

872708

17



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN No. 8727-08 ----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

Análisis de las Normas Básicas
Implementadas por un Banco
para Ortorgar un Crédito a
una Pequeña Empresa.

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

presenta:

José Antonio Gutiérrez Sánchez

290444



Uruapan, Michoacán, noviembre 2004.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*A mis padres por todo su amor,
sacrificio, abnegación, apoyo
moral y económico y por los
valores morales que me dieron...*

*A mis hermanos por su carisma,
respaldo, fortaleza, cariño y
unidad...*

*A mi esposa Maribel, por su
cariño, apoyo y comprensión,
que hizo posible cristalizar uno
de mis más anhelados objetivos...*

*A mis hijos Fanny, Tony y Tomás
Jonathan por la alegría y
felicidad de tenerlos conmigo...*

*A Dios Todopoderoso por todas
las gracias y bendiciones
recibidas y por permitirme llegar
a una de las metas más
importantes de mi vida...*

*A mis maestros con todo respeto
por la paciencia y sabiduría que
me brindaron...*

*A mis jefes y compañeros por
compartir conmigo sus
conocimientos y experiencia...*

*A mi padrino Tomás Flores D.
(Q.E.P.D.) que de una manera
incondicional y altruista me
apoyó hasta el último suspiro de
su existencia...*

*A la Sra. Juanita Galindo
(Q.E.P.D.) por toda su bondad y
sacrificio que me brindó desde
mi más tierna edad...*

ÍNDICE

PÁGINA

INTRODUCCIÓN

1

CAPÍTULO 1

CONCEPTOS GENERALES DEL CRÉDITO Y LAS LEYES QUE LO RIGEN

1.1 LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO	8
1.1.2 TÍTULOS DE CRÉDITO	10
1.1.2.1 TIPOS DE TÍTULOS POR SU FORMA DE CIRCULACIÓN	14
1.1.2.2 EL PAGARÉ	15
1.1.2.3 EL CHEQUE	17
1.1.2.3.1. TIPOS DE CHEQUES	20
1.1.3 TIPOS DE CRÉDITOS	22
1.1.3.1 APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE	22
1.1.3.2 CARTAS DE CRÉDITO	28
1.1.3.3 CRÉDITOS REFACCIONARIOS Y DE HABILITACIÓN O AVÍO	30
1.2 LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES	37
1.2.1 LA SOCIEDAD ANÓNIMA	37
1.2.1.1 CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA	38
1.3 LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO	39
1.3.1 OBJETO DE ESTA LEY	39
1.3.2 TIPOS DE INSTITUCIONES	40
1.3.2.1 SERVICIOS QUE PRESTAN ESTAS INSTITUCIONES	40
1.3.3 CONFORMACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO	41
1.3.3.1 REQUISITOS MÍNIMOS PARA OTORGAR CRÉDITOS	42

CAPÍTULO 2

ANÁLISIS A LAS NORMAS Y POLÍTICAS BÁSICAS DE CRÉDITO DE UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA

2.1 INGREDIENTES DEL CRÉDITO.	46
2.2 MANUAL DE CRÉDITO Y SU OBJETIVO	47
2.3 ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL CRÉDITO	47
2.4 ACCIONES A SEGUIR POR EL EJECUTIVO DE CUENTA	48
2.5 PROCEDENCIA Y SEGMENTACIÓN DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO	49
2.6 CARÁTULA Y HOJAS RESUMEN	51
2.7 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL RESUMEN EJECUTIVO DENTRO DEL ESTUDIO DE CRÉDITO	52
2.8 INFORMACIÓN CUALITATIVA	56
2.9 INFORMACIÓN CUANTITATIVA	61

2.10 CALIFICACIÓN DE RIESGO	63
2.11 ESTRATEGIA DE CUENTA	64
2.12 CONCLUSIÓN	65
2.13 RESUMEN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES	65
2.14 ANEXOS.	66
2.15 DOCUMENTACIÓN DE CRÉDITO	66
2.16 GARANTÍAS	67
2.17 INSTANCIAS DE APROBACIÓN DE CRÉDITO	67
2.18 POLÍTICAS DE PRECIOS	69
2.19 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO	70
2.20 CALIDAD DE LA CARTERA	72
2.21 CLASIFICACIÓN DE LOS FINANCIAMIENTOS BANCARIOS	73

CAPÍTULO 3

CASO PRÁCTICO

3.1 ANTECEDENTES	90
3.2 METODOLOGÍA EN EL DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO	92
3.2.1 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO	92
3.2.1.1 CARÁTULA	93
3.2.1.2 INFORMACIÓN FINANCIERA	95
3.2.2 ESTUDIO DE CRÉDITO	107
3.2.2.1 RESUMEN EJECUTIVO	108
3.2.2.2 INFORMACIÓN CUALITATIVA.	110
3.2.2.3 INFORMACIÓN CUANTITATIVA	128
3.2.2.4 ESTRATEGIA DE CUENTA	135
3.2.2.5 CONCLUSIÓN	137
3.2.2.6 RESUMEN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES	139
3.3 AUTORIZACIÓN O DECLINACIÓN DEL CASO	142

CONCLUSIONES	146
---------------------	------------

INTRODUCCIÓN

El crédito se ha significado en el transcurso del tiempo, en un elemento básico que se traduce en apoyo, solvencia, trabajo, desarrollo, producción, negocio, riesgo y crecimiento entre otros conceptos.

En México, la figura de las Instituciones de Crédito tal como las conocemos hoy en día, tienen poco más de un siglo de presencia; obviamente con el devenir del tiempo, éstas instituciones desde su origen se han ido desarrollando en forma paulatina; otras, desgraciadamente dado los acontecimientos históricos, políticos y económicos ocurridos en el país por el mismo período han fenecido.

Varias instituciones de crédito que lograron desarrollarse en el siglo pasado, han sido testigos de las necesidades, carencias y oportunidades que tenía y tiene actualmente el país en materia de crédito; así mismo, también fueron y siguen siendo testigos y protagonistas contundentes mediante el otorgamiento y colocación de créditos en el crecimiento del país en todos los ámbitos : cultural, educativo, social, agrícola e industrial entre otros ; las instituciones de crédito trabajaron y siguen trabajando con las instituciones y personas codo con codo en la consolidación y modernización del País.

Sin embargo, en nuestro país y de manera muy especial en éstos últimos 6 años, el crédito financiero se ha desplomado en forma alarmante, toda vez que de origen es de todos conocida la fenomenal crisis de 1994 con el consabido error de diciembre, que produjo de entrada una devaluación de casi el 100% de la paridad del peso frente al dólar ; y esto fue solo el principio, pues continuó con la escalada meteórica en las tasas de intereses de los diferentes instrumentos de inversión del Gobierno Federal, donde desgraciadamente muchos de los créditos otorgados en forma previa a esa fecha venían indexados a dichos instrumentos dando como resultado el incremento brutal de la cartera vencida, el cierre o la quiebra de muchas empresas, el desempleo, inflación exorbitante y posteriormente la cultura del no pago.

No obstante, la aparición en el pasado inmediato de los diferentes programas de apoyo para los deudores con problemas de liquidez instrumentados por el Gobierno Federal y las instituciones de crédito, tales como el EPL (Empresas con Problemas de Liquidez), SIRECA (Sistema de Reestructura de la Cartera Vencida Agropecuaria), ADE (Acuerdo de apoyo a deudores de la Banca), FINAPE (Fideicomiso de apoyo para la agricultura y la pesca), y FOPYME (Fideicomiso de apoyo para la pequeña y mediana empresa), la banca con los programas anteriores y en especial en los dos últimos años, ha obtenidos cifras muy aceptables en la recuperación de sus activos en cuanto a los préstamos se refiere ; sin embargo, no ha logrado revertir en estos últimos años en su totalidad el efecto de la cartera vencida. Con esto, ¿ la banca estará cerrada

como caja fuerte para no otorgar créditos ?, ¿ los usuarios del crédito bancario tendrán acceso a disponer de él no obstante hayan causado algún quebranto a las instituciones bancarias ? o bien ¿ los bancos han puesto implacables correctivos en las deficiencias u errores cometidos en el otorgamiento de los créditos ?, o más aún ¿ es válido que utilicen información externa para prevenirse en no volver a caer en manos de "lobos" o "hienas" financieros y sin escrúpulos con capacidad de hacer temblar las instituciones nacionales ?

Por lo anteriormente descrito, se puede hablar que estas circunstancias han sido parteaguas en la historia de las Instituciones de Crédito para otorgar éste último.

Dados los acontecimientos que se sucedieron posteriormente, la Banca ha aprendido que en el pasado no se otorgaron los créditos en forma adecuada ; que en la realidad no se corroboró cabalmente la viabilidad de los proyectos, la solvencia moral y económica de los deudores ; otras ocasiones la verdad única la tenían tan sólo los solicitantes y proveedores del crédito en cuanto al único y verdadero destino de éste, y afortunadamente los menos, supieron representar auténticamente su farsa de "salvadores" de la región o del país resultando ser en verdad sus auténticos verdugos que tienen "crucificado" hoy en día a nuestro pueblo.

Ahora, en contraparte, todas aquellas personas físicas o morales que son susceptibles de contratar un crédito bancario y dados los eventos más

relevantes buenos y malos sucedidos en el próximo pasado, ¿ estarán en condiciones de solicitar un crédito ?, ¿ tendrá algo que ver la forma de administrar su empresa en obtener un crédito ?. ¿ tendrán la capacidad de generación de recursos para el pago de intereses y capital ? ¿ contarán con las garantías mínimas requeridas ?, ¿ cumplirán con la residencia mínima en la ciudad o en la región para poder acceder al crédito ?, ¿ les exigirán algún aval o fianza ?, ¿ que documentación se tiene que recabar ?, o bien, ¿ serán personas susceptibles de obtener algún crédito ?, es más, ¿ tendrán alguna idea de lo que una institución de crédito solicita y analiza actualmente para refaccionar de un crédito a los solicitantes de éste?.

Precisamente con ésta última pregunta y con la finalidad de aterrizar el objetivo de nuestro trabajo, es dar a conocer al lector a muy grandes rasgos el marco teórico en el cual está circunscrito nuestro tema así como el de enunciar las normas y políticas que aplican y operan algunas de las instituciones de crédito de nuestro país de manera tal que nos permita visualizar y conocer en forma ordenada, algunas de las premisas básicas que toman las instituciones financieras para el otorgamiento de un crédito de la banca comercial y así en forma paralela ofrecer al lector los comentarios y resultados de nuestro análisis. Posteriormente llegaremos a un caso práctico, que en concreto nos permita visualizar, conocer, entender, razonar y comprender mejor la mecánica y procedimientos que desarrolla la banca en el otorgamiento de un crédito a una pequeña empresa.

Para llevar a cabo la presente obra y con objeto de hacerla mas comprensible y atractiva para su lectura, el marco teórico en que se ve envuelto nuestro tema, se desarrollará de tal manera que los capítulos, títulos, artículos ó incisos de las leyes que posteriormente se enunciarán, serán presentados en forma integrada sin que esto sea necesariamente en forma textual, es decir, se extraerán por cada ley aquél texto que de acuerdo a la perspectiva de un servidor sea más relevante o adecuado a la intención de nuestro tema, sin menoscabo claro está de la estructura, intención o naturaleza del capítulo, título, etcétera de la ley que se trate.

Posteriormente me remitiré a un manual de crédito de una institución financiera para el otorgamiento de un crédito con la finalidad de que el lector conozca y tenga información real de primera mano ; así mismo se ahondará en algunos conceptos con comentarios sobre el particular, puntos de vista al respecto, así como un breve análisis sobre el particular con la finalidad de hacer su comprensión más amigable.

Posteriormente, y en el entendido de que el lector en este momento ya tiene las suficientes bases teórico-legales y de operación vistas con antelación, y con el objeto de ver concretado nuestro tema, tomaremos un caso práctico, que al igual como se señaló en el párrafo anterior, se llevará de la mano al lector para que visualice y conozca el proceso ya "cristalizado" aplicando las normas y

políticas contempladas en el manual, enriqueciendo el caso práctico con comentarios y observaciones al respecto.

Finalmente, llegaremos a las conclusiones y sugerencias donde trataremos de hacer un balance entre las partes que participan en el otorgamiento de un crédito.

Pues bien, una vez comentado todo lo anterior, veremos en nuestro primer capítulo los conceptos generales del crédito, es decir, pasaremos en seguida a la esencia de nuestro tema, esto es, para poder hablar del crédito, debemos conocer su significado, el de las normas, políticas y las leyes que lo rigen. De esta forma contaremos con los conocimientos básicos, su raíz, las leyes básicas en los que se encuentra circunscrito y su dependencia y correlación con las instituciones de crédito.

Vuelvo a repetir, el marco teórico en que se ve envuelto nuestro tema, se desarrollará de tal manera que los capítulos, títulos, artículos ó incisos de las leyes que posteriormente se enunciarán, serán presentados en forma integrada sin que esto sea necesariamente en forma textual, es decir, se extraerán por cada ley aquél texto que de acuerdo a la perspectiva de un servidor sea más relevante o adecuado a la intención de nuestro tema, sin menoscabo claro está de la estructura, intención o naturaleza del capítulo, título, etcétera de la ley que se trate.

Cabe señalar que el orden en que se enuncian las leyes será en el mismo orden cronológico de acuerdo a la liberación de las mismas por parte del Congreso de la Unión o dadas a conocer en el Diario Oficial de la Federación

Bueno, sin más preámbulo nos disponemos a entrar a nuestro primer capítulo que es una de las piedras angulares que da soporte a nuestro tema.

CAPÍTULO 1 CONCEPTOS GENERALES DEL CRÉDITO Y LAS LEYES QUE LO RIGEN

Para poder hablar del crédito y de otros conceptos, tendremos que remitirnos al significado básico de la palabra. El diccionario Larousse nos dice que crédito viene del latín *creditum*, esto es, *reputación de solvente// plazo para pagar// autoridad o aceptación// influencia y favor etc.*

Para ir dando forma al presente trabajo, nos remitiremos ahora al contexto teórico, donde nos remitiremos a las leyes, códigos y políticas que son la base de partida y origen de nuestro tema.

Para empezar, nos remitiremos a la siguiente ley la cual permitirá al lector iniciarse, conocer, o reafirmar el ámbito teórico y práctico básico de los títulos de crédito, los cuales son de gran importancia y que forman parte básica del otorgamiento y manejo del crédito.

1.1 LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO

Por la naturaleza que se plantea en la presente obra, es necesario remitirnos al marco teórico en el cual está circunscrito nuestro tema. De tal suerte que podemos comenzar diciendo que la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito fue promulgada por el C. Presidente Pascual Ortíz Rubio y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 27 de agosto de 1932 ; a la fecha lleva

varias enmiendas a la ley original, sin embargo no es menester ahora de ahondar en ello, pero sí rescatar aquellos títulos, capítulos y artículos que son precisos enunciar para efectos de entender y tratar de dar una secuencia teórica y lógica al asunto que nos ocupa.

Por tal razón y para empezar, es preciso decir que para efectos de respaldo del banco y en función para que el cliente pueda obtener o acceder al crédito, invariablemente necesita ser usuario de por lo menos una cuenta de cheques, ya que ahí es precisamente donde se abona o deposita la suma parcial o total del crédito negociado con antelación, así mismo, debió haber firmado un contrato con el banco emisor en el que se estipula el monto, la moneda, el monto de pago de las amortizaciones e intereses de éste entre otras cosas .

Al igual que el anterior y previo al depósito que se efectuará en la cuenta de cheques del cliente por el importe total o parcial del crédito tramitado, el cliente invariablemente deberá haber firmado un pagaré.

Es aquí precisamente para efectos prácticos que se ahondará en la citada ley donde se enuncian precisamente estos títulos de crédito, es decir, la cuenta cheques, el pagaré, etc.

Posteriormente hablaremos en sí de la materia que nos ocupa, esto es, de los diversos créditos que otorga la banca comercial y de la mecánica que se sigue para tal efecto.

Para continuar con nuestro tema podemos decir que dicha ley en su Capítulo Único señala a grandes rasgos lo siguiente :

1.1.2 TÍTULOS DE CRÉDITO

Son cosas mercantiles los títulos de crédito. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación, y las demás operaciones que en ellos se consignent, son actos de comercio, los derechos y obligaciones derivados de los actos o contratos que hayan dado lugar a la emisión o transmisión de títulos de crédito, o se hayan practicado con éstos, se rigen por las normas enumeradas en el artículo segundo, cuando no se puedan ejercitar o cumplir separadamente del título, y por la ley que corresponda a la naturaleza civil o mercantil de tales actos o contratos, en los demás casos. Las operaciones de crédito que esta ley reglamenta son actos de comercio.

Los actos y las operaciones a que se refiere el párrafo anterior, se rigen :

- I. Por lo dispuesto en esta ley, en las demás leyes especiales relativas en su defecto :
- II. Por la legislación mercantil general ; en su defecto :
- III. Por los usos bancarios y mercantiles y, en defectos de éstos :

IV. Por el derecho común, declarándose aplicable en toda la República, para los fines de esta ley, el Código Civil del Distrito Federal.

Todos los que tengan capacidad legal para contratar, conforme a lo que se menciona anteriormente podrán efectuar las operaciones a que se refiere esta ley, salvo aquellas que requieran concesión o autorización especial.

En las operaciones de crédito que esta ley reglamenta, se presume que los codeudores se obligan solidariamente.

Posteriormente, La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su Título Primero, Capítulo I, Sección Primera, Disposiciones Generales nos habla de lo siguiente :

Son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna tales como los contratos, cheques y pagarés entre otros. Las disposiciones de este capítulo de la ley no son aplicables a los boletos, contraseñas, fichas u otros documentos que no estén destinados a circular y sirvan exclusivamente para identificar a quien tiene derecho a exigir la prestación que en ellos se consigna.

Contra las acciones derivadas de un título de crédito sólo pueden oponerse las siguientes excepciones y defensas :

- I. Las de incompetencia y de falta de personalidad del actor ;
- II. Las que se funden en el hecho de no haber sido el demandado quien firmó el contrato ;
- III. Las de falta de representación, de poder bastante o de facultades legales en quien suscribió el título a nombre de los demandados.
- IV. La de haber sido incapaz el demandado al suscribir el título ;
- V. Las fundadas en la omisión de los requisitos y menciones que el título o el acto en él consignado deben llenar o contener, y no presuma expresamente o que no se haya satisfecho dentro de lo que marca esta ley.
- VI. La alteración del texto del documento o de los demás actos que en él consten.
- VII. Las que se funden en que el título no es negociable ;
- VIII. Las que se basen en la quita o el pago parcial que consten en el texto mismo del documento.
- IX. Las que se funden en la cancelación del título, o en la suspensión de su pago ordenada judicialmente.
- X. Los de prescripción y caducidad y las que se basen en la falta de las demás condiciones necesarias para el ejercicio de la acción, y
- XI. Las personales que tenga el demandado contra el actor.

La representación para otorgar o suscribir títulos de crédito se confiere :

- I. Mediante poder inscrito en el Registro de Comercio, y

II. Por simple declaración escrita dirigida al tercero con quien habrá de contratar el representante.

El que acepte, certifique, otorgue, gire, emita, endose o por cualquier otro concepto suscriba un título de crédito en nombre de otro, sin poder bastante o sin facultades legales para hacerlo, se obliga personalmente como si hubiera obrado en nombre propio, y si paga, adquiere los mismo derechos que corresponderían al representado aparente.

Quien haya dado lugar, con actos positivos o con omisiones graves, a que se crea, conforme a los usos del comercio, que un tercero esta facultado para suscribir en su nombre títulos de crédito, no podrá invocar la excepción a que se refiere la misma ley contra el tenedor de buena fe. La buena fe se presume, salvo prueba en contrario, siempre que concurren las demás circunstancias que en este artículo se expresa.

La incapacidad de alguno de los signatarios de un título de crédito, el hecho de que en éste aparezcan firmas falsas o de personas imaginarias, no invalidan las obligaciones derivadas del título en contra de las demás personas que lo suscriben.

En caso de alteración del texto de un título, los signatarios posteriores a ella se obligan, según los términos del texto alterado, y los signatarios anteriores, según

el texto original. Cuando no se pueda comprobar si una firma ha sido puesta antes o después de la alteración, se presume que lo fue antes.

Las menciones y requisitos que el título de crédito o el acto en él consignado necesitan para su eficacia, podrán ser satisfechos por quien en su oportunidad debió llenarlos, hasta antes de la presentación del título para su aceptación o para su pago.

El título de crédito cuyo importe estuviere escrito a la vez en palabras y cifras, valdrá, en caso de diferencia, por la suma escrita en palabras. Si la cantidad estuviere varias veces en palabras y cifras, el documento valdrá, en caso de diferencia, por la suma menor.

1.1.2.1 TIPOS DE TÍTULOS POR SU FORMA DE CIRCULACIÓN

Los títulos de crédito podrán ser, según la forma de su circulación, nominativos o al portador.

El tenedor del título no puede cambiar la forma de su circulación sin conocimiento del emisor, salvo disposición legal expresa en contrario.

Hasta este momento y en la citada Ley se habla básicamente de las generalidades de los títulos de crédito, posteriormente en las subsecuentes secciones, esto es la segunda y tercera del Título y Capítulo 1 de la misma ley

se habla en forma más extensa de los títulos nominativos y de los títulos al portador, mismos que por la intención en esta obra no se profundizará.

Así mismo en el Título Primero Capítulo 2 se habla sobre las características de la letra de cambio, su creación, forma, endoso y aval que para efectos del presente no se indican toda vez que se persigue finalmente aquellos títulos o capítulos que tengan que ver en forma central con el crédito financiero y las diversas disposiciones y herramientas interrelacionadas para tal efecto.

Una vez comentado lo anterior, la misma ley nos dice ahora en su Título Primero Capítulo 3 lo referente al pagaré.

1.1.2.2 EL PAGARÉ

El pagaré debe contener :

- I. La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento ;
- II. La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero ;
- III. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago ;
- IV. La época y el lugar del pago.
- V. La fecha y el lugar en que se suscriba el documento, y
- VI. La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

Si el pagaré no menciona la fecha de su vencimiento se considerará pagadero a la vista ; si no indica lugar de su pago, se tendrá como tal el del domicilio del que lo suscribe.

Los pagarés exigibles a cierto plazo a la vista deben ser presentados dentro de los seis meses que sigan a su fecha. La presentación sólo tendrá el efecto de fijar la fecha del vencimiento. Si el subscriptor omitiere la fecha de la vista, podrá consignarla el tenedor.

El pagaré domiciliado debe ser presentado para su pago a la persona indicada como domiciliatario, y a falta de domiciliatario designado, al subscriptor del mismo, en el lugar señalado como domicilio.

El protesto por falta de pago debe levantarse en el domicilio fijado en el documento, y su omisión, cuando la persona que haya de hacer el pago no sea el subscriptor mismo, producirá la caducidad de las acciones que por el pagaré competen al tenedor contra los endosantes y contra el subscriptor.

Salvo ese caso, el tenedor no esta obligado, para conservar acciones y derechos contra el subscriptor, a presentar el pagaré a su vencimiento ni a protestarlo por falta de pago.

