
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Estudio del Crédito Bancario
y Factores a Considerar en la
Conveniencia del Crédito

Trabajo Recepcional, Presentado a la Escuela de
Contaduría Pública de la Universidad Popular
Autónoma del Estado de Puebla

Octubre de 1996

Guillermo Vázquez Arroyo

Asesor: C.P. Gabriela Rojas García



UPAEP – Secretaría General

Dirección General de Apoyos Académicos

Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.

Biblioteca Central - **Karol Wojtyla**

Tesis Digitales Restricciones de uso:

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

El uso de textos, imágenes, gráficas, 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 de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Estudio del Crédito Bancario y Factores a Considerar en la Conveniencia del Crédito

Capítulo I	Introducción
Capítulo II	La Función del Crédito Bancario
Capítulo III	Tipos de Créditos Bancarios
Capítulo IV	Marco Legal
Capítulo V	Factores a Considerar en la Conveniencia del Crédito
Capítulo VI	Fondos de Fomento y Garantía
Capítulo VII	Conclusiones

Bibliografía

60062

Estudio del Crédito Bancario y

Factores a Considerar en la

Conveniencia del Crédito

	Pag.
Capítulo I. Introducción	
Capítulo II La Función del Crédito Bancario	
A. Origen.....	1
B. La Intermediación en el Crédito.....	1
- Operaciones pasivas	
- Operaciones activas	
C. Condiciones en el Crédito Bancario.....	5
D. Requisitos Mínimos de Información	
Para Obtener Crédito.....	7
Capítulo III Tipos de Créditos Bancarios	
- Tipos de Garantías	
* Garantías Personales	
* Garantías Reales	
A. Créditos a Corto Plazo.....	16
1. Préstamos Directos o Quirografarios	
2. Descuento	
3. Préstamo Prendario	
4. Crédito en Cuenta Corriente	
5. Tarjetas de Crédito	
B. Créditos a Mediano y Largo Plazo.....	22
1. Créditos de Habilitación y Avío	
2. Créditos Refaccionarios	
3. Créditos Hipotecarios	
4. Crédito Simple	

Capítulo IV Marco Legal

A. Aspectos Legales Generales.....	27
B. Regulación Legal de Algunas Operaciones de Crédito Bancario.....	30
C. Aspectos Legales del Sujeto de Crédito.....	33
D. La Instrumentación del Crédito.....	37
E. La Vigilancia y Recuperación.....	38
F. Limitaciones Legales.....	38

Capítulo V Factores a Considerar en la Conveniencia del Crédito

A. Factores No Financieros.....	40
B. Factores Financieros.....	47

Capítulo VI Fondos de Fomento y Garantía

A. Que son los Fondos de Fomento y Garantía.....	77
B. Banca de Desarrollo y Fondos de Fomento.....	79
C. Programas de Apoyo Financiero.....	84

Capítulo VII Conclusiones

Bibliografía

Capítulo I

Introducción

A través del tiempo a medida que la actividad económica se ha ido diversificando y desarrollando se ha hecho imperiosa la necesidad de que las personas y unidades económicas cuenten con la liquidez que requieren para mejorar sus condiciones de vida o para mantener e incrementar sus operaciones, y ante la imposibilidad de contar y disponer de dinero fresco que les permita atender sus necesidades de efectivo, surge como una alternativa el crédito por medio del que se trasladan y movilizan los capitales, que reciben en depósito las Instituciones de Crédito, con el propósito de activar lo mejor posible la economía de un país.

La operación primaria de los bancos es la de recabar recursos de los entes que tienen excedentes de efectivo para que éstos produzcan rendimientos, dejando de ser dinero improductivo, esto es lo que se conoce como la Captación de los recursos y representa una operación pasiva para el banco. Continuando con sus actividades su función principal es la de otorgar Créditos a personas o entes económicos encargándose el banco de estudiar al solicitante de crédito para otorgarle el tipo de financiamiento que mejor se adapte a sus necesidades y actividad económica, escogiendo el óptimo dentro de los tipos de crédito que existen en nuestro país, entre los que tenemos los créditos Directos, Prendarios, Cuenta Corriente, Tarjetas de Crédito, Hipotecarios, Avíos, Refaccionarios, Crédito Simple, sólo por mencionar algunos. Esto es la Colocación de recursos y representa una operación activa para la Institución.

Sobre la base de que el dinero que las Instituciones reciben en depósito, de alguna manera representa el ahorro, el trabajo y el capital acumulados de la sociedad y que la concesión de créditos debe de hacerse de forma racional y controlada, se hace esencial la necesidad de que la administración de ambas actividades se realice tan óptimamente como sea posible atendiendo a los reglamentos y leyes que regulan dichas operaciones y a criterios señalados por las autoridades competentes. Igualmente están debidamente legislados los solicitantes que desean ser sujetos de crédito.

Tales disposiciones emanan fundamentalmente de dos leyes las cuales son la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, ya que éstas Instituciones no pueden recibir y otorgar recursos arbitrariamente y mucho menos buscando un interés propio.

Al estudiar la conveniencia de otorgar un crédito y determinar el monto, el plazo y las condiciones, las Instituciones consideran los aspectos financieros y no financieros del sujeto de crédito, centrando la atención en los factores estratégicos, críticos, limitantes o de mayor grado de riesgo. La razón por la que analizan el factor financiero es para obtener información sobre su capacidad de pago, su estructura financiera y las fuentes de pago apoyándose en sus Estados Financieros. Por otra parte el análisis de los aspectos no financieros basado en parte en las observaciones de las visitas oculares y en la organización de la entidad, permite conocer la capacidad directiva de dueños y administradores, las características del recurso humano, la posición en el mercado y medio ambiente económico, su proceso productivo, tecnología e instalaciones.

Por último, este estudio tocará los fondos de fomento y garantía que son fuentes de financiamiento estructurados como fideicomisos creados por el Gobierno Federal que proporcionan recursos baratos a determinados sectores que conforman la economía del país sirviendo como intermediarios las Instituciones de Crédito las que hacen las promociones, evalúan y casi siempre corren los riesgos del crédito, arman e instrumentan las operaciones. Algunos de estos fideicomisos son Nacional Financiera, Banco de Comercio de Exterior, FIRA, FONATUR, FIDEC. Así mismo mencionaremos para finalizar, algunos programas de Apoyo Financiero para los sectores económicos del país como el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME), y el Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE).

Con base a los puntos tratados en los párrafos anteriores debemos mencionar el objetivo que persigue este Trabajo Recepcional siendo el de:

" Informar a los lectores del papel tan importante y fundamental que desempeña dentro de la economía del país la función del Crédito Bancario al apoyar el fortalecimiento económico y bienestar social de las personas y empresas, a través de financiamiento ayudándolas a mejorar las condiciones de vida y a alcanzar el crecimiento, desarrollo y modernización que mejoran la economía del país y el movilizar los capitales obteniendo los mayores beneficios en pro del bien común. Además de dar a conocer algunos aspectos que se estudian en la conveniencia de otorgar crédito ".

Capítulo II

La Función del Crédito Bancario

A. Origen

La adquisición de la propiedad de un bien puede hacerse ya sea recibiendo en donación o comprándolo a crédito o de contado. En nuestro estudio nos centraremos exclusivamente al tipo de operaciones crediticias, es decir, en las que las personas adquieren bienes a crédito, denominándoseles Deudor (acreditado, obligado, comprador); a la que entrega un bien se le denomina Acreedor (vendedor).

La palabra crédito viene del latín "credere" que significa confiar.

En el crédito existe una función recíproca entre el acreedor y el deudor, por la cual el deudor recibe un bien bajo la promesa de devolverlo o pagarlo al acreedor, después de transcurrido un plazo determinado. La función que desarrolla el crédito en nuestra sociedad es la de hacer posible la circulación de los capitales, y el mayor rendimiento de los mismos.

La función del crédito bancario es poner a disposición de las empresas o particulares dedicados a actividades de producción, distribución y consumo, los capitales recibidos en depósitos de terceras personas. La conveniencia de la economía general, y no sólo el interés de los inversionistas, exige que estos capitales encuentren un empleo productivo para fomentar el desarrollo de las fuentes de trabajo existentes y la creación de otras nuevas, con el consiguiente incremento del bienestar y de la riqueza social.

En México la actividad crediticia es sinónimo de actividad bancaria o financiera, desarrollada por personas morales llamadas Bancos o Instituciones de Crédito.

B. La Intermediación en el Crédito

En todo crédito, como ya mencionamos, intervienen bienes los cuales satisfacen nuestras necesidades y como podemos ver están distribuidos entre diferentes entes y en diversas proporciones, por lo que es forzoso que exista un intercambio de bienes, a través del dinero, el cual puede ser representado en documentos generalmente títulos de crédito y otros.

Ante la imposibilidad del contacto directo entre los que poseen los capitales improductivos y los particulares o empresas que requieren de ellos, es clara la necesidad de un intermediario quien debe encargarse de llevar los capitales

improductivos, de manos de sus dueños a las de quienes puedan emplearlos con fines productivos; para ello es necesario contar con la confianza de los dueños de capitales, quienes de otro modo no se los proporcionarían. Este papel de la concentración o captación y redistribución o colocación de los recursos o dinero, es el fin de los Bancos. La actividad fundamental de este tipo de instituciones es la organización del crédito para fines de producción, distribución y consumo.

Entonces tenemos que la intermediación es la actividad que desarrolla un sujeto o agrupación que, en forma esporádica o habitual, utiliza sus recursos humanos y financieros en beneficio de dos o más partes.

La intermediación en el crédito implica:

- 1.- La obtención de fondos que se han de prestar.
- 2.- Que el Banco se constituya en deudor de terceros (operaciones pasivas).
- 3.- Que el Banco se constituya en acreedor de terceros (operaciones activas).
- 4.- Que tal función esté permitida por el Gobierno Federal, de acuerdo a la Legislación Bancaria.

Al referirnos a intermediación en el crédito, queda claro que existe una relación tripartita entre:

DEPOSITANTE		USUARIO
O	----- BANCO -----	DE
INVERSIONISTA		CREDITO

Además la intermediación en el crédito implica "confianza", la que depositan quienes colocan sus recursos con el "intermediador" (Banco), y la que reciben del mismo quienes acuden a él como usuarios de crédito, en busca de financiamiento.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares define la Intermediación en su artículo 2o así:

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

Por lo anterior consideramos que la banca al desarrollar sus funciones implícitamente se orienta, no solo a objetivos internos y particulares, sino que trasciende en tal forma que afecta la economía nacional e internacional, entonces su actividad deberá ser regulada y vigilada por el Estado.

De éste artículo se deriva la explicación de lo que significan las operaciones pasivas y activas de las instituciones dedicadas a la intermediación en el crédito.

El jurista Manuel Borja Soriano señala una definición del concepto "obligación", de la que se desprende la explicación de las actividades activas y pasivas de la banca:

"Obligación es la relación jurídica entre dos personas, en virtud de la cual una de ellas, llamada deudor, queda sujeta para con otra, llamada acreedor, a una prestación o a una abstención de carácter patrimonial, que el acreedor puede exigir al deudor".

Vemos así que antes de la intermediación sólo intervenían dos personas en el crédito (acreedor y deudor), pero si ésta existe habrá un tercero el cual es el Banco, quien tendrá entonces doble responsabilidad ya que fungirá como Deudor y Acreedor respondiendo como tales.

Las Operaciones Pasivas de la Banca.

Podemos definirlas como aquellas en las que el banco es deudor porque recibe sumas de dinero como depósitos de los clientes, quienes tendrán derecho a exigir la entrega de sus depósitos a la vista, o a cierto plazo, esto es la *Captación* de recursos. Así es como un banco se hace de recursos, pero éstos no los custodia solamente, los coloca, los presta.

Al obtener recursos los bancos, a través de los instrumentos de captación, automáticamente contraen un pasivo, consistente en la devolución del dinero o capital más un interés o beneficio. El pago de interés parte de la obligación pasiva que las instituciones de crédito contraen al negociar con sus depositantes o inversionistas.

Los pasivos que el banco tiene, se pueden originar principalmente por tres movimientos:

1) Depósitos

Los tipos de depósito que existen son:

** Depósito Regular e Irregular*

En el primero no se transfiere la propiedad de la cosa depositada, por lo que el banco deberá restituir el mismo objeto, como sucede en los valores en custodia. En el segundo sí se transfiere la propiedad y el Banco se obliga a restituir lo depositado en la misma especie y cantidad.

** Depósito Público o Privado*

Atendiendo a la persona que hace el depósito, se considera público si es hecho por personas reguladas por el Derecho Público: La Federación, Los Estados, Municipios, etc. Si los depositantes son particulares, el depósito se entiende como privado.

** Depósito a la Vista o a Plazo*

Por su forma de retiro es a la vista cuando en cualquier momento se puede disponer de lo depositado. En cuanto a lo que se refiere a los de plazo, se puede retirar el depósito una vez que transcurrió el lapso pactado o acordado.

2) Emisión de Valores.

Es una forma de operación pasiva de los bancos, que se instrumenta por la emisión de títulos de crédito, como podría ser el caso del Bono Bancario, esto es con el propósito de allegarse de recursos del público, que serán destinados al otorgamiento del créditos.

3) Emisión de Títulos de Capitalización.

Es otra operación pasiva, exclusiva de las sociedades de capitalización, que consiste en la formación de capitales pagaderos al suscriptor o a sus beneficiarios, a fecha fija o eventual por sorteo, a cambio de una prima única o de varias primas seriadas, cuyo pago debe hacerse en el tiempo pactado.

El depósito bancario hecho por medio de dinero, títulos o mercancías representadas en títulos, se encuentra reglamentado por los artículos 267 a 287 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Resumiendo entonces, las operaciones pasivas del banco son aquellas en las que se realiza una *Captación* de recursos, es decir, se allega de recursos por los que tiene la obligación de pagarlos, y que el Pasivo del banco se compone por los depósitos realizados por los clientes, por la emisión de valores y por la emisión de títulos de capitalización.

Las Operaciones Activas de la Banca

El crédito es por excelencia la operación activa de la banca. En virtud de ella la institución, al otorgar crédito, se convierte en sujeto acreedor y alcanza la calidad de deudor quien recibe el financiamiento. Con este tipo de operaciones el banco *Coloca* los recursos.

Cuando un banco tiene muchas operaciones activas, paralelamente tiene también muchas operaciones pasivas, y así cumple la verdadera función que justifica su existencia:

"Canalizar los recursos captados a las actividades comerciales, industriales y de servicios que conforman la economía del lugar". Indudablemente el crédito bancario justifica una actividad de gran alcance social. Así para quien tiene la responsabilidad de colocar recursos, existe también la obligación de dar el crédito adecuado para obtener en esa forma su recuperación oportuna.

La cartera de un banco forma parte de su activo y está conformada por los contratos o títulos de crédito que representan la realización de diversas operaciones siendo la del crédito su actividad principal, tales como descuentos y préstamos otorgados a los usuarios del crédito.

Para finalizar, la institución crediticia debe contar con recursos para poder otorgar los diferentes financiamientos, los cuales pueden provenir de:

Financiamiento propio, que es cuando la institución otorga los créditos, haciendo labor de intermediación en el crédito, esto es, utilizando recursos procedentes de depósitos y demás operaciones pasivas que celebre con terceros.

Refinanciamiento, operación también conocida como Redescuento que consiste en emplear recursos de la banca oficial, de bancos del extranjero o de Fondos de Fomento o Desarrollo; en éste la banca analiza el crédito y, de autorizarlo, lo instrumenta y posteriormente descuenta los créditos concedidos con los organismos antes mencionados.

C. Condiciones en el Crédito Bancario

Todo crédito tiene condiciones y modalidades, por tal razón desarrollaremos a continuación una breve descripción de los aspectos más importantes que se dan en toda relación crediticia:

1) Costo

- Este puede ser fijo o variable.
- Interés: puede cobrarse por anticipado, durante o al final del plazo. Puede tomarse como base de interés el total de la operación o sobre saldos insolutos
- Comisión: en algunos casos por apertura, por renovación o por pagos anticipados.
- Gastos: como reciprocidades, contratación de negocios colaterales.

2) Plazo

- Invariablemente prefijado.
- Posiblemente negociado.
- Algunas veces determinado por la ley.

3) Destino del crédito

- Todo financiamiento debe ser utilizado para generar una cantidad igual a la prestada, más su costo y una utilidad. Por tal razón el crédito deberá tener siempre un destino predeterminado.
- En todos los créditos el banco tiene la obligación de vigilar constantemente el destino.

4) Posibles garantías

- Los refuerzos que aseguren la recuperación del crédito deben ser ofrecidos por el acreditado.
- Las garantías que ofrece pueden ser:
 - * Naturales.
 - * Adicionales.
 - * Específicas.
 - * Personales.
 - * Determinables.
 - * Reales.

5) Prelación en el cobro

- Un acreedor frente a un peligro de no pago, puede propiciar el pago anticipado.

6) Formalidades

- En todo crédito debe existir una prueba de tal financiamiento y según el tipo de crédito será la formalidad ya sea un título de crédito o un contrato público o privado.

7) Riesgo

- En todo crédito hay riesgos para el acreedor por lo que se debe realizar un análisis de riesgos normales y anormales. Este análisis debe comprender:
 - * Análisis financiero: en el que se reflejará
 - Cómo se ha desenvuelto el deudor.
 - Cuál es la proyección de su estructura financiera a futuro.
 - Cuál es su real capacidad de pago.
 - Qué experiencia tiene como buen pagador.
 - * Análisis de la administración del negocio.
 - * Análisis del giro del deudor.

8) Impuestos

- Generalmente los crédito originan el pago de impuestos.

9) Periodos de gracia

- En algunos créditos se puede establecer que el pago de capital e intereses, cuando se ha pactado a plazos, se inicie después de un período de gracia.

10) Disposición de financiamiento según un calendario

- En créditos por cantidades fuertes, otorgados al amparo de contrato las ministraciones de dinero pueden ser periódicas.

11) Prohibiciones y condiciones

- En determinados tipos de crédito, en el contrato puede establecerse ciertas condiciones que obliguen al acreditado a cumplir determinados requisitos o abstenerse de realizar ciertos actos. Como por ejemplo:
 - * Entregar al banco estados financieros anuales dictaminados por Contador Público.
 - * No repartir utilidades a accionistas mientras dure el crédito.

12) Renegociaciones

- Son arreglos entre las parte, para alargar generalmente los plazos y asegurar así la recuperación de un crédito. Estas pueden realizarse mediante:

- * Redocumentación de la deuda.
- * Reconocimiento de pasivos otorgando garantías adicionales.
- * Reestructuración.

D. Requisitos Mínimos de Información para Obtener Crédito

El Banco para otorgar un Crédito, solicita al cliente cierta información .

Personas Morales

- Solicitud firmada por el representante de la empresa.
- Carta del promotor de la operación con firma autógrafa, en la cual se indique la conveniencia de atender la solicitud, y la calidad moral y económica de los accionistas y sus antecedentes como clientes en cualquier banco.
- Estados Financieros dictaminados de los últimos tres ejercicios completos con Balance General, Estado de Resultados y sus respectivas notas aclaratorias. Si la empresa no dictamina su información financiera, deberá entregar los Estados Financieros de cierre de ejercicio firmados por el Representante de la compañía o Director General, las principales relaciones analíticas, y adicionalmente copia de las tres últimas declaraciones del Impuesto Sobre la Renta.
- Estados Financieros internos recientes con antigüedad no mayor de tres meses, firmados por el Representante de la empresa o Director General, y acompañados por las principales relaciones analíticas.
- Flujos de Efectivo, Balance General y Estado de Resultados proyectados, firmados por el Contador y el Director del solicitante. Supuestas base de tales proyecciones.
- Desglose de las principales cuenta de balance.
- Copia del acta constitutiva de la compañía, que contenga los datos de inscripción en el Registro Público.
- Copia de las actas de modificaciones al capital social de la sociedad o de cambios de denominación, que contengan los datos de inscripción en el Registro Público.
- Poderes de las persona (s) que firmarán el contrato y los títulos de crédito, con datos de inscripción en el Registro Público.
- Informe de visita ocular o en su defecto, carta de la empresa, con la cual se actualice la información de la empresa, que incluya lo siguiente :

1. Antecedentes de la empresa y/o del grupo.
2. Lista de productos manufacturados y/o comercializados, incluyendo marcas.
3. Ventas nacionales y de exportación de los últimos tres ejercicios, en unidades y en pesos.
4. Principales clientes.
5. Principales competidores.
6. Participación de mercado.
7. Principales materias primas utilizadas y sus proveedores.
8. Ubicación de las plantas productivas.
9. Capacidad instalada y utilizada.
10. Personal sindicalizado y de confianza.
11. Principales funcionarios, su puesto y antigüedad.

- En su caso, descripción detallada de las fuentes adicionales de pago (garantías), sus datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad, en caso de ser un bien inmueble y el certificado de libertad de gravámenes.

Personas Físicas

- Solicitud firmada.
- Carta del promotor de la operación con firma autógrafa, en la cual se indique la conveniencia de atender la solicitud, y la calidad moral y económica de la persona y sus antecedentes como clientes .
- Balance personal con fecha de cierre del mes anterior al de la presentación de la solicitud, con firma autógrafa y principales relaciones analíticas, indicando para los bienes inmuebles el valor de cada uno y sus datos de inscripción en el Registro Público.
- En su caso, descripción detallada de las fuentes adicionales de pago (garantías), sus datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad en caso de ser un bien inmueble el certificado de libertad de gravámenes.
- Si la garantía adicional es un aval persona física, se deberá obtener el balance patrimonial con firma autógrafa, estar fechado y relacionar las inversiones en bienes inmuebles, indicando el valor de cada uno y sus datos de inscripción en el Registro Público.
- Si el aval es persona moral, se deberán obtener los Estados Financieros de los últimos dos cierres de ejercicio preferiblemente dictaminados, el último estado financiero interno con antigüedad no mayor a tres meses firmado por el Representante de la compañía o el Director General, y sus principales relaciones analíticas. Además, se deberá obtener cada copia del acta constitutiva de la compañía, que contenga los datos de inscripción en el Registro Público, y copia de los poderes de la(s) persona(s) que firmarán como aval por parte de la compañía, con datos de inscripción en el Registro Público. Se deberá verificar que el objeto de la sociedad contemple el avalar operaciones de crédito.

Capítulo III

Tipos de Crédito Bancario en Función a su Plazo

La intermediación en el crédito es una de las actividades más importantes de los bancos quienes cuentan con diversos tipos de créditos para ofrecer a los demandantes de éste, los cuales tiene características y regulaciones especiales con el fin de conceder el préstamo que mejor se adapte a las necesidades del usuario según su actividad económica.

De acuerdo a su plazo los tipos de crédito se dividen en:

* A Corto Plazo, dentro de los que tenemos las líneas de crédito y, los créditos y operaciones eventuales.

La *Línea de Crédito* es un crédito revolviente en el que el acreditado puede hacer disposiciones y reembolsos parciales o totales, hasta por el monto máximo de la línea autorizada dentro de la vigencia establecida de acuerdo a las condiciones pactadas. La vigencia normal de la línea de crédito es de 12 meses. Las garantías pueden ser el destino del crédito y garantías adicionales. En cuanto a su instrumentación, las líneas de crédito pueden ser o no contractuales, si lo son el contrato se elaborará en una apertura de crédito en el que se debe estipular las condiciones y garantías de la operación.

