado pesa más que la posible utilidad que pueda reportar una transacción crediticia atractiva. No hay ninguna tasa de interés , por alta que sea ésta, que compense un crédito incobrable.

Al determinar el grado de riesgo que los bancos están dispuestos a asumir en un financiamiento, primero se efectúa una evaluación o valoración cuidadosa de la moralidad y experiencia administrativa del prestatario; de su capacidad; de sus políticas; de su liquidez; de los recursos que genera; de su tamaño; de su mercado etc. El banco debe de conocer también cuánto es exactamente la cantidad de dinero que su posible

acreedor necesita para lograr sus fines; en que plazo puede reembolsarlo; y en general, las distintas alternativas viables para su recuperación. Así pues la solvencia de cada solicitante de crédito y de los principales ejecutivos de cada empresa prestataria, deben estar por encima de toda duda.

Las decisiones en materia de crédito se toman mediante un *análisis de crédito* como un todo, en el cual el análisis e interpretación de la información financiera constituye sólo una parte pero que revela muchos datos base para una toma de decisiones o resolución crediticia.

Se trata del proceso en el cual se utiliza un conjunto de conceptos y técnicas financieras que permiten determinar cantidad, tipo y condiciones del préstamo de manera que sea rentable y de riesgo normal para el banco, así como conveniente para el cliente. Sin embargo el cúmulo de información que posee un banco creemos que aún está un tanto desaprovechada, ya que cada acreditado que pertenece a un ramo industrial en específico es tratado en forma aislada, sin considerar que del conjunto de acreditados pertenecientes a ese ramo industrial en particular podrían enriquecer la información sobre todo en materia financiera y de mercado, y enterarse del desempeño en éstos rubros no de un sólo

acreditado, sino de un conglomerado completo con características similares.

Los bancos saben que la información financiera proporciona medidas de la situación de un negocio a una fecha determinada, y de los resultados de sus operaciones por un periodo establecido. Pero además de ello, se procura evaluar otros elementos de juicio muy importantes -algunos de ellos no financieros- para completar la información sobre la cual basarán su juicio, y finalmente su decisión, respecto al crédito solicitado. Se procura conocer a la gente que administra el negocio, los productos y/o servicios que ofrecen, con que tipo de activos fijos cuenta para llevar acabo su o sus procesos de producción, el mercado en el cual se desenvuelve y las condiciones que en éste prevalecen, etc. A éste respecto, cabe señalar que los bancos en México no relaciona directamente el factor mercado a la situación financiera de las empresas, siendo que el mercado y las condiciones reinantes de éste determinan de forma directa la situación financiera de una empresa. Si el mercado en el cual se desempeñan está en una fase de contracción, lógicamente las ventas de las empresas que pertenecen a ese mercado sufrirán decrementos significativos, su liquidez se verá disminuida y por ende solicitarán financiamiento externo. Pero además de la situación

del mercado, hay que unir ésta al ambiente macroeconómico que prevalece en una región o en el país entero, porque tal vez la contracción de la cual hacíamos referencia líneas arriba sea algo normal, derivado del ciclo de producción que guarda una industria en específico a través del año.

ELEMENTOS DE LA SOLICITUD DE CREDITO

En términos generales, a las solicitudes de financiamiento tradicionales, ya sea que se pretenda establecer o renovar líneas de crédito en diferentes renglones o créditos específicos, es necesario adjuntar una serie de características para que la posibilidad de resolución del financiamiento sea positiva. como señalamos con anterioridad, la solicitud de crédito es el análisis que se hace al posible acreditado para evaluar su capacidad de solvencia y moralidad, a través de un análisis o estudio de crédito.

El operador de crédito debe analizar sobre todo:

- Los antecedentes de moralidad mercantil
- La actividad genérica y específica del solicitante
- La situación financiera
- El monto del financiamiento solicitado.
- El destino o uso de los créditos
- Los plazos solicitados.

Este análisis permitirá identificar al sujeto de crédito, conocer sus necesidades, determinar el tratamiento que se dará a la solicitud, y las técnicas que deben aplicarse en el estudio de crédito.

Todos los elementos de juicio que conformen a los estudios de crédito, sobre todo en lo que se refiere a Estados Financieros deberán estar vigentes y de preferencia dictaminados para que la resolución se dé con base a situaciones de la empresa solicitante actuales y reales. El estudio de crédito comprende el análisis de aspectos cuantitativos y cualitativos, primero hablaremos de los aspectos cualitativos, para después afocarnos a los cuantitativos en donde el análisis financiero de estándares industriales nos ocupa para la presente investigación.

ASPECTOS CUALITATIVOS

La información cualitativa debe referirse a los antecedentes de las personas físicas o morales y a los aspectos más trascendentes o relevantes de su actividad:

- Arraigo en la plaza y en su actividad específica y rama genérica a la que pertenece; experiencia y resultados obtenidos en su actividad actual y/o en las anteriores.

En el caso de las empresas, El desarrollo que han seguido como sociedad constituida, es decir, la fecha de constitución; duración y objeto de la sociedad; cambios de socios, poderes , etc.; diversificación, cambio de giro, etc.

Número y monto de las acciones, nombres de los principales accionistas y su porcentaje de participación accionaria, etc.

Quiénes son las personas que conforman la administración de la empresa, y de qué tipo ésta, si familiar, institucional o profesional. Y si la administración actual ha logrado buenos resultados y expectativas de continuidad y perspectivas de crecimiento.