Para los efectos de la misma ley, el importe del pagaré comprenderá los réditos caídos ; el descuento del pagaré no vencido se calculará al tipo de interés pactado en éste, o en su defecto al tipo legal, y los intereses moratorios se computarán al tipo estipulado para ellos ; a falta de esa estipulación, al tipo de rédito fijado en el documento, y en defecto de ambos, al tipo legal.

El subscriptor del pagaré se considerará como aceptante para todos los efectos de las disposiciones señaladas anteriormente.

Ahora como parte importante de nuestro tema, nos remitimos al Título Primero, Capítulo Cuarto, primera y segunda sección de la ley en comento, que nos habla precisamente del cheque.

1.1.2.3 EL CHEQUE

El cheque sólo puede ser expedido a cargo de una institución de crédito. El documento que en forma de cheque se libre a cargo de otras personas, no producirá efectos de un título de crédito.

El cheque solo puede ser expedido por quien teniendo fondos disponibles en una institución de crédito sea autorizado por ésta para librar cheques a su cargo..

La autorización se entenderá concedida por el hecho de que la institución de crédito proporcione al librador esquemas especiales para la expedición de

cheques, o le acredite la suma disponible en cuenta de depósito a la vista ; por ejemplo, cuando el cliente apertura una cuenta de cheques con recursos propios o bien la institución de crédito le deposita el monto total o parcial de un crédito en la cuenta ya aperturada.

El cheque debe contener :

- I.- La mención de ser cheque, inserta en el documento ;
- II.- El lugar y la fecha en que se expide ;
- III.- El orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero ;
- IV.- El nombre del librado ; es decir, el banco que otorgó la chequera.
- V.- El lugar de pago, y
- VI.- La firma del librador ; es decir del cliente o usuario titular de la chequera.

Se considerarán como lugares de expedición y de pago, los indicados junto al nombre del librador o del librado ; esto es, el lugar donde se expide el cheque por parte del cliente o del banco.

El cheque será siempre pagadero a la vista. Cualquiera inserción en contrario se tendrá por no puesta. El cheque presentado al pago antes del día indicado como fecha de expedición es pagadero el día de la presentación. Es muy usual en nuestro país desgraciadamente el famoso manejo de los cheques post- fechados, que no es otra cosa más que cumplir en forma aparente con nuestras obligaciones con terceros difiriéndolas a una fecha más próxima, cuando no

podemos y no tenemos los fondos suficientes en ese preciso momento ; empero esas terceras personas en forma tácita o previamente pactada lo aceptan. Desgraciadamente este tipo de manejo a acarreado una gran cantidad de serios malentendidos y altos costos tanto entre personas físicas como morales”.

El cheque puede ser nominativo o al portador ; es decir, es nominativo cuando en el esqueleto del cheque se señala como beneficiario a alguna persona en particular, y es al portador cuando se indica solamente así al beneficiario, - al portador - , y puede ser cobrado por cualquier persona igual o mayor de 18 años ; en éste último caso también aplica hasta un cierto monto o tope que se fija periódicamente, esto para efectos de seguridad.

Los cheques deberán presentarse para su pago :

- I.- Dentro de los quince días naturales que sigan al de su fecha, si fueren pagaderos en el mismo lugar de su expedición ;
- II.- Dentro de un mes, si fueren expedidos y pagaderos en diversos lugares del territorio nacional ;
- III.- Dentro de tres meses, si fueren expedidos en el extranjero y pagaderos en el territorio nacional, y
- IV.- Dentro de tres meses, si fueren expedidos dentro del territorio nacional para ser pagaderos en el extranjero, siempre que no fijen otro plazo las leyes del lugar de presentación.

Aún cuando el cheque no haya sido presentado o protestado en tiempo, el librado, esto es, el banco, debe pagarlo mientras tenga fondos del librador (el cliente del banco), suficientes para ello.

El librador de un cheque presentado en tiempo y no pagado, por causa imputable al propio librador, resarcirá al tenedor los daños y perjuicios que con ello ocasione. En ningún caso la indemnización será menor del veinte por ciento del valor del cheque.

Es poco común conocer casos en los que el cliente queda mal con el pago de su proveedor, sin embargo éste último puede o no reservarse el derecho de llegar a cobrar el veinte por ciento al que hace alusión este párrafo de la ley.

1.1.2.3.1 TIPOS DE CHEQUES

De acuerdo a la ley en comento, existen varios tipos de cheques :

1.- El cheque cruzado : Es aquel cheque que el librador cruza con dos líneas paralelas en el anverso, y sólo podrá ser cobrado por una institución de crédito.

2.-El cheque para abono en cuenta : Es cuando el cliente o librador prohíbe el pago de un cheque en efectivo simplemente agregando la leyenda, - para abono en cuenta del beneficiario - , de tal suerte que sólo se podrá depositar la cantidad en la cuenta del beneficiario que para tal efecto maneja y no podrá ser

negociable con terceras personas. Si por alguna razón el banco o librado paga el cheque en efectivo no obstante con la leyenda en cuestión es responsable del pago irregularmente hecho.

3.-El cheque certificado : Este consiste en que el cliente o librador solicita al banco o librado que certifique el cheque, esto es, que el banco certifique que existen en su poder fondos suficientes para pagarlo y tampoco es negociable.

4.-El cheque de caja : Sólo las instituciones de crédito pueden expedir cheques de caja a cargo de sus propias dependencias. Para su validez éstos cheques deberán ser nominativos y no negociables. En la práctica se utilizan mucho como seguridad para no llevar efectivo consigo mismo, o igualmente como títulos de crédito que aseguran el pago a una persona física o moral en particular.

Los cheques no negociables porque se haya insertado en ellos la cláusula respectiva, o porque la ley les dé ese carácter, sólo podrán ser endosados a una institución de crédito para su cobro.

De ésta manera y para dar continuidad con el tema, pasamos ahora hasta el Título Segundo, Capítulo IV, Sección Primera de la multicitada Ley, que nos hace referencia a la apertura de crédito.

1.1.3 TIPOS DE CRÉDITOS

La ley en cuestión nos menciona los varios tipos de crédito, sin embargo sólo rescataremos los más importantes para efectos de la presente obra.

1.1.3.1 APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE

En virtud de la apertura (otorgamiento) de crédito, el acreditante (esto es el banco), se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (al cliente), o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones contenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen (en contrato y pagaré).

Si las partes fijaron límite al importe del crédito, se entenderá, salvo pacto en contrario, que en él quedan comprendidos los intereses, comisiones y gastos que deba cubrir el acreditado. En la práctica por lo regular en todos los contratos de crédito se estipula el monto del crédito y se señala fehacientemente que no quedan comprendidos los intereses, gastos y comisiones que deba cubrir el acreditado.

Si en el contrato no se señala un límite a las disposiciones del acreditado, y tampoco es posible determinar el importe del crédito por el objeto a que se destina, o de algún otro modo convenido por las partes, se entenderá que el acreditante está facultado para fijar ese límite en cualquier tiempo.

Aun cuando en el contrato se haya fijado el importe del crédito y el plazo en que tiene derecho a hacer uso de él el acreditado, pueden las partes convenir en que cualquiera, o una sola de ellas, estará facultada para restringir el uno o el otro, o ambos a la vez, o para denunciar el contrato a partir de una fecha determinada, o en cualquier tiempo, mediante aviso dado a la otra parte en la forma prevista en el contrato a partir de una fecha determinada, o en cualquier tiempo, mediante aviso dado a la otra parte en la forma prevista en el contrato, o a falta de ésta, por ante notario o corredor, y en su defecto, por conducto de la primera autoridad política del lugar de su residencia, siendo aplicables al acto respectivo los párrafos tercero y cuarto del artículo ciento cuarenta y tres de la misma ley.

Cuando no se estipule término, se entenderá que cualquiera de las partes pueda dar por concluido el contrato en todo tiempo, notificándolo así a la otra, como queda dicho respecto del aviso a que se refiere el párrafo anterior.

Denunciando el contrato o notificada su terminación de acuerdo con lo que antecede, se extinguirá el crédito en la parte de que ni hubiere hecho uso el acreditado hasta el momento de esos actos ; pero a no ser que otra cosa se

estipule, no quedará liberado el acreditado de pagar los premios, comisiones y gastos correspondientes a las sumas de que no hubiere dispuesto, sino cuando la denuncia o la notificación dichas procedan del acreditante. Existen algunas clase de contratos en que por así haberse negociado y redactado, si el acreditado, es decir el cliente, no hace uso de la totalidad de su línea de crédito se hace acreedor de una penalización o comisión por no disponer del mismo.

Salvo convenio en contrario, el acreditado puede disponer a la vista de la suma objeto del contrato.

La apertura de crédito en cuenta corriente da derecho al acreditado a hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiere hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a su favor. Es decir, no hay ningún problema si el cliente utiliza su línea hasta por el monto que se le otorgó y hasta la fecha que se le autorizó.

Salvo convenio en contrario, siempre que en virtud de una apertura de crédito el acreditante se obligue a aceptar u otorgar letras, a suscribir pagarés, a prestar su aval o, en general, a aparecer como endosante o signatario de un título, por cuenta del acreditado, éste quedará obligado a constituir en poder del acreditante la provisión de fondos suficientes, a más tardar el día hábil anterior a la fecha en que el documento aceptado, otorgado o suscrito deba hacerse

efectivo. Es decir, el banco se hace responsable ante terceros y antes del vencimiento por cualquier compromiso contraído por el cliente.

La aceptación, el endoso, el aval o la suscripción del documento, así como la ejecución del acto de que resulte la obligación que contraiga el acreditante por cuenta del acreditado, deba éste o no constituir la provisión de que antes se habla, disminuirán desde luego el saldo del crédito, a menos que otra cosa se estipule ; pero a parte de los gastos, comisiones, premios, y demás prestaciones que se causen por el uso del crédito, de acuerdo con el contrato, el acreditado sólo estará obligado a devolver las cantidades que realmente supla el acreditante al pagar las obligaciones que así hubiere contraído, y a cubrirle únicamente los intereses que corresponda a tales sumas.

La apertura de crédito simple o en cuenta corriente puede ser pactada con garantía personal (la sola firma del cliente que puede ser como fianza o aval) o real (garantías como semovientes, muebles, inmuebles y valores). La garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario, o las cantidades de que el acreditado haga uso dentro de los límites del crédito.

El otorgamiento o transmisión de un título de crédito o de cualquier otro documento por el acreditado al acreditante, como reconocimiento del adeudo que a cargo de aquél resulte en virtud de las disposiciones que haga del crédito concedido, no facultan al acreditante para descontar o ceder el crédito así

documentado, antes de su vencimiento, sino cuando el acreditado lo autorice a ello expresamente.

Negociado o cedido el crédito por el acreditante, éste abonará al acreditado, desde la fecha de tales actos, los intereses correspondientes al importe de la disposición de que dicho crédito proceda, conforme al tipo estipulado en la apertura de crédito ; pero el crédito concedido no se entenderá renovado por esa cantidad, sino cuando las partes así lo hayan convenido.

Cuando las partes no fijen un plazo para la devolución de las sumas de que puede disponer el acreditado, o para que el mismo reintegre las que por cuenta suya pague el acreditante de acuerdo con el contrato, se entenderá que la restitución debe hacerse al expirar el término señalado para el uso del crédito ó, en su defecto, dentro del mes que siga a la extinción de éste último.

La misma regla se seguirá acerca de los premios, comisiones, gastos y demás prestaciones que corresponda pagar al acreditado, así como respecto al saldo que a cargo de este resulte al extinguirse el crédito abierto en cuenta corriente.

El crédito se extinguirá, cesando en consecuencia el derecho del acreditado a hacer uso del él en lo futuro.

I. Por haber dispuesto el acreditado de la totalidad de su importe, a menos que el crédito se haya abierto en cuenta corriente ;

- II. Por la expiración del término convenido, o por la notificación de haberse dado por concluido el contrato, conforme al artículo doscientos noventa y cuatro, cuando no se hubiere fijado plazo ;
- III. Por la denuncia que del contrato se haga en los términos del citado artículo ;
- IV. Por la falta o disminución de las garantías pactadas a cargo del acreditado, ocurridas con posterioridad al contrato, a menos que el acreditado suplemente o substituya debidamente la garantía en el término convenido al efecto ;
- V. Por hallarse cualquiera de las partes en estado de suspensión de pagos, de liquidación judicial o de quiebra ;
- VI. Por la muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado, o por la disolución de la sociedad a cuyo favor se hubiere concedido el crédito.

En su Sección Segunda del mismo capítulo la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito nos habla más acerca de la apertura de crédito en cuenta corriente.

En virtud del contrato en cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible. En otras palabras, es un contrato por medio del cual el acreditante o banco pone a disposición del acreditado o cliente una suma determinada de dinero o asume obligaciones de pago a nombre de éste.

Las comisiones y los gastos por los negocios a que la cuenta se refiere, se incluirán en ésta, salvo convenio en contrario.

Si en el contrato respectivo en este tipo de crédito está garantizado con prenda o hipoteca, el banco tiene derecho a hacer efectiva la garantía por el importe del crédito garantizado, en cuanto resulte acreedor del saldo.

Si por un crédito comprendido en la cuenta hubiere fiadores o coobligados, éstos quedarán obligados en los términos de sus contratos por el monto de ése crédito en favor del banco, en cuanto éste resulte acreedor del saldo.

Damos paso ahora a la sección tercera del mismo capítulo que nos hablará a muy grandes rasgos de las cartas de crédito.

1.1.3.2 CARTAS DE CRÉDITO

Las cartas de crédito deberán expedirse en favor de una persona determinada y no serán negociables; expresarán una cantidad fija o varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite se señalará precisamente.

Las cartas de crédito no se aceptan ni son protestables, ni confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quienes van dirigidas.

El tomador no tendrá derecho alguno contra él dado, sino cuando haya dejado en su poder el importe de la carta de crédito, o sea su acreedor por ese importe, en cuyos casos el dador estará obligado a restituir el importe si ésta no fuere pagada, y a pagar los daños y perjuicios. Si el tomador hubiere dado fianza o asegurado el importe de la carta, y ésta no fuera pagada, el dador estará obligado al pago de los daños y perjuicios.

En otras palabras las cartas de crédito son un medio de pago garantizado por el banco, esto es, son emitidas por un banco (emisor), a solicitud y de conformidad de las instrucciones de un cliente (ordenante), de tal manera que el banco emisor se compromete, por cuenta del ordenante, a pagar una cantidad determinada a un tercero (beneficiario) ; el pago a éste último se realiza a través de un banco corresponsal (notificador/confirmante) contra la entrega de documentos de embarque de una mercancía o la prestación de un servicio.

Pasaremos ahora dentro de éste mismo capítulo pero ahora en su Sección quinta de la Ley en cuestión, a señalar dos de los tipos de crédito más comunes y que representan por su importancia, parte fundamental del desarrollo y transformación de las empresas y por añadidura del país, estos son los crédito de habilitación o avío y de los refaccionarios.

1.1.3.3 CRÉDITOS REFACCIONARIOS Y DE HABILITACIÓN O AVÍO

En lo que se refiere al crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

Los créditos de habilitación o avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a intervenir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes ; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario, que parte del importe del crédito se destine a cubrir responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese

importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes inmuebles o muebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Es decir, que no necesariamente los créditos refaccionarios se otorgan para la adquisición en forma previa de insumos o activos fijos, sino que también se otorgan para la recuperación de la inversión que se realizó con antelación, en el entendido que la recuperación del crédito o el pago de éste se realizará mediante esquemas viables previamente definidos.

Los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultáneamente o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado al préstamo.

El acreditado (el cliente) podrá otorgar a la orden del acreditante (el banco) pagarés que representen las disposiciones que haga del crédito concedido, siempre que los vencimientos no sean posteriores al del crédito, que se haga constar en tales documentos su procedencia de una manera que queden suficientemente identificados y que revelen las anotaciones de registro del crédito original.

Los contrato de crédito refaccionario o de habilitación o avío deberán:

- I. Expresarán el objeto de la operación, la duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del contrato ;
- II. Fijarán, con toda precisión, los bienes que se afecten en garantía, y señalarán los demás términos y condiciones del contrato ;
- III. Se consignarán en contrato privado, que se firmará por triplicado, ante dos testigos conocidos y se ratificarán ante el encargado del Registro Público de que habla la fracción IV ;
- IV. Serán inscritos en el Registro de Hipotecas que corresponda, según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de Comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluya la de bienes inmuebles. Los contratos de habilitación o refaccionario no surtirán efectos contra tercero, sino desde la fecha y hora de su inscripción en el Registro Público.

Aquí es muy importante recalcar lo que aquí se comenta. Invariablemente los contratos refaccionario y de habilitación o avío celebrados entre el cliente y el banco será menester de éste último de inscribirlos en el Registro de Comercio, sin embargo, si existe garantía de un bien inmueble para respaldar el crédito deberá ser inscrito igualmente en el Registro Publico de Hipotecas o de la Propiedad en el distrito judicial donde se encuentran afectas los predios. Así mismo si por algún motivo el banco no registra en su momento estos contratos y por alguna razón se embarga o grava ésa misma garantía en forma previa por

un tercero, el banco verá disminuido sus derecho en primera instancia al hacer exigibles el pago del préstamo en caso de controversia, demanda o remate contra el acreditado.

Quienes otorguen créditos de refacción o de habilitación o avío deberán cuidar de que su importe se invierta precisamente en los objetos determinados en el contrato ; si se probare que se le dio otra inversión a sabiendas del acreedor, por su negligencia éste perderá el privilegio en cuanto a las garantías que se tienen previamente contempladas. Aquí estriba precisamente uno de los mayores males que aquejan a los bancos aún hoy en día, ya sea que por falta de infraestructura tecnológica o humana o incluso por negligencia y muy pocos con complacencia, muchos bancos otorgaron créditos sin ver siquiera físicamente que el destino del crédito efectivamente se haya destinado para lo cual fue contratado, situación que lógicamente se prestó a desvío de recursos.

El acreedor (el banco) tendrá en todo tiempo el derecho de designar interventor que cuide del exacto cumplimiento de las obligaciones del acreditado (el cliente). El sueldo y los gastos del interventor serán a cargo del acreedor, salvo pacto en contrario. El acreditado estará obligado a dar al interventor las facilidades necesarias para que éste cumpla su función. Si el acreditado emplea los fondos que se le suministren en fines distintos a los pactados, o no atiende su negociación con la diligencia debida, el acreedor podrá rescindir el contrato, dar por vencida anticipadamente la obligación y exigir el reembolso de las sumas

que haya proporcionado, con sus intereses. Aunque la ley parece ser muy clara, en la realidad siempre se trata de conciliar los intereses dando el banco en este caso algunas facilidades para que el cliente corrija la situación ; salvo casos que ya son muy graves y por persistencia negativa del cliente se procede en consecuencia.

Los créditos de habilitación o avío, debidamente registrados, se pagarán con preferencia a los refaccionarios, y ambos con preferencia a los hipotecarios inscritos con anterioridad. Cuando el traspaso de la propiedad o negociación para cuyo fomento se haya otorgado el préstamo, sea hecho sin consentimiento previo del acreedor (el banco) , dará a éste derecho a rescindir el contrato o a dar por vencida anticipadamente la obligación y a exigir su pago inmediato. Es decir, en muchas ocasiones los clientes se ven acorralados por la carga financiera que les representa hacer frente a sus compromisos con el banco de tal manera que los clientes deciden vender alguna de sus propiedades que ya están dadas en garantía y con esto pagar al banco, sin embargo, para poder hacer esto necesitan la autorización expresa de éste último toda vez que se encuentra gravada, caso contrario se procede de acuerdo a derecho.

En los casos de crédito refaccionarios o de habilitación o avío, la prenda podrá quedar en poder del deudor. Este se considerará para los fines de la responsabilidad civil y penal correspondiente, como depositario judicial de los frutos, productos, ganados, aperos y demás muebles dados en prenda.

El acreedor podrá reivindicar los frutos o productos dados en prenda de un crédito de habilitación o refaccionario contra quienes los hayan adquirido directamente del acreditado o contra los adquirentes posteriores que hayan conocido o debido conocer la prenda concedida sobre ellos. Esto es, que no obstante el cliente a sabiendas de que los frutos o productos tienen preferencia a ser redimidos por el banco y aquél los vendió a un tercero, el banco podrá hacerlos exigible a éste último.

En los casos de créditos refaccionarios o de habilitación o avío, la prenda podrá ser constituida por el que explote la empresa a cuyo fomento se destine el crédito, aún cuando no sea propietario de ella, a menos que, tratándose de arrendatarios, colonos o aparceros, obre inscrito el contrato respectivo en los Registros de Propiedad, de Crédito Agrícola, de Minas o de Comercio correspondientes, y en ese contrato el propietario de la empresa se haya reservado el derecho de consentir en la constitución de la prenda.

La garantía que se constituya por préstamos refaccionarios sobre fincas, construcciones, edificios y muebles inmovilizados, comprenderá :

- I. El terreno constitutivo del predio ;
- II. Los edificios y cualesquiera otras construcciones existentes al tiempo de hacerse el préstamo, o edificados con posterioridad a él ;
- III. Los accesorios y mejoras permanentes ;

- IV. Los muebles inmovilizados y los animales fijados en el documento en que se consigne el préstamo, como pie de cría en los predios rústicos destinados total o parcialmente al ramo de la ganadería, y
- V. La indemnización eventual que se obtenga por seguro en caso de destrucción de los bienes dichos.

En virtud de la garantía a que se refiere el párrafo anterior, el acreedor tendrá derecho de preferencia para el pago de su crédito con el producto de los bienes gravados sobre todos los demás acreedores del deudor, con excepción de los llamados de dominio y de los acreedores (otros prestamistas o bancos) por créditos hipotecarios inscritos con anterioridad.

La preferencia de que se habla, no se extinguirá por el hecho de pasar los bienes gravados a poder de tercero, cualquiera que sea la causa de la traslación del dominio. Es decir, si el cliente vende a un tercero un bien gravado por el banco, esta tercer persona compra realmente problemas a menos que la persona en cuestión esté de acuerdo con ello.

La sección sexta de este mismo capítulo nos habla sobre la constitución de la Prenda sin embargo por considerarla un servidor como secundaria para efectos de la presente obra no se ahondará en ello ; lo mismo con la misma ley en su capítulo quinto donde nos habla del fideicomiso, sin embargo para efectos de nuestro trabajo se considera igualmente no relevante.

1.2 LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

Ahora bien, como todos sabemos actualmente muchas de las instituciones financieras de crédito están constituidas como personas morales dentro de la figura de sociedades anónimas que para efectos de la presente obra, nos remitimos a la Ley General de Sociedades Mercantiles que como se sabe fue dada a conocer por el Presidente Abelardo L. Rodríguez el 28 de diciembre de 1933 misma que a la fecha lleva varias enmiendas que igualmente no son objeto de este estudio y así rescatar única y exclusivamente los puntos principales de la creación de éstos entes.

En el capítulo quinto de la citada ley nos dice :

1.2.1 LA SOCIEDAD ANÓNIMA

Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.

La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquier otra sociedad y al emplearse irá siempre seguida de las palabras "sociedad anónima" o de su abreviatura "S.A."