El *Crédito y Operaciones Eventuales* son otorgados ocasionalmente al solicitante para cubrir necesidades extraordinarias o contingencias, por lo que no son renovables y su plazo oscila entre 30 y 90 días. En lo que se refiere a las garantías generalmente se pactan garantías personales. Usualmente se conceden los quirografarios, descuentos y prendarios para cubrir esta clase de necesidades.

* A Mediano y largo plazo éstos se otorgan para un destino específico de acuerdo a un programa de inversión y con autorizaciones periódicas. Se instrumenta a través de un contrato de crédito. Estos créditos son de carácter contractual debiendo estipularse la obligación de la supervisión del destino del crédito. En cuanto a las garantías generalmente son las propias del destino del crédito pudiendo pactarse además garantías adicionales reales o personales.

Dado la importancia que representan las garantías en la concesión del crédito, profundizaremos en los tipos de garantías y sus características.

El concepto *garantía* se ha definido como "*la seguridad dada contra una eventualidad cualquiera que asegura el cumplimiento de una obligación*". Atendiendo a su naturaleza se clasifican en términos generales en:

- * *Garantía moral*, es decir basta con la sola firma del cliente.
- * *Garantía real*, en la que se da un bien tangible en caso de incumplimiento del pago.

En todo caso, el garante, quien es la persona que ofrece la garantía, deberá comprobar su capacidad y si está representando a otra persona, y debe contar con facultades suficientes para ofrecer la garantía como apoyo adicional.

Tipos de Garantías

a) Garantías Personales

Estas consisten, en la obligación que toman una o varias personas físicas o morales ajenas al convenio original, para cubrir el posible incumplimiento del acreditado (deudor).

La manera de instrumentar las garantías personales son a través de la firma estampada sobre un título de crédito o sobre un contrato.

La firma representa, el compromiso de pagar por el deudor, si éste no cubre su obligación crediticia.

La firma está respaldada por todos los bienes patrimoniales de quien la ofrece y que puedan ser embargables.

Las modalidades de la garantía personal son :

- 1) *El Aval*
- 2) *La Fianza*

1) Aval

Por medio del aval - señala el art. 109 de la Ley General de Títulos u Operaciones de Crédito -, se garantiza todo o parte del pago de un título de crédito. Por lo tanto, dicha garantía podrá ser total o parcial, y a falta de mención, la ley lo considera total. Adquiriendo el avalista una obligación solidaria e ilimitada con el obligado principal en el título de crédito.

Las características personales del aval son :

- ~ El avalista, es quien garantiza el pago por incumplimiento del deudor.
- ~ El avalado, es la persona por la cual se garantiza.
- ~ El beneficiario, persona a la cual se le está garantizando una operación.

El aval, debe expresarse con la fórmula: "*por aval*" u otro equivalente, a falta de mención de cantidad, se entiende que el aval garantiza el importe total del documento, si el avalista llegase a pagar el documento, tiene derecho judicial para demandar el pago al avalado y a los que están obligados con éste en virtud del documento. Cuando a una firma puesta en el documento (reverso o añadido) , no se le pueda atribuir otro significado, se tendrá como aval.

El aval puede ser otorgado por:

- * *Persona Física.*
- * *Persona Moral*, representada por su representante legal.

Ambas deben poseer bienes suficientes en su patrimonio para responder con ellos ante el posible incumplimiento del obligado (deudor).

*** Si es Persona Moral:**

La persona moral debe estar facultada por la asamblea de accionistas que la conforman, para dar a favor de terceras personas este tipo de garantías con el consentimiento que puede ser otorgado en el acta constitutiva o de un poder extendido a quien represente a la persona moral para dar este tipo de garantías.

La persona moral otorga su aval a través de representantes facultados para instrumentar la garantía.

En los avales otorgados por personas morales, su objeto social debe estipular la facultad para suscribir títulos de crédito y otorgar garantía cambiaria, a favor de terceros, ya que de lo contrario estaría imposibilitado por sus estatutos para ser avalista, y de serlo sería nula la garantía cambiaria otorgada.

El aval solo opera en títulos de crédito denominados por la ley, como letras de cambio y pagares.

*** Si es Persona Física:**

Si es persona física quien otorga el aval, se deberá tomar en cuenta si la acreditada es persona física o moral.

- a) Si es persona moral, no hay impedimento alguno para que la persona física comparezca como avalista.
- b) Si es persona física, se debe conocer la relación que existe entre ella y el avalista.

Cuando una persona física es avalista, tanto a ésta como al deudor principal, se les solicitarán los documentos necesarios para acreditar, su patrimonio. El avalista además de ser capaz jurídicamente, no sólo deberá tener bienes suficientes para garantizar el pago de la obligación, sino que además deberá tener capacidad de pago por liquidez.

2) Fianza

La fianza, es un contrato accesorio en virtud del cual una persona llamada fiador, se compromete con su patrimonio con el acreedor a pagar por un deudor, llamado fiado en caso de que éste no lo haga.

Características personales de la fianza:

- Fiador, es la persona que con su patrimonio garantiza las operaciones de crédito de otra. La fianza puede ser otorgada por una Institución afianzadora o un particular.
- Fiado, es el acreditado, es decir, la persona a quien se le está garantizando la obligación.
- Acreedor, es el acreditante, es decir, la persona a la cual se le está garantizando la operación.

Para garantizar una operación por medio de la fianza, es de suma importancia que se verifique el patrimonio del fiador, ya que si no cuenta con bienes aún cuando firme el contrato, no servirá de nada, ya que no tendrá ningún bien para cumplir con su obligación.

Para la formalización de la fianza y en lo que respecta a quienes pueden ser fiadores, se aplicarán los mismos requisitos que los exigidos en el aval con excepción de la fianza exigida por la ley o por juez, en las que se deberán cumplir los requisitos que la ley señala.

Para el fiador, la ley ha reconocido dos derechos :

1. *Beneficio de Orden*, el acreedor no puede demandar al fiador, sin haber demandado primero al deudor.
2. *Beneficio de Excusión*, el acreedor debe ejecutar la sentencia primero con los bienes del fiado y sólo que éste sea insolvente, podrá ejecutarla con los bienes del fiador.

Cabe mencionar que cuando se trate de títulos de crédito debe emplear el Aval y para los contratos la Fianza.

b) Garantías Reales

La garantía real es, el gravamen que impone un propietario, o un legítimo representante de éste, sobre un objeto específico

Los bienes gravados pueden ser muebles o inmuebles, o derechos sobre bienes representados en documentos.

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

Los bienes dados en garantía deben ser valuados, para reconocer su valor real, a través de peritos valuadores, corredores públicos, instituciones de crédito y empresas especializadas.

Las modalidades que las garantías reales pueden tomar son :

- 1) *Prenda*
- 2) *Hipoteca*
- 3) *Fideicomiso en Garantía*
- 4) *Garantía Colateral*

1) Prenda

Es la garantía que se constituye sobre un bien mueble enajenable (que se puede transmitir), para garantizar el cumplimiento de una obligación y la preferencia en el pago del crédito, de sus intereses y accesorios.

Las características personales de la prenda son :

- El acreedor prendario, que será el acreditante, es decir, la persona a la cual se le garantiza la operación.
- El deudor prendario, es el acreditado, es decir, la persona que otorga el bien en garantía.

En lo que se refiere a la constitución de la prenda se dice que es un derecho real, constituido en contrato, nominado, accesorio, de sucesivo y de garantía, con entrega real o jurídica.

Es común, que se entreguen en garantía prendaria certificados de depósito, pidiéndose siempre el bono de prenda y el certificado de depósito.

La prenda puede ser otorgada por:

- * *Persona física o*
- * *Persona moral.*

Cuando el deudor prendario sea una persona moral se debe verificar lo siguiente :

- Su objeto social deberá estipular la facultad para gravar los bienes dados en garantía.
- Que los apoderados o representantes de la persona moral cuenten con facultades de dominio, ya que se está gravando un bien.

El acreedor podrá pedir la venta de los bienes o títulos dados en prenda, cuando:

- El precio de los mismos baje de forma, que no baste para cubrir la deuda y un 20% más.
- Si el deudor no cumple con la obligación de proporcionar a tiempo los fondos necesarios para cubrir las exhibiciones que deben enterarse sobre los títulos.

El procedimiento de ejecución de la prenda, se puede llevar a cabo mediante cualquiera de las formas siguientes :

- Mediante procedimiento judicial que señala la ley, y que el juez al ordenar la venta de los bienes, el producto se destine a cubrir el adeudo.

- Por medio de Estipulación escrita, que se llevará a cabo al vencimiento de la deuda, por medio de la cual faculta al acreedor para hacerse dueño de los bienes dados en garantía.

- Por convenio expresado de las partes.

Si antes del vencimiento del crédito garantizado, se vencen o son amortizados los títulos dados en prenda, el acreedor podrá conservar en prenda las cantidades que por éstos conceptos reciba, en sustitución de los títulos cobrados o amortizados.

2) Hipoteca

Es una garantía real constituida sobre bienes muebles o inmuebles enajenables, que no se entregan al acreedor, y que a éste da derecho, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes, en el grado de preferencia establecido por la ley.

Las características personales de la Hipoteca son :

- Acreedor hipotecario, que es en todo caso el acreditante, es decir, la persona a la cual se le está garantizando la operación.

- Deudor hipotecario, es el acreditado, es decir, la persona que está otorgando el bien en garantía.

Se deberá otorgar en escritura pública, la cual se inscribe en el Registro Público de la Propiedad del lugar en que los bienes estén ubicados, sin excepción alguna, para que surta efectos frente a terceros del gravamen efectuado.

La Hipoteca puede ser de dos tipos :

a) Inmobiliaria.

Es aquella que se constituye sobre bienes inmuebles determinados, siempre contando con la escritura de la propiedad del bien inmueble, verificándose que el bien que se otorgue no esté gravado con anterioridad, y si lo está se deberá solicitar la cancelación de la hipoteca.

Así mismo, la propiedad deberá ser valuada por perito valuador autorizado por el banco, para verificar su valor superior (mínimo en una proporción de 2 a 1), al crédito otorgado.

b) Industrial

Es aquella que se constituye sobre la unidad completa de una empresa industrial, agrícola, ganadera o de servicios, la cual comprenderá todas sus accesiones que por derecho y por hecho le corresponda.

Para constituir ésta hipoteca se requiere de la escritura pública del inmueble y el certificado de gravámenes, así como una relación de todos los bienes de la unidad industrial.

La Hipoteca puede ser otorgada por:

- * *Persona física o*
- * *Persona moral*

- Si es *persona física* distinta de la acreditada, quien otorga la garantía, y esté casado en sociedad conyugal, firman los dos aunque el bien esté a nombre de uno sólo de los cónyuges, si el bien fue adquirido durante la vigencia del matrimonio.

- Si es una *persona moral* la que está otorgando la garantía hipotecaria, se debe verificar lo siguiente :

Quando el deudor hipotecario sea una persona moral se debe verificar lo siguiente :

- Su objeto social deberá estipular la facultad para gravar los bienes dados en garantía.
- Que los apoderados o representantes de la persona moral cuenten con facultades de dominio, ya que se está gravando un bien.

3) Fideicomiso en Garantía

En éste tipo de garantía, el fideicomitente destina bienes, ya sean muebles o inmuebles para garantizar un fin lícito determinado, encargando la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

Las características personales del fideicomiso en garantía son :

- Fideicomitente, es el acreditado o un tercero quien realiza la entrega de los bienes en garantía sobre los que tiene facultades de disposición.

- Fideicomisario, persona que recibe los beneficios del fideicomiso, en primer lugar, lo será siempre el acreditante, en segundo lugar, lo será el mismo acreditado, pero en caso de que la garantía pactada no se llegase a ejercer, se revertirá al acreditado.

- Fiduciario, serán únicamente Instituciones de crédito autorizadas para operar como fiduciarios, distinta de la acreditante que otorga el crédito.

Debe ser pactado con carácter de irrevocable, para cumplir con el fin, el cual consiste en garantizar obligaciones, estipulándose en el fideicomiso, que el fideicomitente se reserva el derecho a readquirir del fiduciario los bienes objeto del mismo, si se cumple con la obligación que se garantiza a través de éste acto jurídico.

Se debe señalar el proceso de adjudicación de los bienes otorgados en garantía, a falta de dicho procedimiento, se aplicará supletoriamente, a petición del fiduciario, el procedimiento de ejecución previsto para el contrato de prenda establecido en ley.

Tratándose la garantía de bienes muebles, surtirá efectos contra terceros desde la fecha en que se cumplan los requisitos que la ley señale, dependiendo del tipo de crédito pactado, ya sea no negociable, nominativo o al portador.

Tratándose la garantía de bienes inmuebles, ésta siempre deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad del lugar en que dichos muebles estén ubicados, para que surta efectos a partir de la fecha de su inscripción.

4) Garantía Colateral

Es aquella que es otorgada por una persona distinta al acreditado. La razón de su existencia se encuentra en la ausencia o insuficiencia de bienes propios por parte del acreditado.

La garantía colateral puede ser constituida como:

- a) Hipoteca
- b) Prenda
- c) Aval
- d) Fianza

A continuación mencionaremos algunos comentarios y criterios específicos para los tipos de créditos más usuales, los cuales hay que tomar en cuenta para saber que tipo de crédito es el que el solicitante necesita y poder evaluarlo. Con el fin de facilitar el estudio de éstos los clasificaremos respecto a su plazo.

A. Créditos a Corto Plazo

1. Préstamos Directos o Quirografarios

Las características generales de los préstamos directos o quirografarios son que pueden ser líneas de crédito en los cuales existe revolvencia, o se otorgan también en operaciones eventuales. Es una operación de crédito que consiste en prestar una cierta cantidad de dinero a una persona física o moral, la cual mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida descontados o no los intereses correspondientes.

Es el tipo de crédito más usado, debido a su facilidad para operarse, sin embargo, también es de las operaciones que tienen mayor riesgo para su recuperación, además de que comprometen más el capital de la institución bancaria.

Este financiamiento se destina para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Su forma de pago es mediante la operación normal, es decir, comprar, producir, vender y cobrar, por lo cual para su evaluación debe conocerse el ciclo de operación de la empresa es decir, determinar los periodos de financiamiento de sus proveedores, abastecimiento de materias primas, duración de su proceso productivo y financiamiento a clientes, pues con esto se conoce el tiempo que tardaría en recuperar los recursos invertidos y el plazo que requerirá para pagar el crédito.

Es indispensable determinar la capacidad de pago para el servicio de la deuda o intereses, pues en virtud del destino, el capital se cubre con la operación normal.

La mecánica de operación para este tipo de crédito se instrumenta a través de pagares suscritos por los prestatarios a favor de la institución que otorga el crédito. Cuando se trate de personas físicas deberá firmar el solicitante y su cónyuge y en el caso de personas morales deberá verificarse la existencia de poderes a favor de las personas que suscriban títulos. Para los casos en los que se cuente con aval, éste deberá suscribir también el pagare y tratándose de personas morales deberá verificarse que la sociedad tenga facultad para otorgar los avales.

El plazo máximo y más usual es de 90 días y excepcionalmente hasta 180 días o plazos superiores, sin pasar de 360 días.

Por lo general las garantías son personales en función a la solvencia moral del acreditado, pudiendo pactarse garantías adicionales, tales como avales, colaterales o títulos de crédito (letras de cambio o pagares) endosadas en garantía a favor de la institución y con vencimiento dentro del plazo al que se otorga el crédito.

2. Descuentos

Operación que consiste en adquirir en propiedad, mediante el endoso correspondiente, letras de cambio o pagarés aceptados no vencidos, provenientes de la compraventa de mercancías o usos de servicios, de cuyo valor se descuenta una cantidad por concepto de intereses y comisiones que se devengan entre la fecha que se recibe y la de su vencimiento. Por su naturaleza es del tipo de créditos revolventes y puede ser otorgado como línea de crédito o una operación eventual según corresponda en cada caso. Para que pueda otorgarse este financiamiento, el acreditado debe documentar parte o la totalidad de su cartera.

El destino del descuento es acelerar el tiempo de conversión en efectivo de las cuentas por cobrar que estén documentadas por los clientes, es decir, darle rápida liquidez al solicitante según sus necesidades, pero descontándole intereses y comisiones por haberle dado esa liquidez.

Se paga con la recuperación de las cuentas por cobrar documentadas a favor del acreditado y por lo tanto, para la evaluación del crédito, además, de conocer su ciclo financiero y la evolución de su capital de trabajo, es importante conocer la composición de la cartera, en cuanto a la forma en que se documenta (letras de cambio o pagarés), saber quienes son sus clientes, a que plazo se les vende y cual es el periodo real de su recuperación.

Al igual que en el préstamo quirografario, es indispensable determinar la capacidad de pago para el servicio de la deuda, pues en virtud del destino, el capital se cubre con la operación normal del negocio.

Su mecánica de operación se instrumenta mediante el endoso en propiedad de las letras de cambio o pagarés a favor de la institución que otorgue el crédito, con lo que se convierte en propietaria del documento descontado. Los documentos descontados deben presentarse para su pago en la fecha de su vencimiento y en caso de falta de pago deberán protestarse, sobre todo en el caso de que el suscriptor (aceptante) sea desconocido, dado que si no protesta, el banco pierde la acción cambiaria en vía de regreso contra el cedente, quedando solo el recurso de encaminar las gestiones de cobro hacia el aceptante. Lo mismo sucede en caso de que habiéndose protestado oportunamente el documento, no se ejercite la acción judicial dentro de los 90 días siguientes.

Es importante señalar que en el caso de que el cedente del documento no sea el girador, ni el primer beneficiario, se deberá verificar la continuidad de los endosos, ya que en el caso de que no exista esta, no se podrá proceder la acción cambiaria en vía de regreso.

Los descuentos descontados deben preferentemente:

- 1) Estar girados a cargo de personas de reconocida solvencia.
- 2) Estar aceptados por el girado.
- 3) Estar endosados al banco en propiedad.
- 4) Estar correctamente extendidos y endosados.
- 5) Tener instrucciones del protesto cuando sea necesario asegurar la acción cambiaria en vía de regreso.

3. Préstamo Prendario

Al igual que los préstamos anteriores los prendarios tienen la característica de ser revolventes y dado el caso se otorgan como línea de crédito o como operación eventual.

Es la operación de crédito que consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía, determinado según políticas del banco. Es importante hacer notar que este tipo de financiamiento deriva su nombre, de la garantía que se pacta.

El destino de este financiamiento, normalmente es canalizado a la compra de materias primas, o a la venta de productos terminados. Esto último requiere la participación de una almacenadora para pignorar las existencias, esta expide "Certificados de Depósito y Bonos de Prenda" con un valor determinado, los cuales son

negociados con una institución y son tomados al porcentaje señalado según el valor del bien que se da en prenda al otorgar el crédito.

En casos especiales pueden ser usados para financiar compra de acciones que coticen en bolsa.

Dentro de los préstamos prendario se encuentran clasificados los *Prestamos Personales*, el cliente puede disponer de los recursos en la forma que más le convenga; también están los *Prestamos Pignoratarios*, son en los que se da en garantía la materia prima de agricultura en depósito, dicha mercancía se encuentra en almacén costado y asegurado por el cliente; una modalidad muy especial son los *Prestamos para Adquisición de Bienes de Consumo Duradero* (ABCD) es de largo plazo y consiste en dejar factura del bien en prenda.

Para la recuperación de este crédito se debe considerar, además de la evaluación de la liquidez, capital de trabajo y ciclo financiero, la forma en que están constituidos sus inventarios, calidad de los mismos, facilidad para su comercialización, posibilidades de obsolescencia y/o deterioro, variación del precio y quienes son los principales consumidores, es decir, su mercado y ciclicidad.

Al realizar el análisis del ciclo financiero es importante determinar los periodos de abastecimiento y producción del acreditado. La capacidad de pago esta dada en función al ciclo operativo y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa está generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

Su instrumentación es a través de pagarés en los cuales deberán quedar anotados los datos de identificación y valorización de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garantía. También puede quedar instrumentado a través de contrato debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario.

El importe del préstamo podrá ser hasta un 70% del valor de la prenda y se operara básicamente con materias primas de fácil realización no perecederas, depositadas en almacenes de concesión federal o habilitados, debidamente amparadas por certificados de depósito y su correspondiente bono de prenda, los cuales deberán estar endosados en propiedad a favor de la institución.

Los préstamos pueden exceder del 70% del valor de la garantía siempre y cuando se trate de granos y productos agrícolas cuyo consumo o exportación se clasifica de interés público, debiéndose ajustar a las condiciones que fije el Banco de México; en el caso de prenda sobre automóviles nuevos los préstamos se otorgarán hasta por el 90 % del valor de la factura que emita la planta.

No deben tomarse en garantía prendaria los inventarios de artículos terminados de una industria; también son excepción los productos terminados destinados a la exportación y que ya se encuentren vendidos en firme.

Cuando la prenda no se constituya a través de certificados de depósito y su correspondiente bono de prenda, será necesario a efecto de constituirla de acuerdo a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito a través del depósito de los bienes, a disposición del acreedor (Banco), en locales, cuyas llaves queden en poder de éste o del depositario judicial, aún cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente). Adicionalmente es necesario que la prenda esté perfectamente determinada y que no se utilicen descripciones genéricas.

Es importante recalcar que para que exista una prenda real es necesario que exista una determinación lo más específico y detallado de los bienes y adicionalmente deberá mediar una entrega real de los mismos acreedores o al depositario, pues de lo contrario no habrá ninguna garantía ni se podrán exigir responsabilidades de ninguna especie al supuesto depositario.

El plazo de amortización está en función del ciclo de operaciones de la empresa y no deberá exceder de 180 días. Si la prenda queda constituida por certificados de depósito y su correspondiente bono de prenda, el pagaré que se suscriba vence 5 días antes que el certificado respectivo.

4. Crédito en Cuenta Corriente

Es aquella línea de crédito de carácter revolvente que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer discrecionalmente de los recursos autorizados, dentro de la vigencia del contrato y hasta por el límite autorizado; así mismo podrá reembolsar total o parcialmente las disposiciones que previamente hubiera realizado, quedando facultado de emplear el saldo que resulte a su favor

Este tipo de crédito tiene diferentes modalidades entre las que tenemos:

- Sin garantías reales.
- Con fianza o aval.
- Con garantía prendaria.
- Con garantía hipotecaria.

Esta operación tiene como objetivo principal ayudar al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, que por su estructura carecen de un sistema de planeación que les permita determinar con certeza el tiempo en que se presentarán sus necesidades de crédito. El destino es la adquisición o transformación de inventarios, financiamiento de cartera (ventas a crédito) y el pago de obligaciones a corto plazo, excepto las fiscales.

En cuanto a la forma de pago habrá que evaluar además del capital de trabajo, su liquidez y su ciclo financiero; verificar cómo están constituidos sus inventarios y cartera así como sus obligaciones a corto plazo.

Lo ideal es contar con el flujo de efectivo proforma, pues en este documento se detectan los periodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que se pueden pagar.