- Se deben considerar los aspectos básicos de la oferta y demanda del producto o servicio de que se trate, así como la actividad específica de la empresa evaluada, sus proveedores; su participación y penetración dentro del mercado; su competencia directa e indirecta; sus alternativas y planes de comercialización; su sistema de mercadotecnia; problemas y restricciones de carácter regulatorio; sus canales de distribución; sus principales clientes y proveedores y el grado de dependencia que guardan con éstos; el origen y composición de sus materias primas; etc.

Este aspecto está directamente ligado al análisis cuantitativo, y en particular al propósito de nuestra investigación. Ya que analizando y evaluando las características del mercado en el cual se desempeña el posible o actual acreditado, aunado a la situación financiera representativa de ese tipo de mercado podremos determinar y reconocer mejor los grados de riesgo reinantes y así poderlos disminuir para poder manejar una cartera de crédito sana que nos permita eficientar la intermediación financiera y aumentar la rentabilidad de los bancos.

- La situación laboral es importante debido a que el clima y situación laboral influye determinadamente en la productividad y desempeño de la empresa acreditada o solicitante.

Analizar si los trabajadores de la empresa están afiliados a un sindicato de industria, si ha habido problemas de emplazamiento de huelgas o huelgas consumadas, si el ambiente de trabajo se observa sano, agradable y seguro, ya que ello repercutirá en un menor riesgo para el personal que ahí labora y en consecuencia para la misma empresa. Y de que forma éstos factores afectan financieramente a la empresa.

Por último también se observa, en su caso, la experiencia que haya tenido el posible acreditado con el banco en materia de inversiones, en cuanto al manejo o administración que realice de éstas. Este concepto se evalúa básicamente con información interna (confidencial) e histórica que cada banco tiene acerca de los depósitos que realiza el acreditado en la institución, en su papel de inversionista de la misma.

Los elementos cualitativos antes mencionados son a grandes rasgos los más importantes que se consideran dentro del análisis cualitativo de toda solicitud de crédito.

ASPECTOS CUANTITATIVOS

Los comentarios relativos a los aspectos cuantitativos deben basarse en el resultado de aplicar las técnicas de crédito adecuadas y necesarias para definir la estructura y situación financiera del negocio y su capacidad de pago primordialmente.

Se deben de hacer comentarios sobre las variaciones importantes de las diversas partidas de los Estados Financieros, así como del posible impacto causado por la

flotación de la moneda, y en su caso la revaluación de activos y el superávit correspondiente.

Resulta imprescindible observar las políticas financieras de la empresa en cuanto a la adquisición de pasivos y grados de apalancamiento manejados, y en general, observar los distintos tipos de razones financieras, pero utilizando el estándar de ellas por industria para hacer el análisis financiero pertinente. -Cabe señalar que la consolidación de balances de firmas de un grupo determinado debe hacerse exclusivamente de negocios homogéneos y de conformidad a los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicados sobre bases consistentes-. También se deben hacer comentarios sobre políticas que sigan los negocios para la capitalización y distribución o reinversión de utilidades, repartos de dividendos, políticas de crédito y proveedores, etc.

Existen una serie de factores interminables a analizar dentro del conjunto de razones financieras utilizadas para llevar a cabo una evaluación cuantitativa, lo cual dificulta en muchos casos la resolución de los financiamientos y pueden ocultar ciertos aspectos a considerar que a simple vista no parecen trascendentes y que podrían apartar al analista de crédito de su principal objetivo que es preservar la rentabilidad de los

créditos. La interpretación de los estados financieros y de la información obtenida del análisis financiero puede ser algunas veces subjetiva, porque solamente se mencionan si los índices resultantes son mayores o menores a la unidad, en el caso de la liquidez y el apalancamiento respectivamente, realmente no se sabe cual es la situación que guarda la empresa dentro de su industria. Tal vez la industria guarda altos índices de liquidez -2.5 a 1 por ejemplo- y el solicitante de crédito muestre 1.3 a 1. Aparentemente su liquidez es muy buena porque además de poder cubrir sus pasivos a corto plazo fehacientemente cuenta con 3 centavos extra para invertir por cada peso que debe del pasivo. Sin embargo, en relación a su industria éste índice resulta muy bajo -casi la mitad- y puede representar problemas de liquidez, pero sobre todo de eficiencia financiera.

Caso contrario, la industria puede manejar índices de liquidez muy bajos, como es el caso de las constructoras, y un solicitante que tenga 0.9 a 1 de liquidez podríamos considerarlos como buen sujeto de crédito en éste sólo aspecto y dentro de su industria.

CASO

El fundamento de nuestra tesis es el proponer que del total de la cartera que manejan los bancos se obtenga un estadístico en el cual se agrupen los acreditados por actividad genérica y específica y que de esa base de datos se obtengan los índices financieros que sirven como herramienta para hacer el análisis financiero en el otorgamiento del crédito obteniendo un promedio de cada una de éstas razones. También podría obtenerse éste promedio tomando las razones financieras de las empresas líderes de cada industria pero no sólo considerar a los líderes de la industria en cuanto a su porcentaje de participación de mercado sino además en relación a su eficiencia en el desempeño financiero.

El promedio que se manejaría sería una media para cada una de las razones financieras que puedan arrojar los balances y que aporten información valiosa para hacer la evaluación cuantitativa, las cuales se obtendrían del cúmulo de acreditados en cartera pertenecientes a un ramo industrial en particular. La media a la que nos referimos no deberá aplicarse como media aritmética común, para que éste valor no resulte extremadamente rígido y poco objetivo al utilizarlo como un parámetro de la evaluación financiera, se tomará como base a

ésta para la realización de lo que llamaremos "rangos de aceptación".