Ahora bien, en su sección primera nos habla sobre la constitución de la sociedad ;

1.2.1.1 CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere :

- I. Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos ;
- II. Que el capital social no sea menor de cincuenta mil pesos y que esté íntegramente suscrito ;
- III. Que se exhiba en dinero en efectivo, cuando menos, veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario ; y
- IV. Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La sociedad anónima puede constituirse por la comparecencia ante notario de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

Hasta aquí la citada ley y sin tratar de ahondar aún mas en esta figura jurídica, nos dice a muy grandes rasgos los elementos mínimos para la constitución de personas morales como sociedades anónimas.

Para complementar y enriquecer el contexto teórico y legal de nuestro trabajo, nos remitiremos ahora a la Ley de Instituciones de Crédito con la cual prácticamente cerraremos este Capítulo.

1.3 LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO

Esta ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación del 18 de julio de 1990, estando en ese entonces de Presidente de la República el Lic. Carlos Salinas de Gortari ; con la ley en cuestión, se dejaban asentados las premisas, normas y políticas con las que operarían este tipos de Instituciones. Desde hace mas o menos dos años anteriores a la fecha de publicación de ésta ley, ya se venía "cocinando" todo lo relativo a la reprivatización de la banca, entre otros motivos por la carga que ésta le representaba al Estado, y al mismo tiempo, por las presiones del exterior donde se avistaban cambios muy radicales tanto en la geografía política como económica en el mundo; recordemos que la banca múltiple fue nacionalizada en septiembre de 1980 por el tristemente célebre ex-presidente de México el Lic. José López Portillo.

Finalmente comento que con la entrada en vigor de esta ley, se abroga la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985.

Pero veamos, volviendo al tema, comentaremos los artículos más relevantes de la ley que nos ocupa ahora para lo cual podríamos empezar a decir que :

1.3.1 OBJETO DE ESTA LEY

La ley en cuestión tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito ; la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito ; las actividades y

operaciones que las mismas podrán realizar ; su sano y equilibrado desarrollo ; la protección de los intereses del público, y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.

1.3.2 TIPOS DE INSTITUCIONES

Esta misma ley estipula que los servicios de la banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser :

I.-Instituciones de Banca Múltiple (Son los banco comerciales que conocemos, tales como Bital, Bancomer, Banorte etc.)

II.-Instituciones de Banca de Desarrollo (Son instituciones gubernamentales con capital y patrimonio propio tales como Bancomext, Nafin, etc.)

1.3.2.1 SERVICIOS QUE PRESTAN ESTAS INSTITUCIONES

Se entenderá en esta ley los servicios de banca y crédito : la captación de recursos del público en el mercado nacional, esto es, los depósitos que realiza las personas físicas o morales en el banco, para su colocación a su vez con el público, es decir, con el dinero depositado por los clientes a banco, éste lo presta a otras personas, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario o banco como obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios (réditos o intereses) de los recursos captados.

Redondeando los párrafos anteriores la misma Ley de Instituciones de Crédito nos dice que este tipo de instituciones sólo podrán realizar entre otras cosas :

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.- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.

V.- Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito ya comentadas anteriormente en el inciso 1.1.3.2

VI.- Practicar todas las operaciones que le competan y que señala la Ley General de Títulos y operaciones de crédito.

1.3.3 CONFORMACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

El Sistema Bancario Mexicano estará integrado por el Banco de México (máximo organismo financiero en nuestro país), las instituciones de banca múltiple y de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional, los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, tales como el FIRA (Fideicomiso Instituido Relativo para la Agricultura, Ganadería,

Silvicultura y Pesca), El FOVI (Fideicomiso de fomento a la vivienda) ; FIDEC (Fideicomiso de apoyo para empresas comerciales) entre otros.

El estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, a fin de que éste oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional.

Para organizarse y operar como instituciones de banca múltiple se requiere autorización del Gobierno Federal, que compete otorgar discrecionalmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria ; por su naturaleza, estas autorizaciones no podrán ser transferibles.

Sólo gozarán de autorización las sociedades anónimas de capital fijo, organizadas con lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles como ya se vio anteriormente, con la finalidad entre otros aspectos a que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez frente a terceros.

1.3.3.1 REQUISITOS MÍNIMOS PARA OTORGAR CRÉDITOS

Más adelante, la ley nos comenta que para el otorgamiento de sus financiamientos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los montos, los plazos de

recuperación de éstos, regímenes de amortización, y en su caso, períodos de gracia de los financiamientos debiendo tener una relación adecuada de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

Así mismo la ley nos comenta que los créditos de habilitación o avío y los refaccionarios deberán ser otorgados de acuerdo a la Ley de títulos y operaciones como efectivamente ya lo vimos, razón por la cual y para no ser repetitivos ya no se señala.

Un punto de vital importancia para las instituciones de crédito que deben cuidar mucho y que señala la ley en comento, es que las hipotecas constituidas en favor de las instituciones de crédito sobre la unidad completa de una empresa industrial, agrícola, ganadera o de servicios, deberán comprender la concesión o autorización respectiva, en su caso : todos los elementos materiales, muebles o inmuebles afectos a la explotación, considerados en su unidad. Podrán comprender además, el dinero en caja de la explotación corriente y los créditos a favor de la empresa, sin perjuicios de la posibilidad de disponer de ellos. Así mismo, las hipotecas a que se refiere este artículo deberán ser inscritas en el Registro Público de la Propiedad del lugar o lugares en que serán ubicados los bienes, esto tal y como se vio ya en su oportunidad pero con la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

Como podrá observar el lector, las leyes comentadas anteriormente se van entrelazando de tal manera que no van dejando cabos sueltos, esto con la finalidad de que exista sobre todo un marco jurídico y un estado de derecho que deberá ser observado siempre tanto por los proveedores como los usuarios del crédito.

Pues bien, conociendo el marco teórico y legal anteriormente desarrollado, nos permitirá ahora si validar en el siguiente capítulo, que tan alejado o cercano esta de la realidad el esquema que maneja una institución de crédito para el otorgamiento de éste ultimo.

CAPÍTULO 2 ANÁLISIS A LAS NORMAS Y POLÍTICAS BÁSICAS DE CRÉDITO DE UNA INSTITUCION FINANCIERA

Para entrar en materia sobre el tema que nos ocupa, nos apoyaremos en un Manual de Crédito de una institución financiera, que por ser un documento de estricta circulación interna, se omite mencionar su razón social o denominación ; basta decir que se trata de una institución con muchos años de permanencia en el mercado y de reconocido prestigio tanto a nivel nacional como internacional.

Pero continuando ¿que podemos decir del crédito ?, bueno pues que es parte esencial de la actividad bancaria. Dentro de los muy diversos productos y servicios bancarios destacan los programas de apoyo a la vivienda, el financiamiento a los sectores agropecuarios, comercial y de servicios así como el apoyo a los sectores productivos, todo lo anterior con miras al bien común y al beneficio de México. Uno de los parámetros fundamentales de las instituciones de crédito es actuar siempre dentro del marco de la ley y de las regulaciones que rigen el sistema bancario y financiero.

Otros de las piedras angulares de éstas instituciones se basa en sólo hacer operaciones con individuos y empresas de solvencia moral y económica comprobada, y que demuestren capacidad y experiencia en el desarrollo normal de sus actividades.

Igualmente las Instituciones de crédito buscan diversificar el apoyo crediticio en las diferentes actividades productivas y evitar concentraciones que pueden ser contraproducentes y de alto riesgo, tratando por consiguiente buscar más calidad que cantidad.

Sería igualmente falso no decir que dichas instituciones buscan alcanzar altos índices de calidad y rentabilidad en los negocios que realizan, pero sin cortapisa alguna señalar que son grandes fuentes generadoras de recursos, empleos, que son entidades totalmente lícitas y que por añadidura contribuyen de distintas maneras al desarrollo del país.

2.1 INGREDIENTES DEL CRÉDITO.

Los ingredientes para el otorgamiento del crédito son el criterio, el conocimiento y la buena fe. Debe fincarse en un profundo conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio, de su capacidad de pago, de sus necesidades financieras y de los instrumentos necesarios para apoyar adecuadamente estas necesidades.

No obstante es esencial señalar que la recuperación del crédito proviene de la viabilidad de la empresa y de la solvencia moral y económica del solicitante. Las garantías no constituyen sino un refuerzo adicional para la decisión de crédito, o una forma de mejorar la posición de negociación del Banco frente a otros

acreedores, a los propios accionistas o al dueño de los bienes, pero que en ningún momento sustituyen la capacidad de pago del sujeto de crédito.

2.2 MANUAL DE CRÉDITO Y SU OBJETIVO

El objetivo de un manual de crédito es proporcionar al personal involucrado en el otorgamiento de éste, en un instrumento de consulta que contiene las normas crediticias de la Institución que sirve como herramienta para lograr los objetivos del banco. Como todo manual, éste se complementa con otros manuales y procesos operativos que involucran las gran gama de productos y servicios bancarios, por tanto es necesario señalar que la observancia de las normas y políticas contenidas en este manual resulta crucial para que la actividad crediticia de la Institución se realice de manera uniforme y acorde en todos sus lineamientos.

2.3 ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

En este documento de estudio y evaluación de crédito, analiza y evalúa en forma sistematizada, la información económica, administrativa, histórica, operativa y financiera de la empresa y que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad impliquen riesgos comunes.

El documento debe ser :

I. Continuo

- II. Elaborarse por lo menos anualmente, independientemente de los documentos informativos generados en las visitas trimestrales al cliente, no obstante que éste último sea de reciente atracción.
- III. Ser conciso, resaltando aquellos elementos que son críticos para que el nivel facultado pueda tomar una decisión acerca del financiamiento propuesto.
- IV. Contener información verídica, oportuna y precisa.
- V. Para facilitar la toma de decisiones por los niveles facultados, se deberán analizar y evaluar los riesgos, debilidades y fortalezas abierta y completamente.

2.4 ACCIONES A SEGUIR POR EL EJECUTIVO DE CUENTA

Un Ejecutivo de Cuenta es la persona que faculta el banco para que en nombre y representación de éste, atienda, asesore y negocie con el cliente, y así mismo desarrolle labores de intermediación entre ambos con la finalidad última de establecer negocios que redunden en beneficios mutuos.

En forma previa y para que se dé un crédito, obviamente se tiene que dar :

- I. La recepción de la solicitud del crédito por parte del cliente y posteriormente :
- II. Un análisis preliminar, que permite en forma breve y ágil, identificar al sujeto de crédito, conocer sus necesidades y determinar si se procede o no con un análisis de crédito completo, que requiere en un momento dado de la siguiente información preliminar :
 - Moralidad mercantil y verificación en el sistema preventivo de clientes.

- Actividad específica
- Situación Financiera, actual e histórica
- Monto, destino y plazo de financiamiento solicitado
- Consultas en los diversos sistemas públicos de información crediticia
- Factibilidad de atención en forma integral

2.5 PROCEDENCIA Y SEGMENTACIÓN DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO

En caso de proceder la viabilidad del crédito con los elementos anteriores, se procede a realizar un análisis de crédito, que versa en dos partes centrales, una es el Análisis y Evaluación de Crédito y por la otra el Estudio de Crédito, que sin embargo éste último forma parte del primero y donde finalmente se complementan entre sí, conformándose todo esto como una sola unidad.

2.5.1 DESARROLLO DEL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO

Para desarrollar el análisis y evaluación de crédito, se deberán utilizar los formularios previamente establecidos para tal fin de acuerdo a lo siguiente :

- Las carátulas o formatos preestablecidos y hojas resumen del caso
- El estudio de crédito del sujeto de crédito
- Los formatos proforma de estados financieros y
- Los formatos de calificación de riesgo según criterios de la Comisión Nacional Bancaria.
- Dictámenes Técnicos, en su caso

2.5.2 ALCANCE DEL ESTUDIO DE CRÉDITO Y SUS ELEMENTOS

El estudio de crédito, el método y la profundidad variará dependiendo de la naturaleza y actividad de la empresa (industrial, comercial, servicios, agroindustria, etc.) y del financiamiento a otorgar (financiamiento a corto o largo plazo, si tiene garantías, la naturaleza de las garantías, etc.).

Aquellas empresas con las cuales no se haya tenido relación crediticia en dos años previos a la solicitud o de reciente atracción requieren de una evaluación profunda y detallada.

Los siguientes elementos componen el Estudio de Crédito :

- Resumen Ejecutivo
- Información Cualitativa
- Información Cuantitativa
- Calificación de Riesgo
- Estrategia de Cuenta
- Conclusión
- Resumen de Términos y condiciones
- Anexos (Siendo básicamente el resultado de los Edos. Y razones financieras)

2.6 CARÁTULA Y HOJAS RESUMEN

Por definición las carátulas y hojas resumen son los formatos en los que se presentan, de manera resumida, entre otros, los siguientes aspectos :

- Información general del acreditado
- Tipo de crédito solicitado y el monto de éste
- Términos y condiciones de las líneas, en cuanto a propósito, plazo, garantías etc.
- Firma de los funcionario que apoyan la solicitud.

2.6.1 TIPOS DE CARÁTULAS

Existen tres tipos de carátulas, que se deberán utilizar dependiendo del objeto de la solicitud. Estas son :

- I. Solicitud de Crédito
- II. Solicitud de Modificación
- III. Solicitud de Castigo, Finiquitos, Quita o Dación

2.6.1.1 NORMAS APLICABLES

- Cualquier solicitud deberá estar acompañada de la carátula correspondiente
- Los tipos de Líneas deberán identificarse de acuerdo al tipo de crédito solicitado
- La presentación de las líneas deberá guardar el siguiente orden :
 - I. Líneas a corto plazo, clasificadas de mayor a menor riesgo

II. Líneas a largo plazo, clasificadas de mayor a menor riesgo

III. Líneas de apoyo para remesas locales y foráneas

IV. Otros tipos de líneas.

- Deberán contener todas las firmas y/o sellos de los Niveles de apoyo al ser presentadas para su autorización a la última instancia de aprobación.
- Se deberá observar el estricto apego a los instructivos de cada carátula para su llenado.

2.7 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL RESUMEN EJECUTIVO

DENTRO DEL ESTUDIO DE CRÉDITO

2.7.1 FINALIDAD DEL RESUMEN EJECUTIVO

El resumen ejecutivo tiene como finalidad sintetizar la información contenida en el documento de Análisis y Evaluación de Crédito, de manera que ésta sea suficiente para justificar y apoyar la solicitud, y al mismo tiempo proporcione los elementos al Nivel Facultado para toma de decisiones de aprobación.

Cada resumen deberá constar de un máximo de tres hojas y contener las secciones que se describen a continuación.

2.7.2 PROPÓSITO

Se deberá mencionar :

- I. La razón de la solicitud de aprobación de crédito, describiendo la naturaleza y propósito de las operaciones
- II. La líneas existentes si fuera el caso
- III. Detalle cuidadoso de las nuevas propuestas, incluyendo los términos y condiciones del crédito solicitado, tales como :
 - Tipo de Línea
 - Plazo
 - Precio
 - Garantías
 - Colaterales
 - Fuente de pago, etc.

2.7.3 CONCLUSIÓN

La finalidad de ésta Sección será Resaltar las fortalezas o debilidades del cliente, apoyándose en los factores cualitativos y cuantitativos de mayor impacto en las operaciones del cliente, tomando en cuenta los estados financieros del año en curso y comparándolos contra los del año anterior, concluyendo en las razones por las cuales se apoya la solicitud.

2.7.4 CALIFICACIÓN DE RIESGO

Deberá mencionar la calificación de riesgo de la empresa de acuerdo a los lineamientos y parámetros establecidos para tal fin la Comisión Nacional Bancaria.

2.7.5 ANTECEDENTES

Estos serán básicamente descriptivos, cubriendo aspectos tales como :

- Antigüedad de la compañía
- Tipo de administración incluyendo aspectos como experiencia, planes de sucesión, concentración de toma de decisiones, actividad proactiva o reactiva.
- Estructura corporativa y, en caso de ser parte de un grupo, sus relaciones contables, comerciales etc.
- Tipo de industria en que se encuentra
- Clase de clientes con los que opera
- Tamaño de la empresa con relación al mercado y ubicación

Esta descripción se hará de la manera más concisa posible, con base a las conclusiones obtenidas

2.7.6 ELEMENTOS DE CRÉDITO

Se deberá ampliar en los factores críticos que impacten la decisión del otorgamiento del crédito, incluyendo lo siguiente :

- Posición competitiva de la empresa en el mercado y diversificación.
- Comparación de la empresa contra el promedio de la industria.
- Capacidad utilizada y planes de inversión.
- Otros elementos como relaciones laborales, proveedores, regulaciones gubernamentales, etc.
- Situación financiera, incluyendo los indicadores más significativos, la capacidad de endeudamiento y la habilidad de la empresa para cubrir el servicio de la deuda ; consistencia en flujos de efectivo, proyecciones, etc.
- Posición del Banco frente a otras instituciones utilizadas por la empresa.
- Políticas de la empresa con respecto a las garantías otorgadas.

2.7.7 ESTRATEGIA DE CUENTA

Se describirá brevemente cuál es la estrategia de mercadeo que el Banco tiene respecto a este cliente, así como la experiencia que ha tenido con la empresa y, en su caso, con el Grupo.

De igual manera, se estipulará cuál es el retorno esperado tanto del crédito sujeto de aprobación, como del total de la relación.

2.7.8 DOCUMENTACIÓN

Se deberá estipular que se cuenta con :

- La documentación necesaria para los créditos existentes

- Mencionar cualquier inconsistencia, tanto en la documentación como en las condiciones de hacer y no hacer, sugerir las medidas correctivas al respecto
- Señalar la documentación requerida para el establecimiento de las líneas propuestas.

2.8 INFORMACIÓN CUALITATIVA

La información cualitativa debe referirse a los antecedentes y a los aspectos más relevantes y/o trascendentes del sujeto de crédito, en su actividad como ente económico.

2.8.1 PERSONAS FÍSICAS

Tratándose de personas físicas se deben obtener y registrar los siguientes datos :

- Edad, acta de nacimiento y, en su caso carta de naturalización
- estado civil, y en su caso, régimen matrimonial
- ocupación
- domicilio
- solvencia moral y mercantil
- relaciones mercantiles, etc.
- Arraigo en la plaza y en su actividad específica y rama a la pertenece
- Experiencia y resultados obtenidos en su actividad actual y/o en las anteriores
- Nivel de ingresos, fijo o variables y sus respectivos comprobantes

- relación patrimonial
- En caso de ser persona física que desarrolle alguna actividad empresarial, además de los aspectos señalados anteriormente, debe evaluarse y analizarse la información aplicable a personas morales excluyendo la concerniente a constitución e historia de la Sociedad, según sea el caso.

2.8.2 PERSONAS MORALES

En Solicitudes de crédito de personas morales, se deberá evaluar lo siguiente :

- Antecedentes de la empresa, sus accionistas y su administración.
- Verificar los aspectos comerciales de mercado, productos y servicios, las compras y proveedores, sus inventarios, ventas, ingresos y clientes.
- Los aspectos de producción, instalaciones y operación.
- Los aspectos de la industria o sector en cuanto a la economía y regulación.
- Los antecedentes de la empresa en la cual se deberá describir :
 - I. Fecha de constitución y duración de la sociedad
 - II. Actividad u objeto social
 - III. desarrollo de la empresa hasta la fecha
 - IV. Estructura legal y operativa
 - V. Organización y principales cambios en su actividad durante los últimos cinco años.
- Para los accionistas deberá describir :
 - a) Número y monto de las acciones

- b) Nombre de los principales accionistas
- c) Porcentaje de participación extranjera y la importancia que tienen para el negocio
- d) Política de emisión de acciones y de pago de dividendos
- e) principales cambios en la tenencia de acciones durante los últimos cinco años
 - En cuanto a la administración de la misma, deberá describir y evaluar
 - I. Si es de tipo familiar, profesional, corporativa, etc.
 - II. Nombre, edad, profesión, puesto, experiencia y capacidad técnica administrativa y comercial de los principales directivos
 - III. antigüedad tanto en el ramo como en la empresa
 - IV. Expectativa sobre la continuidad de la administración
 - Sobre los recursos humanos
 - a) Deberá indicar número y estructura de los empleados (planta, temporales, etc.)
 - b) Si existe alta o baja rotación
 - c) Relaciones laborales
 - En relación a los aspectos comerciales
 - I. Se deberá mencionar la fuente de información estadística que se incluya, si es propia, de algún organismo oficial o Cámara Comercial.
 - II. Deberá incluirse el resultado de la verificación de información comercial que se practicó, al igual que la opinión derivada del dictamen técnico correspondiente.
 - Sobre el mercado :

- a) Describir las características del mercado, su tamaño, localización o segmentación geográfica y/o social.
- b) Barreras de entrada
- c) Análisis de la debilidad o fortaleza de los competidores
- d) Perspectivas del mercado
 - Sobre los productos y servicios :
 - I. Indicar los principales Productos y Servicios
 - II. Ciclo de vida de éstos
 - III. Percepción o reputación de los productos en el mercado
 - IV. La competitividad de éstos
 - Sobre sus compras/proveedores
 - a) Describir el proceso de compra de sus principales insumos
 - b) Principales proveedores, su localización geográfica y segmentación.
 - c) Su antigüedad comercial con sus proveedores
 - d) Dependencia o no, en uno o varios proveedores
 - e) Perspectivas a corto y largo Plazo sobre la disponibilidad y precio de los principales insumos.
 - En relación a sus inventarios
 - I. Políticas de mantenimiento de inventarios en materia prima, en proceso y producto terminado
 - II. Método utilizado para contabilizar los inventarios analizando su impacto
 - III. Proceso operativo de los almacenes y situación geográfica.
 - Por sus ventas/ingresos y clientes

- a) Ventas a subsidiarias y filiales
 - b) Términos y condiciones de venta
 - c) Antigüedad de la relación comercial con los principales clientes y lealtad
 - d) Factores que afectan la demanda y/o la oferta
 - e) Ciclicidad y/o estacionalidad de las ventas
 - f) Políticas de precio
 - g) Facilidad de repercutir incrementos en los costos al precio de venta o la existencia de precios tope o máximos por regulación gubernamental o alguna otra.
 - h) Importancia de campañas de publicidad y proporción de ésta en gastos de venta
- Por sus instalaciones :
- I. Describir y evaluar las instalaciones, su antigüedad de la planta y equipo de la empresa
 - II. Origen de la tecnología usada
 - III. Situación geográfica de las instalaciones
 - IV. Si son propias o rentadas
 - V. Si existen gravámenes
 - VI. Políticas en cuanto a seguros contra siniestros
- De la operación
- a) Evaluar el proceso de producción, la capacidad productiva y capacidad instalada
 - b) Analizar si el proceso de producción es intensivo en capital y/o mano de obra

- c) Estructura de costos
- d) Propiedad de las patentes y marcas
 - Por su regulación

Se deberá describir y evaluar :

- I. Grado de métodos de regulación de la industria por parte de las autoridades
- II. Tratamiento fiscal
- III. Incentivos fiscales o regulatorios
- IV. Apertura comercial
- V. Control de precios que afecta a insumos o al producto final.

2.9 INFORMACIÓN CUANTITATIVA

El análisis de la información cuantitativa, a través de los estados financieros, debe referirse al desempeño de los acreditados durante el tiempo, y a su posición comparados contra otra empresas del sector en el que se desenvuelven.