Para los créditos en cuenta corriente la mecánica de operación es a través de un contrato y si se estipula garantía real, prenda o hipoteca deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y Comercio.

Si se trata de apertura de crédito en cuenta corriente con garantía personal de fianza, esta deberá quedar incluida en el contrato de crédito o en contrato accesorio a éste. En el caso de avales, estos invariablemente deberán suscribir todos los pagarés del crédito.

El plazo del contrato no deberá exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real y en caso de tenerla el plazo puede ser a más de un año, en el entendido de que la línea se deberá ratificar anualmente.

Los intereses se calculan sobre saldos insolutos diarios y le serán cobrados en la forma en que se pacte en el contrato al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo del dinero.

5. Tarjetas de Crédito

Para solucionar la alta demanda de crédito aparecieron las tarjetas de crédito, mismas que ofrecen a los usuarios un mayor control de sus recursos, aceptación en un gran número de negocios y seguridad al evitar portar efectivo, es decir, la tarjeta de crédito se convierte en un medio de pago muy eficaz.

Las tarjetas de crédito operan bajo *Tres Reglamentos* los cuales son:

- 1) *Reglamento de Banco de México*.- El cual regula el otorgamiento de créditos así como establece las reglas a las que deberán sujetarse los emisores de tarjetas bancarias.
- 2) *Reglamento Visa y Mastercard*.- Este reglamento regula la operación de las tarjetas a nivel mundial.
- 3) *Procesador PROSA*.- Quien es quien marca las reglas de operación a nivel nacional para bancos socios, dentro de lo que reglamenta se encuentra:
 - Uso de marca común (Carnet).
 - Aceptación de pagos y depósitos de comercio en sucursales.
 - Afiliación de comercios.
 - Operación compartida del sistema red de cajeros.
 - Compensación diaria entre bancos.
 - Procesamiento.

Los *integrantes* que participan en las tarjetas de crédito son:

El Cliente: quien solicita y obtiene tarjeta, compra o dispone de efectivo con su tarjeta, recibe su estado de cuenta y paga la tarjeta.

60062

El Comercio: se encarga de aceptar tarjetas de crédito como medio de pago, obtener la autorización, preparar el pagaré y recabar firma, depositar el pagaré en el banco y atender devoluciones.

La Institución Bancaria: debe autorizar el otorgamiento de tarjetas de crédito y monto de las líneas de crédito, liquidar movimientos con PROSA, controlar la operación y por último hará la cobranza.

PROSA: se centra en gravar las tarjetas de crédito, generar los Números de Identificación Personal (NIP'S), autoriza compras y disposiciones, informa saldos, actualiza saldos, compensar y liquidar movimientos de bancos, generar estados de cuenta, operar sistema de cobranza, operar sistemas de RED.

Visa / Mastercard: se ocupan de la norma de operación del sistema y operar el intercambio internacional.

Las políticas de otorgamiento son básicamente los siguientes requisitos: comprobar ingresos mínimos de \$2,000 al mes, tener identificación oficial, contar con comprobante domiciliario, arraigo en domicilio y/o empleo así como contar con los 18 años cumplidos.

Cabe aclarar que cuando la institución no recupera cualquier tipo de crédito otorgado, el monto que se pierde es absorbido por las utilidades de la misma.

B. Créditos a Mediano y Largo Plazo

1. Créditos de Habilitación o Avío

Debido a sus características es un crédito no revolvente, con destino y garantía específica, que se concede para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la Industria, Ganadería o Agricultura y, por consecuencia, no son aplicables a actividades comerciales.

El acreditado queda obligado a invertir o destinar 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 la explotación indispensables para financiar gastos de producción agropecuaria como fertilizante, abonos, animales de engorda, semillas para la siembra, alimento para ganado, etc., es decir, todo lo necesario para producir.

En cuanto a la amortización de este tipo de créditos debe considerarse que una parte del mismo se paga con la conversión de su activo circulante y otra con la generación de utilidades de la empresa pues en esta forma generará capital de trabajo permanente. En base a esto debe determinarse la capacidad que tiene el negocio para generar los recursos para cubrir el servicio de la deuda, así como para el pago del principal, este último se basará en las utilidades.

Por otra parte, debido al destino específico del crédito, se deben tomar en cuenta las partidas que conforman la operación del negocio considerando los siguientes aspectos:

- Se debe tener el programa completo de los conceptos a financiar especificando volúmenes e importes de éstos, así como los productos que se obtendrán con el importe del crédito o estimaciones de producción en el caso de actividades agropecuarias.
- Se debe analizar la procedencia de los insumos que utiliza, periodos de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes de compra, dificultades para la adquisición, condiciones de la venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia. Adicionalmente la capacidad de almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.

La información anterior permitirá evaluar la verdadera necesidad del solicitante en cuanto al monto y plazo de gracia.

Por otra parte, y en virtud de que la mayoría de estos créditos (con excepción de los avíos agropecuarios) son a mediano y largo plazo debe realizarse la validación de las proyecciones financieras y en su caso, la justificación de los cambios.

Su instrumentación debe ser, invariablemente mediante la celebración de un contrato en el que se expresará detalladamente el objeto de la inversión, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijarán con toda precisión los bienes que se afecten en garantías, tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía del crédito y ésta será de preferencia y en primer lugar.

El crédito podrá otorgarse hasta un máximo de 70% del valor de la inversión o bien por el 100% cuando se ofrezca garantía adicional por un 143%. El plazo máximo al que se opera este crédito de acuerdo a la ley es de 3 años.

Se formaliza en escritura privada los contratos en los que no se pacte hipoteca, así como en los que se constituya hipoteca pero el bien inmueble que se afecte en garantía sea propiedad del solicitante.

En aquellos casos en que se constituya hipoteca y el bien inmueble dado en garantía sea propiedad de terceros, este o no destinado al uso de la unidad económica del solicitante, será necesario que se instrumente en escritura pública.

2. Créditos Refaccionarios

En este tipo de créditos no existe la revolvencia, además cuenta con la característica de que es una operación de crédito con destino específico que se concede para fortalecer los activos fijos de las personas físicas y morales que estén dedicadas a realizar actividades Industriales, Agrícolas o Ganaderas y, consecuentemente, no podrán otorgarse a personas que realicen actividades comerciales o de servicios.

En cuanto al destino del crédito refaccionario es complementar el financiamiento de avío, pues mientras éste último se utiliza para financiar activo circulante (capital de trabajo), el refaccionario tiene como destino específico la adquisición de útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, apertura de tierras para el cultivo, la compra e instalación de maquinaria y la construcción o realización de obras materiales necesarias para el desarrollo de las actividades del acreditado.

También puede ser que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades físicas o que se destine para pagar los adeudos en que hubiese incurrido el acreditado por gastos de explotación o de la ejecución de las obras que antes se mencionaron, siempre que los actos u operaciones haya tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Por lo que se refiere a la amortización de este crédito es conveniente señalar que se paga con la generación de utilidades, por lo cual para fijar el plazo se deberá determinar el índice de cobertura de la deuda, además el periodo de gracia es importante que esté definido, ya que el hecho de comprar una maquinaria no le dará en ese momento a la empresa recursos para poder afrontar sus amortizaciones, sino que en la mayoría de los casos necesitará un periodo de instalación, de pruebas y de arranque para que la maquinaria empiece a trabajar normalmente y por consiguiente generar recursos para hacer frente a sus obligaciones.

De acuerdo a lo anterior, en este tipo de crédito deberán de tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

- Programa de inversión detallado.
- Cual es el objetivo de la inversión en activos fijo y que beneficios representa para la empresa.
- Capacidad instalada y su grado de utilización antes de la inversión.
- En su caso, nueva capacidad instalada antes de la inversión.
- Dado el caso, nueva capacidad instalada que tendrá y cual será el aprovechamiento.

Considerando estos datos, así como la información financiera histórica y proforma se podrá determinar la justificación de la inversión, en cuanto a beneficios que obtendrá la empresa, tanto, en mayor producción, elaboración de nuevos artículos, resolución de cuellos de botella, mejorar la calidad, etc., así como en materia económica, es decir, cuanto generará la inversión (Utilidades) y en que plazo se pagará el crédito considerando exclusivamente los beneficios de la inversión.

En este tipo de crédito, al igual que en el de avío, es muy importante validar las proyecciones financieras, pues esto en gran medida dará la factibilidad de pago del crédito.

Para que un crédito refaccionario opere se deberá instrumentar invariablemente mediante la celebración de un contrato que deberá expresar el objeto de la operación, la duración y forma en que el acreditado podrá disponer del crédito y se detallará, con toda precisión la garantía natural (objeto de la inversión) que deberá ser preferente y en primer lugar, así como las otras garantías pactadas.

El monto del crédito no podrá exceder del 70% del valor de la inversión que el cliente realice, o bien por el 100% cuando el solicitante otorgue garantía adicional que cubra el valor en un 143%.

Además de debe cuidar, al igual que en el de avío, que el importe del crédito se invierta precisamente en los objetivos determinados en el contrato, solicitando por escrito una declaración del acreditado donde se especifique que ya se realizó la inversión y además deberá enviar las facturas de los bienes adquiridos, debidamente endosadas.

Se formalizará en escritura privada los contratos en los que se pacte hipoteca, así como, en los que se constituya hipoteca pero el bien inmueble que se afecte en garantía sea propiedad del solicitante. En aquellos contratos en que se constituya hipoteca y que el bien dado en garantía sea propiedad de terceros, esté o no destinado al uso de la entidad económica del solicitante, será necesario que se instrumente en escritura pública.

3. Créditos Hipotecarios

El crédito hipotecario es la operación por medio de la cual se otorga una cantidad de dinero al acreditado, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante la suma de que disponga y a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen. Debido a estas características los créditos hipotecarios no son revolventes.

Este tipo de crédito es a mediano o largo plazo y debe destinarse a la Industria, Ganadería o Agricultura para el fomento de sus operaciones tales como, inversiones de activo fijo, inclusive la adquisición de bienes inmuebles y la consolidación de pasivos siempre y cuando no se trate de pasivos a favor de socios y compañías filiales.

Sin excepción el destino de estos créditos deberá quedar precisado.

En cuanto a la amortización de este tipo de créditos se debe considerar que una parte del mismo se paga con la conversión de su activo circulante en efectivo, cuando el destino haya sido la consolidación de pasivos que se hayan originado para financiar capital de trabajo y otra con la generación de utilidades de la operación, cuando se trate de la adquisición de activos fijos o consolidación de pasivos originados en el financiamiento de inversiones permanentes. Por lo anterior es necesario calcular la liquidez, el ciclo de operación y la capacidad de pago.

Dentro del plazo se podrá otorgar un periodo de gracia el cual estará en función a la generación de recursos.

Debido a que se trata de un financiamiento a mediano o largo plazo se debe realizar la validación de las proyecciones financieras del solicitante con el fin de observar la congruencia con sus cifras históricas, y en su caso, justificar las variaciones. El plazo máximo de acuerdo a la ley es de 20 años, sin embargo este se determina según la capacidad de pago. El plazo normal oscila entre 5 y 7 años.

Estos préstamos se instrumentan, mediante un contrato el cual invariablemente será en escritura pública, en el que se deberá especificar en forma clara el destino, forma de disposición, garantías reales o personales para que sean fácilmente identificables.

Siempre se deberá tener en garantía la Unidad Industrial, y preferentemente será en primer lugar y grado.

El monto del crédito nunca excederá del 50% del valor de los activos fijos, comprobado mediante avalúo realizado por peritos registrados ante la Comisión Nacional Bancaria y nunca se deberá tomar en cuenta el valor del activo diferido. Cuando se tenga garantía real adicional a la Unidad Industrial, el máximo del crédito no deberá exceder del 50% del valor de la garantía.

4. Crédito Simple

Este tipo de financiamiento también es no revolvente y por medio de éste crédito las Instituciones ponen a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero, la cual podrá disponer en una o varias ministraciones dentro del plazo establecido en el entendido de que una vez ejercido no existirá revolvencia.

Aún cuando en la práctica este tipo de financiamiento no lleva un fin específico es común que los créditos se destinen a la consolidación de pasivos o redocumentaciones. Además también se incluye el financiamiento de necesidades de capital permanente, inversiones en activos fijos, creación de fideicomisos para la aportación de primas de antigüedad y otros. Como puede observarse el destino es muy general pero excluye los pagos de pasivos a favor de socios y compañías filiales.

La amortización de este crédito está en función del destino, ya que si se financia capital de trabajo se liquidará una parte con la conversión de su activo circulante, y en los otros destinos se amortizará a través de la generación de utilidades de la empresa.

Por lo anterior, es importante que se determine el índice de cobertura de la deuda y la utilidad de operación. Además, se debe verificar el comportamiento de la liquidez, la evolución del capital de trabajo, el impacto que tendrá el financiamiento en la situación económica de la empresa, para lo cual es necesario evaluar las proyecciones financieras.

La forma en que este crédito opera es mediante la instrumentación invariablemente a través de contrato, el cual, dependiendo de la garantía podrá ser con escritura pública o privada.

Cuando se cuente con garantía real (prenda o hipoteca) el importe de ésta deberá ser como mínimo el equivalente al 143% del monto del crédito. El valor de la garantía deberá comprobarse mediante avalúo y el contrato deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio.

Capítulo IV

Marco Legal

A. Aspectos legales Generales

Las Instituciones de crédito se encuentran reguladas por el Derecho Bancario, el cual es el conjunto de normas que regulan operaciones de creación e intermediación monetaria crediticia a fin de cumplir con los principios de seguridad, liquidez, utilidad y beneficio social. Cada principio tiene delimitado su campo y no se deben invadir.

La *Seguridad* consiste en la confianza de que el banquero cuenta con las instalaciones, la capacidad y la organización para manejar convenientemente el dinero a él confiado.

La *liquidez* se refiere a la confianza que tenga el público, respecto a la disponibilidad de su dinero depositado.

La *utilidad* significa que la actividad bancaria es un negocio y como tal debe generar ganancias, como lógica recompensa a quien brinda seguridad y liquidez.

El *beneficio social* se da porque la banca debe ser un instrumento de mejoramiento social, ya que al manejar los recursos del público, debe orientar esos recursos en beneficio del desarrollo de la colectividad.

Para que un país tenga un sistema bancario efectivo y sano, su Derecho Bancario debe procurar alcanzar los cuatro principios sin sacrificar uno por otro.

Jerarquía de la Reglamentación del Sistema Bancario Mexicano

El funcionamiento del crédito en general no es arbitrario, sino que está reglamentado por la legislación como por las prácticas comúnmente aceptadas por las autoridades competentes.

Algunas leyes que reglamentan el crédito de dinero con o sin interés, denominado contrato de *Mutuo* están contenidas en el Código Civil.

La *Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones* reglamenta los requisitos que se deben cubrir para la concesión de créditos los bancos de Depósito, Ahorro, de fideicomiso, financieros, hipotecarios, de Capitalización y de Ahorro y Préstamo para la vivienda Popular.

La *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito* es otra ley que reglamenta derechos y obligaciones relacionadas con el funcionamiento y operaciones de crédito.

La legislación sobre el crédito está basada principalmente en las leyes anteriormente citadas, pero existen otros organismos oficiales que también lo regulan mediante circulares que establecen normas y políticas como es el caso del Banco de México, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

En adición a estas, cada Banco también establece sus propias normas y políticas las que no deben contradecir la legislación ni las reglamentaciones.

El Derecho Bancario señala un orden para el Sistema Bancario Mexicano que mostramos a continuación:

Presidente de la República

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Banco de México

*Comisión Nacional
Bancaria y de Seguros*

Instituciones de Crédito

Organizaciones Auxiliares

EL *Ejecutivo Federal* es como se aprecia la más alta autoridad Bancaria, ya que tiene la facultad de remover y nombrar libremente al Secretario de Hacienda y a los empleados superiores de dicha dependencia; otra de sus facultades es ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión y dar facultades a éste para legislar en toda la República sobre las Instituciones de Crédito y para establecer el Banco Unico de Emisión en los términos del artículo 28 Constitucional, adicionalmente la materia Bancaria es de orden Federal.

La *Secretaría de Hacienda y Crédito Público* se encarga de la esfera crediticia y bancaria, por disposición de la Ley de la Administración Pública Federal. Esta dependencia tiene a su cargo las siguientes funciones:

1. Dirigir la política monetaria y crediticia.
2. Administrar las casas de moneda.
3. Intervenir en todas las operaciones en que se haga uso el crédito Público.

Por último, *El Banco de México* como banco central es la institución bancaria que controla y dirige la política monetaria y crediticia del país. Entre las funciones que tienen para realizar una política monetaria activa encontramos:

1. Regular la emisión y circulación de la moneda y los cambios sobre el exterior.
2. Operar como banco de reserva con las instituciones a él asociadas y fungir respecto a éstas, como cámara de compensación.
3. Construir y manejar las reservas que se requieren para asegurar en todo momento el valor de los billetes.

Dentro del ejercicio de sus funciones destaca su actividad en los siguientes aspectos:

1. Mantener la reserva legal. Por ley el Banco de México debe constituir y guarda la reserva legal, esto es el respaldo a la emisión de los billetes.
2. El Encaje Legal o Régimen de Depósito Obligatorio es un mecanismo de control al crédito porque para las instituciones de crédito estipula que un porcentaje del pasivo computable deberá depositarse en el Banco de México, pudiendo ser hasta del 100 %, si lo requieren las necesidades monetarias y crediticias del país. También es un instrumento de política monetaria, porque se puede propiciar la contracción o velocidad del circulantes dentro del país.

En México el encaje legal desempeña dos funciones:

a) Regula la cuantía del crédito

Una forma de combatir las presiones inflacionarias, es el buen manejo del encaje legal, ya que la banca central puede así regular las cantidades necesarias de efectivo a disposición de los sectores que demandan financiamiento.

En esta forma, la autoridad puede indicar los monto de crédito a otorgar.

b) Canaliza el crédito a los sectores que conforman la base económica del país.

Si por razones de control monetario, el encaje es idóneo como medida precautoria a fenómenos inflacionarios, las mismas circunstancias han provocado que el mismo mecanismo regule actividades, por considerarse prioritarias, deben ser financiadas.

La *Comisión Nacional Bancaria y de Seguros* tiene la función de supervisar la realización de las operaciones de las instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

B. Regulación Legal de Algunas Operaciones de Crédito Bancario

Con el fin de enmarcar la base legal de las operaciones activas de la banca señalaremos los artículos aplicables a dichas operaciones y algunos tipos de crédito. Para nuestros fines usaremos abreviaturas para indicar el fundamento legal empleando LGTOC para indicar que es la Ley de General de Títulos y Operaciones de Crédito; LGICOA para señalar que se trata de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares

Recordando que el crédito es la operación activa por excelencia que realizan las Instituciones de Crédito y que está regulado por leyes bancarias, las disposiciones generales se encuentran en los artículos 65 a 76 de la LGICOA.

1. De las Operaciones en Tránsito.

Las operaciones en tránsito se tratan de dinero representado en documentos de fácil realización, como cheques, vales postales, giros telegráficos, etc. Para hacer efectivos tales documentos se puede acudir a una institución de crédito, para disponer de su importe aún antes de que se realice el cobro.

Estas operaciones son de dos tipos:

Cobro inmediato, se trata de abono en firme de vales postales, giros telegráficos y postales, y cheques girados por empresas o particulares a cargo de bancos ubicados en la misma plaza.

Remesas, se trata de abono inmediato de documentos similares a los ya mencionados, pero pagaderos en plazas distintas en la república o el extranjero.

La representación de estas operaciones en documentos de fácil realización como el cheque contemplan a estas operaciones en los artículos 175 a 196 de la LGTOC.

2 De los Préstamos Directos o Quirografarios.

Es el préstamo en virtud de que el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado (prestatario), quien se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida más el pago de interés pactado, si no ha sido cobrado anticipadamente.

Esta operación se instrumenta en un pagaré y estos documentos deben cubrir requisitos legales según art. 170 de LGTOC.

Así mismo, en estos documentos la garantía natural es precisamente la firma del suscriptor como se indica en el art. 12, 170 a 174 de la LGTOC.

3. Del Préstamo Prendario.

En este la garantía es la prenda sobre la mercancía, representada en títulos de crédito. Estos créditos también son llamados préstamos pignoratícios y están regulados por los artículos 239, 334 a 345, y 291 a 310 de la LGTOC.

4. De los Descuentos.

Son préstamos mediante los cuales la Institución de crédito adquiere en propiedad temporal, títulos de crédito que pueden ser pagarés o letras de cambio, no vencidos, deduciendo del valor nominal del documento, una suma equivalente a intereses y gastos accesorios.

Los sujetos son el "descontador" (institución del crédito) y el descontatario (cedente).

Esta operación se encuentra reglamentada por los artículos 26, 76 al 169 de la LGTOC.

Atendiendo a sus modalidades encontramos que hay:

Descuentos al corto plazo: se trata de letra sin aceptar hasta por un término convencional de 10 días, acompañadas de facturas y conocimientos de embarque, o bien títulos cuyo vencimiento es no mayor de 10 días.

Descuentos de crédito en libros: es la única forma de descuento que está reglamentada por ley y consiste en la concertación de un contrato de apertura de crédito, mediante el cual al descontador podrá tomar los créditos sin documentos que los descontatarios hayan abierto en sus libros. Esta operación está reglamentada por los art. 288 a 290 de la LGTOC

5. De la Apertura de Crédito.

Se transcribe el art. 291 de la LGTOC., que define la figura: "*En virtud de la apertura de crédito, el acreditante (institución de crédito) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, 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 convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrir oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen*".

Salvo los créditos hipotecarios, el resto de los créditos se instrumentan mediante la firma de un contrato de apertura de crédito y se ejercerá suscribiendo títulos de crédito.

Regulan esta operación, además los artículos 292 a 301 de la LGTOC.

La *Cuenta Corriente* está enmarcada en los artículos 302 a 310 de la LGTOC.

6. Del Préstamo de Habilitación o Avío.

Es una modalidad de apertura de crédito, con destino específico.

El art. 321 de la LGTOC señala:

"En virtud del contrato de 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 artículos de la ley que regulan esta operación excluyendo el señalado son el 322, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333 de la citada ley.

7. Del Crédito Refaccionario.

También se trata de una modalidad de apertura de crédito, con destino específico. La ley de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 323 indica:

"En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir 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 permanente, en la apertura de tierras 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 las 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 muebles o inmuebles, 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".

El art. 66 en su fracc. V de la LGICOA señala que no excederá del 50% la parte de los créditos refaccionarios que se destine a cubrir los pasivos que se mencionan en el párrafo segundo del Art. 323 de la LGTOC.

Los artículos de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, excluyendo al señalado, que regulan esta figura son el 324 al 327 y 329 al 333.

8. De las Hipotecas Industriales, Agrícolas y Ganaderas.

Créditos estipulados en contratos, donde el acreditado recibe como garantía real, la hipoteca sobre toda unidad industrial, agrícola o ganadera. La garantía deberá ser inscrita en el Registro Público de la Propiedad del lugar o lugares en que estén ubicados los bienes. Estos créditos tienen como destino fortalecer la producción.