A la media obtenida será necesario otorgarle un margen de flexibilidad que permita evaluar objetivamente las solicitudes de crédito, esto es lo que nombramos como rango o intervalo de aceptación y que es crear un rango de aceptación alrededor de la media. Esto es necesario por varias razones:

Porque de lo contrario podrían quedar fuera aquellas empresas que no presenten exactamente el promedio financiero. Por otra parte, no todas las empresas de un mismo ramo cuentan con la misma infraestructura y capacidad de producción, alguna tendrán mayores niveles de generación de ingresos que otras o necesitan de mayores financiamientos y eso repercute en sus índices financieros, aunque si se observa la proporción que poseen la estructura de sus balances, finalmente tenderán a guardar cierta uniformidad. Además y como ejemplo, la media de liquidez de una industria no permanece constante durante todo el periodo que conforma su ejercicio, sino que habrá variaciones derivadas del ciclo productivo y financiero de la misma, en el que en los meses de mayor actividad éste índice tenderá a crecer, y en los meses en que su actividad y ventas se reduzcan producto de la contracción natural de la demanda de su mercado dicho índice tenderá a reducirse. La

interpretación y el reconocimiento de cuándo es natural una contracción de éste tipo en los índices financieros es más fácil de detectar al usar razones financieras estándar debido a la uniformidad en que incurre el grueso de las empresas que conforman a una industria.

Para ello el estándar que se utilizará como parámetro en cada razón financiera a analizar se obtendrá como dijimos a partir de un promedio aritmético común, pero para que el valor resultante no sea una cifra que exprese un índice riguroso o inflexible, se determinará un rango de flexibilidad o de aceptación, el cual se obtiene con el promedio de las distancias entre la media obtenida de la industria y los índices financieros de cada una de las empresas que constituyen la lista o muestra, es decir, con la desviación estándar.

La desviación estándar no es otra cosa que el promedio de los valores que no concurren de forma idéntica con el valor de la media. El valor que arroje la desviación estándar de la media de la industria lo utilizaremos como el límite del intervalo de aceptación.

Cabe señalar que la desviación estándar es un valor que nos permite medir el riesgo, en éste caso el promedio de las desviaciones que arrojen los diferentes índices financieros de

los acreditados con respecto al índice promedio resultante de la industria, sin embargo no se sabe si ésta desviación estándar es muy alta o muy baja con respecto a la media obtenida, para saberlo se determinará una distancia que se considere como riesgo normal entre la media y su desviación estándar. la distancia se obtiene de dividir la desviación estándar entre el valor de la media, el cociente que se obtiene indica cuántas veces es superior la desviación estándar a la media de la industria. Cada banco, de acuerdo a sus políticas e infraestructura, además de conocer el funcionamiento de cada industria en específico, podrá determinar una distancia que puede ser de 1 o 2 veces la desviación estándar para cada índice financiero promedio y que sea considerado como de riesgo normal.

El rango de un intervalo normal de la media está dado por la fórmula:

$$R = x \pm s$$

En donde **R** es el rango; **x** es el valor de la media de la razón financiera de la industria y **s** el valor de la desviación estándar. Para efectos de nuestro estudio, y por tratarse de índices financieros los cuales para ser considerados como satisfactorios en algunos casos deben ser mayores a la unidad; y como la desviación estándar señala el valor de un intervalo

con respecto a ambos lados de la media, en el caso de las razones de liquidez, rentabilidad, productividad y cobertura, los valores o desviaciones que sean menores a la media, pero también a la unidad, aunque estén dentro del rango de la desviación estándar, serán considerados como muy riesgosos para operaciones de crédito. Sin embargo, para aquellas industrias en las que la media de las razones antes mencionadas sea menor a la unidad y esto represente una situación normal por la naturaleza de su ramo, el intervalo de aceptación normal abarcará desde el valor de la media como límite inferior hasta el valor de la desviación estándar del intervalo positivo. Es importante verificar si los índices por debajo de la unidad son normales para la industria o si ésta está en una fase de recesión.

Ahora bien, en el caso de que el promedio de la industria sea superior a la unidad para éste tipo de razones el límite inferior del intervalo de aceptación será el valor resultante de la media y no el valor de la unidad, ya que es posible que aunque una empresa pueda cumplir con sus pasivos satisfactoriamente en relación de 1 a 1, está resultando ser ineficiente al estar por debajo del promedio de su industria. Por ello los intervalos de aceptación que utilizaremos para los tres casos antes descritos: cuando $x < 1$; $x = 1$ y $x > 1$ será $R = x + s$.

Donde R es el intervalo o rango de aceptación; x es el índice promedio de la industria y s el límite positivo de la desviación estándar de la media.

Caso contrario sucederá con las razones de apalancamiento las cuales, dependiendo también del tipo de industria, serán en general más riesgosas si están por encima de la media.