2.9.1 NORMAS

La información cuantitativa o análisis financiero debe elaborarse con o base a los estados financieros anuales y de preferencia auditados que incluyen :

- I. Balance General
- II. Estado de resultados y
- III. Estado de cambios en la situación financiera

- IV. Los estados financieros en los que se base el análisis deberán ser de por lo menos de dos ejercicios fiscales más recientes , pero que a la fecha de evaluación y análisis no hayan transcurrido seis meses
- V. Los estados financieros analizados deben ser comparables y en caso de existir reexpresiones o ajustes éstas deben de ser analizadas y descritas en el documento.

2.9.2 CLASIFICACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero para personas físicas y morales se pueden clasificar según los aspectos de desempeño de la empresa en :

- a) análisis de rentabilidad
- b) Análisis de capital de Trabajo, liquidez y apalancamiento
- c) Análisis de Flujo de Efectivo

2.9.2.1 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Se concentra en el estado de resultados de una empresa y de sus componentes, así como en ingresos, costos, gastos, márgenes operativos, utilidades o pérdidas netas de un período contra otro.

2.9.2.2 ANÁLISIS DE CAPITAL DE TRABAJO, LIQUIDEZ Y

APALANCAMIENTO

Se concentra en las cifras del Balance General.

La liquidez y el capital de trabajo se concentran en las cuentas de activos y pasivos a corto plazo, mientras que el apalancamiento, en las cuentas de pasivo y capital

2.9.2.3 ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO

El propósito de este análisis es medir y evaluar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas y financiar sus operaciones a través de la generación de efectivo ; de ahí la importancia de realizarlo adecuadamente.

Indicará las fuentes y usos de efectivo, por eso se debe tener cuidado de no incluir, para su cálculo y desglose, todos aquellos registros y ajustes contables por inflación, revaluación, ganancia y pérdida en cambios, depreciación y otros que no implican el uso o fuente real de efectivo.

2.10 CALIFICACIÓN DE RIESGO

La calificación de riesgo consiste en un número o literal, el cual reflejará la percepción del riesgo al que el banco podrá estar expuesto con relación a los créditos otorgados a un cliente. La calificación estará influenciada por :

- a) La situación financiera de la empresa
- b) La administración de la misma

- c) Factores económicos, políticos y regulatorios de la industria y del mercado en el que se desenvuelva, incluyendo la estabilidad de la compañía, la posición competitiva de ésta y su desempeño operativo

2.10.1 RANGOS DE CALIFICACIÓN

La calificación que se asigna al riesgo del crédito es requerida por la Comisión Nacional Bancaria, que de acuerdo a ciertos parámetros y lineamientos asigna una literal de la "A" a la "E" siendo la primera la de menor riesgo y la última la de mayor riesgo, esto implica que de acuerdo a la calificación obtenida para el crédito otorgado, el banco acreditante deberá crear las reservas correspondientes derivadas en proporción del riesgo.

2.10.2 PERIODICIDAD

El proceso de calificación de la cartera crediticia será cada trimestre para lo cual en el formato correspondiente, el ejecutivo de cuenta asignado deberá firmar el documento probatorio correspondiente.

2.11 ESTRATEGIA DE CUENTA

Se detallará la relación que ha tenido el sujeto de crédito con el Banco, incluyendo aspectos tales como antigüedad del cliente con el Banco, qué servicios se le han otorgado, experiencia crediticia, manejo de sus cuentas etc.

2.11.1 RENTABILIDAD DE LA CUENTA

Se estipulará cuál es la rentabilidad esperada tanto del crédito sujeto de aprobación como del total de la relación, describiendo la estrategia de mercadeo que el Banco tiene respecto a este cliente

2.12 CONCLUSIÓN

La finalidad de esta sección será ampliar las fortalezas o debilidades del cliente, con base en los factores cualitativos y cuantitativos que tengan mayor impacto en las operaciones del cliente, para lo cual se tomarán en cuenta los estados financieros del año en curso y comparándolos contra los del año anterior.

2.13 RESUMEN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES

Deberá contener todas aquellas condiciones necesarias para otorgar el financiamiento y para que el Banco conserve el mismo nivel de riesgo que se observa al realizar el análisis de la empresa.

Deberá negociarse previamente con el cliente para obviar tiempo y nuevas presentaciones al Nivel Facultado.

Es responsabilidad del Ejecutivo de Cuenta verificar que las condiciones se incluyan en la documentación que ampare el crédito, así como vigilar que se cumplan las condiciones de hacer y no hacer que contengan los créditos contractuales.

En caso de incumplimiento el Ejecutivo deberá determinar si amerita una dispensa temporal o permanente al contrato.

2.14 ANEXOS.

Estos son básicamente los Edos. Financieros y los resultados de la aplicación de las razones financieras.

2.15 DOCUMENTACIÓN DE CREDITO

La documentación de crédito está integrada por una serie de documentos que acreditan :

- La información obtenida de nuestro cliente
- Los valores y propiedad de los bienes otorgados en garantía
- El otorgamiento de crédito, sus términos y condiciones.

La documentación de crédito incluye :

- a) Títulos de crédito, tales como pagarés, letras de cambio, cartas de crédito etc.
- b) Contratos de crédito o de modificación
- c) Documentos legales del acreditado tales como escrituras constitutivas, actas de asamblea y poderes
- d) Documentos de investigación como lo son certificados de libertad de gravamen, información comercial, verificación de propiedades etc.
- e) Dictámenes técnicos como jurídicos, agropecuarios, Inmobiliarios, etc.

2.16 GARANTÍAS

Las garantías son una fuente secundaria de pago, es decir, aseguran al Banco que el crédito y sus accesorios pueden ser pagados cuando el acreditado no lo hace de su operación normal o flujo de efectivo.

2.16.1 TIPOS DE GARANTÍAS

- Reales ; Cuando se afectan determinados bienes del patrimonio del acreditado o de un tercero considerando principalmente las prendarias e hipotecarias
- Personales ; Cuando responde por el pago del crédito el patrimonio genérico de una persona física o moral distinta al acreditado, siendo las principales en este rubro la de Fianza y Aval
- Otros ; Son instrumentos que representan un apoyo adicional en la estructuración de los créditos y los cuales por sus características no se puedan considerar dentro de garantías reales o personales, siendo las principales las Cartas de Crédito, Seguros, Garantías de Instituciones de Desarrollo Promotoras de Fondos tales como el FIRA, NAFIN etc.

2.17 INSTANCIAS DE APROBACIÓN DE CRÉDITO

Las instancias de aprobación pueden variar de una Institución de Crédito a otra, sin embargo en forma enunciativa se señalan las siguientes características.

Las instancias de aprobación de crédito están representadas por una persona o grupo de personas, también llamados niveles facultados, con atribuciones para la autorización o rechazo de las solicitudes de crédito.

Existe un organismo supremo que delega a su vez a diferentes niveles las facultades necesarias para autorizar o rechazar las solicitudes de crédito.

Las facultades de aprobación estarán definidas por el monto máximo de aprobación, calificación de riesgo y el tipo de operación.

Las facultades asignadas a los diferentes niveles de aprobación, pueden ser utilizadas en su totalidad para autorizar créditos.

Igualmente y por que así lo contempla la ley, no se podrán otorgar créditos a los funcionarios o empleados de la institución, salvo que correspondan a prestaciones de carácter laboral, a los comisarios o suplentes, a los auditores externos de la Institución, los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas antes señaladas salvo a aquellos productos como Tarjeta de crédito y otros por el estilo.

2.18 POLÍTICAS DE PRECIOS

Las políticas de precios son los criterios para la aplicación de tasas de interés y comisiones (tarifas) sobre las operaciones de crédito o productos que ofrece el Banco a su clientela.

El interés representa el ingreso o rendimiento que se logra de cualquier inversión, o la compensación en dinero o en cualquier valor que recibe el acreedor en forma accesoria al cumplimiento de una obligación por parte del acreditado.

La comisión es el beneficio económico que el acreedor (el banco) recibe como contraprestación de un servicio.

Las comisiones relativas al crédito pueden ser, entre otros conceptos, por apertura, pago anticipado, compromiso, manejo, estructura, etc.

2.18.1 PROPÓSITO

Las tasas de interés y las comisiones que aplica el Banco a las operaciones de crédito y a los productos y servicios que ofrece, deben :

- Cubrir el costo de fondos y el riesgo del crédito
- Contribuir a cubrir los gastos operativos, incluyendo provisiones y el costo de capital.
- Ser congruentes con el mercado.

2.19 ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO

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

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

Dada la importancia que reviste el proceso, la administración del crédito forma parte integral de los elementos a ser evaluados durante las revisiones que en forma posterior se realicen.

2.19.1 NORMAS GENERALES

Los Ejecutivos de Cuenta serán responsables de la administración de crédito de su cartera asignada, esto es, la vigilancia de que el crédito se otorgue en apego a las condiciones aprobadas (monto, destino, plazo, tasa, garantías, contratos, etc.) y que el pago se efectúe en los montos y tiempos previamente pactados, así mismo se deberán mantener expedientes de crédito completos y en buen orden.

2.19.2 EXPEDIENTE DE CRÉDITO

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

2.19.2.1 PARTES QUE LO INTEGRAN

Para llevar un mejor control del contenido de un expediente de crédito se requieren las siguientes secciones :

- **Análisis y Evaluación de Crédito.-** El análisis y evaluación del acreditado se elaborará por lo menos una vez al año y deberá contener todo lo comentado en el segmento 2.5.1 y 2.5.2 de la presente obra.
- **Documentación Legal.-** En este apartado se deberá colocar toda la documentación relativa al acreditado tales como acta constitutiva, poderes, los créditos contractuales, copias de pagarés, certificados de gravamen, información relativa al avalista o garante entre otras.
- **Documentación de Administración y Seguimiento.-** En segmento estará conformado por las autorizaciones de líneas de crédito, los estados financieros, reportes de visitas, copia de la póliza de seguros, informes comerciales, etc.
- **Correspondencia Diversa.-** Aquí se deberá incluir la correspondencia en general.

2.20 CALIDAD DE LA CARTERA

Esta se define como el estado que guarda la cartera de crédito medida en los siguientes términos :

- Su calificación de riesgo de acuerdo al modelo de la Comisión Nacional Bancaria
- La adecuada estructura de crédito, y
- Una correcta administración de la misma

2.20.1 CONTROL Y SUPERVISIÓN

El control de la calidad de cartera del Banco se realiza a través del :

- Seguimiento diario que realiza el Ejecutivo de Cuenta
- Mediante el Proceso de Revisión de Crédito

2.20.2 REVISIÓN DE CRÉDITO

El propósito de la revisión de la cartera de crédito es :

- I. Monitorear la calidad de la cartera de crédito a fin de que las reservas sean adecuadas
- II. Revisar que las actividades crediticias del Banco se realicen, con apego y cumplimiento a las políticas y procedimientos establecidos.
- III. Proveer al Departamento de Medición de Riesgo de información actualizada del comportamiento de la cartera de crédito.

IV. Identificar con anticipación problemas potenciales que puedan afectar la calidad de la cartera, de tal forma que se puedan tomar medidas correctivas oportunamente.

V. Brindar a los titulares de área una herramienta adicional que les permita evaluar el comportamiento de su cartera y el desempeño de sus ejecutivos.

Lo anterior hace posible mantener una calidad de cartera satisfactoria.

2.21 CLASIFICACIÓN DE LOS FINANCIAMIENTOS BANCARIOS

Las necesidades de financiamiento de una empresa pueden estar dentro de dos categorías a decir :

- corto plazo : El financiamiento a corto plazo corresponde a las necesidades eventuales de capital de trabajo, derivadas del ciclo de operación o ciclo de conversión en efectivo de activos circulante de la empresa, pudiendo ser las necesidades transitorias de tesorería, ventas y cobranza y Producción e inventarios
- largo plazo : El financiamiento a largo plazo está relacionado con la inversión en activos fijos de la empresa, o necesidades permanentes de activos circulantes, tales como maquinaria y equipo, Unidad industrial y Capital de Trabajo permanente.

2.21.1 TIPOS DE CRÉDITOS

A continuación y a manera de complementar lo ya visto en el Capítulo 1 de este trabajo, se describirán en forma muy general los tipos de crédito proporcionados

por la banca y que son los más usuales en la actualidad, que sin embargo no se profundizarán en ellos con la finalidad de aplicar una dinámica atractiva para el lector.

2.21.2 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Son conocidos también como préstamos directos, y son aquellos financiamientos que se otorgan a personas físicas o morales de comprobada calidad crediticia, sin que exista una garantía específica y se establecen con la sola firma del acreditado, o con la concurrencia adicional de un aval que garantice la operación, y cuyo propósito central es la de satisfacer necesidades de efectivo ; es decir proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales de carácter transitorio.

2.21.3 APERTURA DE CRÉDITO

La apertura de crédito es un contrato por medio del cual el acreditante (banco) pone a disposición del acreditado (cliente) una suma determinada de dinero o asume obligaciones de pago a nombre de éste. Permite cubrir diversas necesidades crediticias de personas físicas o morales dedicadas a la producción de bienes, prestación de servicios o al comercio, dentro de términos y condiciones preestablecidos, destacando las siguientes modalidades :

- Proporcionar fondos al acreditado para la adquisición de bienes y servicios
- Contraer obligaciones por cuenta del acreditado, a través de aceptación, endoso o aval de Títulos de Crédito.

- Debe favorecer a personas físicas y morales de reconocida solvencia moral y económica, en base a su capacidad de pago real y en función de necesidades que no puedan ser cubiertas a través de créditos específicos.
- La apertura de crédito puede tener revolvencia o bien vencer en fecha determinada una vez que el acreditado haya dispuesto de la totalidad del monto del crédito.
- Las Aperturas de Crédito deben quedar documentadas mediante el contrato respectivo (privado o elevado a escritura pública si hay hipotecas), firmado por las partes que intervengan en él y ser inscrito en el Registro Público correspondiente (Comercio y/o Propiedad en el caso de existir garantías hipotecarias). Así mismo se deben obtener los pagarés de disposición de los fondos suscritos a favor de la Institución.

2.21.4 PRESTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO

El Préstamo de Habilitación o Avío es el instrumento específico y adecuado para financiar (en moneda nacional o extranjera) inventarios y gastos directos de explotación, fortaleciendo el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, agricultura y ganadería. Su propósito es el de satisfacer las necesidades de financiamiento que tenga la empresa para adquirir :

- Materias primas y materiales
- Semilla para siembra
- Ganado de engorda

- Pago de jornales
- Salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Existen cuatro tipos de crédito de avío que son :

- a) Agrícola : Su uso es para la adquisición e semillas para siembra, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, gastos de preoperación, empaque de productos, pago de salarios y jornales, compra de refacciones etc.
- b) Ganadero : Se utiliza para compra de ganado para engorda en corrales o pastoreo, compras de pastura, forrajes, alimentos concentrados, medicinas, pago de salarios, servicios veterinarios etc.
- c) Industrial : Mediante este crédito se adquieren materia primas y materiales, se realizan pagos de jornales, salarios y para gastos directos de explotación y operación necesarios para el fomento del negocio industrial.
- d) Empresas de Servicio : Ocasionalmente se otorgan este tipo de préstamos para empresas de servicios tales como hoteles o transportistas.

Usualmente se conceden a plazo no mayor de un año, fijándose pagos mensuales a partir de que la empresa empiece a generar recursos según proyecciones, con el fin de comprobar la generación y capacidad de pago, así como evitar concentrar amortizaciones en los últimos meses. En relación al respaldo de garantías, ésta debe ser la específica(semovientes, insumos agrícolas, etc.) y debe quedar constituida en favor de la institución en primer lugar de preferencia. De requerirse garantía adicionales se podrá reforzar el

riesgo y podrá constituirse hipoteca sobre activos fijos, pudiéndose documentar mediante escritura pública o privada.

En todos los casos en que existan garantías, las pólizas deben ser expedidas o endosadas a favor del Banco.

Aquí la proporción de cobertura de la garantía se busca de 1 a 1.5, esto es, que por cada peso que se presta, la garantía debe valer un peso cincuenta centavos

2.21.5 PRÉSTAMO REFACCIONARIO

El Préstamo Refaccionario consiste en un financiamiento (en moneda nacional o extranjera) a mediano y largo plazo destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos, para aumentar la producción agrícola, ganadera e industrial. El propósito de este financiamiento se otorga para la adquisición, reposición o sustitución de maquinaria, equipo y otros activos fijos de la empresa.

La utilización de este financiamiento, en función de las distintas ramas de la producción es como sigue :

- Agricultura : Para la adquisición de aperos, instrumentos y útiles de labranza, compra e instalación de maquinaria, apertura de tierras para cultivo, desmontes, construcción de obras materiales, así como para la perforación de pozos para riego.

- Ganadería : Adquisición de ganado, para pie de cría o lechero, compra de maquinaria y aperos, y en general para toda clase de inversiones fijas.
- Industria : Adquisición de maquinaria y equipo, obras de ampliación y construcción, modernizaciones y, en general, inversiones de carácter permanente en activos fijos.
- Servicios : Ocasionalmente se otorgan Préstamos Refaccionarios para empresas de servicios tales como hoteleros o transportistas.

Las garantías específicas de estos créditos deben quedar constituidas a favor del Banco en primer lugar de preferencia.

Estos créditos quedan garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles, así como con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos por la empresa.

Las garantías que se deben obtener en los préstamos refaccionarios deben quedar plenamente identificadas y mantener las siguientes relaciones de acuerdo a la tabla:

GIRO	Relación de la Garantía a Riesgo	Calificación Riesgo Equivalente *CNB
Agrícola y Ganadero	2 a 1	N.A.
Industria	1.3 a 1	A Y B
	1.5 a 1	Menor a B
Hotelería	1.5 a 1	A y B
	2.0 a 1	Menor a B

*CNB = COMISION NACIONAL BANCARIA

En relación a los seguros, es necesario contar con ello especialmente sobre los activos de las empresas solicitantes, cubriendo los riesgos de incendio, robo, explosión, etc. Se deberá recabar además el endoso de las pólizas a favor del Banco e incluyendo los bienes objeto de la garantía.

Este tipo de crédito se conceden a plazos máximos de entre 3 a 7 años, fijándose pagos mensuales, trimestrales de acuerdo con las proyecciones que el cliente haya presentado y que se hayan sensibilizado con base a las variables y la fuente de fondeo adecuadas.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

2.21.6 PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

La hipoteca es una garantía real, constituida sobre bienes, generalmente inmuebles, que no se entregan al acreedor, y que da derecho a éstos, en caso de incumplimientos de la obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes, en grado de preferencia establecido por la Ley.

Los préstamos Hipotecarios son financiamientos que pueden ser utilizados para :

- Promover la construcción de viviendas e inmuebles para otros usos (locales comerciales, oficinas, etc.) o
- Cubrir necesidades financieras de diversa índole.

En todos estos casos, invariablemente se tendrá garantía hipotecaria.

2.21.7 CARTAS DE CRÉDITO

Son también llamadas Créditos comerciales o Créditos Documentarios, son un medio de pago garantizado por un banco.

Las Cartas de Crédito tienen las siguientes características :

- Son emitidas por un banco (Banco emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante)
- El banco emisor se compromete, por cuenta del ordenante, a pagar o a aceptar y pagar letras de cambio por una cantidad determinada a un tercero (beneficiario)

- El pago al beneficiario se realiza a través de un banco corresponsal (notificador/confirmante), contra la entrega, en estricto cumplimiento de los términos y condiciones del Crédito Comercial, de documentos que amparen el embarque de una mercancía o la prestación de un servicio.
- El propósito de este tipo de crédito, es el de facilitar el comercio exterior e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que desean celebrar operaciones comerciales.

Existen tres tipos de Cartas de Crédito, y éstos son :

- a) De importación : Cubren importación de mercancías
- b) De exportación : Amparan exportaciones de mercancías
- c) Internos : Generalmente representan movilización de mercancías dentro de un mismo país y no se requiere presentación de documentos de transporte, bastando con la presentación de factura que muestre el recibo de la mercancía.

2.21.8 FACTORAJE

El factoraje financiero es la actividad en la que una empresa de factoraje adquiere, mediante contrato con sus clientes, las cuentas por cobrar vigentes a su favor, derivadas de la venta de bienes y/o la prestación de servicios.

El propósito de éste es el de fortalecer el capital de trabajo del cedente, mediante la conversión de sus ventas a crédito en liquidez inmediata, tanto nacionales como extranjeras.

■ AFORO

Se refiere al porcentaje o proporción con que la empresa de factoraje compra las cuentas por cobrar de los clientes del aforado con lo cual éste último adquiere liquidez inmediata.

Deberá cumplir con los aforos establecidos, dependiendo de :

- a) La calidad de riesgo de la empresa aceptante y
- b) La cartera descontada
- c) Los aforos para este tipo de operaciones son del 80% del valor de las cuentas por cobrar. En clientes con calificación de riesgo equivalente CNB de A y B, los aforos podrán ser hasta del 100%.

Los sujetos de crédito para este tipo de financiamiento deben ser personas físicas y morales con actividades industriales, comerciales y de servicios que :

- Operen con productos competitivos
- Tengan presencia en el mercado
- Cuenten con referencias comerciales satisfactorias
- Tengan dos años en operación como mínimo
- Cuenten con una sana estructura financiera

- Tengan una administración experimentada

En relación a las garantías estas son las propias para este tipo de financiamiento que consisten en la prenda de los derechos de crédito derivados de las cuentas por cobrar. Se pueden contar con garantías adicionales, ya sean personales (avales, fianzas) y reales (hipotecas).

2.21.9 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Esta figura es un acuerdo entre arrendador (el banco) y arrendatario (el cliente) por virtud del cual :

- El arrendador se obliga a adquirir determinados bienes para conceder su uso o goce temporal a un plazo forzoso a una persona física o moral (llamada arrendatario)
- El arrendatario se obliga a pagar una cantidad que cubra el valor de adquisición de los bienes contratados, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato una de las opciones terminales establecidas en el mismos que son las siguientes :
 - a) Ejercer la opción de compra pactada
 - b) Prorrogar el contrato
 - c) Vender el bien a un tercero

2.21.9.1 ARRENDAMIENTO PURO

Es un acuerdo entre arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador se obliga a conceder al arrendatario el uso o goce de un bien por un período determinado, a cambio del pago de una renta por dicho servicio.

Al término del plazo estipulado, el arrendatario puede ejercer una opción de compra sobre el bien arrendado a valor de mercado, o devolverlo al arrendador.

2.21.9.2 ACTIVOS ARRENDABLES

El arrendamiento se direcciona preferentemente a los siguientes activos fijos :

■ Equipo de Transporte

a) Flota de automóviles

b) Camiones

c) Tracto camiones, etc.

■ Equipo industrial

I. inyectores de plástico

II. Rotativas

III. Empacadoras

IV. Telares etc.

■ Inmuebles

a) Oficinas y

b) Locales comerciales

2.21.9.3 SUJETOS DE CRÉDITO

Son sujetos de crédito las personas físicas y morales dedicadas a actividades industriales, comerciales y de servicio.

También se consideran sujetas de crédito las personas físicas para la adquisición de vehículos y equipos diversos (cómputo, equipo médico, etc.).

La vigencia y plazos estarán de acuerdo a la vida útil y productividad del bien adquirido.