C. Aspectos Legales que debe cubrir el Solicitante de Crédito

Toda operación de crédito tiene un riesgo que tiene dos aspectos fundamentales; por una parte que cualquier crédito deberá contar con la seguridad posible de que el dinero prestado será posteriormente recuperado; y el segundo aspecto es que como no es suficiente que simplemente exista la posibilidad del recobro al final del plazo, sino que la recuperación también deberá ser oportuna, es decir, liquidada precisamente en la fecha o fechas determinadas de antemano.

A estos dos aspectos de riesgo corresponden dos cualidades indispensables que debe reunir el sujeto de crédito:

*Solvencia Moral y Económica y
Capacidad de Pago*

Para exponer los requisitos legales que deben tener los sujetos de crédito mencionaremos quienes pueden ser sujetos de tal operación:

Personas Morales

Según el art. 25 del Código Civil del Distrito Federal son personas morales las siguientes:

1. La Nación, los Estados y los Municipios.
2. Las demás corporaciones de carácter público, reconocidas por la ley.
3. Las sociedades civiles o mercantiles.
4. Los sindicatos y las asociaciones profesionales.
5. Las sociedades cooperativas y mutualistas.

Personas Físicas

Son considerados el hombre y la mujer en su individualidad.

A continuación señalaremos los requisitos legales que debe poseer y acreditar todo sujeto de crédito :

1. Personalidad Jurídica
2. Capacidad para obligarse
3. Representación para obligar a un tercero

1. Personalidad Jurídica

Su importancia radica en que el sujeto de crédito debe ser plenamente identificado para evitar suplantación de personalidad. Ambas personas, las físicas y la morales deben acreditar los siguientes atributos:

a) Capacidad

* En *personas físicas*, este es el atributo más importante, se divide en dos: de goce (aptitud para ser titular de derechos y obligaciones) y de ejercicio (es la posibilidad de un sujeto de ejercer directamente sus derechos y obligaciones); esta última es a partir de los 18 años y para verificar basta con revisar su acta de nacimiento, cartilla o pasaporte.

* En *Personas morales*, la capacidad jurídica se acredita mediante:

- Poderes con facultades otorgadas a sus representantes.
- Con el acta constitutiva de la misma, la que deberá constar en escritura pública e inscrita en el Registro Público de Comercio del domicilio en donde se constituyó. En dicha acta se debe establecer su denominación, objeto social, duración, capital, nacionalidad y domicilio además de pactarse los estatutos con los que se ha de regir.

b) Estado Civil

* En *personas físicas* es la situación concreta que el sujeto guarda en su relación familiar pudiendo ser soltero, casado, divorciado o viudo. La importancia de éste atributo radica en que cada uno de estos estados impone distintos derechos y obligaciones; se puede verificar con el acta de registro civil.

c) Patrimonio

* Para *ambas personas* es el conjunto de derechos y obligaciones propiedad de una persona con el que puede responder por obligaciones que contraiga.

d) Nombre o razón social

* En *personas físicas*, el nombre y en *personas morales* es la razón o denominación social, cumple con la función administrativa en la identificación de personas y es la base principal de la diferenciación para referir en ellos consecuencias de derecho. En el caso de personas físicas, el acta de nacimiento constituye prueba plena de identificación. Si se trata de persona moral el acta constitutiva muestra la razón social.

e) Domicilio

* En *ambas personas*, es el lugar donde una persona reside habitualmente con el propósito de radicar en él. Su efecto más importante es que en este se determina el lugar donde se puede exigir el pago de sus obligaciones al acreditado. El domicilio también es importante por aspectos de jurisdicción del tribunal en cada caso.

f) Nacionalidad

* En *personas físicas*, es una institución jurídica que relaciona a una persona con el estado en razón de pertenencia o en razón de manera originaria o derivada.

g) La actividad económica

La actividad que realiza la persona la hace acreedora de una serie de derechos y obligaciones por virtud de la ley. La importancia de determinar la actividad preponderante de una persona física y moral radica en los efectos jurídico - fiscales que se derivan. Así se debe verificar que estén registradas en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por medio de su Registro Federal de Contribuyentes.

2. Capacidad para Obligarse

Implica la facultad de obligarse. Tratándose de *personas físicas*, ésta deberá tener el pleno dominio de sus facultades mentales. En el caso de Persona Moral, deberán estar constituidas conforme al Derecho y tener definidas las facultades de sus órganos de representación.

En el caso de *personas morales* el límite de la capacidad de la persona moral se estipula en el acta constitutiva dentro del objeto social en el que se deberá permitir que esa persona pueda ser sujeto de crédito o pueda ser garante en un contrato de crédito.

3. La Representación para Obligar a un Tercero

Consiste en la capacidad legal de obligarse en nombre y por cuenta de terceras personas. Es un mandato que se formaliza mediante contrato por el cual el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante, los actos jurídicos que éste le encarga.

* Las *personas físicas* pueden delegar a un tercero la facultad para la realización de ellos, ya sea porque la ley así lo establece o por convenio entre las partes. Así pues tenemos la representación legal y la representación voluntaria.

Representación Legal. Para el caso en que una persona cuenta con la capacidad de goce más no la de ejercicio, como es el caso de menores de edad y los incapacitados, para poder ejercitar sus derechos necesitan de un representante y es por ello que la legislación regula quien los puede representar.

En los menores de edad, la representación es por medio de quien ejerce la patria potestad sobre ellos, que por regla general son los padres. De tal manera que si un crédito va a ser otorgado a un menor es necesaria la firma de quienes ejerzan la patria potestad sobre él.

En los casos en los que un menor sea titular de un derecho, el cual va a garantizar un crédito, es necesario no sólo la firma de quien ejercen la patria potestad, sino que de acuerdo con la ley, se tendría que solicitar la autorización de un juez para tal efecto.

Existe un caso especial, en donde el menor de edad se encuentra emancipado, esto es, que contrae matrimonio antes de cumplir los 18 años, en este caso el menor tiene capacidad de ejercicio, salvo para negocios judiciales y para tener autorización judicial para enajenar o gravar bienes raíces; en éstos casos tendrá que ser asistido por su tutor.

Representación voluntaria. Esta se efectúa cuando una persona con capacidad autoriza a otra a celebrar en su nombre ciertos actos jurídicos. Para formalizar la representación, ésta podrá llevarse a cabo mediante dos formas: a) Carta poder dirigida a la persona con quien se va a contratar; b) Escritura pública, para el caso de poderes generales.

* Las *personas morales* deben ser representadas por personas físicas quienes tendrán facultades expresas para determinados actos jurídicos. Los "poderes" son los instrumentos a través de los que se otorgan facultades al consejo, al administrador o a un tercero. Las formas para conceder la representación de una persona moral son:

- Carta poder dirigida a la persona con la que se va a contratar, ratificada ante notario público. En dicha carta debe hacerse constar los poderes a delegar.
- Escritura pública para el caso de poderes generales, que puede estar en el acta constitutiva, en acta de asamblea de accionista o en junta de consejo.

El Registro Público de la Propiedad y del Comercio juega un papel importante en la constitución de una persona moral y en el otorgamiento de poderes ya que su fin es dar publicidad a terceras personas de los actos celebrados por lo que serán nulos todos los actos que se celebren sin estar inscritos en dicho Registro.

Las facultades que pueden otorgarse en un poder son:

1) Poder general para pleitos y cobranzas.

Consiste en la facultad de representar a una persona moral ante autoridades administrativas y judiciales, además de poder ejecutar la cobranza de la misma.

2) Poder general para actos de administración.

Se otorga con el fin de celebrar cualquier actividad de tipo administrativo.

3) Poder cambiario.

Con esta facultad el representante podrá suscribir toda clase de títulos de crédito y si así se expresa en el mismo, también podrá endosarlos y avalar a nombre de la persona moral.

4) Poder para actos de dominio.

Se considera el poder más importante de todas, ya que con dicha facultad el representante podrá inclusive vender los bienes de la sociedad.

El Registro Público de la Propiedad y del Comercio, es parte fundamental tanto en la constitución de la persona moral, como en el otorgamiento de poderes. Su objeto es el dar publicidad ante terceras personas de los actos que se celebraron, razón por la cual un acta constitutiva o un poder que no se encuentre registrado está afectado de nulidad, ya que ante terceros no surte efectos. Por estas razones es de suma importancia el verificar los datos de inscripción de éstos documentos en el Registro Público.

D. La Instrumentación del Crédito

La instrumentación es la forma con que se acredita fehacientemente el otorgamiento de un préstamo, descuento o apertura de crédito y se aseguran las acciones de su recuperación.

Los elementos que componen la instrumentación en el crédito son:

- a) Títulos de crédito: pagarés, letras de cambio y cheques.
- b) Contratos de apertura de crédito.

Los sujetos del contrato son:

- * El acreditante
- * El acreditado
- * El Fiador, en su caso

Los elementos que podemos encontrar en un contrato son:

- * El domicilio
- * El monto del crédito
- * Plazo
- * Forma de pago
- * La estipulación de intereses
- * El objeto del crédito
- * La forma de inversión y disposición del crédito
- * Las causas del vencimiento anticipado
- * La jurisdicción del tribunal al que se someten las partes
- * Las garantías, en su caso

La instrumentación del contrato debe ser por escrito en documento público o privado con su respectiva inscripción en el Registro Público de la Propiedad correspondiente.

Por medio del contrato se crean obligaciones y derechos para ambas partes:

Para el acreditante, le da el derecho a cobrar la cantidad prestada y sus intereses y la obligación de proporcionar la cantidad pactada.

Para el acreditado, le concede el derecho a recibir la cantidad pactada y la obligación a pagar la cantidad con su respectivo interés.

- c) Las distintas formas de garantizar los préstamos.

E. La Vigilancia y Recuperación Legal del Crédito

a) La Vigilancia del Crédito.

La función de vigilancia del crédito es muy importante debido a que permite detectar oportunamente la existencia de posibles riesgos extraordinarios y, por lo tanto, aplicar las medidas necesarias para asegurar la recuperación de los créditos y salvaguardar los intereses de las Instituciones que lo otorgan.

En Créditos otorgados para realizar una inversión específica como son los refaccionarios y los de habilitación o avío, es obligatoria la verificación y vigilancia de la inversión del crédito ya que de no hacerse se pierden los derechos preferentes sobre las garantías.

b) La recuperación del Crédito.

Todo crédito debe pagarse puntualmente, es decir, en su fecha de vencimiento. Cuando esto no acontece estamos en presencia de un incumplimiento que lesiona los intereses de la Institución acreedora, la que entonces gestionará el cobro del adeudo, los intereses moratorios, los gastos que originen y en su caso, los daños y perjuicios que se le hayan causado.

El cobro de los adeudos se hacen mediante gestiones:

- * Extrajudiciales, como llamadas telefónicas, cartas, visitas etc.
- * Judiciales demandando a los deudores ante las autoridades judiciales.

F. Limitaciones Legales para el Otorgamiento de créditos

De acuerdo a lo señalado en el artículo 51 de la Ley de Instituciones de Crédito al realizar sus operaciones las instituciones de crédito deben diversificar sus riesgos por lo que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria, dicta las reglas generales sobre el importe máximo de las responsabilidades directas o contingentes de los usuarios de crédito de la manera siguiente:

1. Los financiamientos que una institución otorgue a una persona física, no excederán del 10 % de su capital neto, ni del 0.5 % (cero punto cinco por ciento) del total de los capitales netos de las instituciones.

2. Los financiamientos que una institución otorgue a una persona moral, no excederán del 30 % de su capital neto, ni del 6 % del total de los capitales netos de las instituciones. Los financiamientos entre instituciones podrán alcanzar hasta el 100 % del capital neto de la acreditante.

3. Los límites señalados en las reglas anteriores no serán aplicables a los financiamientos siguientes:

- a. Los otorgados al Gobierno Federal o con su garantía.
- b. Los inscritos en el Registro de Deuda Pública, otorgados a:
 - * Departamento del Distrito Federal.
 - * Entidades Federativas.
 - * Entidades de la Administración Pública Federal.
- c. Los destinados a vivienda de interés social.
- d. Financiamientos otorgados para la compra y/o industrialización de semillas alimenticias (trigo, cártamo, maíz, soya, etc.), a condición de que se pacte garantía prendaria sobre los bienes adquiridos con el préstamo.
- e. Créditos para la exportación de productos manufacturados.

4. El conjunto de financiamientos otorgados por una institución a un grupo de personas, que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyan riesgos comunes, quedará sujeto a los límites señalados. Cuando dichos financiamientos se otorguen a personas físicas y morales, se aplicarán los límites establecidos en el punto 2 anterior. En todo caso, se considerarán como grupos de personas que impliquen riesgos comunes los siguientes:

- a. Los integrados por personas relacionadas entre sí por garantías o créditos, cuyo importe represente más del 50 % del patrimonio neto de alguna de aquellas.
- b. Los integrados por personas que tengan relaciones patrimoniales cuando éstas representen más del 50 % del patrimonio neto de alguna de aquellas.
No se considerarán integrantes de éstos grupos a las persona que, teniendo invertido más del 50 % de su propio patrimonio neto en el capital de una persona moral, no participe en más del 25 % de dicho capital.
- c. Las personas morales cuyo capital sea propiedad en más de un 50 % de un mismo tercero.
también se considerará que existen riesgos comunes entre un grupo de personas cuando por sus nexos patrimoniales, de responsabilidad la situación financiera de una o varias de ellas, puede influir en forma decisiva en las de las demás, o cuando la administración de personas morales dependa directa o indirectamente de una misma persona.

Capítulo V

Factores a Considerar en la Conveniencia del Crédito

A. Factores No financieros

Antecedentes

Para la mayoría de la gente parece poco común que en el estudio de la conveniencia para otorgar crédito se incluya el estudio de factores no financieros porque estamos acostumbrados a emplear casi exclusivamente elementos de juicio financieros.

La realidad es que se hace necesario estudiar las áreas no financieras del sujeto de crédito, porque en ellas se pueden obtener datos para diagnosticar anticipadamente sucesos que afecten la posición financiera de la Institución de Crédito acreedora.

Considerando que las diferentes unidades de un negocio se encuentran complejamente interrelacionadas y que la solución de un problema en cualquiera de ellas, puede estar determinado por eventos que ocurren en otros sectores podemos ejemplificar que una actitud negativa del personal puede estar originando un retraso en la producción, lo cual a su vez ocasione una disminución en la ventas, y esto sea causa de índices desfavorables de rotación de activos, rendimientos y capacidad de pago. Por lo tanto el estudio para la concesión de crédito no debe restringirse exclusivamente al área financiera.

1. Factor Personal

Las características que se esperan de todo sujeto cuando inician negociaciones para establecer una relación de crédito, pueden sintetizarse en su forma más simple en estas dos condiciones:

- * Que quiera pagar
- * Que pueda pagar

Por lo tanto, las cualidades básicas con las que deben contar los sujetos son:

1. La *Moralidad* en la relación de negocios, es decir, la voluntad de cumplir con las obligaciones contraídas.

Esta está basada en la honorabilidad, honradez, ética comercial, prestigio, honestidad mercantil, por mencionar algunos, que la persona sujeta de crédito debe reunir como requisito indispensable para obtener un crédito.

2. La *Capacidad* para manejar la empresa, en forma tal que administrando racionalmente tanto sus recursos como los que les presta el banco, los resultados sean los esperados por todos sus integrantes y por la institución que otorgue el crédito.

Al estudiarse la conveniencia de otorgar un crédito, debe considerarse la administración de la empresa que lo solicita ya que si la administración es inadecuada, puede llevar a la empresa a una difícil situación económica que no le permita cubrir sus compromisos.

Los aspectos por medio de los que se puede evaluar la actuación de la administración de una empresa pueden ser los elementos del proceso administrativo de los que a continuación señalaremos los puntos importantes que se analizan en la conveniencia de otorgar créditos.

a) Planeación.

Considerando que tiene por objeto fijar objetivos concretos tanto cualitativos como cuantitativos a través del tiempo y determinar caminos más adecuados para llegar a ellos, la planeación es necesaria por que si no existe, la capacidad humana y los avanzados recursos tecnológicos del negocio carecerán de normas precisas que valoren su actuación provocando problemas y pérdida de eficiencia y coordinación.

Al hacer planes, una empresa aumenta su capacidad para tomar decisiones anticipándose a los problemas, así como sus conocimientos para crecer en forma racional y organizada, promoviendo los cambios que le benefician y reconociendo las circunstancias que no pueden controlarse.

Desde el punto de vista de las Instituciones de crédito, lo deseable es que todo sujeto de crédito tenga un sistema de planeación adaptado a sus propios recursos, tamaño y circunstancias, que le permitan que los planes se realicen en forma obligatoria, normal, natural, como un estilo de vida y una actitud sistemática.

Por último mencionaremos, de manera enunciativa, los criterios que sirven de base para la evaluación de éste elemento del proceso administrativo:

- Los objetivos son la razón de ser de la empresa, de las acciones y esfuerzos de sus integrantes, por lo tanto deben:
 - * Ser concretos.
 - * Establecer estándares de actuación.
 - * Expresarse en cifras precisas de ventas, utilidades, participación en el mercado, etc.
- Las metas parciales deben estar respaldadas por los objetivos generales, permitiendo así que los esfuerzos se unan al logro de metas compatibles.
- El alcance de las metas deberá estar de acuerdo con los recursos que se cuentan.

- La planeación debe ser un elemento que propicie decisiones conjuntas o sistemáticas, para así constituirse en un instrumento de coordinación entre las diferentes áreas y así dirigirse hacia los mismos objetivos.
- El sistema de planeación debe señalar medios y estrategias a seguir para así cumplir con los objetivos.

b) Organización.

Esta fase de la administración describe tanto un proceso como una estructura:

- Como proceso crea un todo sistemático integrado por áreas interdependientes, cada una de las cuales contribuye y depende de otras para ayudar al logro de objetivos globales.
- Como estructura define como debe dirigirse la armazón sobre la cual se lleven a la práctica las responsabilidades directivas, la delegación de dichas responsabilidades y la coordinación de las actividades y operaciones para también contribuir al logro de los objetivos.

Los síntomas que deben evaluarse como consecuencia de una deficiente organización son señalados a continuación, solo por mencionar algunos:

- Mala atención a clientes
- Dificultad para obtener información
- Procedimientos inadecuados
- Líneas de autoridad no bien definidas
- Fugas de responsabilidad
- Fricciones entre el personal
- Baja productividad
- Ineficiencias
- Desperdicio de recursos, humanos y de capital
- Falta de motivación de los trabajadores
- Descontrol

c) Dirección.

El proceso de dirección se integra de varias etapas que deben ser evaluadas en su conjunto para definir si el sujeto de crédito cuenta con una eficiente o deficiente dirección.

Considerando que la "*Toma de decisiones*" es la elección de uno o varios cursos de acción entre las distintas alternativas como consecuencia de la aparición de un problema y el deseo de lograr objetivos, al evaluar esta etapa, debe tomarse en cuenta las bases sobre las que se justifican las decisiones.

Por mencionar algunas ciencias y las herramientas que proveen y que se han puesto al servicio de la administración tenemos: Las matemáticas, con la estadística y la investigación de operaciones; Las ciencias de la conducta con la Sociología y la Psicología Industrial.

Siguiendo con la evaluación de esta fase, las decisiones deben ser "*Comunicadas*" en forma clara y oportuna a través de los canales idóneos.

En toda empresa la "*Delegación*" aparece cuando un puesto tiene tantas funciones que es preciso compartirlas con otros niveles inferiores. Este proceso incluye una jerarquización de las labores a realizar, la asignación de funciones menos importantes a los subordinados, en función de su jerarquía y el ejercicio de trabajo de supervisión de labores. Así lo que se persigue evaluar en esta etapa de la dirección es ver si la empresa cuenta o no con la habilidad para delegar .

El liderazgo y un manejo positivo y hábil de las relaciones humanas deben formar parte de la labor de "*Motivación*", la que podemos definir como el conjunto de fuerzas internas que imperen o impulsan a un individuo para que se comporte en forma determinada. Si no existe motivación, los subordinados no harán lo que los dirigentes quieren o al menos no orientarán sus esfuerzos a un nivel aceptable de eficiencia por lo que el sujeto de crédito debe reconocer que el comportamiento humano es causado, motivado y dirigido hacia los objetivos que se pretenden alcanzar.

La importancia de una buena administración del recurso humano es tal que de ella puede depender que un negocio esté en alguna de las dos situaciones siguientes:

- a) Manejando trabajadores descontentos e improductivos, y por lo tanto con un problema que puede ser crítico en cualquier momento; es decir, con un oneroso pasivo que no está reflejado en el balance o
- b) Proporcionando oportunidades de proyección y desarrollo a su personal, y en forma simultánea, aprovechando honesta y productivamente el potencial que generalmente posee, es decir, disfrutando de un activo valioso y altamente rentable.

Por último se debe evaluar la capacidad de la empresa para "*Coordinar*", es decir, ordenar esfuerzos de unidades y personas que realizan funciones diferentes con el fin del logro de los objetivos comunes.

d) Control

Esta etapa del proceso administrativo se encuentra al mismo nivel que la planeación: el control corresponde a la planeación y ésta no tiene sentido si no hay control.

El control abarca la evaluación de la actuación de las personas; el estado y evolución de los recursos materiales en el tiempo; la medición de resultados; identificación de las desviaciones significativas; determinación de las fallas que las provocaron y el establecimiento de correctivos.

2. El Mercado

Este apartado tiene en la actualidad mucha importancia, pues la recuperación de los financiamientos que otorgan las instituciones de crédito, dependerá en gran medida de la seguridad que tenga la empresa de colocar su producción en el mercado.

El objetivo que busca el evaluar las actividades de comercialización es ver la efectividad y calidad de los mismos para obtener una valoración más objetiva y racional de las posibilidades y riesgos que significa el otorgar el crédito, por esta razón es importante analizar o validar los siguientes aspectos:

- Principales productos y servicios que ofrece.

El conocer el giro principal del solicitante, sus productos y servicios que ofrece tiene una gran significación cuando se trata de calificar las actividades y estrategia de mercado porque se puede estar en la disyuntiva de que el solicitante produzca artículos de primera necesidad pero cuyos precios estén regulados por la Secretaría de Comercio debiéndose estudiar las consecuencias de este control porque el precio de tales bienes no será fijado por la oferta y la demanda del mercado. Así mismo se debe considerar si se venden o fabrican artículos durables, la calidad reconocida de éstos y si el producto tiene características propias que lo distingan de la competencia.

- Mercado al que se dirigen los productos.

Bajo la premisa de que en casi todos los giros de actividad, es difícil que a un solo negocio le resulte atractivo o posible atender a todos los segmentos del mercado, es básico que los solicitantes de crédito tengan una definición precisa del mercado al que se dirigen así como un amplio conocimiento del segmento al que estén orientados.

- Marcas propias y de la competencia, y principales competidores.

El conocimiento de la competencia es indispensable para decidir las estrategias de mercado. En algunos giros las luchas por los mercados se convierten en virtuales guerras, que exigen una gran dinámica y mejoras constantes en las decisiones de comercialización.

- Precio.