También es necesario señalar que el obtener una media -de cualquier razón financiera- en un momento dado no representa fielmente la realidad de la industria, para ello es necesario obtener una tendencia en cuanto a los promedios de razones de la industria de años anteriores y complementarlos con la información del momento actual. Es por ello que decimos que la media debe de estar en cierta medida "flexibilizada", para que en verdad pueda ser un patrón confiable de evaluación y no sólo una cifra estática en la cual toda desviación represente un grado alto de riesgo. Lo anterior se logra a través de registrar una tendencia histórica de las medias de las razones financieras que ha mantenido la industria en cinco años atrás como ejemplo, y como complemento obtener el promedio mensual de los índices de la industria para determinar las fluctuaciones y variaciones que presenta una industria en su ciclo de negocios (financiero y productivo) durante un doce meses por esos cinco años y ver si éstos presentan una

tendencia constante y se muestra como normal en la actualidad.

En el caso de que una industria pueda estar en recesión, como mencionamos anteriormente, se puede comprobar ésta suposición al comparar si la media de la razón financiera del año actual se muestra menor con respecto al índice promedio del año anterior o con respecto al promedio de los índices de la industria durante cinco años atrás como habíamos establecido por referencia líneas arriba.

En el caso de que una industria muestre recesión o una contracción de su mercado se pueden financiar a las empresas que formen parte de esa industria, pero solamente a aquellas en las que sus índices financieros caigan dentro del rango de aceptación de financiamiento señalado, que en el caso de ésta situación se constituirá al obtener una media de las índices promedio que reportó la industria en el pasado durante cinco años o sea una media de medias conocida como **esperanza** la que será el límite inferior del rango de aceptación para éste caso, siendo el límite superior del intervalo el valor positivo de la desviación estándar de la esperanza.

Una vez obtenida la media y saber cual ha sido, y es actualmente, el desempeño financiero de una industria en específico, se está en condiciones de comparar los promedios de los índices financieros de la industria con los índices financieros de una empresa perteneciente a ese ramo y que es solicitante del crédito bancario. Lo anterior es aplicable a cualquier fecha de solicitud de crédito dentro del año porque como hemos señalado también se conocerá cual es la situación que guarda el ciclo de negocios de la industria en cualquier mes del año.

Toda desviación a los índices financieros de la industria que no esté dentro del rango de aceptación antes señalado se considerará como un riesgo superior al normal para efectos de operaciones de crédito: En el caso de que una empresa muestre índices menores a los que promedia la industria ésta, observación resulta obvia. No obstante, para empresas que muestren índices marcadamente superiores a los que señala la industria también será motivo de atención para que el operador de crédito realice un análisis más minucioso de las partidas que conforman a los Estados Financieros de la empresa en cuestión: ver si los ingresos que obtiene la empresa se derivan directamente de sus ventas; si no presenta salvedades al

momento de expresar sus cifras y presentar sus Estados Financieros; etc.

Como corolario a la exposición señalaremos que los índices financieros promedio que reflejen las industria deberán ser:

- Homogéneos: basada en la homogeneidad de las empresas participantes de la industria en cuanto a su estructura financiera; productos; redes de distribución, tipo de operaciones o procesos; etc.
- Uniformidad en los datos derivados de principios de contabilidad generalmente aceptados y de los periodos de análisis.

Con base a lo anterior se puede afirmar que las razones estándar serán más significativas entre mayor similitud se encuentre entre las empresas participantes de una industria.

En la actualidad muy pocos son los bancos mexicanos, por no decir ninguno, que utilizan éste sistema de evaluación financiera. Poco a poco se empieza a contar con éste tipo de información y con una calificación de riesgo por empresas, sin embargo la mayoría de ésta es utilizada en el mercado bursátil y no en el sistema bancario.

Existe una gran gama de posibilidades de aplicación a éste tipo de índices financieros estándar por tipo de industria, uno de ellos, y que no es materia de nuestro estudio sino que solamente lo señalaremos como un aplicación, es la posible anticipación a riesgos probables utilizando los antecedentes de dichos índices para formular valores esperados de los mismos, aplicándoles cierta probabilidad de ocurrencia a cada uno de ellos de acuerdo al mes o época del ciclo financiero en que hayan sido calculados y tratar de prever de alguna manera el comportamiento futuro de una industria y el riesgo que lleva implícito su mercado.

Además, con esto se puede monitorear más fácilmente la cartera de crédito de los bancos y prever una posible materialización de riesgos; establecer un adecuado programa de administración de riesgos que permitan identificar y si es posible anticipar la materialización de probables riesgos.

El conocimiento del funcionamiento del ciclo financiero de las industria y de su mercado permite establecer un perfil de riesgos que en cada empresa es diferente y que está en función de las características de los productos y servicios que ofrece una industria, así como al segmento del mercado que atiende. En nuestro caso se podría monitorear y anticipar la

cartera vencida, evitando inadecuados procedimientos de concesión e instrumentación de créditos en los que no se verifica objetivamente la capacidad de pago de los clientes; la concentración de créditos en industrias de alto riesgo; aplicación de tasas de interés; etc.

Todo ello daría como resultado una "matriz de riesgos" en la cual la base de datos que se tenga de cada industria, en cuanto a sus índices financieros promedio y el comportamiento de éstos en el tiempo, nos mostraría el panorama general de riesgos de una industria al tomar en consideración y lograr un mejor clasificación o calificación de riesgo por empresa solicitante o acreditada, de acuerdo a su desempeño financiero y capacidad de pago y el status que guarda en relación a su industria como lo hace el standard & poors para las empresas emisoras de obligaciones en los Estados Unidos, aplicado al sistema bancario de nuestro país.