Para todos los créditos anteriormente señalados las Tasas, comisiones y plazos serán las contempladas en forma contractual, basándose éstas a su vez en las necesidades del cliente, la ciclicidad de su producción y venta y a la vigencia de la vida útil del bien adquirido.

Cabe señalar que para este tipo de créditos, el riesgo se reduce para el banco, en virtud de que el bien adquirido y objeto del crédito se factura a nombre del arrendador, es decir, del banco, mientras que para otros tipos de crédito como el Refaccionario los bienes se facturan a nombre del cliente. De ésta manera en un momento dado su recuperación del bien es más ágil en caso de una demanda por morosidad por parte del cliente.

Por la naturaleza de la presente obra, no se consideran los llamados créditos masivos, tales como los Préstamos Hipotecarios, para automóvil ni de tarjetas de crédito.

2.21.10 FONDOS DE FOMENTO

Para complementar el presente trabajo, se hablará ahora y a muy grandes rasgos sobre los diferentes fondos de fomento existentes en la actualidad.

El Gobierno Federal, con el propósito de incrementar y estimular a las actividades de carácter prioritario para el crecimiento económico del país, ha instituido diversos fideicomisos operados por la Banca de Desarrollo y Banco de México, a través de los cuales canaliza financiamiento a tasas de interés preferencial para el acreditado, descontando la cartera de crédito a las instituciones de Banca Múltiple.

Actualmente las instituciones de crédito usan los recursos de los siguientes fideicomisos a decir :

Dentro de las pertenecientes a Banco de México

- FIRA : Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, y cuyo propósito es incrementar la participación de la Banca en el crédito a los sectores agropecuario, forestal y pesquero, y a la industrialización y comercialización de sus productos.

Este Fideicomiso fue creado para estimular la exportación de bienes agropecuarios, forestales y pesqueros, generar empleos en el sector rural y elevar la productividad de las empresas financiadas.

- FOVI : Programa Financiero de Vivienda ; El propósito de este fondo es el adquirir o construir viviendas individuales o en conjuntos habitacionales ; adquirir o urbanizar terrenos destinados a proyectos de vivienda en general.

- FIDEC : Fondo para el Desarrollo Comercial ; Su propósito es el de fomentar la modernización y competitividad del comercio, sobre todo de aquél cuya actividad sea la venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado ; facilitar a los productores la adquisición de insumos y la mejor comercialización de sus productos.

Dentro de las pertenecientes a la Banca de Desarrollo :

- FONATUR : Fondo Nacional de Fomento al Turismo : la misión de este fondo es el de contribuir al crecimiento y fortalecimiento de la actividad turística del país, así como el de desarrollar y consolidar centros turísticos competitivos, que cumplan con la finalidad de ser promotores del desarrollo regional y que motiven e impulsen la inversión privada

- FIFOMIN : Fideicomiso de Fomento Minero ; El propósito fundamental de este fideicomiso es el de mejorar, ampliar, y desarrollar técnicas de exploración,

explotación, beneficio, industrialización y comercialización de todo tipo de minerales ; con excepción del petróleo, carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos, y de minerales radioactivos.

Dentro de las proporcionadas por Banco Nacional de Comercio Exterior :

- Los apoyo para Ventas de exportación
- Ventas de Exportadores indirectos
- Impuestos temporales en Cuentas Aduaneras
- Proyectos de Ahorro y/o Cogeneración de Energía entre otros

Son programas financieros que atienden los requerimientos de las empresas de los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico y agropecuarios, cuyo objetivo es apoyar a los productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros, los cuales exporten directa o indirectamente o, en su caso, sean exportadores potenciales.

Los créditos se otorgan en dólares americanos y/o moneda nacional, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, todo con base en las características de cada sector y actividad productiva.

Hasta aquí comprende a muy grandes rasgos las normas y políticas que aplican las instituciones de crédito para proporcionar recursos monetarios a las

personas físicas y morales en apoyo a las diversas actividades productivas que realizan.

Como podrá haber observado el lector, aún cuando se pretende hacer mas digeribles la leyes a vista de terceras personas, estas no dejan de ser áridas para el entendimiento del común de la gente ; sin embargo se hizo un esfuerzo por traerlas al vocabulario sencillo y común ; no obstante lo anterior, son finalmente las leyes que nos rigen y como tales hay que observarlas y acatarlas.

Igualmente que lo anterior, en el manual de crédito se trató de que el lector conozca y entienda, en forma ágil y amena, el análisis de las normas y procedimientos que aplican las instituciones financieras para el otorgamiento de los créditos conformadas de acuerdo a las leyes que lo rigen.

Empero si las leyes e información hasta este momento enunciadas no se visualiza ya aplicadas en la realidad, la presente obra se vería truncada o incompleta ; por tal motivo, a continuación pasaremos a ventilar un caso práctico que en definitiva cerrará la intención y el motivo de la presente obra.

CAPÍTULO 3 CASO PRÁCTICO

Con el objeto de concluir y cerrar la presente obra, se presenta un caso práctico en el cual se aplican precisamente algunos de los conceptos comentados en el capítulo 2 ; cabe señalar que precisamente por el caso que nos ocupa, algunos de los elementos descritos con anterioridad no aplican al presente, así mismo se hace la aclaración que las cifras que se manejan son en miles de pesos.

3.1 ANTECEDENTES

El caso el cual se va a presentar es el de una empresa representada por el Sr. Antonio y Ricardo Vélez de 35 y 33 años de edad respectivamente, son originarios de la Cd. de Guamuchil, Sin. Ingenieros Químicos de profesión, son los principales accionistas de la empresa e integrantes del grupo Vélez López.

Ellos son hijos del Sr. Ricardo Vélez Capilla, persona de reconocida solvencia moral y económica, destacándose como empresario en la plaza de Zamora por su visión para los negocios. El Sr. Vélez Capilla es el principal accionista de la empresa Michoacana de Alimentos, S.A. de C.V. y de otras más, dedicadas a la elaboración, distribución, comercialización y desarrollo de alimentos destacando la harinera y la aceitera.

A fines de 1994, luego de varios años de investigación, con capital social inicial de \$ 100,0, fundaron la empresa **MICHOACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.**, con la idea de comercializar a través de ella, productos derivados de sus empresas aceitera y harinera. Hoy esta compañía tiene sus propios productos y ha crecido notablemente, incrementando el capital social hasta los \$ 6'100,0 y activos totales por \$ 18'871,0.

Hasta aquí los antecedentes, posteriormente nos abocaremos a visualizar el contenido e información del caso tal y como aparece ante la óptica de los funcionarios bancarios y niveles facultados para la autorización o rechazo del crédito.

Cabe señalar que el caso en cuestión es el de un caso real que fue efectivamente autorizado, sin embargo y por obvias razones se cambiaron los nombres de las personas, la verdadera ubicación física, algunas cifras que no tienen que ver con los montos de la información financiera y se cambiaron los nombres de algunas de las compañías que forman parte del grupo y que enseguida se señalan, todo esto con la finalidad de no lesionar los intereses de la empresa.

Pero antes de pasar a esto, me permito comentar acerca de la aplicación de la metodología con la que se desarrollará el caso en cuestión.

3.2 METODOLOGÍA EN EL DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

Para la presentación del caso práctico se tomará como base obviamente algunos de los requerimientos mínimos que se señalaron en el capítulo 2 y que constará, siendo acordes con el manual de crédito, en dos partes primordiales, mismas que se complementan entre sí.

Obviamente, se tratará de ir guiando y explicando al lector el porqué y la razón de ser de todos y cada uno de los elementos que veremos posteriormente en cada apartado.

3.2.1 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO

En este apartado se ventilarán y desarrollarán los siguientes conceptos :

- Carátula
- Los formatos proforma de estados financieros que incluyen :
 - a) Balances generales de dos periodos
 - b) Estado de resultados de esos mismos periodos
 - c) Estado de Cambio en la Posición Financiera
 - d) Resultados de razones aplicando el Análisis Financiero
- Resumen de Términos y Condiciones
- Organigrama de la Empresa

3.2.1.1 CARÁTULA

Este es un formato que se utiliza para ver en forma muy concreta y ordenada el tipo de solicitud de crédito que está gestionando el cliente a través del ejecutivo de cuenta que lo atiende, señalando entre otras cosas el monto del crédito, el propósito o destino del mismo, el plazo, la forma de disposición, los garantes, los principales índices financieros obtenidos con la información contable que proporciona el cliente y los funcionarios que participan en el apoyo, visto bueno y autorización del mismo.

El formato o carátula que se presenta a continuación puede variar de una institución de crédito a otra.

INSITUTUCION FINANCIERA QUE OTORGA EL CREDITO

CARATULA SE SOLICITUD DE CREDITO

CIFRAS EN MILES DE PESOS

FECHA	EJECUTIVO QUE PROPONE	EMPRESA	ACTIVIDAD
25 DE MAYO DEL 2000	LIC. RAMON VELAZQUEZ QUIROZ	MICHOACANA DE ALIMENTOS, S. A. DE C. V.	ELABORACION DE ACEITES Y HARINAS
CONCEPTO	AUTORIZACION		TOYALES
	ANTERIOR	SOLICITADA	
TIPO:	APERTURA DE CREDITO	APERTURA DE CREDITO	
MONTO:	1,500	2,500	4,000
RIESGO ACTUAL:	500	0	500
TOTAL DE RIESGOS	500		4,500

CALIFICACION C.N.B.
B

RESUMEN DE TERMINOS Y CONDICIONES

PROPOSITO:	APOYO A CAPITAL DE TRABAJO PARA ADQUIRIR MATERIA PRIMA
PLAZO:	UN AÑO A PARTIR DE LA FECHA DE CONTRATACION
MONEDA:	DOLARES O SU EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL
FORMA DE DISPOSICION:	REVOLVENTE POR SUSCRIPCION DE PAGARES A PLAZO MAXIMO DE 90 DIAS
PAGO DE CAPITAL:	AL VENCIMIENTO DE CADA PAGARE
GARANTES:	SRES. RICARDO Y ANTONIO VELEZ LOPEZ

PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

CONCEPTO / AÑO	1998	1999
INCR. NOMINAL VENTAS	31.2%	62.9%
TASA DE INFLACION	18.61%	13.48%
CRECIMIENTO EN VENTAS	10.6%	43.5%
MARGEN OPERATIVO	N.D	3.94%
GEN. BRUTAVENTAS	(2.3%)	2.8%
GEN. BRUTACAP. CONT.	(24.7%)	33.1%
GEN. BRUTAATIVO TOTAL	(4.2%)	7.0%
COBERTURA DE DEUDA	-85.77%	24.11%
CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO	-348.80%	-9.08%
CAPACIDAD DE LIQUIDEZ	-305.98%	8.88%
VENTAS/ACTIVO TOTAL	1.87	2.46
ACTIVO TOTAL/CAP. CONT.	5.82	4.73
INDICE DE LIQUIDEZ	0.95	0.98
PRUEBA DEL ACIDO	0.64	0.66
DIAS PROVEEDORES	104	66
CICLO OPERATIVO	39	38

AUTORIZACION

ORIGINA	APOYA	VISTO BIENO	AUTORIZA
LIC. RAMON VELAZQUEZ QUIROZ	COORDINADOR DE EJECUTIVOS	TITULAR DE COORDINADORES	DIRECTOR DE TITULARES

Como podrá observar el lector, es un formato muy sencillo que sin embargo, arroja en forma inmediata la información básica y más importante de la solicitud del crédito.

Aquí se visualiza de primera mano la información analítica de las principales razones financieras, con la cual los funcionarios bancarios se dan una idea de como se encuentra la empresa entre otras cosas, las ventas reales, crecimiento de éstas, la cobertura de deuda, la liquidez que tiene la empresa etc.

3.2.1.2 INFORMACIÓN FINANCIÉRA

- La información Financiera que aquí se va a presentar y para efectos prácticos como ya se dijo al principio de esta capítulo, los montos serán en miles de pesos ; volviendo al tema, lo información financiera incluye :

Balances generales de por lo menos dos ejercicios :

Estos son indispensables en la elaboración del análisis y evaluación que realizan las instituciones de crédito, para que dentro de otras cosas, visualicen los saldos al cierre de cada ejercicio de sus activos, pasivos y del capital contable.

Los activos son los derechos y posesiones que tiene la empresa, mismo que a su vez están divididos en circulante, fijo y otros ; “ El activo circulante se define como el efectivo y demás activos que podrían realizarse en efectivo o que se van a vender o a consumir dentro de un año o dentro de un ciclo de operación del negocio, el que sea mayor” (PYLE, WHITE y LARSON , 1987 :118). las cuentas de activo circulante están conformados generalmente por la cuentas de efectivo, clientes, inventarios, documentos por cobrar, otras cuentas por cobrar y pagos anticipados entre otros.

“El activo fijo, en ocasiones denominados “planta y equipo”, lo constituyen los activos de naturaleza tangible con una vida relativamente larga, destinados a ser utilizados en la producción o en la venta de otros activos o servicios ; incluyen por ejemplo Terrenos, Edificios, Maquinaria y Equipo, Mobiliario y Equipo de Oficina, Equipo de Transporte y todos aquellos activos que son adquiridos por la empresa con carácter permanente para el desarrollo normal de sus actividades”.
Ibid.,119.

Otros activos serían aquellas cuentas o conceptos que están señalados como circulantes o fijos.

Por lo que se refiere al Pasivo, que son las obligaciones que tiene la empresa para con terceros, éste está dividido en pasivo circulante y a largo plazo. El pasivo circulante se refiere a las obligaciones que tiene que solventar la empresa para con terceros en el corto plazo, es decir, a un plazo máximo de un año, entre las principales cuentas de este rubro tenemos a los bancos a corto plazo, proveedores, impuestos por pagar, documentos por pagar, otras cuentas por pagar entre otras.

“El pasivo a largo plazo”, son pasivos que no vencen y que no vencen y que no van a ser pagados hasta dentro de un período comparativamente largo,

generalmente a más de una año” Ibid.,120, siendo las principales : bancos a largo plazo, emisión de deuda a largo plazo, impuestos diferidos entre otras.

Finalmente el capital contable, que es en sí el patrimonio de la empresa, está constituido principalmente por las cuentas de capital social mayoritario y minoritario, reservas, utilidades retenidas y utilidades del ejercicio, donde por cierto ésta última cuenta es la única que forma parte tanto del estado de resultados como del balance general.

Para efectos de continuar con nuestro caso práctico, se agregarán a la presente obra, los balances generales de los ejercicios de 1998 y 1999 de la empresa Michoacán de Alimentos, S.A. de C.V.

MICHOCANA DE ALIMENTOS, S.A. DE.C.V.
BALANCE GENERAL
POR EL EJERCICIO DE 1998.-

CONCEPTOS	BALANCE AL	
	31-Dic-98	
CAJA		0
CLIENTES	6,203	
INVENTARIO	3,882	
PAGOS ANTICIPADOS	1,545	
OTRAS C x C	274	
ACTIVO CIRCULANTE	11,904	
ACTIVO FIJO	2,560	
CARGOS DIFERIDOS	727	
INTANGIBLES		
OTROS ACTIVOS		
OTROS ACTIVOS	3,287	
TOTAL ACTIVO	15,191	
BANCOS CORTO PLAZO	752	
PROVEEDORES	6,256	
GASTOS ACUMULADOS		
ISR Y P T U POR PAGAR	379	
C x P A FILIALES		
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	5,192	
FILIALES ACREEDORAS L/P		
PASIVO CIRCULANTE	12,579	
BANCOS LARGO PLAZO		
ISR Y P T U DIFERIDO		
PARTICIPACIÓN MINORITARIA		
RESERVAS PRIM ANTI/CONTING		
EMISION DE DEUDA		
PASIVO LARGO PLAZO	0	
TOTAL PASIVO	12,579	
CAPITAL SOCIAL MAYORITARIO	4,015	
CAPITAL SOCIAL MINORITARIO		
RESERVAS	5	
SUPERAVIT Y REVALUACION		
UTILIDADES RETENIDAS	(493)	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(909)	
PRIMA SUSCRIPCION ACCIONES	(6)	
CAPITAL CONTABLE	2,612	
TOTAL PASIVO +CAPITAL	15,191	

MICHOCANA DE ALIMENTOS, S.A. DE.C.V.
BALANCE GENERAL
POR EL EJERCICIO DE 1999.-

CONCEPTOS	BALANCE AL	
	31-Dic-99	
CAJA		78
CLIENTES	7,626	
INVENTARIO	4,642	
PAGOS ANTICIPADOS	2,092	
OTRAS C x C	93	
ACTIVO CIRCULANTE	14,531	
ACTIVO FIJO	3,185	
CARGOS DIFERIDOS	1,155	
INTANGIBLES		
OTROS ACTIVOS		
OTROS ACTIVOS	4,340	
TOTAL ACTIVO	18,871	
BANCOS CORTO PLAZO	5,476	
PROVEEDORES	6,870	
GASTOS ACUMULADOS		
ISR Y P T U POR PAGAR	785	
C x P A FILIALES		
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,748	
FILIALES ACREEDORAS L/P		
PASIVO CIRCULANTE	14,879	
BANCOS LARGO PLAZO		
ISR Y P T U DIFERIDO		
PARTICIPACIÓN MINORITARIA		
RESERVAS PRIM ANTI/CONTING		
EMISION DE DEUDA		
PASIVO LARGO PLAZO	0	
TOTAL PASIVO	14,879	
CAPITAL SOCIAL MAYORITARIO	6,100	
CAPITAL SOCIAL MINORITARIO		
RESERVAS	5	
SUPERAVIT Y REVALUACION		
UTILIDADES RETENIDAS	(2,486)	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	373	
PRIMA SUSCRIPCION ACCIONES		
CAPITAL CONTABLE	3,992	
TOTAL PASIVO +CAPITAL	18,871	

Como podrá observar el lector, en los estados financieros se lleva un orden y una clasificación tal y como se comentó en líneas anteriores en donde se

señalan el concepto y los montos por cada una de las cuentas que componen el balance general

Estado de resultados.-

El estado de resultados y al igual que el balance general forman parte crucial de la evaluación y análisis del crédito. " El estado de resultados de una compañía es probablemente más importante que su balance general, puesto que revela si el negocio alcanzó o no su principal objetivo : la obtención de utilidades netas o ganancias. Se obtiene una utilidad neta cuando los ingresos son mayores que los gastos ; se incurrirá en una pérdida neta cuando los gastos sean mayores a los ingresos. Un estado de resultados se podrá elaborar enumerando los diferentes ingresos obtenidos durante el período , los gastos incurridos para generar esos ingresos y, mediante la resta de los gastos a los ingresos, se podrá determinar si se obtuvo una utilidad o pérdida neta".Ibid.,27.

Así mismo y para dar soporte a nuestro caso práctico, a continuación se anexan los estados de resultados de la compañía en cuestión.

MICHOCANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS

POR EL EJERCICIO

DE 1998

CONCEPTOS	RESULTADOS AL
	31-Dic-98
VENTAS NETAS	28,462
COSTO DE VENTAS	21,750
UTILIDAD BRUTA	6,712
DEPRECIACION	338
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,572
GASTOS DE VENTA	4,556
GASTOS DE OPERACION	6,466
UTILIDAD DE OPERACION	246
EFFECTO MONETARIO (UTIL)	
OTROS GASTOS (INGRESOS)	(17)
EFFECTO CAMBIARIO (UTIL)	(74)
PRODUCTOS FINANCIEROS	(12)
GASTOS FINANCIEROS	1,258
UT. ANTES DE IMPUESTOS	(909)
I.S.R. Y P.T.U. CAUSADO Y DIF	
UTIL. PART. MINORITARIA	
UTILIDAD NETA	

MICHOCANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS

POR EL EJERCICIO

1999

CONCEPTOS	RESULTADOS AL
	31-Dic-99
VENTAS NETAS	46,362
COSTO DE VENTAS	37,278
UTILIDAD BRUTA	9,084
DEPRECIACION	762
GASTOS DE ADMINISTRACION	2,647
GASTOS DE VENTA	3,847
GASTOS DE OPERACION	7,256
UTILIDAD DE OPERACION	1,828
EFFECTO MONETARIO (UTIL)	
OTROS GASTOS (INGRESOS)	302
EFFECTO CAMBIARIO (UTIL)	
PRODUCTOS FINANCIEROS	(584)
GASTOS FINANCIEROS	1,737
UT. ANTES DE IMPUESTOS	373
I.S.R. Y P.T.U. CAUSADO Y DIF	
UTIL. PART. MINORITARIA	
UTILIDAD NETA	373

Aqui, como se coment3 anteriormente, se muestra finalmente la utilidad o p3rdida del ejercicio de la empresa ; en este caso la empresa tuvo una p3rdida en 1998 por 909 mil pesos ; sin embargo para el siguiente periodo reverti3 esta situaci3n obteniendo 373 mil pesos de utilidad neta.

Estado de Cambio en la Posición Financiera

"Si se desea obtener mejor conocimiento de las transacciones financieras que tuvieron lugar durante el periodo dentro de la empresa, se requiere de mayor información. Este tipo de información es proporcionada por el Estado de cambios en la posición financiera, el cual, como lo implica su título, resume los cambios que han tenido lugar en la posición financiera del negocio, durante el periodo, mostrando a su vez de dónde obtuvo fondos el negocio y como los utilizó". Ibid.,711

Aplicando lo anterior y de acuerdo a la información financiera tenemos los siguientes resultados de la empresa.

MICHOCANA DE ALIMENTOS, S.A. DE.C.V.
ESTADO DE CAMBIO EN LA SITUACION FINANCIERA
POR EL PERIODO DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 AL 31 DE DICEIMBRE DE 1999

OPERACIÓN.-

Utilidad del ejercicio	\$373	
Más: Depreciación, Amortización y Reservas	<u>\$947</u>	
UTILIDADES GENERADAS EN EL EJERCICIO		<u>\$1,320</u>

CAPITAL DE TRABAJO.-

Cientes y Documentos por cobrar	(\$1,608)	
Inventarios	<u>(\$760)</u>	
Pagos anticipados	<u>(\$547)</u>	
Proveedores	<u>\$614</u>	
Impuestos por pagar	<u>\$406</u>	
Recursos Generados o Usados en la Operación		<u>(\$1,895)</u>
SUPERAVIT O DEFICIT		<u>(\$575)</u>

INVERSION.-

Activo Fijo (Aportaciones de Capital)	\$2,085	
**Bancos Corto Plazo (Partida reclasificada)	<u>\$4,724</u>	
Otros	<u>(\$3,444)</u>	
Recursos Generados o Usados en Inversión		<u>\$3,365</u>
SUPERAVIT O DEFICIT		<u>\$2,790</u>

FINANCIAMIENTO.-

Otras Deducciones	\$1,078	
Cargos Diferidos	<u>\$428</u>	
Adquisición de activos fijos	<u>\$1,387</u>	
Otras cuentas por pagar	<u>(\$181)</u>	
Recursos Generados o Usados en Financiamiento		<u>\$2,712</u>
SUPERAVIT O DEFICIT		<u>\$78</u>

Más: Saldo en Efectivo al inicio del Ejercicio \$0

SALDO EN EFECTIVO AL 31 DE DIC. DE 1999 \$78

Con este ejercicio, el banco está en condiciones de saber de donde se obtuvieron los fondos para adquirir el nuevo equipo, en que se aplicaron los fondos provenientes de la emisión de obligaciones o aportaciones de capital, etc.