Puede ser decisivo en la posición del mercado y la actitud de la competencia. Debe estudiarse casuísticamente ya que las reacciones de los compradores a variaciones en el precio pueden ser de lo más diversas ya que en ocasiones algunos artículos de mayor precio son adquiridos porque se cree tienen necesariamente mayor calidad, pero en otras veces un aumento mínimo de precio es suficiente para poner fuera de mercado a un producto.

- Canales de distribución, envase, empaque.

- Evolución de las ventas de la empresa (volumen y valor).

- Proporción de venta de exportación.

- Posición relativa de la empresa en el mercado (nacional, internacional o

regional).

- Principales clientes.*
- Condiciones de ventas (propias y del mercado).*
- Dificultades que estén afectando al giro de la empresa.*

3. La Producción y Actividades Conexas

La idea central en el manejo y administración de todos los recursos de producción, es que los solicitantes de crédito deben ser capaces de sostener índices satisfactorios de productividad, entendida ésta como la relación de resultados o producción obtenida a recursos empleados.

El estudio de este factor se hace con el fin de evaluar los aspectos productivos que pudieran ser críticos o limitantes de los solicitantes de crédito tales como:

- El aprovechamiento óptimo del recurso humano en tal área.*
- La explotación racional, el grado de aprovechamiento y obsolescencia, y condiciones de los diferentes tipos de inventarios y activos fijos.*

En lo que se refiere a la administración de inventarios lo que se debe pretender es mantener un nivel adecuado para satisfacer cierta demanda, pero no excesivo por los costos de capital, almacenamiento, de oportunidad, obsolescencia, seguros, manejo, etc. En una buena cantidad de casos la acumulación excesiva de inventarios, ha sido la señal de alarma que precede a épocas en que un negocio sufre de deficiencias en su liquidez y capacidad de pago.

Asociada a la administración de inventarios se encuentra la evaluación de la función de compras. Por lo que se refiere a ésta función se debe ver cual es el grado de confianza que se puede tener en sus proveedores actuales, y en su caso, las posibles alternativas que los substituyan en casos en que los pedidos no sean surtidos.

Aspectos como la ubicación de la planta, su utilización en uno, dos o tres turnos, el diseño y distribución técnica y calidad de mantenimiento, determinan en una buena parte la productividad de los activos de producción, para eliminar, reducir o aumentar los costos operativos. Un deficiente mantenimiento, por ejemplo, puede tener entre otras, las siguientes consecuencias:

Tiempo improductivo de la maquinaria, mano de obra directa e indirecta ociosas, retrasos en la continuidad, de los procesos, aumento de desperdicio, calidad deficiente, pérdida en ventas potenciales, insatisfacción del cliente por los retrasos, costo real de la reparación de las máquinas, etc.

Por lo tanto la premisa básica es que todo activo debe generar una productividad al menos superior a los costos que ocasiona.

- La utilización de un nivel al menos aceptable de recursos tecnológicos.*

Esto es ver si se emplea tecnología extranjera, propia o del dominio público.

- *La capacidad instalada y utilizada, actual y futura en caso de futuras ampliaciones.*
- *El grado de integración de sus procesos, si son manual o automáticos.*

4. Factor Económico

Una vez considerados el factor personal, el mercado y la producción como factores no financieros, trataremos ahora el factor económico, en el cual se consideran las circunstancias externas e internas que influyen en la situación financiera del sujeto del crédito.

Las condiciones económicas de la región, del país y del comercio internacional, se refieren a lo siguiente:

- *Actividad principal (agrícola, ganadera, industrial, turística, comercial) de la región.*
- *Mercado local, nacional e internacional.*
- *Prosperidad, estancamiento o crisis de la región y de la actividad del prospecto.*
- *Legislación y políticas gubernamentales.*
- *Comunicaciones y transportes.*
- *Medio geográfico.*

Todas ellas, en mayor o menor grado influyen para juzgar el factor económico del sujeto.

La actividad principal de la región donde se encuentre ubicado el prospecto, puede resultar un factor favorable o desfavorable para el desarrollo de sus operaciones. Por ejemplo supongamos que la empresa "A" está ubicada en una zona en donde las actividades principales son: agricultura y comercio; y la empresa "B" está situada en una zona ganadera e industria empacadora, entonces deducimos que la empresa "B" está mejor ubicada y se beneficia con la actividad principal de la región porque se supone que cuenta con la materia prima necesaria y a costos inferiores.

Las condiciones del mercado afectan a todas las empresas porque en algunas la demanda del mercado aumenta y disminuye por temporada y por lo tanto sus ventas presentan variaciones estacionales, tal es el caso de los negocios de juguetes.

Por otra parte las industrias que se dedican a la producción de artículos necesarios para el consumo nacional cuentan con ciertas facilidades que las leyes les

brindan, tales como exenciones de impuestos, protección de su mercado nacional prohibiendo la importación de estos artículos etc.

Las empresas pueden ser influidas, considerablemente, por la situación en que se encuentre la región en un momento dado; es decir, si la región se encuentra en situación próspera se verán favorecidos sus negocios; si la región sufre de un periodo de crisis, los negocios lo resentirán también.

B. Factores Financieros

Introducción

Para medir el riesgo que implica la concesión de un crédito, es necesario analizar el factor financiero.

El principal interés al realizar este análisis es precisar si el solicitante del crédito tiene capacidad de pago y, de manera indirecta, indagar con qué puede el prospecto garantizar el préstamo, en caso de que se le concediera y de que, por cualquier motivo, no lo pudiera liquidar.

Las fuentes con que cuenta el solicitante del crédito para pagar un préstamo son:

- Las utilidades que genera su negocio.
- Sus propiedades.

Al analizar la conveniencia de otorgar un crédito, se estudia el grado de seguridad de recuperación, considerando principalmente las fuentes de donde debe proceder el pago y aquellas otras que en caso necesario lo puedan cubrir.

Al estudiar el factor financiero se toma en cuenta el patrimonio del propio prospecto (la diferencia entre sus recursos y obligaciones financieras).

Estos recursos y obligaciones se presentan en ciertos documentos, los cuales son conocidos con el nombre de Estados Financieros .

Los estados financieros muestran la situación financiera del prospecto. El análisis de ellos sirve de principal guía en los estudios de crédito.

La medida de la capacidad de pago del solicitante del crédito se relaciona con la forma en que éste canaliza sus inversiones.

En los estados financieros se presenta la forma en que ha hecho sus inversiones.

En los casos en que se amerita, se solicita al prospecto estados financieros auditados por un Contador Público independiente, lo cual da mayor confianza.

1. Políticas Contables y su Influencia en los Principales Estados Financieros

a) Estado de Posición Financiera

Los negocios, para saber en un determinado momento lo que tienen, lo que deben y lo que sus socios han aportado, o sea, para conocer su situación financiera, elaboran el documento llamado Estado de Posición Financiera.

El Estado de Posición Financiera muestra la situación de una empresa a una fecha determinada (estado financiero estático).

En el caso de personas físicas el término de posición financiera se sustituye por el de manifestación Personal.

Ya sea que se trate de personas físicas o morales, en virtud de que los estados financieros son elementos indispensables en los que se apoya la decisión de otorgamiento de crédito, es vital que estén formulados de acuerdo a "*Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*".

Como *elemento de juicio* para el análisis de crédito, muestra bajo el rubro de activo, los bienes y derechos de la empresa clasificados tradicionalmente de acuerdo a su disponibilidad o convertibilidad en efectivo.

El activo comprende las cosas o riqueza, que también suelen denominarse activos monetarios y no monetarios

Por el contrario, bajo los rubros de pasivo y capital, aparecen las obligaciones de la empresa hacia terceras personas (dueños y acreedores) y los derechos de éstas sobre la riqueza o cosas de la empresa. Las obligaciones también aparecen clasificadas en función de su exigibilidad, es decir, del tiempo en que se puede demandar su pago. El tipo de acreedor puede dar una idea sobre la modalidad y condiciones jurídicas bajo las cuales podría exigir sus derechos, así como su prioridad en relación a los demás acreedores.

Además, revela cómo se encuentra contablemente la empresa en cierta fecha.

Es importante que los estados financieros sean firmados por el contador y por el director o gerente de la empresa y dictaminados por contador público o despacho de contadores independientes.

Comentarios a algunas partidas del Estado de Posición Financiera

Dado que existen diferentes criterios, teóricamente sólidos y con validez aparente, los resultados reflejados en los estados financieros pueden ser significativamente diferentes, simplemente como consecuencia de diferencias en las políticas seguidas en el registro de sus operaciones de:

- a) Cuentas por cobrar y ventas.
- b) Inventarios y costos y
- c) Activos fijos y su depreciación.

A continuación comentaremos un poco de cada uno de estos aspectos.

a) *Cuentas por Cobrar y Ventas.*

En operaciones al contado no existe problema alguno. El problema es cuando se vende a crédito y el importe de la venta se carga a cuentas o documentos por cobrar con abono a ventas.

Los conceptos que pudieran afectar al registro de la operación podrían ser:

- Las rebajas sobre ventas.
- Las devoluciones sobre ventas.
- Los impuestos sobre el valor agregado.
- Los descuentos por pronto pago.
- Los intereses sobre ventas.
- Los gastos de transporte y fletes.
- Los adelantos de clientes.
- Las cuentas incobrables o cobros dudosos.

b) *Inventarios y Costos.*

Estos renglones son aún más susceptibles de sufrir distorsiones, por la aplicación de distintos criterios contables. Las cifras pueden ser establecidas de maneras muy diferentes, dependiendo de las decisiones que se tomen respecto a:

Cuándo debe ser registrado el uso
del inventario y cómo debe ser
determinado el costo del mismo.

c) *Activos Fijos y su Depreciación.*

Cuando el activo fijo es nuevo se presenta en el estado de posición financiera a su valor de adquisición. El problema es cuando transcurre el tiempo y se tiene que aplicar la correspondiente tasa de depreciación.

Desde el punto de vista fiscal, las tasas de depreciación son las que señala la Ley del Impuesto Sobre la Renta, o las que haya autorizado expresamente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Pero dado que la misma Ley permite la aplicación de tasas diferentes para efectos contables, la administración de una empresa puede optar por diferentes alternativas y dependiendo de la alternativa seleccionada, los resultados pueden variar considerablemente, tanto por lo que respecta a los saldos de la depreciación acumulada, como por lo que toca a los costos y a la utilidad.

En párrafos anteriores se expone la idea de que la información contable puede ser manipulada en un grado relativamente alto. De ahí que, para efectos de análisis de crédito, adquiera una especial importancia el conocimiento de las políticas contables seguidas en la elaboración de los estados financieros.

b) Estado de Resultados

El estado de resultados muestra en forma condensada, las ventas de la empresa, sus costos y gastos de operación y los resultados obtenidos durante un determinado periodo (estado financiero dinámico).

En el caso de personas físicas el nombre que recibe es el de estado de Ingresos y Egresos.

Como *elemento de juicio* para el análisis de crédito, muestra la proporción de las ventas y los costos y gastos en los que se incurre para su realización, así como otros gastos e ingresos que repercuten directamente en la utilidad del negocio, lo cual será determinante para poder cubrir las deudas en materia de crédito.

Proporciona la relación que existe entre las ventas y las devoluciones sobre ventas, ya que si éstas son en número elevado, puede ser un índice de que las mercancías que este negocio vende son de mala calidad y con el tiempo esto influye para que el negocio pierda clientes y sus ventas bajen. Lo anterior implicaría que un negocio en estas condiciones no asegurará utilidades suficientes para cubrir sus compromisos.

Se debe evaluar el significado de cada partida en forma aislada, e interpretándola como un todo.

Comentarios a las partidas del Estado de Resultados

Podemos mencionar algunas de las interrogantes que se presentan al analizar cada uno de los renglones del estado de resultados:

a) *Ventas*: que variaciones hubo con respecto al año anterior; que tendencias se aprecian; si hubo incremento de ventas fue por el aumento de volumen o de precio; que tipo de productos se venden; las ventas son de carácter cíclico; a que tipo de clientes se vende; que participación en el mercado tiene la empresa.

b) *Rebajas y devoluciones sobre ventas*: es significativa la cifra de devoluciones; las devoluciones es por mala calidad del producto o retrasos de entrega.

c) *Gastos de venta*: el incremento porcentual en gastos es inferior al incremento porcentual en ventas; que tendencia muestran los gastos; se incrementó el esfuerzo de ventas; aumentaron las comisiones, los gastos de publicidad o promoción; aumento el renglón de sueldos; los gastos fijos de venta contribuyen a un alto grado de apalancamiento operativo.

c) *Gastos de administración*: que tendencias se observan; si hay incremento cual es la causa; se retiran utilidades a través de esta cuenta; son altos los sueldos de directivos.

d) *Gastos financieros*: son elevados por un alto grado de apalancamiento financiero; concuerdan aproximadamente con el volumen y tipo de pasivos; a que tipo de acreedores se paga.

e) *Otros gastos e ingresos*: que tendencia se aprecia; de donde provienen los gastos e ingresos; son consecuencia normal de la actividad de la empresa.

f) *Utilidad neta*: que tendencia se aprecia; que porcentaje representa del promedio de recursos propios invertidos; que políticas de aplicación de utilidades.

c) Estado de Cambios en la Situación Financiera

El Estado de Cambios en la Situación Financiera revela información que no está claramente disponible y detallada ni en el balance ni en el estado de resultados, refleja los sucesos ocurridos en un periodo de tiempo y muestra las fuentes de los recursos, es decir de donde provienen los fondos obtenidos, así como, su aplicación, o sea el empleo que se le dio a los mismos (estado financiero dinámico).

Los objetivos del estado de cambios en la situación financiera son:

- 1.- Proporcionar información completa sobre los cambios en la posición financiera durante el período.
- 2.- Determinar y clasificar aquellas operaciones que ocasionaron la variación en el capital de trabajo.
- 3.- Resumir las actividades de la empresa en cuanto a origen y aplicación de fondos, es decir, en cuanto a obtención de financiamiento y canalización de recursos.

Como *elemento de juicio* para el análisis de crédito, muestra la estrategia que sigue la administración para financiar las actividades a corto y largo plazo de la empresa, mostrando cómo son captados los recursos, en qué renglones del activo se invierten y/o qué renglones del pasivo a largo plazo y capital se afectan. También aporta importante información relativa al comportamiento de la liquidez. La capacidad de la empresa para generar efectivo, debe evaluarse no sólo por su importancia esencial en las operaciones del negocio, sino porque da una idea de la eficiencia con que se viene manejando el ciclo operativo. Da también un panorama de la liquidez y capacidad de pago.

Análisis e Interpretación

El análisis integral del estado de cambios en la situación financiera, puede ayudar a evaluar algunas políticas de financiamiento e inversión de la empresa, al permitir obtener información como la siguiente:

- Cuánto se utilizó de financiamiento interno y cuánto de externo.
- Generaron las actividades de la empresa adecuados flujo de efectivo.
- Se pagaron dividendos desproporcionados en un ejercicio de bajas utilidades o de deficientes flujos de efectivo.
- Qué destino se le dio a las utilidades.

- Como utilizó la compañía el dinero que recibió de la venta de activo fijo.
- Que factores causaron la variación en el capital de trabajo.
- Por qué aumentó el capital de trabajo a pesar de que las utilidades disminuyeron o viceversa.
- Se está financiando el capital de trabajo con deuda a largo plazo.

En la etapa de análisis y evaluación general de las condiciones financieras de la empresa, se debe recordar que, la información que contiene el estado de cambios en la situación financiera, adquiere mayor valor en cuanto se le ubica e incorpora en el total de los datos, como parte de un total de elementos de juicio interrelacionados. Sin pasar por alto lo anterior a continuación haremos una interpretación de lo que significa aisladamente cada renglón del estado de cambios en la situación financiera:

Origen de Recursos

1.- Aumento de capital contable.

Aquí tomaremos en cuenta el análisis del estado de modificaciones al capital contable.

2.- Aumento de pasivo a largo plazo.

Se debe investigar si el aumento se originó por créditos refaccionarios, hipotecarios, avíos, créditos simples con garantía hipotecaria, emisión de obligaciones, etc., así como sus posibles implicaciones.

3.- Disminución de activos no circulantes.

Aun cuando la depreciación se considere como un método de asignación de costos históricos y no como un método para reponer los activos, vale la pena estimar si las tasas de depreciación y amortización aplicadas permitirán la reposición de los activos fijos.

Si se vendió un activo fijo, determinar si se vendió por obsolescencia, incosteabilidad etc., así como si existen planes para la sustitución de esos activos.

4.- Disminución de capital de trabajo.

Es conveniente analizar su impacto en el desarrollo normal de las operaciones de la empresa.

Aplicaciones

1.- Disminución del capital contable.

Si fue motivada por pérdidas del ejercicio, debe determinarse si fueron por causa de la administración, por condiciones especiales de mercado, etc. También se puede profundizar para conocer, en su caso, los planes de la empresa para evitar pérdidas en el futuro.

2.- Aumentos de activos no circulantes.

Cuando se hayan realizado adquisiciones de bienes de capital, se debe determinar si para este efecto se utilizó capital propio o se obtuvieron créditos de proveedores o bancos. En su caso se deberá precisar si tales activos están

sujetos a algún gravamen o si el vendedor los financió bajo reserva de dominio.

3.- Disminuciones de pasivo a largo plazo.

Las variaciones suelen deberse principalmente a, liquidación en efectivo y que la deuda a largo plazo se haya convertido a corto plazo, en ambos casos es necesario estimar el impacto de estas variaciones en el capital de trabajo y la capacidad de pago del negocio.

4.- Aumentos de capital de trabajo

Esta variación generalmente incide de forma favorable en la liquidez del negocio.

2. Métodos de Análisis e Interpretación de Estados Financieros

a) Fuentes de Comparación Internas y Externas

En ocasiones, no basta con los estados financieros para darnos una idea de la situación del negocio, muchas veces es necesario una investigación más a fondo, así como efectuar cálculos adicionales. Como resultado se obtienen ciertas cifras, las que para determinar si son buenas, malas o regulares, es necesario comparar contra algo, puesto que los números aislados o absolutos pueden no ser significativos.

Esa comparación debe ser factible y lógica, ya que de lo contrario no sólo no se obtendrán conclusiones válidas, sino que se llegará a inferencias erróneas y a juicios falsos. Idealmente la comparación debe hacerse entre negocios del mismo giro y similares tamaños y condiciones.

Podemos dividir el estudio del tema como sigue:

Comparación con fuentes externas:

- * Firmas del mismo giro y similar tamaño.

Comparación con fuentes internas:

- *Análisis Vertical: ~ Razones
 ~ Porcientos

- *Análisis Horizontal: ~ Tendencias
 ~ Cifras presupuestales

b) Comparación con Fuentes Internas

Análisis Vertical

a) Razones

Este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero. Utiliza cifras de los diferentes renglones de los dos principales estados financieros, el estado de posición financiera y el estado de resultados, las razones se suelen denominar:

- Estáticas: si sólo se incluyen cifras del estado de posición financiera.
- Dinámicas: si se utilizan cifras únicamente del estado de resultados
- Estático-Dinámicas: si se emplean cifras de ambos estados.

El análisis de razones es un sistema de “luces rojas “ que muy frecuentemente muestra sólo los efectos, no las causas. Lo que una razón insinúe o indique debe ser confirmado o desechado por investigaciones adicionales.

Para que las razones calculadas sean significativas, es muy importante tener en cuenta el carácter estacional del negocio.

Clasificación de las Razones

Para efectos del análisis de crédito tomaremos la siguiente clasificación:

1.- De Liquidez:

$$\text{Circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Esta razón representa, la capacidad de pago a corto plazo de la empresa y el índice de solvencia de la empresa.

Suele considerarse que entre más alta es la razón, mejor es la liquidez, pero debe darse valor también a la naturaleza y calidad de los activos y pasivos.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo líquido}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Representa, la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo, es decir, la razón representa el índice de solvencia inmediata de la empresa.

Aunque esta razón es un índice más refinado que la anterior. Es todavía una medida que carecerá de la precisión de un estado de flujo de efectivo.

$$\text{Recuperación de cartera} = \frac{\text{Cartera} \times \text{No. de días del periodo}}{\text{Ventas a crédito}}$$

Esta razón muestra el número de días, en promedio, que tardan en cobrarse las cuentas y documentos por cobrar. Si eliminamos el número de días, el recíproco nos indicará el número de veces que nuestra cartera promedio se cobra en el período.

En su cálculo pueden estar involucradas dos imprecisiones:

* Se supone que el saldo de la cartera es un promedio, lo cual puede no ser cierto. En algunos giros, si el incremento en la cartera a partir del saldo inicial, ha sido constante, puede ser más exacto el promedio de la cartera inicial y final; pero si el negocio tiene ciclos muy marcados, tampoco esto nos proporcionará una cifra más precisa, dado que la cartera inicial, por ser la final del ciclo anterior, estará reflejando la estacionalidad del negocio.

Aún obteniendo cifras promedio, justamente por eso puede estarse ocultando cartera vencida, de cobro difícil o virtuales pérdidas que no han sido cargadas a resultados.

* Igualmente se está suponiendo que todas las ventas son a crédito lo que no sucede en todos los casos.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventarios} \times \text{No. de días del periodo}}{\text{Costo de ventas}}$$

La fórmula indica el número de días en los cuales se rota el inventario, si eliminamos el número de días, el recíproco de la cifra indica el número de veces que se rota el inventario en el periodo.

En su cálculo pueden estar involucradas dos imprecisiones:

* Se debe cuidar que tanto el numerador como el denominador de la razón no estén afectados por la estacionalidad del negocio, es decir, que los datos sean representativos de todo el ejercicio.

* Cuando el número de días es muy elevado, puede deberse a: sobreinversión de inventarios, bajas ventas o ambas situaciones. Cuando el número de días es bajo, puede deberse a: baja inversión en inventarios, ágil rotación de los mismos o ambas situaciones. Lo que procede es llevar a cabo una investigación causal.

2.- De Endeudamiento o Estructura Financiera:

$$\text{Pasivo a recursos totales} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Es la principal razón de estructura financiera y muestra el porcentaje de recursos que los acreedores han aportado al negocio.

Para efectos del análisis del crédito, se debe recordar que cuando existen deudas a largo plazo a favor de socios que otorgan su aval, tales obligaciones no se consideran pasivo real, sino partidas similares a las aportaciones pendientes de capitalizar, por lo que se adicionan al capital contable y, por lo tanto, incrementan la capacidad crediticia.

Una empresa cuya estructura financiera está integrada por un monto desproporcionado de pasivos, por una parte recibirá mayores utilidades en relación a la inversión propia, debido a que los intereses pagados son totalmente deducibles para efectos de ISR y, por lo tanto tendrá una menor utilidad gravable; y por la otra, como compensación, afrontará un mayor riesgo financiero, ya que el negocio adquiere una

alta sensibilidad a variaciones en las utilidades, lo que ocasiona que, cambios leves tengan un efecto amplificado en el rendimiento sobre el capital propio.

En cada caso específico se debe considerar:

- * Necesidades reales de inversión, determinadas por el giro de la actividad y las modalidades de operación.
- * Riesgo incurrido en los diferentes grados de endeudamiento.
- * Estabilidad en el crecimiento de los ingresos y márgenes de utilidad.
- * Que la inversión de terceros debe ser sólo complementaria a la inversión propia.

$$\text{De cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses pagados}}$$

Este índice mide la capacidad de la firma para afrontar una disminución de utilidades, sin que exista problemas para liquidar los cargos fijos por intereses.