Para finalizar, señalaremos que es necesario que el operador de crédito también clasifique a las empresas a evaluar por el tipo de capital de trabajo y de ciclo financiero que manejan. Simplemente se puede hacer esto destacando si el capital de trabajo de las empresas es de carácter permanente o transitorio. Esto con el objeto de analizar más detenidamente ciertas razones financieras sobre otras, y también dependiendo

los fines de los financiamientos solicitados. Por ejemplo, empresas con capital de trabajo transitorio, y que soliciten financiar sus inventarios podrán obtener un préstamo prendario, o hasta un Quirografario si su situación es muy sólida y su solvencia es altamente reconocida, todo ello derivado de su constante rotación de activos y alta ciclicidad de sus negocios. En cambio, si el capital de trabajo que requiere es permanente, la generación de recursos tardará un mayor lapso en lograrse y por ello habrá un mayor riesgo implícito. Por lo que si una empresa necesita financiar sus inventarios, el préstamo a otorgar será de preferencia uno de habilitación o avío para que con las garantías propias de éste crédito se pueda reducir el riesgo de la operación. Esto ocurre sobre todo en la industria de la agricultura o ganadería, en las cuales la generación de recursos para solventar los financiamientos otorgados están directamente relacionados con la realización de la inversión y de los recursos obtenidos en financiamiento empleados para ello, la cual algunas veces puede ser a mediano o largo plazo, como en el caso de la industria tequilera en específico.

Es importante destacar el tipo de capital de trabajo que emplean las empresas de determinados ramos industriales porque en la medida en que éste sea de carácter transitorio

habremos de observar una mayor liquidez en relación a las que emplean un capital de trabajo permanente.

Una de las partidas que más influyen en el balance y que varían de una industria a otra son los inventarios, los cuales determinan el grado de liquidez y de liquidez inmediata que guardan las empresas. En general, sabremos que una empresa utiliza capital de trabajo permanente si observamos la consistente falta de liquidez, aunque su ventas registren crecimientos estables y su capital de trabajo por ende resulte reducido o negativo en relación a sus necesidades financieras.

El conocimiento del mercado en el cual se desenvuelve una industria es por tanto vital, y el origen de un mejor análisis financiero se establecerá a partir del reconocimiento del tipo de capital de trabajo que maneja una industria, ya que en la mayoría de los casos los financiamientos que se otorgan en México son básicamente para satisfacer necesidades de tesorería, y como el capital de trabajo permite precisamente satisfacer ese tipo de necesidades, saber si éstas son transitorias o permanentes permitiría anticipar el riesgo principal de una incapacidad de pago motivado por una escasa generación de recursos causada a su vez por el tipo de capital de trabajo que maneja la empresa.

Esto originará el desconocimiento de cuales son las verdaderas necesidades de las empresas en materia de financiamiento bancario y como resultado, se le estará financiando erróneamente en condiciones que no le permitirán absorber sus obligaciones adecuadamente y generando con ello cartera vencida en los créditos otorgados.

Conclusiones

Como hemos señalado a lo largo del presente Seminario de Investigación, en el entorno económico nacional se han vivido cambios como la desregulación, el crecimiento económico, expresado en el control de la inflación, en la paridad peso/dólar en la recuperación gradual, aunque marginal, del salario; la reprivatización de sectores anteriormente a cargo del gobierno, la renegociación de la deuda externa, los primeros indicios de superávit, etc.

En el aspecto de la reprivatización, sobre todo del sistema bancario mexicano, la creación de grupos financieros ha planteado indudablemente el reto de evolucionar y continuar con los procesos de mejora recientemente implantados y algunos todavía a prueba.

En el plano internacional, la dinámica de la actividad económica mundial ha repercutido directamente a nuestro desarrollo y en la actualidad no es la excepción. En los últimos meses se ha percibido tanto la contracción de la liquidez como la de las ventas y los mercados.

A partir de enero de éste año (1994) entramos a un nuevo juego, casi podríamos decir a un país distinto por la mentalidad y actitudes que de ahora en adelante se requerirán. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte cambia la orientación de lo que hasta entonces se venía realizando. En un mercado abierto, con el libre juego de sus fuerzas, quien no tenga precio, calidad y servicio, no podrá competir ni subsistir. Mejorar la eficiencia del Sistema Financiera Mexicano, y en especial el bancario, fortalecerá en consecuencia al cúmulo de empresas que necesitan diferentes financiamientos para con ello poder ser más productivas y eficientes y así alentar el progreso de la economía de nuestro país.

A partir de ésta misma fecha, lenta pero irremisiblemente se inicia la entrada franca al mercado mexicano de los bancos más poderosos del mundo. bancos con plataformas tecnológicas y de servicio muy avanzadas y con decenios de experiencia en mercados exigentes y altamente sofisticados.

Este es el desafío que de ahora en adelante enfrentará la banca mexicana en general. Por un lado exigiéndole servicio competitivo y eficiente e implantación de programas de calidad a contra reloj; por otro lado, las instituciones extranjeras

compitiendo con el vasto arsenal de ventajas que ofrecen y que tienen a su alcance.

Como mencionamos, el tiempo para reaccionar en éste escenario es muy reducido, por la presión de los menores costos que impondrá la competencia, pero sobre todo por el nivel muy superior de infraestructura que se maneja.