Resultados de razones aplicando el Análisis Financiero.-

Con la información de los Balances y estados de resultados, tenemos ya los ingredientes necesarios para que a través del análisis financiero obtengamos aquellos índices o resultados que nos permitan conocer la estructura, solidez y capacidad de desarrollo de la empresa.

Pero ¿ qué es el análisis financiero ? ; bueno, pues es la distinción, separación y comparación de los conceptos y cifras de los Estados Financieros para informar a la Gerencia a al banco en este caso sobre la redituabilidad, liquidez y solvencia financiera de la empresa.

El análisis de los estados financieros comprende un estudio de sus relaciones y sus tendencias para determinar si la situación financiera y los resultados de operación, así como la evolución económica de la empresa, son satisfactorios o no.

Así mismo tiene por objeto determinar la situación en un momento determinado, con el fin de descubrir los síntomas más comunes de que adolecen las empresas, como por ejemplo :

- Insuficiencia de las utilidades
- Inversiones excesivas en cuentas por cobrar
- Inversiones excesivas en los inventarios

- Inversiones excesivas en activos fijos
- Insuficiencia de capital

Sin llegar a ahondar aún más en este tema, me permito enunciar al lector, que existen varios métodos que se utilizan para llevar a cabo el análisis financiero siendo entre otros, los métodos verticales y horizontales ; y dentro de éstos se realizan los procedimientos como el deductivo, el histórico, promedios internos, porcentajes integrales, aumentos y disminuciones y el de tendencias.

Para efectos del presente estudio, se anexan ahora algunas de las razones o índices financieros que se obtuvieron con la información contable que proporcionó la empresa utilizando alguno de los procedimientos señalados anteriormente.

MICHOACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.

**RELACION DE RAZONES FINANCIERAS
POR LOS EJERCICIOS DE 1998 Y 1999**

RAZON	FORMULA	RESULTADO	
		1998	1999
LIQUIDEZ	Activo Circulante / Pasivo a Corto Plazo	0.95	0.98
MARGEN DE SEGURIDAD	Capital de Trabajo / Pasivo a Corto Plazo	(0.05)	(0.02)
PRUEBA DEL ACIDO	(Activos. Circ. - Inventarios) / Pasivo a C. P.	0.64	0.66
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Circulante - Pasivo Circulante	(675.00)	(348.00)
ROTACION DE INVENTARIOS	Costo de Ventas / Prom. de Invs. a precio de costo	5.60	8.03
DIAS PROM. DE COBRO	Cuentas por Cobrar / (Ventas Anuales) / 360	64.00	45.00
ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	Ventas / Activos Fijos Netos	11.12	14.56
ROTACION DE ACTIVOS TOTS.	Ventas / Activos Totales	1.87	2.46
RAZON DE ENDEUDAMTO.	Deuda Total / Activos Totales	0.83	1.02
RAZON DEUDAS A CAPITAL	Pasivo Total / Capital Contable	4.82	3.73
MARGEN DE UT. NETA.	Utilidad Neta / Ventas Netas	(0.03)	0.01
UTIL NTA A ACTIVOS/TOTS.	Utilidad Neta / Activos Totales	(0.06)	0.02
UTIL NTA A CAPITAL	Utilidad Neta / Capital Contable	(0.35)	0.09

Con esta información, la institución de crédito ya tiene más elementos de decisión para en un momento dado autorizar o declinar la solicitud de crédito del cliente.

Sin embargo, y para efectos de que el lector conozca y entienda a muy grandes rasgos los índices obtenidos pasaremos ahora a hacer una pequeña reseña de los índices más reievantes al respecto.

1.-ÍNDICE DE LIQUIDEZ .-

Este índice es una de las medidas de la solidez financiera mas comúnmente usada, suele reflejar la habilidad del negocio para enfrentar sus obligaciones en el corto plazo.

2.-MÁRGEN DE SEGURIDAD.-

Muestra la relación que existe entre el capital de trabajo y el pasivo a corto plazo, entendiéndose aquí la posibilidad que tiene la empresa de hacer frente a sus obligaciones en el muy corto plazo.

3.- PRUEBA DEL ÁCIDO.-

Esta es una prueba mucho más severa que la de liquidez, ya que se disminuyen sus inventarios, y con esto la empresa sabrá fehacientemente con que activos monetarios cuenta para hacer frente a sus obligaciones.

4.-CAPITAL DE TRABAJO.-

Esta se obtiene por la diferencia del entre el activo circulante y el pasivo circulante, el resultado de arroja sirve para determinar la fuerza de reserva para adversidades temporales. Los préstamos bancarios a menudo están sujetos a un requisito mínimo de capital de trabajo.

5.-ROTACIÓN DE INVENTARIOS.-

Este índice nos señala las veces (días o meses) que el inventario permanece en la empresa antes de ser vendido.

6.-DÍAS PROMEDIO DE COBRO.-

El cociente obtenido nos indica las días que se tarda la empresa en hacer efectivas las cuentas por cobrar, donde igualmente se comprobaría la política de crédito que se le concede los clientes.

Pues con esto, terminaríamos la primer parte del análisis y evaluación del crédito, para pasar de acuerdo a la metodología que se comentó en el punto 3.2 a su complemento que es el estudio de crédito.

Lo anteriormente nos conlleva a dar el seguimiento que se plantea en el capítulo 2, donde se habla de las normas y políticas que desarrollan las instituciones de crédito, y que nos permitirá dar continuidad a la presente obra.

3.2.2 ESTUDIO DE CRÉDITO

Como ya se comentó, el método y profundidad del estudio de crédito variará dependiendo de la naturaleza, y actividad de la empresa y del financiamiento a otorgar, situación que ya conocemos con la información proporcionada anteriormente.

Por lo que toca a este apartado, se enunciarán y explicarán los elementos que componen el Estudio de crédito mismos que se señalan a continuación.

3.2.2.1 RESUMEN EJECUTIVO

Este tiene como finalidad sintetizar la información contenida en el documento de análisis y evaluación de crédito, de manera que ésta sea suficiente para justificar y apoyar la solicitud, y al mismo tiempo proporcione los elementos a los funcionarios que tiene facultades de autorización o declinación.

Pues bien, ahora pasemos al resumen ejecutivo de nuestro caso práctico similar al que se presentan a las autoridades del banco, la empresa : MICHUACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.

RESUMEN EJECUTIVO

Propósito del Estudio

Proponer para su autorización línea en AC/CCI por \$ 250 UDS en favor de **Michoacana de Alimentos, S.A. de C.V.** como apoyo a su Capital de Trabajo para la adquisición de materias primas tanto nacionales como de importación, disponible en dólares o su equivalente en moneda nacional de acuerdo a lo siguiente:

Pesos: mediante pagarés a plazos máximos de 90 días, o mediante la emisión de Cartas de Crédito Domésticas a plazos máximos de 90 días con refinanciamiento a un plazo máximo de 180 días.

Dólares: mediante la emisión de Cartas de Crédito de Importación en dólares para la adquisición de materia prima a plazo máximo de 90 días, con refinanciamiento a un plazo máximo de 90 días, con los fondos aprobados por el banco.

Michoacana de Alimentos mantiene una línea en AC por \$ 1,500 la cual mantiene riesgos por \$ 500, mismos que serían considerados para la nueva línea.

Desde diciembre de 1999 Michoacana de Alimentos ha venido realizando una sustitución de proveedores con el objeto de abatir sus costos de producción, logrando con ello obtener materia prima de calidad a menores precios, sin embargo dada la reciente relación de negocios con sus proveedores, se han visto forzados a utilizar Cartas de

Crédito para realizar sus compras. Actualmente sus Cartas son manejadas con financiamientos de otros bancos cuyas líneas son de \$2'000 y \$ 1,500. Nuestra propuesta tiene como objeto sustituir la utilización de financiamiento con estas Instituciones financieras, con lo que se pretende mantener la estructura financiera de la empresa. Cabe resaltar que hasta el momento *no* ha sido necesario utilizar el refinanciamiento en sus Cartas de Crédito.

Experiencia de Crédito

El historial crediticio del Grupo Vélez López con nuestra Institución inicia en octubre de 1997 con el otorgamiento de un PHA por \$ 7'000, la primera operación de crédito se realizó con la empresa Michoacana de Alimentos logrando con ello romper su exclusividad de negocios con su primer banco, desde entonces sus pagos se han venido realizando oportunamente con retrasos muy esporádicos que en ninguno de los casos sobrepasan los tres días posteriores a la fecha de su vencimiento.

Adicionalmente y gracias a su buen historial crediticio el Grupo mantiene líneas calificadas con casi todos los bancos y el Coutts Bank, este último es un Banco Ingles con representación en Miami, FL con el cual se manejan créditos desde 1995, año en que la banca mexicana cerró sus financiamientos en dólares, por lo que el Grupo se vio forzado a obtener financiamiento de la Banca Internacional.

Clasificación de Riesgo

Clasificación del Grupo Vélez López información a diciembre 1999:

CNBV	B	Michoacana de Alimentos presenta una calificación de B, siendo esta última clasificada como "satisfactoria" dado que sus indicadores se encuentran dentro del promedio de la industria, su mercado es cíclico, y actualmente su acceso a los mercados financieros se limita a transacciones con instituciones de crédito. Empresa al corriente de sus pagos, aceptación de sus productos, sin problemas laborales con una situación financiera satisfactoria.
-------------	----------	---

Reciprocidad

Concepto	Empresa	Periodo
Riesgos	500	Abril 1999 - Marzo 2000
Depósitos	300	

Reciprocidad	60%
--------------	-----

La reciprocidad ha mejorado a partir de los apoyos financieros que hemos venido otorgando a las empresas. Hace un año la reciprocidad fue de 30%. Gracias a la atención brindada en el área de crédito, es muy probable que en las próximas semanas el Ing. Ricardo Vélez Capilla, principal de la empresa y Consejero Consultivo realice una inversión en Patrimonial del orden de \$ 1,000 USD.

Para continuar con nuestro caso y siendo acordes al manual de crédito, pasaremos ahora a la sección de la información cualitativa.

3.2.2.2 INFORMACIÓN CUALITATIVA.

Esta debe referirse a la visión, misión y estrategia de la empresa, así mismo deberá señalar los antecedentes y aspectos más relevantes del cliente o solicitante del crédito, en sus actividad como persona física o moral en nuestro caso.

Pasaremos ahora a visualizar lo que correspondería a los aspectos cualitativos de la empresa en cuestión.

Cabe señalar que para efectos de hacer más digerible y agradable la información a la vista del lector, saltaremos la página cuando por alguna circunstancia, llegemos a algún concepto o segmento importante.

INFORMACIÓN CUALITATIVA:

De los principales Antonio y Ricardo Vélez de 35 y 33 años de edad respectivamente, son originarios de la Cd. de Guamichil, Sin. Ingenieros Químicos de profesión, son los principales accionistas de las empresas e integrantes del grupo Vélez López.

Ellos son hijos del Sr. Ricardo Vélez Capilla, persona de reconocida solvencia moral y económica, destacándose como empresario en la plaza de Zamora por su visión para los negocios. El Sr. Vélez Capilla es el principal accionista de las empresa Michoacana de Alimentos, S.A. de C.V. y de otras más, dedicadas a la elaboración, distribución comercialización y desarrollo de alimentos destacando la harinera y la aceitera.

Junto con sus hijos han incursionado en otros sectores, fundando o adquiriendo empresas de distinto giro al que les generó su patrimonio actual. Aún cuando dichas empresas pudiesen ser subsidiarias entre sí, se busca su independencia, decidiendo su manejo por separado, conformando para tal fin el Grupo Vélez López, con una empresa cartonera, otra dedicada al ramo de alimentos y una tercera en la impresión de etiquetas.

Del Grupo El Grupo Vélez López no está formalizado legalmente como tal, su integración es exclusivamente por su administración y accionariado.

No existe una integración o relación dependiente entre las empresas del grupo y aún cuando pueden presentarse casos de ventas entre sí, éstas se efectúan con estricto sentido comercial y en un marco competitivo, de tal suerte que de no obtenerse los precios o calidad deseada y éstos los tiene la competencia, no existe compromiso de compra.

La visión de la empresa descansa en los siguientes aspectos mismo que nos comenta y que son :

VISIÓN

- **Penetración en el Mercado**

Actualmente, las necesidades de la población han cambiado radicalmente de algunas décadas a la fecha, esto, sin contar con el crecimiento normal de la población, sus gustos, preferencias y sobre todo la exigencia en la calidad de los diferentes productos comestibles que existen en el Mercado ; Por ello, recientemente, Michoacana de Alimentos, S.A. de C.V. (MAS) ha incursionado en el mercado de alimentos con buena aceptación por parte del público consumidor en sus diferentes productos que ha lanzado.

- **Posicionamiento del Mercado**

Por lo anterior, y como un compromiso con el público consumidor, esto nos motiva para crecer y ofrecer sólo productos de alta calidad, lo cual por añadidura, y en forma gradual, nos permitirá ocupar la preferencia del mercado. Sin embargo estamos conscientes de que el cliente o el público en general tiende a ser poco leal a los diferentes productos y servicios que se ofrecen en el mercado libre.

- **Consolidarnos como Empresa Líder**

De antemano sabemos que somos una empresa relativamente joven, que no ocupamos aún un lugar preponderante en la industria o en las líneas de productos que manejamos, sin embargo por la experiencia, sabemos que nuestro mercado es estable ante las crisis económicas y que nuestros competidores son muy vulnerables ante las exigencias de los clientes o comercializadores, así mismo, creemos que existen nichos de mercados que no han sido explotados aún o no al menos como se debería, opción que no perdemos de vista.

MISIÓN

La empresa tiene la misión de :

1. Impulsar las exportaciones

Es un punto que a la fecha se ha vuelto realidad, y aunque en forma modesta, ésta cobra cada vez más importancia, ya que se han estado realizando envíos de nuestros productos al Caribe, Centro y Sudamérica. A finales de 1997, se habían ya exportado más de 50 toneladas de mayonesa y para mediados del '98 se habían alcanzado ventas del orden de los 50 mil dólares.

2. Desarrollar el mercado a nivel nacional

Esto lo estamos logrando a través nuestro departamentos de ventas y comisionistas independientes, acompañado claro está, de una intensa campaña publicitaria. Otro punto importante dentro de este rubro, es que las tiendas de autoservicio están consumiendo un 17% de las ventas de la empresa, esto se traduce en dos dimensiones que por un lado se están colocando nuestros productos en el mercado y otro que sirve de mostrador ante el público consumidor.

3. Completar la base de productos

Como se comentó anteriormente, existen nichos sin explotar en el mercado, por lo cual es menester de nuestra empresa, primero contemplar y desarrollar toda una línea de productos (a parte de las ya existentes) que satisfagan toda una serie de necesidades en las diferentes perspectivas y hábitos alimenticios que se han venido enriqueciendo con diversas costumbres internacionales.

4. Reinvertir las utilidades generadas

Actualmente las crisis económicas se han presentado en forma recurrente, las fuentes de financiamiento se han visto hasta cierto punto cerradas, por lo que se tiene contemplado reinvertir las utilidades que se vayan generando en la empresa, esto con la finalidad de no ver comprometida a la empresa con cargas financieras que en un momento dado pudieran asfixiar los planes de desarrollo y posicionamiento de la empresa en el mercado.

Para la empresa se tienen las siguientes estrategias para llevar a efecto y concretar los siguientes objetivos :

ESTRATEGIA

- **Consolidar su posición**

Se les han inyectado recursos en maquinaria, han penetrado en sus respectivos mercados y la prioridad actual es afianzarlo.

- **Ampliación y remodelación de la planta**

Es necesaria la ampliación de su capacidad instalada y reacondicionamiento de planta, sobre todo para mejorar la atención a clientes (oportunidad en producción). No es necesaria una fuerte inversión, dada la sencillez de sus procesos.

- **Excelencia en la producción**

Se está estudiando la manera de llegar a la excelencia en la producción, esto en cuanto a la calidad, higiene y presentación de los diferentes productos, buscando siempre la satisfacción del cliente. Así mismo, se planea que el proceso productivo y producto final sea certificado a nivel mundial mediante los parámetros ISO que se tienen establecidos en la naturaleza de nuestros productos.

- **Abatimiento de costos**

Se busca constantemente abatir costos, para tal efecto, se busca sustituir proveedores internacionales y consumir los insumos que el país produce, sin embargo persiste la premisa de buscar calidad y precio.

- **Marketing**

Mediante estudios de Mercadeo y Publicidad, se está buscando la penetración en el mercado.

- **Financiamientos Operativos**

Mediante diversas negociaciones con nuestro proveedores se plantea la necesidad de que amplíen el plazo a crédito, con la finalidad de que nos financien por un plazo tal que nos permita dar vuelta al ciclo de efectivo sin necesidad de recurrir con intermediarios financieros.

- **Exportaciones**

S contempla la contratación de "brokers" en el extranjero para incrementar nuestros envíos al exterior.

Principales accionistas A continuación se detalla el consolidado de los accionistas y su participación en el capital social sumariado de las compañías:

Nombre	Monto	% Part.	No. Empresas (*)
Ricardo Vélez Capilla	\$ 998,3	22,2	3
Ricardo Vélez López	998,3	22,2	3
Antonio Vélez López	955,4	21,2	2
Patricia López de Vélez	478,6	10,6	2
Javier Ochoa García	578,2	12,8	1
Otros accionistas (9)	503,2	11,0	
TOTAL	\$ 4'512,0	100,0%	

(*) Empresas del grupo en las que participa el accionista.

Relaciones y política de capital

Accionariado formado básicamente por integrantes de las familias Vélez y Ruíz y se tienen accionistas individuales mayoritarios (Javier Ochoa Padilla)

La familia Vélez López (los 4 primeros de la tabla) invariablemente mantiene el control mayoritario de las acciones en todas las compañías, como lo es el 66% de la cartonera, el 50% en la impresora y el 90% en alimentos.

Con el fin de generar un sentido de pertenencia y permanencia se invita a los administradores a participar en el accionariado de la empresa, lo que hasta la fecha ha generado buenos resultados.

No se tiene una política definida en la capitalización de las compañías, sin embargo es notorio el apoyo e interés que los accionistas han otorgado a las mismas en los momentos necesarios, como se puede observar en los aumentos de capital en los últimos años (en los últimos 18 meses de \$ 3'500,0, correspondiente al 50% del capital social actual).

EMPRESAS DEL GRUPO

Empresas del Grupo Ante la inquietud de incursionar en otros sectores productivos, en 1991 deciden adquirir una planta fabricante de cartón para cajas de empaque, constituyendo **INDUSTRIAL CARTONERA** con sede en la Cd. de México, D.F., capital social inicial de \$ 1'000,0, el que actualmente es de \$ 2'126,0, manejando activos por \$ 30'881,0.

En 1992, deciden participar mas activamente en la empresa **IMPRESOS COSMOS, S.A. DE C.V.**, fundada en 1931 también en el Distrito Federal, cuyo accionista principal era el padre de la esposa del Sr. Ricardo Vélez, la Sra. Patricia López. Le han inyectado recursos, cambiado su administración y modernizado sus procesos. Actualmente dicha empresa con capital social de \$ 836,0, maneja activos por un monto de \$ 11'879,0.

A fines de 1994, luego de varios años de investigación, con capital social inicial de \$ 100,0, fundaron la empresa **MICHOACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.**, con la idea de comercializar a través de ella, productos derivados de sus empresas aceitera y harinera. Hoy esta compañía tiene sus propios productos y ha crecido notablemente, incrementando el capital social hasta los \$ 6'100,0 y activos totales por \$ 18'871,0.

Admón. y principales directivos La administración es de tipo profesional, integrada por personal con conocimientos, capacidad y experiencia adecuada en los ramos en que se desempeñan.

Los Sres. Vélez López participan en la administración de las compañías en un contexto global y de decisiones macro, descansando totalmente el manejo operativo en gerentes generales, personal de absoluta confianza para la familia Vélez y que se detallan a continuación:

Nombre	Puesto / Empresa	Edad	Experiencia		Grado de Estudios / Egreso
			Puesto	ramo	
Ing. Javier Ochoa García	Gerente General Industrial Cartonera	36	7	7	Maestría en Dirección de Empresas Universidad Autónoma Metropolitana
Ing. Luis Manuel Grajeda Trejo	Gerente General MAS	28	4	4	Ingeniero Químico y de Sistemas ITESM Campus Querétaro
Ing. Luis Miguel Patiño Sanz	Gerente General Impresos Cosmos	32	2	12	Ingeniero Industrial

Autonomía de Gestión y apoyos externos

En todos los casos los poderes se encuentran concedidos al Consejo de Administración de cada compañía. Los Gerentes cuentan con poderes para actos de administración y pleitos y cobranzas, reservándose el Consejo y Apoderados especiales, los de dominio y contratación de crédito, con excepción de los financiamientos operativos (con proveedores).

En el aspecto contable y fiscal, se dispone de la asesoría de Auditores y Asesores Corporativos, S.A. de C.V., del C.P. Martín Ramos Pitacua, en la Cd. de Morelia, Mich., quien funge además como comisario en algunas de las empresas.

En el aspecto jurídico se apoyan en el Lic. Gerardo Jiménez, Corredor Público, quien formaliza sus convenios y contratos. Para otros aspectos no se dispone de asesoría externa especializada, desarrollando las diferentes modalidades con su propio personal (investigación y desarrollo, mercadotecnia, etc.).

Antecedentes *De la Empresa*

Constituida en Dic. Del '94, con duración de 99 años, Michoacana de Alimentos de, S.A. de C.V., tiene como objeto social la elaboración, distribución, comercialización y desarrollo de alimentos, productos químicos y aditivos.

Originalmente se creó como consumidor de materias primas procedentes de las empresas aceitera y harinera de la región de Zamora. Generó sus primeros ingresos con la venta de harinas preparadas para Domino's Pizzas y Kentucky Fried Chicken.

En 1995 creó su propio producto, un aceite desmoldante en aerosol, al que le siguieron la salsa para aderezar "nachos", aderezo para mayonesa, salsa catsup, vinagre y otros, diversificando para ser menos vulnerables ante los problemas de tipo económico que prevalecen en nuestro país.

Michoacana de Alimentos ha tenido que reorientar en varias ocasiones sus objetivos, ante diversos eventos que se le han presentado, como en 1995 en que se vio afectada por el incremento en el precio del trigo, que la obligó a dejar el mercado de harinas, quedándose exclusivamente con las harinas preparadas y sus propios productos.

Hoy, las relaciones con la industria de Zamora ya no son de dependencia; exportan hacia Centroamérica y han penetrado con fuerza en el mercado nacional, lo que le ha generado un repunte notable en sus ingresos.

De los Accionistas

Dada la participación mayoritaria de los miembros de la familia Vélez López en el accionariado de esta empresa, se clasifica como familiar, considerando que no se presentarán conflictos entre accionistas dado que mantienen lazos directos. El porcentaje de participación en el accionariado se ha mantenido durante toda la vida de la empresa, realizando los aumentos a capital en forma proporcional.

No se tiene una política definida de capitalización de la compañía, hasta ahora se ha realizado buscando que el apalancamiento financiero y recursos propios sea equilibrado, para mantener productivo el negocio.