Su interpretación requiere de sumo cuidado por lo siguiente:

- * Supone que las utilidades obtenidas son iguales a los incrementos en el efectivo, lo cual no es necesariamente cierto.
- * No considera la prioridad o preferencia que los diferentes acreedores pueden tener con respecto al pago de sus deudas.
- * No considera que el servicio de la deuda incluye tanto pago de capital como de intereses.
- * El cálculo de riesgo financiero requiere de evaluaciones más profundas que las simples razones de estructura financiera.

3. - De Movilidad:

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$$

Esta cifra muestra las veces que los activos de producción fueron vendidos en el período. Entre más pequeño es el número, mayores probabilidades existen de que esté mostrando alguno de los siguientes hechos:

- a) Exceso de inversión en activos fijos, a cuyo costo hay que agregar los cargos por depreciación, gastos de conservación, etc.
- b) Bajas ventas en relación a los activos.
- c) Ambas situaciones.

Si se determina que hay exceso de inversión de activos fijos, la administración del negocio se vera en la necesidad de tomar decisiones importantes en relación con el aprovechamiento racional de la capacidad instalada de la planta y/o quizá llegar al extremo de la venta, si es posible, de algunos activos fijos.

Para efectos del análisis del crédito, si se solicita un crédito refaccionario, hipoteca industrial, crédito simple u otro préstamo cuyo importe se vaya canalizar a activos fijos, deberá presentarse previamente una rigurosa justificación técnico-económica.

Si por el contrario, se identifica que el problema son las bajas ventas, las investigaciones serán probablemente más complejas y esto constituirá un motivo de alerta para efectos del análisis del crédito.

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

Razón similar a la anterior pero con la diferencia de que el denominador incluye todos los activos.

Trata de medir el grado de actividad de los recursos totales, así como la eficiencia relativa de estos recursos para generar ingresos.

En la técnica denominada sistema Du Pont de análisis financiero, se multiplica este índice por la razón Utilidad / Ventas netas. La idea es que estos quebrados determinen el rendimiento neto sobre el activo y que un negocio tiene principalmente dos alternativas para mejorar el rendimiento sobre la inversión total, las cuales son:

- a) Con cierto nivel de ventas, incrementar el margen de rendimiento sobre las mismas.
- b) Con cierto margen de utilidad, incrementar la rotación de los activos a través de mayores ventas.

No se puede esperar que todos los negocios tengan análogos índices de rotación de activos y márgenes de utilidad sobre ventas.

Debe considerarse el tipo de bienes o servicios que se venden y que las dos cifras determinan, en conjunto, el rendimiento sobre los activos totales.

4. - De Rentabilidad:

$$\text{Margen de utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

El resultado muestra la utilidad neta por cada peso de ventas netas.

No es posible establecer un margen ideal ya que algunos negocios podrán basar sus utilidades en volúmenes de ventas y otras firmas descansarían en márgenes superiores.

Para efectos del análisis del crédito, si se trata de una empresa que ha operado satisfactoriamente, lo recomendable es comparar con los años anteriores; si se observa alguna disminución importante absoluta o relativa, procede investigar las causas, las cuales pueden caer dentro de los siguientes grupos:

- * Disminución de ventas.
- * Aumento de costos o gastos.
- * Cualquier combinación de las causas anteriores.

La corrección de estas fallas, podría ser responsabilidad de funcionarios ajenos al área de finanzas (comercialización, producción, personal, compras, etc.), lo que mostraría el impacto de sucesos no propiamente financieros en el estado de resultados.

$$\text{Utilidad sobre activo total} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Este índice puede ser obtenido a partir de la multiplicación de las dos razones anteriores:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

De acuerdo con el sistema Du Pont, este indicador de eficiencia es el más completo y significativo, ya que involucra el margen sobre ventas, las ventas mismas, y el total de los recursos invertidos para generarlas, además de que implícitamente considera también el factor tiempo.

A partir de un satisfactorio rendimiento sobre la inversión total, una firma se encuentra en posición de decidir la combinación de riesgo-rendimiento sobre la inversión propia que desea. Por el contrario, si la utilidad sobre el activo es baja, inicialmente tendrá que resolver su problema de margen sobre ventas-ventas-inversión, ya que cualquier estructura financiera le significa riesgos anormales, bajas utilidades o ambas cosas.

$$\text{Utilidad sobre capital contable} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Desde el punto de vista de los accionistas es el índice financiero más importante, ya que las empresas propiedad de los particulares son constituidas normalmente con el objeto principal de generar utilidades a sus dueños.

Los rendimientos que los accionistas de una sociedad esperan, deberán ser de tal manera superiores a los obtenidos en valores de renta fija, que compensen, el riesgo incurrido y la relativa falta de liquidez, al canalizar efectivo a un negocio cuyas acciones probablemente no estén cotizadas en la bolsa de valores.

Para las inversiones que se encuentran cotizadas en la Bolsa, puede considerarse que existe un grado relativamente alto de liquidez y además debe tomarse en cuenta que la pérdida o ganancia estará representada no únicamente por el dividendo decretado en cada ejercicio, sino por la pérdida o ganancia de capital, es decir, por la diferencia entre el precio que se haya pagado por la inversión y el precio en el cual se pueda vender.

Cuando se trate de negocios cuyas acciones no están cotizando en la Bolsa y los accionistas requieren de efectivo o deciden vender la firma, la pérdida o ganancia de capital estará determinada por las negociaciones que en cada caso particular se realicen.

b) Porcientos.

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

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

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

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

Análisis Horizontal

a) Tendencias

En el análisis financiero, esta herramienta es útil porque tiene la ventaja de que considera el factor tiempo, es decir, proporciona un panorama más dinámico que las razones y proporciones, que generalmente se refieren sólo al último o últimos ejercicios.

Las tendencias a estudiar podríamos clasificarlas en 4 tipos :

- a)Tendencias positivas.
- b)Tendencias negativas.
- c)Tendencias a estabilizarse.
- d)Fluctuaciones periódicas o estacionales.

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

Es conveniente no sobrestimar la significación de los datos del pasado, los cuales no necesariamente determinan el futuro de un negocio. La información de varios años atrás puede no ser relevante y si se mal interpreta puede conducir al establecimiento de premisas falsas.

b) Comparación con cifras presupuestales.

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

Las cifras presupuestales son la expresión monetaria de la planeación y están o deben estar íntimamente conectados y coordinadas con otros elementos de la planeación como: objetivos, políticas, estrategias, programas, pronósticos y procedimientos.

Es indispensable que en créditos a mediano y largo plazo se obtengan estados de posición financiera, estados de resultados y estados de flujo de efectivo proyectados. Con posterioridad a la concesión del préstamo, es necesario seguir proporcionando estados financieros históricos en forma periódica, para compararlos con las proyecciones, con objeto de ejercer una más estrecha vigilancia sobre el desarrollo del negocio, detectando a tiempo variaciones significativas que pudieran afectar el pago normal del crédito vigente.

El análisis debe ser realizado a través de una investigación de las causas de la variación significativa de carácter negativo. Además, debe indagarse con el cliente la naturaleza de los correctivos que establecerá para solucionar problemas de disminuciones de ventas, aumentos de costos o gastos, aumentos no programados de pasivos, así como las medidas que tomará respecto a cualquier otro suceso que pudiera afectar la liquidación oportuna del financiamiento.

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

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

3.- Limitaciones a la Información Financiera

a) Limitaciones intrínsecas

a) Existen diversos criterios para evaluar activos y registrar ingresos y utilidades.

Los problemas van desde la nomenclatura de las cuentas, la cual es muy variada, hasta los criterios para valuar los activos y reconocer la utilidad.

Además, recordemos que existen diversos criterios para:

- Registrar las inversiones permanentes en acciones.
- Contabilizar inversiones en subsidiarias (cantidades iguales, menores o mayores al capital contable de la empresa)
- Aplicar depreciación de activos fijos.

En realidad se debe tomar en cuenta que en la contabilidad intervienen muchas y muy diferentes personas, no hay razón para esperar que todos los contadores tengan el mismo criterio respecto de la problemática de registro.

Aún cuando los estados financieros están dictaminados, existen diversos tratamientos válidos para el registro de una misma operación, todos ellos de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

b) Los estados financieros que proporciona el solicitante pueden estar adaptados o arreglados, y su información puede ser muy diferente, a la de la

información fiscal o a la que proporcionan a los accionistas, ya que los criterios fiscales y administrativos pueden ser distintos. Esas diferencias en la presentación de la información financiera a menudo no se debe a intenciones fraudulentas, sino al afán de conseguir el crédito que solicitan.

c) La contabilidad involucra aproximaciones y convencionalismos.

Por ejemplo, en el registro de activos, depreciaciones, ingresos, etc., no puede ser llevado a cabo con precisión matemática y la contabilidad se sirve de convencionalismos para solucionar este problema.

d) No se tiene fácil acceso a toda la información que existe en la empresa.

En determinado momento pueden ser deformados o negados determinados datos, independientemente de que con frecuencia la empresa cuenta con información que generalmente no es proporcionada, a menos que se haga un especial énfasis en su requerimiento.

Dentro de esta información podemos mencionar, los estados de flujo de efectivo, de cambios en la situación financiera y los estados financieros proyectados.

d) En época inflacionaria, el poder adquisitivo de la moneda disminuye considerablemente.

f) Dificultades para realizar comparaciones válidas.

Se debe adoptar un enfoque mental a la medida de cada empresa, en lugar de tratar de ubicar cada caso en algún modelo, patrón o muestra preconcebida.

Debemos reconocer que cada empresa, a la luz de todos los factores que la afectan, es diferente a las demás, aún en el mismo giro, por lo que su proyección y desarrollo serán también diferentes.

b) Aspectos que la contabilidad no refleja.

a) Características del mercado.

Solo puede apreciarse en parte el comportamiento del mercado, a través de las variaciones absolutas o relativas de los costos y las ventas, sin embargo la información financiera no proporciona datos tan importantes como:

- ~ La calidad, cantidad y tipo de competidores.
- ~ El tipo y diversificación de los clientes.
- ~ La participación y penetración de la empresa en el mercado.
- ~ Las características de los productos. Ya sea que se trate de artículos de primera necesidad, de bienes suntuarios, de bienes de consumo directo o para distribución, de temporada, etc.
- ~ La reputación institucional, el crédito mercantil o el prestigio de la empresa.
- ~ La calidad y cantidad de la fuerza de ventas.
- ~ Las oportunidades y perspectivas a futuro.
- ~ Las posibilidades de exportación.
- ~ La seguridad de los canales de distribución.

b) Características personales de los dueños y funcionarios.

Diversos aspectos humanos no pueden cuantificarse en términos monetarios y otros que pueden medirse no se presentan en los estados financieros, tales como:

- La moralidad y ética mercantil de dueños y administradores.
- Su capacidad para seleccionar al personal, sobre todo de niveles superiores; para mantenerlo motivado, desarrollarlo, y preparar nuevos y competentes cuadros directivos.
- Su talento para adaptarse a los cambios, resolver problemas, detectar oportunidades y emprender nuevos negocios.

c) Características de los activos de producción e instalaciones.

En los estados financieros se puede apreciar la maquinaria a su valor de adquisición y en ocasiones hasta revaluada, normalmente deduciendo las depreciaciones; sin embargo, entre otros factores, no se reflejan los siguientes:

- El grado de utilización de la capacidad instalada de la planta.
- Los problemas actuales o potenciales para obtener las materias primas.
- La adecuada localización de la planta industrial.
- La productividad de los activos fijos.
- El grado de actualidad u obsolescencia tecnológica.
- La necesidad de refacciones de difícil adquisición.
- El costo de reposición o el valor de mercado de determinados activos de producción.
- El tipo de riesgos cubiertos por las pólizas de seguros.
- El grado de seguridad e higiene industrial.

d) Tecnología e investigación.

Los estados financieros no muestran información sobre:

- Los conocimientos, fórmulas y patentes con que se cuenta para elaborar los productos.
- El grado de actualización o avance de los procedimientos empleados.
- La disponibilidad en la localidad de mano de obra y de técnicos calificados y en su caso el grado de dependencia de la empresa hacia éstos.

4. Estructura, Importancia y Significado de otros Estados Financieros

a) Estado de Costo de Producción y Ventas

Su estructura

La información que contiene puede ser decisiva sobre todo en el estudio de cierto tipo de crédito y pertenece también al grupo de estados financieros dinámicos, ya que refleja los sucesos ocurridos durante un lapso, generalmente de un año, realizando un seguimiento desde la compra de la materia prima hasta la venta de la misma, ya transformada en producto terminado, lo que indica que se elabora sólo en empresas que realizan algún proceso industrial de transformación.

Para manejar adecuadamente este estado, es necesario conocer previamente los siguientes conceptos, en los cuales se basa su formulación:

- a) La fórmula para determinar el costo de ventas de una empresa comercial:
$$\text{inventario inicial} + \text{compras netas} - \text{inventario final}.$$
- b) Los elementos del costo de producción en un empresa industrial:
$$\text{costo de producción} = \text{materia prima directa} + \text{mano de obra directa} + \text{cargos indirectos}.$$
- c) Los diferentes tipos de inventarios según criterios de la contabilidad de costos:
$$\text{inventarios totales} = \text{materia prima} + \text{productos en proceso} + \text{productos terminados}.$$

Su utilización en el estudio de créditos de habilitación o avío.

Aun cuando el crédito de avío puede destinarse también a pagar salarios directos, se debe hacer un buen análisis de rotación de inventarios por dos razones principales:

a) En la mayoría de los créditos de avío, para facilitar la identificación y en su caso el ejercicio de la garantía natural, se estipula que el crédito se invertirá en la adquisición de materia prima, no en el pago de salarios.

b) En cualquier empresa de carácter permanente, la mano de obra directa representa un costo fijo hasta cierto punto independiente del nivel de producción, por lo que puede preverlo, programarlo y considerarlo en su presupuesto de costos fijos y en su apalancamiento operativo.

La rotación promedio de inventarios de una empresa, es un factor determinante para estimar la factibilidad, los plazos adecuados de contratación y la posible autoliquidez de un crédito de avío.

Su análisis e interpretación

La información relevante que podemos obtener de este estado contable, se refiere principalmente a los elementos del costo de producción como sigue:

- Mano de obra directa: puede indicar qué porcentaje del está representado por fuerza laboral, lo cual influye directamente en el grado de apalancamiento operativo, ya que la mano de obra directa, en nuestro medio, generalmente es un costo fijo hasta determinado nivel de producción. Mientras mayor sea el contenido de mano de obra en el producto final, más sensibles serán los resultados de la empresa a las fluctuaciones en el nivel de ventas.

- Materia prima: muestra la proporción de materia prima utilizada y la dependencia de fuentes de aprovisionamiento nacionales o extranjeras.

- Gastos de fabricación: refleja la proporción que los cargos indirectos representan del costo. Algunos de aquéllos influyen también en el grado de apalancamiento operativo.

En resumen, el estado de costo de producción y ventas puede proporcionar valiosa información respecto a los elementos del costo, la rotación de los diferentes tipos de inventarios y su influencia en la liquidez y apalancamiento operativo, pero las conclusiones definitivas deben obtenerse sólo mediante un análisis que considere la relación e interconexión que existe entre sus cifras y las de los diversos estados financieros.

b) Estado de Modificaciones al Capital Contable

Definición y usos

Es un estado financiero que muestra las variaciones ocurridas en las diferentes cuentas de capital contable, en un lapso generalmente de un año.

Dado que muestra los sucesos entre dos fechas, pertenece al grupo de estados financieros dinámicos. Contiene información complementaria a la presentada en el estado de posición financiera, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera y aunque para efectos de análisis de crédito no se considera indispensable, es muy conveniente aprovechar, analizar e interpretar los antecedentes que revela, los cuales están presentados teniendo como base los mismos principios de contabilidad con los que se formula el estado de posición financiera, estado de resultados y el estado de cambios en la situación financiera.

Como únicamente presenta información relativa al capital propio, no refleja cambios en las obligaciones de la empresa, y las modificaciones en los activos se aprecian sólo por su efecto en las diferentes cuentas de capital.

Proporciona una idea de la estrategia del manejo de inversión propia que están implementando los principales de la firma, pudiendo observarse en qué medida la política se inclina hacia el pago de dividendos o hacia el crecimiento del negocio. Desde el punto de vista del análisis del crédito, lo conveniente es que los retiros sean mínimos, por la influencia que esto pudiera tener en la capacidad de pago y en la estructura financiera de la empresa.

Estructura

Las posibilidades más frecuentes de cambios pueden resumirse como sigue:

- Capital social

Aumentos

Por capitalización de reserva legal o de reinversión.

Por capitalización de utilidades retenidas.

Por capitalización de superávit por revaluación.

Por nuevas aportaciones.

Disminuciones

Por retiros de capital social.

Por aplicación de pérdidas.

- Reserva legal

Aumentos

Por trasposos para cumplir con lo dispuesto por la ley.

Disminuciones

Por aumentos de capital social a base de capitalización de reservas.

Por aplicación de pérdidas.

- Reserva de Reinversión

Aumentos

Por aplicaciones para financiamiento de la expansión futura o proyectos de desarrollo.

Disminuciones

Por aumento de capital social mediante capitalización de reservas.

Por traspasos a utilidades retenidas por aplicar.

- Superávit por revaluación.

Aumentos

Por revaluaciones de activos no monetarios, principalmente fijos.

Disminuciones

Por aumentos de capital social mediante capitalización de las revaluaciones.

- Utilidades retenidas por aplicar.

Aumentos

Por traspaso a la cuenta de utilidades del ejercicio.

Disminuciones

Por dividendos decretados.

Por traspaso a la reserva legal o de reinversión.

Por aumentos de capital social mediante capitalización de utilidades retenidas.

- Utilidad del ejercicio.

Aumentos

Por los resultados del ejercicio.

Disminuciones

Por dividendos decretados.

Por traspasos a las utilidades retenidas por aplicar, a la reserva legal, o a la reserva de reinversión.

Por aumentos de capital social mediante capitalización de utilidades.

La forma de presentación puede variar, pero para efectos de crédito seguirá mostrando disminuciones y aumentos a las cuentas de capital, que se debe asociar, principalmente, con indicadores de la liquidez, la solidez de la estructura financiera, la rentabilidad del negocio y la utilización de los activos.

Al interpretar el estado de modificaciones al capital contable, es importante evaluar cada una de las variaciones y su influencia en las condiciones generales de la empresa.

c) Estados Financieros Proyectado

Importancia y utilización

Durante muchos años, el análisis de crédito se ha basado en informes, estados de posición financiera y estados de resultados históricos, ya que se ha estimado que el pasado de una empresa determina en buena medida su futuro. Pero la necesidad de

estudiar bajo un enfoque más racional a los negocios, los súbitos cambios que ocurren de un día para otro en el ambiente económico y financiero, y el argumento válido, de que si se concede un crédito ahora, será liquidado con los recursos de que disponga el negocio en el futuro, no con los que tenía en el pasado, han propiciado que cada día se atribuya mayor importancia a la información que trata de mostrar lo que será la empresa en los próximos años.

Dentro del conjunto de elementos de juicio relativos al futuro de la entidad, lo que más interesa, desde un punto de vista del análisis del crédito, son los estados financieros proyectados; concretamente, el balance, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo, con base en los cuales se puede realizar el estudio de créditos a largo plazo.

Los principales usos que se le pueden dar a estos estados son:

a) Estimar si el crédito específico solicitado es excesivo, suficiente o insuficiente para las necesidades de la empresa.

b) Calcular y evaluar la capacidad de pago que tendrá el negocio para liquidar puntualmente el crédito, así como para mantener una sana posición financiera durante la vigencia del crédito.

Es muy importante hacer una estimación precisa de las necesidades del solicitante del crédito, por que la experiencia ha demostrado que con frecuencia las proyecciones son demasiado optimistas, por lo que un análisis de los antecedentes históricos, del ambiente económico y del mercado, puede llevar a la conclusión de que el tipo, monto y plazo del crédito propuesto por el solicitante, es diferente a lo que realmente necesita.

El exigir la elaboración de estados financieros proyectados, tiene una virtud adicional, involucra al solicitante, al menos parcialmente, en un proceso global de planeación, que implica estudio y autoconocimiento de las limitaciones, posibilidades, expectativas, puntos débiles y fuertes del proyecto a realizar.

Requisitos de las estimaciones.

Las estimaciones para formular estados financieros proyectados deben cubrir ciertos requisitos, dentro de los cuales los más importantes son los siguientes:

a) Deben ser realistas, ni muy conservadoras ni demasiado optimistas. Al estimar un renglón, se debe proyectar la cifra más probable, que refleje como son y serán las cosas, no como se quiere que sean.

b) Deben ser congruentes con los datos históricos. Se Deben justificar las estimaciones, indicando si existen contratos o proyectos que amparen las cantidades estimadas, pedidos en firme, o algún otro argumento de igual o mayor validez.

c) Debe reflejar el impacto de los diferentes supuestos, en todos los estados. Si un negocio está planeando o presupuestando recibir un financiamiento, los efectos del probable crédito deben apreciarse en:

- El estado de resultados: como un gasto por los intereses que devengará el crédito.
- El balance: como un aumento en el activo y en el pasivo.
- El estado de flujos de efectivo: como una fuente de recursos por el importe del crédito, como una aplicación de recursos por la inversión del crédito y como una aplicación por las amortizaciones correspondientes.

d) Debe exponer y razonar las suposiciones detrás de cada renglón de los estados financieros y explicar el método de cálculo utilizado.

Por último, es conveniente mencionar que, particularmente para créditos de cierto riesgo, podrá utilizarse en el estudio de los estados financieros proyectados, la técnica denominada, Análisis de Sensibilidad.

Esta técnica consiste en modificar ciertas variables clave y en analizar el cambio resultante en las condiciones de la empresa, estimando cómo afectarían.

En otros términos, para evaluar el riesgo por aceptarse, es recomendable estimar la situación en la que se vería la empresa, si las cosas no suceden exactamente como las había planeado.

Revisión y análisis de proyecciones

Lo ideal es que el solicitante del crédito entregue sus estados financieros proyectados y valide los supuestos detrás de cada renglón, ya que sólo él posee toda la información necesaria para hacerlo.

La decisión de corregir las proyecciones o únicamente analizarlas e interpretarlas cuando sean proporcionadas; o de calcularlas cuando no se logran obtener, debe tomarse bajo un criterio casuístico y en función, entre otras cosas, del monto, plazo y tipo de crédito solicitado, así como del riesgo de crédito apreciado.

Aunque para efectos de planeación, las proyecciones se pueden calcular a partir de la utilidad deseada sobre los recursos disponibles, para efectos de análisis de crédito se considera más lógico realizar las proyecciones a partir del pronóstico de ventas, ya que éste determina parcialmente las utilidades a obtener y guarda una estrecha relación con los recursos disponibles.