Esta situación orilla a los bancos mexicanos a poner en funcionamiento planes integrales de eficiencia operativa, resultado de la urgencia de mejorar aceleradamente la calidad y productividad. Este tipo de estrategias se enfoca crecientemente en la calidad de los servicios, mediante productos que tengan vigencia a largo plazo y que, al mismo tiempo, proporcionen ventajas significativas frente a la competencia extranjera:

- Orientación al cliente;
- Alta rentabilidad en forma consistente
- Eficiencia con la reducción significativa de los márgenes financieros;
- Eficacia con una infraestructura tecnológica que le permita responder adecuadamente a la sofisticadas exigencias de los mercados actuales;

- Trabajar con el personal mejor preparado de la banca para proporcionar el mejor servicio a la clientela.

En ésta serie de procesos permanentes, para los bancos lo importante será cumplir con los objetivos arriba señalados y lograr la meta principal de la eficiencia y eficacia en su labor de intermediación, es decir, poner a disposición de las áreas productivas los recursos de los ahorradores en un marco de calidad de productos y servicios.

Para ello se necesita tener dos aspectos fundamentales:

1. dejar satisfechos a los clientes, ya sean los ahorradores o los usuarios del crédito, de quienes generan sus ingresos. y
2. preservar a los bancos como unidades rentables en beneficio de su personal y de sus accionistas.

En éstos dos últimos años, a partir de la reprivatización del sistema bancario mexicano, dicho sector ha efectuado algunos cambios que gradualmente le han permitido comenzar a acercarse, aunque de forma un tanto lenta, al nivel de competitividad exigido a escala mundial. El compromiso de enfrentar y competir con bancos estadounidenses,

canadienses y europeos, y salir avante de ellos ha motivado a tener una nueva mentalidad, sin embargo falta mucho por hacer.

La cartera de crédito se ha ido reorientando gradualmente a los segmentos de mercado que ofrecen mayor margen y seguridad. Sin embargo, se tendrá que seguir esforzando para reducir el margen financiero, en beneficio de esos clientes.

Por otro lado, la cartera vencida persiste y va gradualmente en aumento, éste es uno de los principales desafíos que enfrenta la banca mexicana, sino es que el más apremiante.

Hablábamos de la necesidad de hacer las cosas de forma diferente para enfrentar satisfactoriamente los retos futuros, y creemos firmemente que la tesis expuesta con anterioridad en el presente Seminario de Investigación es una nueva forma de hacer las cosas en materia de otorgamiento o concesión de financiamientos bancarios que ayuden a reconocer el nivel de riesgo que estos ocasionan, y ser un parámetro para poder anticipar la generación de cartera vencida.

Poco a poco el costo de los financiamientos se ha visto reducido pero solamente de forma marginal, esto muestra sólo

una cosa: que la banca mexicana dista mucho de ser un conjunto de entidades u organismo eficientes debido al volumen de gastos y costos innecesarios que se manejan. Simplificar los procesos y cuidar los recursos cobra ahora especial relevancia, porque no cabe duda que para ser competitivos se necesita tener una operación eficiente y de bajo costo. Si los bancos mexicanos no orientan sus expectativas a ser altamente productivos y rentables, no estarán en la condición de encontrar ventajas que ofrecer a sus clientes, por ejemplo, mejores tasas de interés.

Como hemos señalado, la principal función del banco es brindar servicio, pero hay que darlo con una calidad superior a la de la competencia. Este es el principal concepto que los clientes califican y seguirán calificando y por el cual de forma recíproca y proporcional otorgarán su preferencia a un banco. Hacer del servicio una vocación la banca mexicana podrá ser difícil de penetrar para los competidores.

Un arma muy importante que deberán aprovechar los bancos mexicanos será la idiosincrasia y actitudes, a veces tradicionalistas, que guarda el mexicano y aprovecharla como la ventaja que representa.

Falta mucho por hacer en materia de servicio y obviamente nos encontramos muy lejos de los estándares mundiales utilizados en la intermediación financiera bancaria internacional. faltan una serie de características que de lograrlas se podrá aspirar a tener bancos nacionales con las características de los mejores del mundo:

- 1. Innovación.-** Cuando surjan novedades importantes, los buenos bancos las adoptarán y realizarán un estudio para determinar si es útil para su organización.
- 2. Dirección, objetivo y vocación.-** Los directores deberán saber siempre donde están y hacia a dónde se dirigirán.
- 3. Estructura.-** los bancos exitosos están cambiando su estructura organizacional basada en la exigencia de los segmentos de mercado que atienden. "la estructura sigue a la estrategia".
- 4. Diversificación de los productos.-** Los buenos bancos deben ofrecer un gama completa e integral de productos y servicios financieros. para ello será necesario encontrar caminos creativos para expandir la línea de productos,

particularmente donde la regulación continúa siendo restrictiva.

5. Eficiencia operacional.- Hablamos de ella al iniciar nuestras conclusiones, primero en tecnología y sistemas, después con personal integrado, comprometido y conocedor del negocio y del desarrollo compartido que logrará con las instituciones en su máximo desempeño. esto permitirá lograr que muchos bancos aumenten su capacidad de operación sin incrementar significativamente sus costos.

6. Servicios de calidad al cliente.- Los grandes bancos están obsesionados en cuidar sus clientes pero sólo podrán mantener esa relación brindando servicios con eficacia y de calidad.

7. Ventas.- Vender con eficacia es esencial, no vender por vender y en éste caso, colocar recursos por colocar, por que los ingresos se generan de la realización no de la promesa de pago.

Tradicionalmente la publicidad y las relaciones públicas han sido el centro de la mercadotecnia bancaria. En el futuro ésta lo será el facilitar la venta de sus productos y servicios, logrando un posicionamiento objetivo al satisfacer las exigencias de sus consumidores. Porque en éste mercado el

precio del producto es muy importante y esencialmente el factor de mercadotecnia que capta consumidores.