De la Administración

La administración está regida por un Consejo de Administración,

MICHOACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V.**Antecedentes De los Recursos Humanos**

Número	Tipo	% part.
Obreros de Planta	39	61.9
Empleados	19	30.2
Ejecutivos	4	6.3
Técnicos	1	1.6
TOTAL	63	100.0%

Sólo 27 de los obreros son sindicalizados, reportando con este personal una rotación del 120% anual, sin embargo con el de confianza este porcentaje se reduce al 20%. No se han presentado problemas de paros o huelgas.

Todo la planta cuenta con bonos mensuales o anuales de producción, premios de puntualidad y asistencia así como ayuda para transporte, buscando la cordialidad en las relaciones.

En virtud de que sus procesos no son de alta tecnificación no se requiere mano de obra especializada en un porcentaje elevado. La disposición de obreros es ilimitada, en cambio reporta ligeros problemas en empleados de confianza a medida que el nivel de responsabilidad es mayor.

Aspectos Comerciales**Mercado**

La actividad de la empresa se sitúa dentro del sector manufacturero de productos alimenticios (abarrotes no perecederos), cuya industria está regulada por las autoridades en la cantidad y tipo de ingredientes, sobre todo en aquellos de consumo generalizado como el que nos ocupa, esto genera que la competencia sea similar en producción, elevando la competitividad en precio y servicio en beneficio del consumidor final.

La industria de alimentos tiene periodos de vida de producto relativamente estables a comparación de automóviles, computadoras y equipos de electrónica; cambiar el envase en ocasiones es suficiente para reactivar la demanda.

Se trata de productos que ya se han vuelto tradicionales e indispensables en el consumo y alimentación diario de los habitantes del país, con fuerte influencia de los productos preparados en los EUA.

La apertura comercial ha tenido repercusiones para nuestro cliente sobre todo en la zona norte del país, en la cual se han importado grandes cantidades de producto, la ventaja en esta situación es que se puede seguir compitiendo aún con las mejores marcas, en virtud de que no existe lealtad a la marca, dando preferencia al menor precio, situación aprovechada por GS quien tiene menores costos por inversiones menores en activos fijos.

Concurre a un mercado de productos con madurez en su presencia y consumo, ya que son parte integrante de un buen número de alimentos preparados en forma macro a través de grandes compañías de "Fast Food", como a nivel micro en la mayoría de los hogares de México. Los aceites en aerosol de su línea Primavera pudieran resultar los más vulnerables ya que aún no alcanzan un grado de aceptación elevado entre el público potencial consumidor.

Su mercado lo constituyen mayoristas, abarroteros, tiendas de autoservicio y grandes y medianas compañías de "Fast Food". Se estima que el consumo anual por los productos que actualmente comercializa, superan los \$ 1,800'000,0, tan sólo a nivel nacional. Su venta anual tiene un pico en Diciembre y caídas de Julio a Septiembre, aún cuando estas variaciones no son relevantes en monto o consumo.

Aspectos Comerciales *Mercado* (continúa)

Nuestro cliente tiene presencia en el 60% del territorio nacional y no ha penetrado en estados como Baja California Sur, Nayarit, Tlaxcala, Oaxaca, Chiapas, Campeche y Tabasco, sobre los cuales se abocan a ampliar fuerza de ventas.

Ventajas y Desventajas Competitivas

A continuación se señalan las fortalezas o debilidades competitivas en la comercialización, distribución, mercadotecnia y/o marca que mantiene esta compañía en la actualidad:

Fuerzas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Aún cuando no es excelente la calidad de los productos es, competitiva. • Precios económicos, por lo general un 15% abajo de la competencia. • No tienen competencia tecnológica ya que son de consumo tradicional. • Todas las líneas están aumentando su participación en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto costo de distribución en autoservicio, poca presencia y no genera utilidades. • Poca labor de impulso a la marca por parte de distribuidores. • Poca lealtad de marca.

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de salsa inglesa dominado exclusivamente por Nestlé. • Mercado dividido en pocas marcas. • Mercado estable ante crisis económicas y sin ciclicidad marcada. • Competidores vulnerables por sus exigencias en comercialización. • Mercados no explotados. • Mercado con oportunidad de competencia en precio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia con mayor diversificación en productos. • Tamaño gigante de competidores. • Entrada de nuevos competidores al mercado de aderezo de mayonesa.

Clientes

Se vende a través de vendedores propios y comisionistas independientes. Por política cada comisionista que se retire de la empresa es sustituido por un vendedor propio.

Los 10 principales autoservicios del país consumen un 17% de las ventas de la empresa (con Sam's Club como líder con el 60% de ese sector). Destaca también Domino's Pizza de

México y Pizza Hut con un 5% y 3% respectivamente de la venta, el resto se encuentra pulverizado en una cartera de más de 350 clientes.

El periodo normal de crédito es de 30 días para un abarrotero y hasta 60 días en caso de autoservicios. La empresa es capaz de mantener precios desde un 10% hasta un 30% sobre los de la competencia, dado que la industria de alimentos es relativamente pobre en tecnología. Se tiene contemplado el desarrollo de una mayor cantidad de productos (considerada una de las estrategias para el éxito de la compañía), teniendo previsto en el mediano plazo nuevas presentaciones de harinas preparadas, productos para panificación, margarinas y diferentes tipos de quesos.

No se realizan ventas a otras empresas del Grupo, toda vez que ninguna de ellas es consumidora de los productos que elabora.

A continuación detallamos los porcentajes de participación en las ventas por los diferentes canales de distribución que utiliza para sus productos:

MICHOACANA DE ALIMENTOS, S.A. DE C.V. (Continúa)

Aspectos Comerciales (cont.)

Clientes (cont.)

Tipo	Porcentaje
Mayoristas	49.0
Fast Food	22.0
Autoservicios	18.0
Distribuidor	10.0
Otros	1.0
Filiales	0.0
TOTAL	100.0%

La exportación cobra cada vez más importancia para la empresa, ya que está vendiendo sus productos en mercados del Caribe, Centro y Sudamérica. Hasta Diciembre del '97, se habían exportado ya más de 50 toneladas de mayonesa.

Se espera que para finales de año sus ventas hacia el extranjero le representen al menos el 5%. En estos países compete con transnacionales poderosas (inglesas y estadounidenses), pero nuevamente se hace patente la

competencia a través del precio de los productos en los cuales nuestro cliente lleva ventaja por costos y mejor cercanía a los mercados ya comentados.

Las exportaciones corresponden a productos de la línea Primavera (Aceite en aerosol, mayonesa, mostaza, catsup, salsa inglesa, etc.). Se tiene la perspectiva de cerrar el año con una venta anual al extranjero por una cifra superior a los \$ 200,0 dólares.

Ventas Exportación		
País	Monto en dólares	
	1997 (*)	1998 (**)
República de Cuba	51,378.00	41,817.93
Costa Rica	2,096.00	1,765.18
Chile	6,294.00	4,650.00
TOTAL	59,768.00	50,231.11

(*) Corresponde a la participación ó ventas de Enero a Diciembre del '97

(**) Corresponde a la participación ó ventas de Enero a Junio del '98.

Competencia

Su competencia lo constituyen marcas de prestigio y antigüedad en el mercado, sin embargo, la mayoría de ellos son especializados en algunos productos solamente, de la cartera que maneja nuestro cliente. A continuación se señalan los competidores que cobran mayor importancia para Michoacán de Alimentos y las líneas con las que compete:

Empresa	Marca	Aderezos	Aceites	Análogos	Harinas	Impacto*
Kraft	Kraft	X	X	X		7.5
Prods. De Maiz	Hellmans	X	X		X	6.8
Unilever	Clemente acques	X	X			4.6
Laboratorios Griffit	Institucional	X		X	X	4.5
Federated Group, nc.	R & W	X		X		4.0
Herdez	Herdez	X				3.6
McCormick	McCormick	X				2.7
Cuadritos	Cuadritos	X	X	X		1.3
La Costeña	La Costeña	X				0.5
Del Monte	Del Monte	X				0.4
Whitehall Robins	Pam		X			0.3
Weigth Watchers	Weigth Watchers		X			

* En una escala del 1 al 10 en función a la venta y productos de Michoacana de Alimentos, SACV

Aspectos Comerciales (cont.) **Productos y Procesos**

Michoacana de Alimentos elabora productos alimenticios de consumo final e intermedio.

A continuación se detallan las líneas de productos que se fabrican y su participación dentro de los ingresos de la empresa:

Línea	Producto	Uso	Marcas	% Ingresos	% Part.
Harinas preparadas	Pizza delgada				
	Donas	Intermedio	MAS FOOD	7.0%	2.0%
	Hot cakes				
	Pastel				
Aceites	Aceite en aerosol		Ollbrigh		
	Margarina líquida		Margarita		
	Mantequilla palomera	Consumo	Margarita	26.6	50.0%
Análogos	Aceite en aerosol		Primavera		
	Aceite Pizza Hut		Primavera		
	Queso de Nachos	Intermedio	Cheese-na Cheese-now	5.1	1.0%
Aderezos	Aderezo de Mayonesa		Culvy		
	Aderezo de Mayonesa		Culvy		6.0%
	Mayonesa		Culvy		
	Mayonesa	Consumo	Primavera	61.3	0.1%
	Catsup		Primavera		2.0%
	Vinagre		Primavera		2.0%
	Mostaza		Culvy		
Mostaza		Primavera			

Toda la producción se realiza por lotes, ningún proceso es continuo. Los procesos se limitan a operaciones de mezclado en tolvas, calentamiento, enfriamiento, homogeneizado, envasado y lavado de equipo para el inicio de proceso con otros productos. Se obtiene en el proceso una merma del 1% por la mezcla y envasado del producto, que es prácticamente irrecuperable y se costea con cargo al cliente.

El proceso de producción es intensivo en mano de obra, el 50% de sus gastos de fabricación son por este concepto, requiriendo una tecnificación mayor del proceso, con lo que se abatirían costos y se aceleraría la producción.

Utilizan tecnología propia, de origen nacional en su mayoría, pocos equipos son de origen estadounidense y europeo, sin presentar problemas en su mantenimiento o disponibilidad de piezas de recambio, dado que no se trata de equipo sofisticado en grado elevado.

Se tienen bien definidas las líneas de productos y pese a esto, la producción no se realiza en serie, evitando el mantenimiento de inventarios de productos terminados. El proceso de venta incluye el acercamiento a clientes cubriendo sus necesidades de producto con lo que se puede programar la producción, manteniendo un stock de

seguridad de 8 días en cada línea de producto terminado.

Aún cuando se trata de industrias que no requieren una alta tecnificación, ésta resulta de vital importancia para mantenerse competitivos, tanto en precios por disminución en costos, como servicio al cliente, en la oportunidad de su atención, con volúmenes importantes de producción.

Una de las principales variables económicas que afectan a estos productos en específico, son las devaluaciones que de nuestra moneda puedan presentarse, en virtud de que muchas de sus materias primas están indexadas al dólar, no obstante, los productos se ven menos afectados que otros por ser de consumo general.

Productos y Procesos (cont.)

La capacidad instalada se amplió de 350 a 772 toneladas mensuales, para lo cual se adquirió e instaló equipo consistente en 3 tanques con capacidad de 10,000 lts., 1 bomba dosificadora y 3 de desplazamiento, 3 agitadores de 7.5 HP, 1 transportador y 1 engargoladora, además de equipo complementario a la instalación, significando una inversión total de \$ 700,0.

A continuación señalamos la producción realizada en los últimos 6 meses y el porcentaje de utilización de capacidad instalada:

<i>Capacidad Instalada</i>

Línea	Ene	Feb	Mzo	Abr	May	Jun	Promedio
Harinas	26.8	22.5	14.7	20.6	13.6	29.1	21.22
Aceites	41.8	57.7	57.9	52.3	51.5	53.2	52.4
Análogos	5.7	7.2	5.9	6.5	14.8	19.5	9.93
Aderezos	384.2	390.7	323.4	377.3	391.4	483.8	391.8
TOTAL	458.5	478.1	401.9	456.7	471.3	585.6	475.35
% Utilización	59.4%	61.9%	52.1%	59.2%	61.0%	75.8%	61.6%

Considerando el avance que actualmente se tiene en cuanto al manejo de ingredientes deshidratados, en la industria de alimentos en la que participa nuestro cliente, no requieren de equipo muy sofisticado para llevar a cabo sus procesos, por lo que las inversiones en este aspecto son reducidas comparativamente

contra otras como la materia prima y/o clientes.

Proveedores e Insumos

Todos los proveedores son nacionales señalándose a continuación a los principales, términos de venta y porcentaje de participación del producto en los costos, así como las variaciones en precios del último año sobre el producto:

Proveedor	Producto	Plazo	Variación (%)	% del costo
Aceites Naturales	Aceite Vegetal	30	(7.0)	13.0
Hugo Reyes	Azúcar	15	27.0	1.9
Deshidratadora Jalisco	Pasta de tomate	8	0.3	2.6
Industrial Cartonera	Cajas de cartón	30	6.0	2.0
Deshidratados de Yahualica	Huevo en polvo	30	18.5	2.1
Teenesse Plastics	Envases	30	38.0	2.5
La Corona	Aceites vegetales	45	10.0	13.0
	Mantequilla			5.2
Molinos Guadalupe	Harinas	90	20.0	2.0

Con excepción de la pasta de tomate tiene amplia disponibilidad de materia prima, los precios están en términos generales estables, con fuerte relación al tipo de cambio. Para cubrir la falta de pasta de tomate durante los meses de Enero-Febrero, se aprovisiona anticipadamente en octubre de cada año.

En el caso de materias primas, estas son fáciles de conservar y están listas para utilizarse, buscando disponibilidad inmediata para requerimientos especiales. Se busca disminuir la rotación de inventarios en general a un promedio de 30 días para finales de año, para lo cual se revisan condiciones y servicio de proveedores, buscando competitividad en precio y soporte oportuno, a fin de mantener las materias primas necesarias.

Aspectos Comerciales (cont.) *Planta e Instalaciones*

La planta se localiza en Oriente cuatro # 226, Zona Industrial Zamora, sobre terreno con superficie de 2,000 m², de los cuales se encuentran construidos 1,600 m², contando con todos los servicios y acceso inmediato a carretera para distribución.

El terreno y construcciones, que se apreciaron en buenas condiciones generales, son propiedad de Inmobiliaria del Bajío,

S.A. de C.V., quien renta a nuestro cliente por \$ 12,5 mensuales; el término del contrato es de 6 meses, renovándolo con aumentos conforme al INPC.

En la planta se tiene disponible una área de 1,100 m² para el almacenaje de materias primas y producto terminado, suficiente para sus requerimientos actuales.

Se tiene contratada póliza empresarial con Comercial América, con cobertura hasta por \$ 8'000,0 contra incendio, responsabilidad civil, equipo, robo y valores. También manejan seguros con Grupo Nacional Provincial y Seguros Interamericana para el equipo de transporte.

Como podrá haber observado el lector, se cumple totalmente con los criterios y las normas que se anunciaron en forma previa en el manual de crédito.

Ahora pasaremos a ver lo referente al análisis cuantitativo.

3.2.2.3 INFORMACIÓN CUANTITATIVA

El análisis de la información cuantitativa, a través de los estados financieros, debe referirse al desempeño de la empresa durante el tiempo, y a su posición comparado contra otras empresas.

Precisamente, la información cuantitativa o análisis financiero debe elaborarse de preferencia con los estados financieros anuales auditados de por lo menos dos ejercicios.

Cuando la empresa no dictamine sus estados financieros por auditor externo, deberán obtenerse estados financieros internos firmados por la Dirección de la empresa.

Una vez comentado lo anterior, pasemos ahora al resultado del análisis cuantitativo de la empresa.

INFORMACIÓN CUANTITATIVA

ANÁLISIS CUANTITATIVO

Calidad y tipo de información

Se realiza análisis cuantitativo de los estados financieros de la Empresa Michoacana de Alimentos de 1998 y 1999.

Cabe destacar que la única salvedad que se puede comentar es el no reconocimiento de los efectos de la inflación.

Razones Financieras

Concepto / Razón	1998	1999
Ventas Netas	28,462	46,362
Crec. Nominal en Ventas	N.D.	62.9%
Crec. Real en Ventas	N.D.	43.5%
Apalancamiento	4.8	3.7
% Margen de Operación	.86%	3.94%
Utilidad Neta	(909)	373
Liquidez	.9	1.0
Circulante	.95	.98
Margen de Seguridad	.05	-.02
Prueba del Acido	.64	.66
Capital de Trabajo	-675	-348
Rotación de Inventario	5.60	8.03
Días Promedio de Cobranza	64	45
Rotación de Activos Fijos	11.12	14.56
Rotación de Activos Totales	1.87	2.46
Razón de Endeudamiento	.83	1.02
Razón de Deudas a Capital	4.82	3.73
Margen de Utilidad Neta	-.03	.01
Utilidad Neta a Activos	-.06	.02
Utilidad Neta a Capital	-.35	.09

Dictamen En general el renglón de ventas presenta un buen crecimiento, haciéndose notoria el incremento del 62.9% en términos nominales en relación al año anterior.

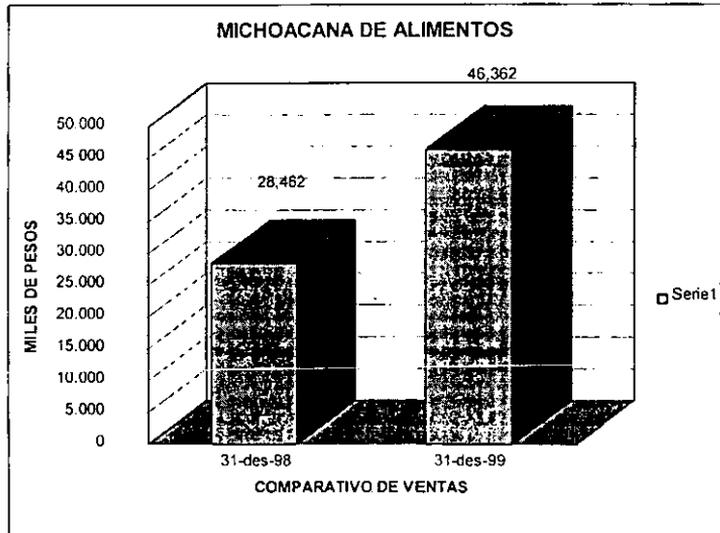
Las variaciones mas significativas en el renglón de ingresos se puede concentrar en los siguientes puntos:

- La canalización de los productos hacia el sector autoservicios y mayoristas por parte de la empresa, ha propiciado un incremento substancial de sus ingresos y por consecuencia de los gastos de venta, ya que al tener que abarcar mayor mercado, se gasta en mas vendedores, publicidad, rentas de piso, etc., no obstante se observa una mayor utilidad, derivado de un mejor costeo por ventas de volumen.
-

El crecimiento real anualizado en las ventas supera el 40%, que se realiza mas por volumen y penetración en el mercado (atacan nichos de mercado), que por precios. El mercado de las actividades que desarrolla la empresas del Grupo Vélez López no está explotado en su totalidad, por lo que se espera mantener un crecimiento de ingresos constante.

La empresa penetra mas en un mercado donde existe mayor competencia en precio, sin embargo, por política, sus productos se encuentran en un 17% por abajo de las de la competencia

Lo anterior ha coadyuvado en función a un mayor incremento en el ingreso y por ende de utilidades revirtiendo las pérdidas de '98 (-909) a 373 para 1999. Cabe mencionar que sus obligaciones tributarias las cumple puntualmente y una vez aplicadas, aún así se obtuvieron utilidades.



La empresa tiene como política el llevar una administración eficiente de sus recursos y egresos, permitiéndoles a las empresas planear sus presupuestos y flujos de efectivo, a fin de cubrir sus costos fijos y hacer frente al servicio de deuda del crédito a corto plazo.

Respecto a su rentabilidad contra activos y capital contable, se vislumbra una mayor inversión de los mismos con respecto a ejercicios pasados.

ANÁLISIS CUANTITATIVO (cont.)**Dictámen
(cont.)*****Liquidez y Capital de Trabajo***

El capital de trabajo se ve incrementado en un 47%, revirtiendo la tendencia del año anterior, aún es limitado para hacer frente a la operación, requiriendo de apoyo externo de bancos para hacer frente a sus compromisos, **como es el caso de la apertura de crédito que se está solicitando.**

La mayoría de los pasivos que reportan son de corto plazo, y buena parte de ellos son operativos, a través de proveedores, afectando la liquidez de las empresas, que aún cuando no se encuentra en buena posición, ha venido manteniéndose.

Ciclo Financiero y Operativo

El desplazamiento de inventarios se ha mantenido, rotándose 8.03 veces al año. Por su parte la rotación de cartera se ha mantenido en niveles de 45 días, aun cuando la empresa ha disminuido el plazo de cobranza hasta los 90 días, financiando en mayor plazo a los autoservicios, cubriéndose con factoraje que ha venido operando con una Institución Financiera.

Los proveedores les representan un soporte importante a la empresa, no obstante que la política ha sido de reducir el financiamiento a través de los mismos y apoyarse mas con financiamiento bancario, esto con la finalidad de aprovechar descuentos por volumen, significando mayor que el costo financiero.

Cobertura de Deuda y Cobertura de Intereses

Se observa una buena capacidad de endeudamiento, la cobertura de intereses es amplia, generando suficiente margen operativo para cubrir el costo de las líneas de crédito que favorezcan la disminución del costo de adquisición de materia prima.

Las líneas que tienen contratadas con la competencia, y adicionalmente las líneas de crédito con nuestra Institución, no les afectan mayormente, ya que presentan un índice de cobertura de intereses amplio, que les permitirá hacer frente a sus compromisos de corto plazo.

Indices de Estructura	Concepto	1998	1999
	Activos Totales	15,191	18,871
	Pasivos Totales	12,579	14,879
	Capital Contable	2,612	3,992
	Apalancamiento	4.8	3.7
	% Crec. De activos	N.D.	19.50%
	% Crec. De pasivos	N.D.	15.46%
	% Crec. De capital	N.D.	34.57%

La estructura financiera de la empresa se ha venido reforzando mediante la capitalización constante y la política de reinversión de utilidades, por lo que el capital social ha mostrado crecimientos importantes (siendo el caso que de diciembre '98 a diciembre de '99 se capitalizaron \$2'085,0), permitiendo avanzar en el equilibrio de su posición financiera, mejorando la proporción de recursos propios vs. Ajenos.

Indices de Estructura (cont.) Se observa crecimiento proporcional en las cuentas de inventario y clientes, no obstante que la empresa requiere mayor inversión en esta última, ya que su integración al mercado de autoservicios le genera un desfase en su cobranza tradicional hasta en 60 días.

Respecto al apalancamiento, este ha presentado una mejoría en virtud a lo ya comentado acerca del crecimiento que ha tenido el capital contable de la empresa, no obstante sigue impactando el pasivo con proveedores, que representa el 54% del total, correspondiéndole básicamente a su política de soporte a la operación.

Por otro lado, bancos corto y largo plazo representan el 30%, de los cuales el 14% se destina a apoyo a capital de trabajo y el resto corresponde a financiamientos para la adquisición de maquinaria y equipo a largo plazo.

Cabe destacar que la política de financiamiento bancario que sigue el grupo, es la de apalancarse en moneda nacional.

La empresa de alimentos, presenta incremento en su capital social, derivado del interés que los accionistas tiene por la empresa .