5. Análisis del Flujo de Efectivo

a) Importancia

Desde un punto de vista del negocio en estudio, ósea bajo el enfoque de su dirección o gerencia, las técnicas de administración de efectivo, buscan lograr la obtención, mantenimiento y utilización óptima del efectivo. El problema inicial en el análisis del crédito radica en:

a) Obtener toda la información que permita evaluar la capacidad de pago, dentro de la cual podemos señalar como la más importante al estado de flujo de efectivo. Cabe la pena observar que nos referimos a la capacidad de pago, definiéndola como la posibilidad o suficiencia del solicitante para cumplir con determinados compromisos específicos y no a la liquidez, la cual podríamos

conceptuar como la convertibilidad en efectivo de sus recursos, principalmente los circulantes.

b) Analizar cada uno de los renglones del estado de flujo de efectivo, calificando la validez de los supuestos básicos sobre los cuales descansan las cifras pronosticadas.

c) Interpretar correctamente las cifras obtenidas, en la inteligencia de que para cada empresa los estándares y requerimientos de efectivo pueden ser diferentes.

Un buen pronóstico de efectivo permite prever necesidades de préstamos y a través de la estimación de tendencias o patrones históricos y condiciones de estacionalidad, programar y gestionar los créditos adecuados; permite también el aprovechamiento de los descuentos por pronto pago y, en general, favorece el cumplimiento de todas las obligaciones derivadas del giro desarrollado.

El objetivo debe ser que exista suficiente dinero como para que las actividades del negocio no se entorpezcan de manera alguna, pero que no haya un exceso de fondos ociosos, por el costo que éstos tienen, sobre todo cuando son escasos.

b) Estado de Flujo de Efectivo

Muestra los movimientos de efectivo pronosticados para un período de tiempo futuro (estado financiero dinámico).

Características:

- 1.- El estado de flujo de efectivo muestra únicamente los movimientos que involucren efectivo, omitiendo orígenes y aplicaciones de recursos en especie.
- 2.- El estado de flujo de efectivo puede presentarse abarcando un lapso de un año, pero como presupuesto de caja frecuentemente se formula por periodos muy cortos como un mes o una semana.
- 3.- El estado de flujo de efectivo se presenta generalmente en forma proyectada.

El primer renglón será el saldo de efectivo al inicio del periodo; a continuación todos los ingresos en efectivo y su total; los ingresos estarán formados principalmente por ventas al contado, cobro de cartera de periodos anteriores y otros ingresos como préstamos en efectivo de bancos. Después, todos los egresos en efectivo, un total, un saldo de efectivo al final del período, que será el inicial para del siguiente lapso, y así sucesivamente.

c) Análisis e Interpretación

El renglón crítico que determina los ingresos e influye fuertemente en los egresos y en las necesidades de inversión, es el de ventas; un pronóstico realista, objetivo y de gran precisión, es requisito en todo estado financiero proyectado y en particular en el estado de flujo de efectivo.

La revisión debe abarcar la presentación de todo ingreso o egreso de que se tenga conocimiento, así como de sus modificaciones lógicas a través del tiempo, en especial de las ocasionadas por la recepción del crédito que soliciten y sus correlativas amortizaciones de capital e intereses.

Toda la etapa de interpretación podemos resumirla en tres puntos:

- 1.- Verificación de que se presentan en el estado de flujo de efectivo todos los ingresos y egresos derivados de los pronósticos realizados.
- 2.- Calificación de la validez de los supuestos básicos sobre los cuales descansan las cifras pronosticadas.
- 3.- Análisis de Sensibilidad, a través de la predicción de la capacidad del negocio para responder favorablemente a cambios negativos en variables claves, como disminuciones en ventas y/o incrementos en costos y gastos.

6. Estructura Financiera y el Análisis del Riesgo

a) Apalancamiento Financiero

El propósito es analizar diversos aspectos relacionados con la estructura financiera del solicitante, y la influencia que la composición de ésta pueda tener en el riesgo del crédito.

Al hablar de estructura financiera, independencia financiera, apalancamiento financiero o nivel de endeudamiento, nos referimos a las cuentas del balance donde aparecen clasificadas, de acuerdo a su exigibilidad, las cifras que han sido aportadas tanto por los acreedores como por los propietarios.

El apalancamiento financiero o factor de endeudamiento, no es otra cosa que la razón del pasivo total al activo total.

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

En el análisis del crédito se debe tener en cuenta que, si se otorga un crédito a un solicitante con pasivos desproporcionados, el rendimiento extraordinario, es para él y el riesgo normal es principalmente para sus acreedores.

b) Factores que Influyen en la Estructura Financiera

Se debe tener un enfoque analítico particularizado, que reconozca que en algunos giros, las firmas operan con menos deuda que otros, y que pese a todas las dificultades de análisis, existen entre otros los siguientes factores que deben considerarse al evaluar la estructura financiera de cada empresa:

- 1.- Tasa de crecimiento esperado de utilidades.

El efecto de mayores utilidades se reflejará, amplificado, en el rendimiento sobre el capital (suponiendo que los costos y demás circunstancias permanezcan iguales), por lo que el riesgo correspondiente a los cargos fijos por intereses se atenuará.

2.- Crecimiento de las ventas.

Con estabilidad en el crecimiento de las ventas, una firma puede incurrir en cargos fijos por intereses relativamente altos, con menor riesgo que empresas en las cuales existan grandes disminuciones periódicas de ventas.

3.- Rendimiento en relación con la competencia.

Una agresiva competencia puede obligar a una firma a reducir sus márgenes de utilidad y el grado de endeudamiento sería alto.

4.- Actitud de los dueños hacia el riesgo y el control de la empresa.

Si los propietarios carecen de recursos para autofinanciarse y no desean perder el control del negocio, recurrirán a la contratación de deudas y no a la emisión de acciones, aceptando el riesgo de financiarse con pasivo, a cambio de mejores perspectivas de rendimiento.

Por el contrario, si creen que no perderán el control del negocio y además tienen aversión al riesgo, tal vez no deseen contratar mayores pasivos y tratarán de financiarse con capital.

5.- Necesidades de inversión determinadas por el giro de actividad y las modalidades de operación.

Lo recomendable en todo caso es conocer la forma de operar del negocio, sus requerimientos reales de inversión y ubicarlo en su ambiente socioeconómico, sin pasar por alto:

a) En la mayoría de las empresas, la inversión de terceros debe ser sólo complementaria a la inversión propia.

b) Una estructura financiera que en ciertas empresas sería aceptable, en otras sería peligrosa.

6.- Disponibilidad de recursos en el medio.

Si los dueños deciden contratar más pasivos, pero sus bancos, proveedores y acreedores en general no aceptan prestarles más, la composición de la estructura financiera estará determinada por la disponibilidad de dinero a corto y largo plazo y no por proporciones fijadas previamente por la administración de la empresa.

c) Apalancamiento Operativo

Se denomina apalancamiento operativo al nivel de utilización de costos y gastos fijos en la operación de un negocio. Entre mayor sea el apalancamiento operativo, es decir, la incidencia de costos y gastos fijos, más amplia es la forma en que un cambio en el volumen de ventas se refleja en las utilidades de operación.

El grado de apalancamiento operativo se obtiene al dividir la variación porcentual en la utilidad de operación, entre la variación porcentual en el volumen de ventas.

El cálculo de este índice resulta muy útil en el estudio de créditos a medio y largo plazo, pero en una gran cantidad de empresas parece no estar claramente disponible lo que corresponde a costos y gastos fijos y lo que se eroga por concepto de costos y gastos variables.

d) Evaluación del Riesgo del Crédito

Se puede definir el riesgo del crédito como, las posibilidades de falta de capacidad de pago e insolvencias resultantes de la variabilidad en las utilidades para los accionistas de un negocio y su lógico impacto en los intereses de los acreedores (principalmente bancarios).

A continuación se exponen algunos conceptos sobre tales probabilidades y variabilidad, las cuales para efectos del crédito se apoyan tanto en datos históricos como en estimaciones del futuro.

Dentro de ciertos límites y en términos muy generales, se puede afirmar:

- a) Que existe o debe existir un alto grado de correlación entre el riesgo que corren y el rendimiento que esperan los inversionistas de un negocio.
- b) Que a mayor variabilidad de las utilidades esperadas, existen mayores riesgos.

Tipo de Riesgos.

En una industria típica, el riesgo total estará determinado por los riesgos financiero, operativo y de mercado. Este riesgo total es el que se refiere cuando se dice que todo crédito implica un riesgo, exceptuando aquéllos que tienen como garantía depósitos de dinero o valores de renta fija de alta liquidez.

Cuanto más apretada sea la distribución probabilística de las utilidades esperadas de una inversión o negocio, tanto menor será su riesgo.

La Influencia del Tiempo sobre el Riesgo.

En cuanto mayor plazo se concede a una empresa al otorgarle un crédito, más se enfrenta la incertidumbre que caracteriza los hechos futuros. En un ambiente socioeconómico eminentemente dinámico, los cambios se presentan a veces en forma violenta y por demás imprevista.

Para el análisis del crédito se deben imaginar los escenarios en los que se encontraría el solicitante, en caso de que ocurrieran ciertos eventos que en el presente parecen tener solo cierta probabilidad.

Riesgo de Cartera.

Este concepto sugiere que una empresa debe diversificar sus productos y/o actividades, aún dentro de un mismo giro, con el objeto de que si una parte de su

mercado entra en crisis, como compensación sobrevenga un auge en otros segmentos de su mercado.

Análisis de Sensibilidad.

En la teoría de las decisiones e investigaciones de operaciones se suele utilizar la técnica denominada Análisis de Sensibilidad.

La técnica consiste en la introducción de cambios en 2 ó 3 variables claves y en el análisis de los efectos resultantes de los mismos.

7. Análisis de grupos

a) Marco Conceptual del Análisis de Grupos

La evolución del ambiente socioeconómico en el que se desenvuelven las empresas, la creciente complejidad de las relaciones comerciales y diversas conveniencias de índole administrativa, financiera o fiscal, entre otras, ocasionan que una buena parte de los negocios se encuentren integrados formando grupos, los cuales son analizados para efectos de crédito.

Los grupos están formados por dos o más personas físicas o morales que tienen nexos debido a que las entidades económicas integrantes están controladas directa o indirectamente por los mismos inversionistas.

Dado que en los grupos, todos los negocios integrantes persiguen objetivos financieros comunes, y con el fin de tener un panorama más completo, se hace necesario la presentación de balances consolidados.

Cuando no existen operaciones o inversiones entre los miembros de un grupo, la consolidación se reduce a la simple suma de los renglones correspondientes a los estados financieros; pero cuando existan inversiones cruzadas o bien operaciones intercompañías, con el objeto de presentar una situación más real del grupo en estudio y de no inflar los recursos, se deben eliminar las partidas identificadas correspondientes.

En la teoría contable existen los siguientes conceptos:

- Estados financieros consolidados: son los que reflejan la posición financiera y resultados de un grupo integrado por la empresa matriz y sus subsidiarias.
- Estados financieros combinados: son los que reflejan la situación financiera y resultados de un grupo de filiales como si fuera una entidad.

b) Despiramidación

Para que un estado consolidado se presente lo más objetivamente posible la situación financiera y resultados del grupo, deben eliminarse las inversiones y

transacciones intercompañías, no reflejándose las utilidades o pérdidas originadas por éstas.

Podemos clasificar los diferentes tipos de despiramidación como sigue:

1.- Activos contra capital.

Dentro de este renglón se pueden presentar dos posibilidades, acciones o inversiones en compañías afiliadas, en ambos casos contra capital.

2.- Activos contra pasivo.

Es importante tener las relaciones analíticas para poder identificar las paridas que deben despiramidarse. Si la suma de los saldos deudores y acreedores por eliminar, plenamente identificados, es igual no existe problema y se procede a despiramidar, restando las cuentas por cobrar y por pagar a filiales, matriz o subsidiarias los importes correspondientes.

3.- Ventas y costos de ventas.

Para identificar los importes de los renglones de ventas y costo de ventas que pudieran estarse duplicando, es necesario que se tengan los informes, respecto de cada miembro del grupo, qué cantidades de las ventas presentadas corresponden a transacciones intercompañías y cuáles a operaciones con terceros.

Deben eliminarse los diferentes pagos intercompañías por concepto de intereses, rentas, derechos, servicios técnicos, etc.

c) Estudio de grupos

Una vez que se ha llegado al total despiramidado y ajuste, se entra a la etapa de diagnóstico global del grupo. En principio, se evalúan los mismos conceptos que cuando se trata de un negocio individual, pero existen ciertos puntos relevantes a los cuales se les debe poner especial atención. Estos puntos son:

- Accionistas y administradores.
- Giros de actividad.
- Relaciones intercompañías.
- Flujos de fondos.

Accionistas y Administradores.

Aunque desde el inicio de las negociaciones para otorgar créditos se deben identificar plenamente a los accionistas, en esta etapa se realiza una clasificación de la capacidad y solvencia moral de los principales, además de precisar si los estados financieros consolidados corresponden al grupo completo, lo que es recomendable, ya que una o varias empresas podrían ser omitidas si se encuentran en malas condiciones.

La experiencia en el manejo de los negocios, la moralidad mercantil y el monto y composición del capital que en lo personal posean los principales, debe servir de base para negociar y, de considerarse necesario, proponer la inclusión de una o más firmas personales, apoyando los créditos a sus empresas.

Giros de actividades.

Los giros y actividades de todos y cada uno de los miembros del grupo han de ser tomados en cuenta, determinando si se trata de negocios conglomerados o congénéricos.

Tratándose de congénéricos debe establecerse si los negocios se encuentran integrados en forma vertical, es decir, si se trata de empresas dedicadas a actividades en sucesivas etapas de producción y distribución; o si la integración es en forma horizontal ó sea de negocios paralelos dedicados a actividades en la misma etapa de producción o distribución o teniendo procesos productivos relacionados.

Al interpretar las cifras de los estados financieros consolidados, deberá tomarse en cuenta la estacionalidad de cada negocio, sobre todo si se trata de un conglomerado, en el cual los ciclos productivos pueden realizarse en épocas diferentes del año en cada empresa. Cuando las actividades sean tan diferentes, será mejor efectuar análisis individuales que consolidar cifras cuyo total no pudiera interpretarse bajo un criterio único.

Relaciones intercompañías.

El estudio de las relaciones intercompañías es importante porque nos puede informar hasta qué grado la mala situación de una tendrá impacto en las demás o si aquélla se verá apoyada por otros miembros del grupo.

Cuando se percibe que una empresa en mala situación puede arrastrar y comprometer al resto del grupo, es conveniente solicitar la firma de todos los integrantes.

Una vez decidida la participación de ciertas firmas, es necesario diferenciar claramente si se trata de avales, fianzas, cartas de garantía o de cualquier otro tipo.

Flujo de efectivo.

Es importante examinar los flujos de efectivo interfiliales. Conviene considerar el riesgo asumido cuando sólo firma la empresa acreditada y ésta deriva a sus afiliadas el importe del crédito. Esto es factible sobretodo en prestamos en los que no se pacta un destino específico.

8. La Reexpresión de Estados Financieros para Revelar los Efectos de la Inflación

a) Antecedentes del problema

Durante muchos años la información contable y financiera se basó, entre otros principios, en el llamado valor histórico original, según el cual los activos se deben registrar al precio que se pagó por adquirirlos.

En épocas de bajos índices inflacionarios y de relativa estabilidad de precios, la aplicación de este principio, no ocasionaba distorsiones importantes en las cifras de los estados financieros. Sin embargo, dado al incremento de la inflación y a la devaluación del peso, el poder adquisitivo de la moneda disminuyó y se volvió urgente

la necesidad de encontrar un método que actualizara las cifras de los estados financieros y corrigiera las fuertes distorsiones causadas por la inflación.

El problema surge porque al formular la información financiera, los insumos utilizados están expresados en unidades monetarias de distintas épocas, nominalmente iguales, pero con muy diverso poder adquisitivo.

El resultado son cifras cuyo significado es equívoco y por lo tanto las conclusiones que se obtengan a partir de ellas son también equívocas.

Las distorsiones de una contabilidad a base de costos históricos se originan, principalmente:

a) Por los cargos por depreciación, calculados sobre el valor histórico de los activos fijos, son bajos e insuficientes para permitir la eventual reposición de tales activos.

b) Los cargos al costo de venta por los inventarios consumidos, se hacen al costo de adquisición de tales inventarios, que es inferior al precio que se tendrá que pagar para reponerlos.

Ambos hechos traen como consecuencia que los costos y gastos sean artificialmente bajos; que la utilidad reportada sea ficticiamente alta y que el gravamen fiscal sea excesivamente elevado.

Esto, combinado con una política de fuertes repartos de dividendos, desemboca en una inevitable descapitalización de la empresa y en la pérdida de su capacidad operativa.

Los métodos de reexpresión de estados financieros son:

1.- Ajuste integral por cambios en el nivel general de precios, conocido también como índices, sostiene que la corrección debe efectuarse convirtiendo las cifras de los estados financieros a unidades monetarias de poder adquisitivo común.

2.- Actualización de costos específicos o valores de reposición, indica que se debe de sustituir el costo original de cada partida monetaria, por el costo actual de la misma.

El termino Reexpresión de Estados Financieros se refiere a los ajustes necesarios para revelar los efectos de los cambios en el nivel general de precios, principalmente en los siguientes rubros no monetarios:

- Activo fijo y su depreciación.
- Inventarios y costo de ventas.
- Patrimonio y resultados por estructura financiera.

Desde el punto de vista del análisis del crédito, el renglón cuya reexpresión más interesa es el de los activos fijos, por la importancia relativa que normalmente tiene en los estados financieros de los solicitantes del crédito.

b) Enfoque Crediticio

En primer lugar, es necesario justificar el alcance y validez de la información financiera.

Es junto con los informes de crédito y el conocimiento del cliente derivado de las visitas, elemento de juicio vital para otorgar crédito.

Se debe tratar de obtener del solicitante, información contable de alto grado de confiabilidad, preferentemente estados financieros dictaminados, si el tipo de cliente y el monto de crédito lo amerita.

En el estudio de los estados financieros, se debe tener la certeza de que si los activos fijos declarados están o no revaluados.

Si están revaluados, es necesario tener la seguridad de que la persona o personas que realizaron el avalúo cuentan con:

a) Honestidad indudable es su trabajo y

b) Competencia técnica que les haya permitido realizar un buen avalúo.

Si los activos fijos no están reexpresados, se debe indagar si la empresa cuenta con virtuales reservas ocultas, derivadas de presentar activos a costos históricos.

La importancia de que todo activo, pero principalmente los fijos, estén declarados a su valor real, se basa en que si los valores están inflados, tal vez se asignen límites de crédito superiores a aquéllos a los que el solicitante puede soportar, con el consiguiente incremento en el riesgo de crédito. Si los bienes están declarados a un valor inferior al real, se aprobarán montos inferiores a los que el solicitante merece.

Para los efectos del análisis del crédito, el valor que a los activos se les atribuye es en la medida que significa una segunda salida, un refuerzo al aspecto seguridad, sin que sea la intención inicial usar una segunda salida.

Capítulo VI

Fondos de Fomento y Garantía

A. Que son los Fondos de Fomento y Garantía

El Gobierno Federal dentro de sus planes de desarrollo económico para el país, ha encontrado en la figura del fideicomiso un magnífico instrumento para apoyar las actividades económicas prioritarias. Así, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que actúa como *fideicomitente*, ha creado en Banco de México, S. A. y en la Nacional Financiera, S. A., que actúan en carácter de *fiduciarios*, algunos fideicomisos cuya estructura semeja la labor de bancos de segundo piso, toda vez que la forma en que apoyan los financiamientos es mediante el descuento de papel proveniente de préstamos otorgados por las instituciones de crédito, a las empresas que reúnen los requisitos establecidos por los fondos.

El modelo económico de México, en mayor o menor grado, contempla el desarrollo agrícola e industrial, así como el apoyo de actividades diversas que sin ser prioritarias, se consideran merecedoras de ser impulsadas.

Una de las preocupaciones del Gobierno es que existan medios económicos suficientes para explotar racionalmente los recursos y uno de los medios que utiliza para lograr este objetivo es el apoyo financiero que otorga a través de los fideicomisos estatales, que la banca canaliza a través de créditos.

Los fondos de fomento y garantía son Fuentes de Financiamiento, que si bien están estructurados como fideicomisos y son en sí fuentes de financiamiento, cabe aclarar que los beneficiarios de estos fondos, deben cubrir ciertos requisitos.

El apoyo que brindan reviste dos finalidades:

- Proporcionar recursos baratos a los sectores económicos que se desea promover.
- Lograr una mayor flexibilidad en el otorgamiento de los créditos. Y en las garantías requeridas.

Varios de estos fideicomisos vienen a conformar un Programa de Apoyo Integral (PAI), cuyo propósito es el fortalecimiento económico de las empresas a través de financiamiento.

Las características de estos apoyos son:

- Son descentralizados (se trata de patrimonios autónomos manejados a través de fideicomisos federales).
- Son activos (dinamismo en el apoyo financiero).
- Son permanentes (funcionarán hasta que se cumplan sus objetivos).
- Son selectivos (concentran su atención en determinados sectores).

Se debe señalar que el Programa de Apoyo Integral comprende:

- Asistencia técnica
- Estudios de preinversión
- Otorgamiento de créditos
- Aportación accionaria
- Garantías
- Instalaciones industriales

Estructura de estos fideicomisos:

<i>Fideicomitente (Gobierno Federal)</i>	<i>Fiduciarios</i>	<i>Intermediario</i>	<i>Fideicomisarios (beneficiarios)</i>
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	Banco de México Nacional Financiera	Banca	Usuarios que que conforman el sector prioritario

Como funcionan estos Fideicomisos

La cualidad de estos fideicomisos es que son mecanismos de apoyo financiero adecuados a la problemática del momento. Cada uno de estos fideicomisos cuenta con:

- * Sus propias reglas de operación.
- * Su comité Técnico

Participación de la banca

Los fondos de fomento y garantía, no otorgan el financiamiento en forma directa. Desarrolla su cometido *descontando* cartera (pagarés) a la banca del país. También otorga garantías para fortalecer algunos créditos.

Esta mecánica permite que estos fideicomisos alcancen sus objetivos con un mínimo de esfuerzo administrativo, aprovechando así la experiencia de las instituciones de crédito, atendiendo el mercado de éstas a través del aparato promocional.

Efectos económicos de los Créditos de los Fondos

La inclusión de estos fondos de fomento y garantía en el mercado nacional de dinero y capital, tiene importantes efectos económicos en el desarrollo del país

- * Desarrollo Sectorial
- Producción

- Distribución
- Servicios
- * Fortalecimiento de fuentes de trabajo.
 - Derrama de sueldos
- * Apoyo indirecto a otras empresas.
 - El fortalecer actividades prioritarias favorece indirectamente a todos aquellos relacionados económicamente con ellas.
- * Generación y ahorro de divisas.
 - Evitando importaciones y promoviendo exportaciones nuestra economía se beneficia.
- * Desarrollo de infra estructura
 - Al apoyar actividades básicas se propicia, la apertura de vías de comunicación, servicios públicos, puestos médicos y escolares, etc.