8. Capacitación y desarrollo del personal.- La continuidad y actualización de éstos programas permitirán responder de manera más rápida y agresiva ante las incertidumbres que conllevan los cambios.

9. Trabajo en equipo.- Un equipo eficiente, como un sistema de engranes que desempeñan su labor en armonía y sinergia, tiene una comunicación veraz, práctica y objetiva, un alto grado de confianza, apoyo y sentido de colaboración. Los bancos que pretendan el éxito eliminarán barreras entre sus áreas y entre sus funcionarios para identificarlos hacia un mismo objetivo, dejando la competencia externa y promoviendo la cooperación interna.

10. Calidad del crédito.- Nada es más importante para el éxito a largo plazo que la calidad de la cartera crediticia. Los bancos con excelente desempeño están al tanto y perfeccionan sus políticas y procedimientos de concesión, instrumentación y vigilancia de los créditos utilizando herramientas prácticas para llevar a cabo esas actividades.

11. Resultados, orientaciones básicas.- Las instituciones bancarias con óptimo desempeño tendrán una buena comunicación sobre sus resultados. Sus directivos conocen y entienden conceptos como rentabilidad de los activos y rentabilidad de los recursos propios. los empleados deben de estar orgullosos del alto desempeño de su banco y mostrar preocupación cuando los resultados estén abajo del promedio.

12. Liderazgo.- la llave para el éxito de un banco comercial, y de toda empresa en general, es el equipo de dirección que ostenta, el cual representa el 90% del éxito o fracaso de la organización. El desarrollo de una nueva orientación y de una nueva cultura no debe comenzar con lo empleados o con los mandos intermedios, sino con la alta dirección.²⁷

Sobra decir que vivimos en una época de constante cambio, en la que para que los bancos mexicanos puedan ser competitivos y llegar a la excelencia en sus procesos operativos, así como en los productos y servicios que ofrecen, se requiere de un ágil proceso de modernización que les permita estar a la vanguardia financiera nacional e

²⁷Revista Bancaria, Pág. 40 Núm. 6 Nov.-Dic. 1992.

internacional, y llegar con éxito al concepto de banca universal que exige el futuro en nuestro país.

Es así que la suerte está echada, y no nos queda más que continuar trabajando y lograr el crecimiento y desarrollo de nuestro país.

Apéndice 1

RAZONES DE LIQUIDEZ

1.A. Razón de circulante:

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{pasivo circulante}}$$

Señala que cantidad del activo circulante se tiene para el pago de cada peso contraído en deuda a corto plazo. En teoría, por lo menos debe de existir una relación de 1 a 1. Este índice sólo contempla la liquidez del activo circulante en forma global y no la liquidez particular de cada partida que conforma a éste elemento del balance.

1.B. Razón de prueba del ácido:

$$\frac{\text{Ac. circulante - inventarios}}{\text{pasivo circulante}}$$

Esta razón proporciona información sobre la liquidez inmediata de la empresa. Es básicamente igual a la anterior sólo que elimina a los inventarios, la parte menos líquida del circulante para saber realmente cuanto puede pagar de activo circulante por cada peso de pasivo a corto plazo. La aplicación de éste índice resulta a veces más importante que el índice anterior,

dependiendo el tipo de empresa que se esté analizando ya que refleja de manera más exacta la capacidad de pago de las empresas.

1.C. Rotación de cuentas por cobrar:

Ventas

ctas. x cobrar

El resultado es el número de veces al año que rotan las ctas. por cobrar de una empresa, es decir, el número de veces que realizan dichas cuentas en un año.

$$\frac{\text{Ctas. x cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas}}$$

El resultado de éste índice indica el número de días, en promedio, que una empresa convierte su cartera a efectivo.

1.D. Rotación de Inventarios:

Costo de ventas

inventarios

El resultado es el número de veces al año que rotan los inventarios de una empresa.

$$\frac{\text{Inventarios} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de ventas}}$$

El resultado de éste índice indica el número de días, en promedio, que los inventarios sufren una rotación.

Mientras más rotaciones de inventarios hayan al año, más productiva será una empresa, ya que ésto indica un importante volúmen de ventas. Sin embargo dicho volúmen deberá ser convertido a efectivo en el menor tiempo posible.

1.E. Capital de trabajo:

Activo circulante - Pasivo circulante

La diferencia resultante será el importe promedio que necesite un empresa para solventar sus necesidades de tesorería a corto plazo. Obviamente ésta deberá de ser positiva.

RAZONES DE DEUDA O APALANCAMIENTO

2.A. Índice de apalancamiento:

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Cap.contable}}$$

El cociente obtenido es un porcentaje que determina en que medida la empresa se financia con recursos de sus propietarios o con recursos aportados por terceros

En resumen, señala el grado de endeudamiento que guarda una empresa a una fecha determinada.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

El cociente de éste índice refleja la proporción en la que los activos de la empresa son financiados de forma externa o por terceras personas y está directamente relacionado con el índice anterior

2.B. Rotación de Cuentas por pagar:

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar o proveedores}}$$

El resultado es el número de veces al año que rotan las cuentas por pagar, es decir cuantas veces al año se realizan pagos a proveedores.

$$\frac{\text{Cuentas por pagar o proveedores} * 360 \text{ días}}{\text{Costo de ventas}}$$

El resultado de éste índice indica el número de días, en promedio, que las cuentas por pagar son exigidas por lo proveedores para su pago, es decir el tiempo que se recibe en crédito las mercancías.