Presentan pasivos con Bancos a corto plazo para apoyo a capital de trabajo, ya que al presentarse insuficiente tiene que recurrir a financiamiento externo.

La empresa refleja inversión de activo fijo por 1,387 que coadyuvó a incrementar su capacidad instalada.

Finalmente, se puede comentar que la empresa con las políticas que maneja revierta favorablemente su situación en el próximo año, ya que se prevee un repunte importante en sus ingresos, ha mejorado en sus utilidades, ha atacado el mercado con resultados aceptables, sin embargo deberá de acortar aún más el plazo de financiamiento a sus clientes y con esto aplicar sus excedentes para solventar sus pasivos bancarios, que se traducirá en la obtención de Capital de Trabajo que ahora nos esta requiriendo.

Con esto, finalizamos lo referente a la información cuantitativa, donde se realizó un análisis más profundo sobre la situación financiera de la empresa, y a su vez arrojó más luz a los funcionarios bancarios para poder tomar una determinación en cuanto a la autorización o declinación del otorgamiento del crédito.

Ahora pasaremos a la recta final de nuestro caso, donde el banco a través de el ejecutivo de cuenta, determinará, de acuerdo con el conocimiento que se tiene del cliente y en el caso de otorgar el crédito, señalar la estrategia a seguir.

3.2.2.4 ESTRATEGIA DE CUENTA

Este apartado tiene como finalidad señalar la relación que ha tenido el cliente con el banco, qué servicios se le han otorgado, como se ha comportado en el manejo de sus cuentas y la rentabilidad que se espera de él.

Bueno, pues pasemos ahora al resultado que se tiene en este aspecto con el cliente.

Estrategia de Cuenta

Crecimiento. En colocación pretendemos incrementar nuestra participación con propuestas como la presente, la cual nos permitirá atender de manera eficiente los nuevos requerimientos de nuestro cliente.

Actualmente estamos negociando con el Ing. Ricardo Vélez, para que las empresas del Grupo nos deriven mayor captación, las negociaciones van por buen camino, estamos analizando la posibilidad de manejar integralmente sus servicios mediante la disminución de tarifas, que permitan un mayor volumen de negocio en productos de mayor rentabilidad.

Algo que va muy de la mano con lo anterior y que es muy común en todas las instituciones de crédito y en algunas otras empresas, es el llevar un control auxiliar para efectos de prevenir y detectar a todos aquellos clientes o sujetos de crédito que han tenido malos manejos en sus cuentas o créditos, entendiéndose éstos como la morosidad recurrente y alarmante en sus obligaciones para con el banco, o en casos extremos, los casos que se quieran aprovechar en forma dolosa para perjudicar a éstos provocándoles algún quebranto o castigo.

Con tal objeto, "se han implementado tanto de forma interna como externa, bases de datos con información de todos aquellos clientes que han sido o son usuarios de la banca, servicios, comercios etc. con la finalidad de tener una referencia confiable y actualizada, en donde entre otras cosas se pueda visualizar el manejo crediticio de los usuarios de los diferentes proveedores de bienes y servicios.

Por tal motivo, se han creado las agencias investigadoras de crédito ; existen dos las que actualmente trabajan en el país, siendo la primera a nivel internacional, éstas son :

- Dun and Brandstreet, S.A.
- Intercambios Mosert, S.A. de C.V.

y que proporcionan la información señalada anteriormente. (MOLINA :1996 :89)

Pues de acuerdo a lo anterior, obtuvimos de nuestro cliente la siguiente información.

Buró de Crédito

Consultado el 26 de octubre 1999, con información a septiembre 99:

Empresa	Vigente	Vencido
Michoacana de Alimentos	798	0

El historial crediticio de las empresas es bastante favorable, pues la empresa no registra montos importantes en cartera vencida y cuando han ocurrido han sido por periodos cortos. La mayor suma en cartera vencida ha sido de \$ 4 y la mayor suma vencida de 37 días.

Auxiliar de Previsiones Interno	<u>De acuerdo con consulta realizada el 12 de abril del presente no existe prevención alguna para la empresa consultada, así como para los principales accionistas del Grupo.</u>
--	---

3.2.2.5 CONCLUSIÓN

Prácticamente para cerrar el caso práctico y de acuerdo a los lineamientos que aplican las instituciones de crédito de acuerdo a las normas y políticas contempladas dentro del manual de crédito, pasaremos a observar las conclusiones que para tal efecto se obtuvieron de la empresa MICHOACAN DE ALIMENTOS S.A. DE C.V.

Justificación y Conclusiones

Apoyamos el presente estudio con base a los siguientes puntos:

1. La sustitución de proveedores tiene como objeto abatir costos de producción, ya que se puede obtener producto de importación a precios competitivos cuando la paridad cambiaria lo permita, e incrementar su abanico de posibilidades de proveedores nacionales fortaleciendo con ello su poder de negociación.
2. El manejo de la AC ligado a la posibilidad de disposición mediante CCI pretende sustituir paulatinamente los financiamientos que maneja con otros Bancos, por lo que su estructura financiera no se verá afectada substancialmente.
3. Hasta el momento no ha sido necesario utilizar el refinanciamiento de las Cartas de Crédito, lo que esperamos siga prevaleciendo.
4. Se trata de una estrategia que pretende realizar importaciones en la medida que los precios internacionales de sus insumos sean lo suficientemente atractivos en comparación con el producto nacional, y en el caso de proveedores nacionales se espera que con el tiempo se forme un historial que permita relaciones comerciales más estrechas entre cliente y proveedor con la posible eliminación del uso de Cartas de Crédito.
5. El Grupo y la empresa ha mantenido un historial crediticio favorable tanto con nuestra Institución como con otras Instituciones incluso extranjeras como el Coutts Bank, localizada en Miami, FL.
6. La actividad de la empresa se encuentra diversificada a través de sus diferentes productos lo que permite minimizar riesgos.
7. Michoacana de Alimentos ha mantenido un crecimiento sostenido, tan sólo en 1999 su facturación creció en términos reales en un 43.5%. Lo cual es consecuencia introducción de nuevos productos, así como a la penetración en nuevos nichos de mercado.
8. Elaboración de productos especializados (harinas,

margarinas, aceites, mayonesas, aderezos, catsup, queso, etc.), lo que permite manejar una importante y diversificada cartera de más de 350 clientes cautivos (Pizza Hut, Domino's Pizza, Sams Club, Zwan, Johnson & Johnson, Bacardí y Cia., etc.)

9. El manejo de las líneas a través de AC amplía nuestras posibilidades de negocios, al ser más flexible ante los nuevos requerimientos derivados de la innovación y desarrollo de nuevos productos.

10. Además nuestros adeudos seguirán avalados por los principales del Grupo, cuyo patrimonio en conjunto es de \$ 20'280.

3.2.2.6 RESUMEN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES

Para cerrar el caso práctico, podemos decir que el resumen de términos y condiciones necesarias para otorgar el financiamiento y para que el banco conserve el mismo nivel de riesgo que se observa al realizar el análisis empresarial.

Deberá negociarse previamente con el cliente para obviar tiempo y otras presentaciones a los niveles facultados.

Será responsabilidad del Ejecutivo verificar que dichas condiciones estén incluidas en el contrato respectivo que para tal efecto se elabore para el otorgamiento del crédito y así mismo se cumplan en la práctica. Pues bien, pasemos ahora para observar las condiciones fue aprobado el crédito al cliente.

RESUMEN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES

De conformidad con las conversaciones sostenidas con Ustedes, a continuación nos permitimos señalar por escrito los términos condiciones preliminares bajo los cuales estaríamos dispuestos a otorgarles un financiamiento, en el entendido de que la presente constituye una aprobación final por parte de esta Institución para el otorgamiento de dicho financiamiento, la cual está sujeta a la autorización de nuestros niveles facultados, los cuales podrán modificar o rechazar los términos contenidos en la presente.

Igualmente nos permitimos señalarles que si no obstante que nuestras autoridades hubiesen dado su aprobación definitiva a los términos contenidos en la presente, con anterioridad a la Disposición del Crédito se presentaren eventos, sujetos o no a su control que deterioren o previsiblemente puedan afectar de manera substancial y adversa situación financiera de su empresa, o el costo esta Institución de otorgar el financiamiento en los términos contenidos en la presente, estará en imposibilidad de otorgar el financiamiento o de otorgarlo en los términos aquí previstos.

En caso de conformidad con el presente sumario de Términos y Condiciones, agradeceremos firmarlo en cada una de las paginas y enviarlo a esta institución para continuar con el proceso de autorización del crédito solicitado

ELEMENTOS PARA EL NIVEL RESOLUTOR

a) Nombre del solicitante(s):	Michoacana de Alimentos, S.A. de C.V.
b) Tipo de crédito:	AC
c) Importe:	\$ 250 Usdy (Doscientos cincuenta mil dólares 00/100 Usdy)
d) Moneda:	Dólares o su equivalente en moneda nacional
e) Destino:	Apoyo a Capital de Trabajo
f) Plazo de pago:	180 días después del vencimiento en el plazo de disposición
g) Plazo de disposición:	Un año a partir de su contratación
h) Forma de disposición:	Pesos: 1. revolvente mediante suscripción de pagarés a plazo máximo de 90 días 2. mediante la emisión de Cartas de Crédito Domésticas a plazo máximo de 90 días con posibilidad de refinanciamiento a un plazo máximo de 180 días. Dólares: 1. mediante la emisión de Cartas de Crédito de Importación a un plazo máximo de 90 días con posibilidad de refinanciamiento a un plazo máximo de 90 días. Al vencimiento de cada pagare
i) Pago de capital:	Al vencimiento de cada pagare
j) Garantías reales:	Sin Garantías por tratarse de una empresa de reconocida solvencia moral y económica
k) Avalúo, Fecha y Valuador:	
l) Nombre del garante(s):	Fianza y Aval de los Sres. Ricardo y Antonio Vélez López.
m) Patrimonio y Verificaciones:	1 propiedad con valor de \$4,531,000 pesos, 1 verificada el 14 de abril del 2000
n) Condiciones Precedentes:	Ninguna

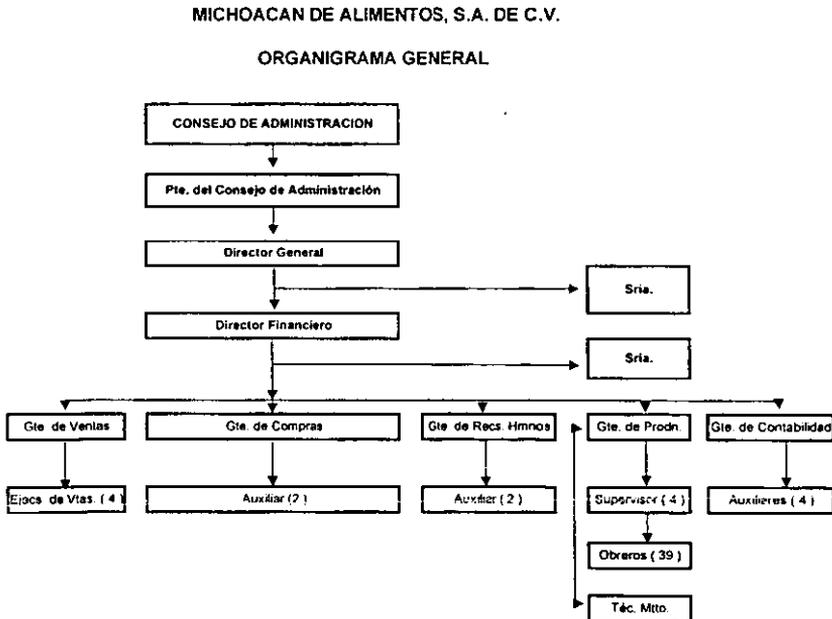
ELEMENTOS PARA EL EJECUTIVO DE CUENTA

(Estos Elementos no son factores de riesgo por lo cual no están sujetos a la resolución del comité y pueden cambiar después de su autorización)

o) Fuente de fondeo:	Moneda Nacional Recursos Propios	Dólares: El programa que determine el banco.
p) Forma de pago de capital:	Al vencimiento de cada pagare	
q) Forma de pago de intereses:	Al vencimiento de cada pagare	
r) Tasa de interés ordinaria:	Pesos: Vigente al momento de contratar. Actual TIE X 1.07 (MINIMO 2.60 MAXIMO 5.0) Dólares: La establecida por el programa respectivo.	
s) Tasa de interés moratoria:	Pesos: TIE X 2	Dólares: Libor x 5
t) Comisión por apertura:	Sin comisión	
u) Comisión por prepago:	1% en pesos, 0% en dólares	
v) Comisión por fondeo:	Sin comisión	
w) Otras comisiones:	Sin comisión por emisión de la Carta de Crédito	

Como podrá observar el lector, este es precisamente sólo un resumen de los términos y condiciones que se le establecen al cliente y de esta forma tenerlo informado y al mismo tiempo para que el evalúe si cree estar en condiciones de aceptarlo o declinarlo ; sin embargo existen ya en forma concreta otros puntos que forman parte de lo anterior, como los que a continuación se detallan :

Ahora bien, para efectos de que los funcionarios bancarios tengan una idea más clara de la estructura de la empresa, y al mismo tiempo confirmar con lo anteriormente señalado en el análisis cualitativo, veremos a través del organigrama la organización administrativa de la empresa



3.3 AUTORIZACIÓN O DECLINACIÓN DEL CASO

Una vez que los funcionario bancarios tienen todos los elementos, es decir, carátulas, información financiera, resumen ejecutivo etc., se programa una

sesión con el personal facultado en donde se discernirá si se aprueba o declina el caso.

El tiempo que tarda un banco en otorgar un crédito puede variar de una institución a otra dependiendo del tipo de crédito, su monto, las condiciones pactadas, el destino que se le va a dar etc., sin embargo se puede decir que es algo tardado, llegando en casos extremos a durar hasta tres meses su aprobación y esto contando con la suficiente documentación que permita su valoración, situación que en forma definitiva deberá tomar muy en cuenta el solicitante, ya que de otra manera , los recursos pueden llegar en forma extemporánea y con esto lesionar contundentemente la planeación del proyecto.

Posteriormente y en caso de que se autorice el crédito, como es el caso presentado, se le informa inmediatamente al cliente, para que primero pase a firmar el contrato respectivo y posteriormente firme el o los pagarés correspondientes.

Finalmente una vez realizado los pasos anteriores, se le abonará la cantidad correspondiente en su cuenta de cheques y así el cliente pueda hacer uso de los recursos.

Ya en forma posterior, el ejecutivo de cuenta o la persona asignada para tal fin, corroborará que los recursos sean efectivamente aplicados al propósito para el

cual fueron solicitados, en caso de existir algún desvío por parte del cliente, el banco podrá dar por vencido en forma anticipada el contrato y hacer exigible en el momento los recursos que le fueron otorgados.

En caso de declinarse el crédito, el cliente deberá cumplir con los requisitos o demás condiciones que en la sesión se hayan pactado, y ya será decisión de éste último si comulga con lo dispuesto y prosigue o cancela su solicitud.

Una vez concluido con nuestro caso práctico, en donde retomamos desde las bases legales que rigen a las entidades bancarias, así como la teoría de un manual de crédito y la puesta en práctica de éste a través de un caso real, puedo considerar que el lector a estas alturas debe ya estar al tanto de los criterios mínimos que toman las instituciones de crédito para la colocación de recursos a las diversas entidades productivas, así como aquellos elementos y procedimientos que se llevan a cabo en la realidad y que por alguna razón el público las desconoce.

Igualmente con el análisis que desarrolló un servidor en cada uno de los capítulos, espero que sirvan de apoyo y despejen muchas dudas que se tenían al respecto.

Sin embargo y para concluir la presente obra, es necesaria concretarla con la intención para lo cual fue desarrollada.

Sin más preámbulo, pasaremos ahora a nuestras conclusiones.

CONCLUSIONES

1.- Las instituciones de crédito debidamente constituidas de acuerdo a las leyes que las rigen en el país y por lo inherente a su naturaleza, deben ser los principales promotores del otorgamiento de recursos monetarios necesarios para apoyar y contribuir al desarrollo y crecimiento de los diferentes sectores productivos de el país.

2.-Así mismo, y en contraparte, deberán de cerciorarse fehacientemente de la viabilidad de los proyectos que se le planteen mediante el establecimiento de una serie de medidas y análisis que le permitan observar razonablemente los posibles escenarios que pudieran impactar en forma positiva o negativa el riesgo que conlleva el otorgamiento de estos recursos, y al mismo tiempo la factibilidad en la recuperación de éstos en las condiciones previamente pactadas.

3.-Dado los acontecimientos económicos y políticos en que se ha visto inmerso el país en los últimos seis años, ha dado como resultado que por un lado la cartera vencida, que es producido por la morosidad en el pago puntual por los usuarios del crédito, creciera en forma alarmante como nunca antes se había experimentado en el país, provocando igualmente pero en forma inversa, una tremenda contracción en la colocación de recursos por parte de las instituciones crediticias. Por otra parte, y no obstante que la banca siempre ha estado abierta a la colocación de recursos, los sujetos de crédito que en esos momentos

pudiendo tener la "llave abierta" para acceder a aquél, prefirieron no contratar dadas las condiciones adversas en las que se encontraba económicamente el país, es decir, esta situación tuvo un efecto doble en los que se vieron lesionados en sus intereses tanto los oferentes como los demandantes del crédito.

4.-Obviamente que con el espectacular incremento que se dio en la cartera vencida, las instituciones de crédito tuvieron que pulir y replantear sus procedimientos y análisis para el otorgamiento de crédito, no obstante que con anterioridad ya contaban con manuales y procedimientos para tal fin.

5.-Cuando las personas físicas o morales tienen conocimiento de las normas y políticas que implementan las instituciones de crédito para proporcionar recursos, y cuentan además con un total conocimiento de su empresa, un atinado y adecuado manejo administrativo de ésta, y una sobrada reputación de solvencia económica y moral, es muy probable que para este tipo de personas, puedan acceder al crédito sin tanto problema.

6.- Una de las estrategias que precisamente se han implementado para que la banca y otras entidades tengan más certidumbre para el otorgamiento del crédito y no tenga problemas en el futuro, está basado precisamente en la información que proporcionan las agencias de consulta crediticia, en las cuales y

entre otros servicios, proporcionan razonablemente la conducta crediticia de todos aquellos demandantes de crédito.

7.-Obviamente las personas que aparezcan con algún comentario negativo en la información que proporcionan estas agencias referentes en cuanto a su conducta crediticia, no serán sujetos de crédito. Sin embargo y de acuerdo con las leyes respectivas, las instituciones de crédito y a sabiendas de lo anterior, podrán otorgar los recursos siempre y cuando provisionen al cien por ciento una cantidad igual al monto del crédito otorgado. Por otra parte las personas que obtengan una conducta positiva tendrán muchísimas mas facilidades para acceder al crédito.

8.-Las ventajas que tiene el cliente al solicitar un crédito ante las entidades financieras creadas para tal fin, son muchas, empezando por decir que son instituciones legalmente constituidas y reconocidas ampliamente en el país ; que cuentan con las suficientes garantías legales que le permiten ofrecerle al cliente un amplio conocimiento de las condiciones pactadas en un contrato, los documentos de respaldo que dan fe de las cantidades dispuestas, tales como el pagaré, estados de cuenta, etc., así mismo contemplan el monto al cual tiene derecho a solicitar, el plazo para pagarlo, las forma de pago tanto de las amortizaciones de capital como de intereses, la tasa de interés normal y de penalización, las comisiones y gastos en que se incurren, todo lo anterior servirá de apoyo al cliente para que en caso de controversia, tenga los elementos

necesarios de defensa ; así mismo, el cliente podrá contar en algunas ocasiones con una serie de servicios, productos y tarifas que proporciona el banco en forma prácticamente gratuita ; igualmente tienen el apoyo de una cobertura e infraestructura del banco a nivel nacional para otros tipos de servicios. No así muchos agiotistas o instituciones auxiliares de crédito que en muchas ocasiones manejan la documentación y condiciones de una manera arbitraria o injusta, su constitución o existencia es ilegal o con muchas lagunas legales y además no cuentan con una infraestructura física y monetaria que dé plena tranquilidad a los usuarios.

9.- Las desventajas que se tienen de contratar créditos con algunas instituciones financieras, es la falta de seriedad con la cual éstas llevan sus negocios, que en un momento dado pueden llegar a afectar seriamente al cliente, pudiendo ser entre otras cosas, la defraudación al no cumplir con los términos pactados como el de no otorgar el monto contratado, el cobro de comisiones no pactadas previamente, el no respetar la tasa de interés, y en ocasiones muy extremas, el tratar de hacer exigibles pagarés no firmados realmente por el cliente o efectuar cobros por cantidades no dispuestas por él. Otra de las desventajas, constituye en que en muchas de las ocasiones se requiere contar con un aval o fianza de terceros, o igualmente la relación o proporción de las garantías solicitadas para poder otorgar un crédito son excesivamente abultadas, por decir, por un peso que se presta se requiere dar en garantía el valor que éstas representan en cuatro o cinco pesos.

Aunque éstas relaciones pueden variar de un banco a otro dependiendo del tipo de crédito, el promedio en la actualidad es de dos a uno. Una más de las desventajas, es el margen de intermediación que se ofrezca, es decir, existen créditos indexados o referenciados a los instrumentos de inversión del Gobierno Federal como por ejemplo los CETES (Certificados de la Tesorería) o también como la tasa líder del mercado, actualmente la TIIE (Tasa de Interés Interbancaria y de Equilibrio), en ambos casos, cada banco maneja estas tasas de referencia mas equis puntos adicionales, que constituyen su margen de intermediación o ganancia, los cuales y en tiempos de turbulencia económica o política, afectan seriamente la economía de los usuarios del crédito, toda vez que al existir inflación o algún otro fenómeno las tasas de interés sufren los ajustes correspondientes.

10.-Finalmente podemos concluir que en la actualidad está casi por cerrarse un capítulo más de la crisis sexenal que dio origen al estancamiento de la economía, que conllevaron entre otras cosas, a la reducción por parte de la banca al otorgamiento del crédito. Sin embargo, se vislumbra un panorama político un tanto halagador con la entrada de la alternancia en el poder ; en lo económico en los últimos dos años se ha percibido alguna mejoría en los principales rubros económicos, que sin duda serán el inicio de una nueva oportunidad para todos, pero especialmente, para las instituciones de crédito para que cumplan una vez más con el cometido para lo cual fueron creadas.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- GARCÍA-PELAYO, Gross Ramón
Pequeño Larousse en color
Edit. Larousse, 1a. Edición, México, 1976

- 2.- **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**
Edit. Delma, 5a. Edición, México, 2000

- 3.- **Ley General de Sociedades Mercantiles**
Edit. Olguín, 7a. Edición, México, 1993

- 4.- **Ley de Instituciones de Crédito**
Edit. Delma, 1a. Edición, México, 2000

- 5.- **Manual de Crédito**
Documento de Circulación Interna

- 6.- PYLE, William W. et.al.
Principios Fundamentales de Contabilidad
Edit. CECSA, 6a. Edición, México, 1987

- 7.- MOLINA, Aznar Víctor E.
Estrategias para otorgar créditos sanos
Edit. ISEF, 1a. Edición, México, 2000