2.C. Generación de recursos a deuda:

$$\frac{\text{GNQ}}{\text{Pasivo Total}}$$

Esta razón es muy importante para evaluar el valor crediticio de una empresa que busca financiamiento bancario. Dependiendo del plazo del financiamiento el denominador podrá ajustarse a pasivo a corto o a largo plazo.

RAZONES DE RENTABILIDAD

3.A. Rentabilidad sobre ventas:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

El resultado de éste índice expresa un porcentaje que nos muestra la redituabilidad de las ventas realizadas con respecto a la utilidad obtenida al final del ejercicio, lógicamente éste índice deberá ser positivo para ser considerado como bueno.

Cabe señalar que las ventas deberán observar un crecimiento real en volúmen, es decir por arriba del índice de inflación, para que éste índice sea más confiable.

3.B. Rendimiento sobre la inversión

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Cap.- Ut.neta}}$$

Indica que tan rentable fue la inversión hecha por los accionistas. El índice resultante deberá ser superior al índice anual de inflación.

3.C. Rendimiento sobre Activos Totales

Utilidad neta
Activo Total

Indica la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa, es decir, en que medida los activos totales, directamente relacionados con la producción o servicio principal de la empresa, generaron el importe de las utilidades obtenidas.

RAZONES DE COBERTURA

4.A. Cobertura de intereses

$$\frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Gastos financieros}}$$

Expresa el número de veces que una empresa puede hacer frente a los intereses de los financiamientos recibidos.

No es muy conveniente pagar los financiamientos con el importe de las utilidades porque se desequilibra a la empresa al desviar los fondos destinados a la reinversión al pago de deuda, lo que no genera rendimiento alguno. Por lo tanto es mejor utilizar los recursos de la generación neta operativa de la empresa como numerador, ya que es el efectivo el que paga los intereses generados.

4.B. Cobertura del Principal

$$\frac{\text{Generación neta operativa}}{\text{Gastos financieros} + \text{Pagos de capital}}$$

Expresa el número de veces que una empresa puede hacer frente a los intereses y a los pagos de capital de los financiamientos recibidos.

Apéndice 5

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

5.A. Índice de rotación de activos

Ventas netas
Activo Total

Señala el número de veces que los activos rotan en el año, una alta rotación indica una gran productividad de la empresa al convertir los activos en productos terminados y posteriormente en ingresos.

También podemos señalar como razones de productividad a los índices de rotación de inventarios y de cuentas por cobrar explicados en el apéndice 1 de razones de liquidez.

BIBLIOGRAFIA

- 1. Manual del funcionario bancario;** Jorge Saldaña y Alvarez; Jorge Saldaña y Alvarez editores; México 1992.
- 2. Planeación y gestión del crédito bancario;** Alfonso León Curiel, Héctor Pereda Rodríguez; Ed. Trillas; México 1985; págs:31-35.
- 3. Administración financiera;** James C. Van Horn; Ed. Prentice Hall Hispanoamericana S.A de C.V; 7ma. edición; México 1992. págs: 34 y 35; 834-852.
- 4. Curso Seminario de crédito 1991;** Banco Nacional de México S.N.C; 1a Edición México 1991 págs: 1-58.
- 5. El nuevo sistema financiero mexicano;** Eduardo Villegas H., Rosa Ma. Ortega; Editorial PAC; 6ta re-impresión de la 1a edición; México 1993; págs 6-188.
- 6. Financial risk management in banking;** Dennis G. Uyemura, Donald R. Vander Ventier; Ed. Prentice Hall; 3rd edition; New York 1992.
- 7. Risk management Concepts and applications;** Donald R Vander Ventier; Ed. Prentice Hall; New-york 1991.
- 8. Fundamentos de administración financiera;** James C. Van Horn; Ed. Prentice Hall Hispanoamericana S.A de C.V; 7ma. edición; México 1992.

9. **Curso de actualización ¿Qué es un banco?**; C.P. José D. Pérez Murillo; 2da edición; México 1987; págs 1-54.
10. **Microeconomía Intermedia**; Hal R. Varian; W.W. Norton and Co. Nueva York, 1986.
11. **Macroeconomía**; Fishcer, Dornbusch, Et Al; Ed Mc Graw Hill México, 1988.
12. **Ley de Instituciones de Crédito**; Ed. Porrúa S.A de C.V; 1a edición, México 1990; Tit. 3ero. Cap 1ero arts. 46 y 47
13. **Ley General de Actividades y Organizaciones Auxiliares de Crédito**; Ed Porrúa; 1a edición; México 1990
14. **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**; Ed Porrúa S.A de C.V.; 2a re-impresión; México 1992.
15. **Metodología para la calificación de cartera**; Circular 1128 de la Comisión Nacional Bancaria; México 15 de Agosto de 1991; págs 1-17
16. **El Análisis de los Estados Financieros**; C.P. Roberto Macías; Ed ECASA; México, 1980; Caps. III-V.
17. **Los Mejores Bancos del Futuro**; Revista Bancaria, Pág. 40 Núm. 6 Nov.-Dic. 1992.
18. **Revistas IMAGEN** (Publicación interna de **BANAMEX, S.A.**); Vols. 4 y 5 varios numeros Oct-Nov 92 a Nov-Dic 93.