B. Banca de Desarrollo y Fondos de Fomento

Al referirnos a banca de desarrollo lo haremos indistintamente a la banca por sí misma o a los fideicomisos creados por el Gobierno Federal para subsanar las carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía. De hecho Nacional Financiera canceló o absorbió algunos de los fideicomisos que operaba y esta función la orientó a ciertos programas específicos.

Nacional Financiera

Nacional Financiera vigoriza su esfuerzo en la promoción de nuevos proyectos de mediano y largo plazo. En este aspecto apoya a los empresarios a fin de que estén en mejores condiciones para preparar, crear y modernizar sus proyectos y así poder promover empresas sanas y rentables.

En esta forma, se cumple el propósito de Nacional Financiera de apoyar a empresas sanas y rentables de los sectores privado y social, preferentemente a los micro, pequeños y medianos empresarios en la industria, en el comercio y en los servicios.

Servicios que ofrece Nacional Financiera

La modernización del país requiere de un sistema financiero que además de amplio y diversificado, sea moderno a fin de que apoye y promueva la productividad y la competitividad de la economía. Nacional Financiera, ofrece, entre otros, los siguientes servicios:

a) *Créditos.*

De mediano y largo plazo, bajo diferentes condiciones, para la instalación, operación y equipamiento industrial, comercial y de servicios, desde talleres artesanales, hasta naves y parques industriales; para mejorar las instalaciones; para cubrir necesidades de materias primas, partes y componentes; para elaborar estudios y proyectos; para ejecutar planes de reubicación.

b) *Garantías*

Para complementar las que ofrezcan a los bancos los acreditados a fin de facilitar el acceso al crédito, sobre todo a la micro y pequeña empresa.

c) *Participación en el capital de las empresas*

Nacional Financiera participa en la creación o ampliación de empresas, aportando capital hasta por un 25% del total, durante el tiempo en que éstas se fortalecen, maduran y se vuelven rentables.

d) *Capacitación*

Para que los micros, pequeños y medianos empresarios desarrollen sus capacidad empresarial en el manejo de sus finanzas, su producción y ventas, así como en la gestión y administración del crédito bancario.

e) *Asistencia técnica y asesoría financiera*

Ofrece a los empresarios el apoyo requerido en materia de asistencia técnica y asesoría financiera, a fin de que éstos puedan conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión productiva directa o en asociación empresarios, bancos y otros intermediarios.

Programas Crediticios

El apoyo crediticio de Nacional Financiera se canaliza a través de los siguientes programas:

- * Micro y pequeñas empresas.
- * Estudios y asesorías.
- * Modernización.
- * Infraestructura comercial.
- * Desarrollo tecnológico.
- * Mejoramiento del medio ambiente.
- * Garantías

Banco Nacional de Comercio Exterior

Esta es la institución de banca de desarrollo que tiene como función financiar el comercio exterior de México. Dentro de sus objetivos más importantes se encuentran:

- a) Otorgar apoyos financieros.
- b) Otorgar garantías de crédito.
- c) Proporcionar información y asesoría financiera a exportadores en general en la colocación de artículos y prestación de servicios en el exterior.
- d) Participar en el capital de empresas de comercio exterior.
- e) Promover la inversión de capitales a empresas exportadoras.
- f) otorgar apoyos financieros a exportadores indirectos.
- g) Otorgar apoyos a empresas comercializadoras de exportación.
- h) Estudiar políticas, planes y programas de fomento al comercio exterior y su financiamiento.

El Banco de Comercio Exterior tiene diferentes programas de apoyo financiero, entre ellos se encuentran los siguientes:

- * Fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras.
- * Programa de equipamiento del sector industrial generador de divisas.
- * Programa de exportación de manufacturas y servicios.
- * Promoción al sector turístico altamente generador de divisas.
- * Sector agropecuario y silvícola de exportación.
- * Sector apícola de exportación.
- * Apoyo a las importaciones.

Fideicomisos instituidos en relación a la Agricultura FIRA

FIRA son las siglas con que se conoce a los fideicomisos constituidos en relación a la Agricultura por el Gobierno Federal, administrado por el Banco de México.

Los principales fideicomisos que integra el FIRA son tres:

- * Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), que canaliza sus recursos a través de préstamos de Habilitación o Avío y Prendarios.
- * Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), que otorga principalmente créditos Refaccionarios.

* Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía (FEGA), que no otorga financiamiento, sino que apoya a la banca mediante garantías parciales en los préstamos otorgados a los productores de bajos ingresos.

Los objetivos de FIRA son:

- a) Estimular una mayor participación de las instituciones nacionales de crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo.
- b) Mejorar el ingreso y las condiciones de vida de los productores agropecuarios de bajos ingresos.
- c) Impulsar las diversas actividades agropecuarias del país, la industrialización de los productos primarios y su comercialización; fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.
- d) Propiciar la formación de capital en el campo.
- e) Elevar la productividad de las empresas agropecuarias mediante asistencia técnica, financiamiento, capacitación y organización de productores.

Dentro del Plan de Operación de Descuento del FIRA para apoyar financiamiento, se da el siguiente orden prioritario por líneas de producción:

- 1. Producción de alimentos básicos.
- 2. Agroindustrias.
- 3. Productos primarios de exportación.

Fondo Nacional de Fomento al Turismo FONATUR

Sus objetivos son fomentar la inversión en instalación y actividades turísticas a través de financiamiento preferenciales y establecer instrumentos de financiamiento acordes con las necesidades del sector turístico.

Apoya las actividades turísticas siguientes: construcción de nuevos hoteles, condominios hoteleros, empresas de tiempo compartido, establecimientos de alimentos y bebidas y otros proyectos.

El Fondo otorga tres tipos de créditos:

- * Refaccionario.
- * Apertura de Crédito con Garantía de la Unidad Hotelera.
- * Avío.

El Fideicomiso presta entre otros, los siguientes servicios:

- a) Adquiere, urbaniza, fracciona, vende y administra bienes inmuebles para proyectos turísticos.

- b) Garantiza la recuperación de los créditos.
- c) Garantiza la amortización y el pago de intereses de obligaciones que se emitan para el fomento del turismo.
- d) Otorga créditos directos para uso del turismo social interior.
- e) Contribuye a la realización de actividades culturales.

Fondo para el Desarrollo Comercial FIDEC

Objetivo.

- * Fomentar la modernización del Comercio principalmente el manejo de productos básicos y de consumo generalizado.
- * Promover la competitividad y competencia del sistema comercial, en beneficio de la población consumidora.

Descripción del programa.

El programa consiste en poner a disposición del deudor, Crédito Adicional para darle liquidez y apoyar cualquier uso, incluyendo el pago de intereses.

Sujetos del crédito.

- * Productores (comercialización).
- * Comerciantes detallistas.
- * Comerciantes mayoristas.
- * Tiendas departamentales y de autoservicio.
- * Almacén general de depósito.
- * Unión de crédito.
- * Arrendadora financiera.
- * Servicios.
- * Servicios turísticos (excepto hotelería).
- * Arrendadoras.

Financiamiento del FIDEC.

- * Gastos de alimentos preparados que requieran financiamiento del FIDEC por monto superior a 5 millones.
- * Cines, teatros y similares, superior a 5 millones de pesos por establecimiento.
- * Comercialización de insumos industriales y de materiales para la construcción, superior a 5 millones de pesos.
- * Servicios de transporte de carga y pasajeros, superiores a 5 millones de pesos.

Destino del crédito.

1.- Infraestructura comercial.

- * Adquisición de locales y bodegas comerciales (nueva o usada).
- * Remodelación, ampliación y construcción de locales y bodegas comerciales.

Plazo, hasta 15 años incluyendo la gracia autorizada por la banca.

2.- Equipamiento.

- * Adquisición de equipos de operación y transporte

Plazo, hasta 15 años incluyendo la gracia autorizada por la banca.

3.- Capital de trabajo.

- * Adquisición de mercancías e insumos.

Plazo, a 1 año.

4.- Franquicias.

Participación.

- * El FIDEC podrá financiar en cada proyecto propuesto por la banca y susceptible de ser apoyado, hasta el 100% del crédito que ésta otorgue.
- * El FIDEC podrá otorgar sus apoyos para iniciar el desarrollo de los proyectos, o en su caso, financiar aquellas inversiones que el acreditado final hubiese realizado dentro de un plazo no mayor de 90 días previos a la aprobación del crédito.

C. Programas de Apoyo Financiero

Algunos de los programas más importantes que, dada la situación actual, se difunden y aplican con mayor intensidad son los siguientes

Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)

Qué es el FOPYME?

Un acuerdo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa a fin de que cuente con alternativas de pago y la reestructuración de sus adeudos. Así como la obtención de nuevos créditos para sus actividades productivas.

Beneficios:

- * Descuentos de hasta el 30% en los pagos de créditos no revolventes, otorgados antes del 31 de Julio de 1996.
- * El descuento ponderado también aplica para los pagos anticipados.
- * Subsidio a las tasas de interés, si el crédito fue a través de una línea revolvente.
- * Canalización de nuevos recursos para asegurar la continuidad de la actividad empresarial.

Vigencia:

- * El acuerdo entra en vigor a partir del primero de octubre de 1996.
- * El plazo para ponerse al corriente o reestructurar y obtener los beneficios, vence el 31 de Enero de 1997.
- * Los beneficios se obtendrán a partir de la reestructuración y hasta por 10 años.

Como participar en el FOPYME?

- * El beneficio es automático a quienes se mantengan al corriente en sus pagos al 1 de Octubre de 1996, con efectos retroactivos al 1 de Agosto de 1996.
- * Los descuentos de Agosto y Septiembre se aplicarán al saldo del adeudo.

Para clientes no al corriente:

- * Posibilidad de reestructura en UDIS, o en esquemas propios de la banca.
- * Deberán reestructurar o ponerse al corriente del 1 de Octubre hasta el 31 de Enero de 1997.
- * Obtendrán los beneficios a partir de que se pongan al corriente o reestructuren y se mantendrá, siempre que se este al corriente en los pagos.

Características:

- * El acuerdo contempla créditos empresariales denominados en pesos, dólares o UDIS.
- * El beneficio se aplicara sobre los primeros 2 millones de pesos.
- * Se condonará la sobretasa moratoria a clientes que reestructuren o se pongan al corriente.

Tipo de créditos beneficiados.

- * Créditos otorgados directamente por la banca comercial y la de desarrollo.
- * Créditos otorgados por la banca comercial con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.
- * Créditos otorgados por intermediarios financieros no bancarios con recursos descontados por la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento.

Descuentos:

En créditos no revolventes, se aplicarán descuentos de acuerdo con la siguiente tabla:

Rangos por saldo de deuda	Descuento por rango	Descuento total ponderado
Hasta de \$ 500,000	30%	30%
Mayores de \$ 500 mil y hasta 2 millones	17%	30% - 20%
Mayores de 2 millones y hasta 6 millones	0%	20% - 6.7%

Ejemplos de descuento en pagos :

Monto del adeudo (saldo al 31 de Julio de 1996) la mensualidad	Descuento (%) sobre
\$ 500,000	30.00 %
\$ 700,000	26.29 %
\$ 2,200,000	18.41 %
\$ 6,000,000	6.75 %

Subsidio en tasa de interés (Deudores de líneas revolventes)

En beneficio de aquellos deudores cuyos créditos sean líneas revolventes en las que se pague, cuando menos interés con periodicidad anual, el acuerdo contempla subsidios en las tasas de interés, con las siguientes características:

- * Beneficio a través de una disminución en la tasa de interés que paga el acreditado.
- * La disminución se aplicará con base en el descuento que corresponda al monto del adeudo.
- * Por un período de dos años a partir del 1 de Octubre de 1996.
- * El punto de partida es la línea de crédito autorizada al 31 de Julio pudiendo realizar disposiciones en cada revolvencia hasta por su línea autorizada y dependiendo del saldo de cada disposición aplicará el subsidio de acuerdo al adeudo en base a la siguiente tabla.

Ejemplo de subsidios en tasas de interés
Para deudores cuyos créditos sean líneas revolventes.

<i>Adeudo</i> (saldo en pesos al 31 de Julio de 1996)	<i>Descuento</i> (en puntos porcentuales sobre la tasa de interés)
Hasta 500 mil	22.00 %
De 500 mil hasta 1 millón	Entre 22.00 % y 18.00 %
De 1 millón hasta 1.5 millones	Entre 18.00 % y 15.00 %
De 1.5 millones hasta 2 millones	Entre 15.00 % y 13.00 %
De 2 millones hasta 6 millones	Entre 13.00 % y 5.00 %

La tasa piso es del 15%. Esto quiere decir, que si la tasa de interés que paga el acreditado es menor a 15%, la tasa de interés que pagará el acreditado será de 15% y el valor del componente determinado en puntos porcentuales que disminuye el total de la tasa de interés que paga el acreditado, cuyo costo se repartirá entre el banco y el Gobierno Federal, se obtendrá de restar la tasa de interés de referencia aplicable al crédito más margen dicho 15%.

Nuevos créditos.

- * La banca se compromete a otorgar nuevos financiamientos a las empresas micros, pequeñas y medianas con ventas netas al último ejercicio de hasta 50 millones de pesos, que sean sujetas de crédito.
- * Estos créditos deben representar flujos netos de recursos a las actividades productivas.
- * Los recursos frescos se mantendrán por lo menos durante 3 años en términos reales.

Actualmente, el 97.8 % del total de los acreditados empresariales (que son aproximadamente 369,000) tienen créditos menores a 6 millones de pesos, representando el monto acumulado de estos créditos el 20.32% de la cartera total de las empresas. (527 mil millones de pesos).

I.- Principios básicos.

Los principios básicos que orientan el diseño del presente acuerdo son:

- a) La generación de incentivos positivos para contribuir a fomentar una cultura de pago entre los acreditados.
- b) La implementación de mecanismos que garanticen nuevo financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa por parte de la banca comercial.

- c) El monto del apoyo gubernamental deberá ser limitado y favorecer en mayor medida a los pequeños deudores.
- d) Los costos del acuerdo deberán ser compartidos entre la banca y el Gobierno Federal.

2.- Repartición de los costos del descuento

El costo asociado al descuento será compartido entre el Gobierno Federal y la banca, conforme a lo siguiente:

- * La banca absorbe el primer 50 % del descuento.
- * El Gobierno Federal absorbe otro 20% del descuento.
- * El 30% restante será asumido por el Gobierno Federal en la medida que el banco comercial inyecte flujo neto de recursos a la micro, pequeña y mediana empresa, de acuerdo a la siguiente fórmula: por cada 3 pesos de crédito que la banca canalice, el gobierno federal asume 1 peso del descuento, limitando dicha aportación al citado 30% como máximo. Para estos efectos se consideran como empresas micro, pequeñas y medianas aquéllas que hayan tenido ventas netas de hasta 34 millones de pesos en el ejercicio inmediato anterior.

Los créditos que la banca otorgue a las micro, pequeñas y medianas empresas con recursos redescontados con la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento, computarán como flujo neto de acuerdo con lo establecido en el párrafo anterior.

- * El porcentaje residual, es decir, lo que no corresponda cubrir al Gobierno derivado del párrafo anterior, será asumido por la banca.

3.- Mecánica operativa de la aportación Gubernamental.

* Los recursos que la banca canalice a la micro, pequeña y mediana empresa deben ser flujo neto, es decir, sin incluir los programas de capitalización de intereses, ni reestructuras, ni consolidación de adeudos. El monto de recursos que la banca otorgue y recupere, deberá mantenerse por lo menos durante 3 años en términos reales, afecto al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

* Con base en los recursos que la banca otorgue en el primer año de vigencia del acuerdo, se determina la cantidad de descuento adicional que el Gobierno Federal asumirá. Dicho monto se podrá ajustar de acuerdo con los recursos que se canalicen los dos años siguientes.

* El Gobierno Federal cubrirá su aportación conforme sea devengada, mediante un crédito a cinco años con uno de gracia y con intereses a la tasa de los CETES a 91 días, capitalizables trimestralmente durante el primer año y pagaderos con la misma periodicidad a partir del segundo año. El principal del crédito será liquidado a su vencimiento. El Gobierno se reserva la facultad de pagar la totalidad o una parte de su aportación en efectivo.

4.- Mecánica para transferir el descuento al deudor.

* En la medida en que el acreditado cumpla oportunamente con los compromisos derivados del crédito originalmente pactado o de la reestructura, incluyendo pago de intereses y de principal, recibirá en cada pago el descuento al que tiene derecho, dependiendo del monto de su adeudo.

* Los créditos podrán ser reestructurados en UDIS, o en algún otro esquema de reestructuración propio de la banca.

* Cuando el acreditado que reciba los beneficios de este acuerdo deje de estar al corriente en sus pagos, no recibirá los beneficios correspondientes por los pagos que haya dejado de cubrir.

Los descuentos también se otorgarán en los pagos anticipados que realicen los deudores.

Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE)

Principios básicos:

- * Fomentar una cultura de pago entre los acreditados.
- * Garantizar financiamiento fresco al sector agropecuario y pesquero.
- * Aliviar la carga de la deuda de los productores.
- * Favorecer en mayor medida a los pequeños productores.

Beneficios del programa:

- * Elegible el 100% de la cartera agropecuaria y pesquera al 30 de Junio de 1996 (pesos, dólares o UDIS).
- * Beneficio a los deudores de créditos:
 - a) Otorgados o reestructurados antes del 30 de Junio de 1996.
 - b) Los que se reestructuren, a más tardar el 31 de Diciembre de 1996, en programas de la banca comercial, de desarrollo o fondos de fomento económico.
- * Deudores al corriente en sus pagos, al 31 de septiembre de 1996 recibirán beneficios del descuento, retroactivo al 1 de Julio de 1996.

Situación de la cartera de la banca.

Saldo de la cartera agropecuaria y pesquera \$ 66,594 millones al 31 de Mayo de 1996, del cual el 67% corresponde a la banca comercial y el 33% corresponde a la banca de desarrollo.

Descuentos en los pagos:

<i>Monto de la deuda (miles \$)</i>	<i>Del rango</i>	<i>Descuento Promedio</i>
Hasta 500	40%	40%
Más de 500 hasta 1,000		
primeros 500	40%	
resto	18%	De 40% a 30%
Más de 1,000 hasta 2,000		
primeros 1,000	30%	
resto	18%	De 30% a 24%
Más de 2,000 hasta 4,000		
primeros 2,000	24%	
resto	16%	De 24% a 20%
Más de 4,000		
primeros 4,000	20%	

Programa de reestructura de adeudos.

* UDIS o en esquemas propios de la banca:

Plazos	Tasas
5	7.0
8	7.25
10	7.5

Incrementos en tasas del 0.5% a partir del tercer año.

* No se otorgarán periodos de gracia.

* Se podrán realizar prepagos sin costo.

Apoyos adicionales.

Fira:

* Ampliará el servicio de garantía para cubrir además del principal, los intereses.

* Otorgará financiamiento para la adquisición o arrendamiento de los derechos de agua, activos usados; incluidos bienes inmuebles y tierra.

* Aplicará tasas reales a los nuevos créditos de avío, a fin de otorgar mayor certidumbre sobre el costo financiero.

Nuevos créditos.

- * El flujo neto determina el descuento anual que el Gobierno asume (negociación Banco - Gobierno).
- * Por cada 3 pesos de crédito nuevo que la banca otorgue al sector, el Gobierno asume 1 peso del costo del descuento.
- * Se estima que bajo éste mecanismo se podrán canalizar más de 10 mil millones de pesos en los próximos 12 meses.
- * La banca otorgará nuevos créditos al sector agropecuario.
- * Debe ser flujo neto, no reestructuraciones o renovaciones, refinanciamiento de intereses, ni consolidación de adeudos.
- * Los recursos se deberán mantener durante 3 años, reciclando las recuperaciones actualizadas.

Fortalecimiento programa FIRA.

- * PROCREA: productores con ingreso neto anual de hasta 3,000 vsmd, cuyo avío no exceda \$ 65,000 por año y por socio activo:
 - a) Cobertura de 100% del riesgo al banco.
 - b) Fondeo FIRA al 100%
- * En todos los casos el servicio de garantía FIRA se amplía para cubrir además del principal los intereses, en la proporción correspondiente.

Conclusiones.

En suma, éste es un programa integral, porque alivia la carga de la deuda de los productores, ofrece diversas opciones de reestructuración de adeudos a plazos y tasas de interés favorables, promueve financiamiento nuevo y otorga apoyos adicionales en materia de garantías y financiamiento a través de FIRA.

Capítulo VII

Conclusiones

Una vez expuesto y desarrollado el tema se concluye que la función del Crédito Bancario en la economía del país es fundamental ya que de no existir se viviría un evidente atraso en el nivel económico debido a la falta de contactación, movilización y empleo productivo de los rendimientos de los capitales al privar a las personas y entes de los recursos que requieren para fomentar el bienestar y riqueza social o participar en la economía en una forma más rentable. Cabe señalar que aunque la situación actual del crédito es la de una completa restricción producto de una contracción severa del poder adquisitivo, la lenta disminución en el nivel de cartera vencida, elevados índices de tasas activas de interés, falta de capitalización de las Instituciones de Crédito y una reactivación económica poco sustentable, la intermediación en el crédito se torna difícil porque cada día hay más demanda de dinero, pocos recursos y menos disposición de pagar de los que lo tienen que devolver y que por una o muchas razones no pueden hacerlo.

La Actividad Bancaria en el desempeño de sus funciones al poner a disposición de los demandantes de efectivo los capitales cumple de forma eficaz cuando se apega a alcanzar los fines para los que fue creada, siendo este el procurar el bienestar social.

Las empresas obtienen con esto un crecimiento, desarrollo y modernización, gracias a que el banco realiza operaciones de captación de recursos de entes que desean invertir y operaciones en las que coloca los capitales con personas que necesitan disponer de liquidez en el momento oportuno otorgando el tipo de crédito que mejor se adapte a sus necesidades.

Ahora bien, la función de la intermediación en el crédito no opera anárquicamente o por un interés propio, sino que tiene que acatar las disposiciones legales específicas hechas con el propósito de vigilar que realmente se apoye a la economía del país.

En este contexto las Instituciones de crédito han implementado una política más selectiva para destinar recursos a proyectos y empresas viables realizando estudios muy minuciosos de los factores financieros y no financieros de los sujetos, buscando que le garanticen al dos por uno y ejecutando una estricta vigilancia en las operaciones de crédito cuidando que no se salgan de los márgenes de seguridad adecuados y previniendo la falta de recuperación de los créditos.

Bibliografía

Curso Practico de Capacitación para Gerentes de Crédito
Escuela Bancaria Comercial y el Banco Nacional de México, S.A. impreso en los
talleres gráficos de Contabilidad Ruf Mexicana S.A., México, D.F. 1985

El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Eduardo Villegas H. y Rosa Ma. Ortega O. Editorial PAC S.A. de C.V. México,
D.F. Octubre de 1992

El Análisis de los Estados Financieros
C.P. Roberto Macias Editorial ECASA México, D.F. 1980

Plan Integral de Capacitación en Crédito, (PICEC), Curso Básico en Crédito
Bancario
BANCOMER, S.A. Lic. Jesús Montilla M. México, D.F. 1985

Plan Integral de Capacitación en Crédito, (PICEC), Aspectos Legales del
Crédito
BANCOMER, S.A. Lic. Jesús Montilla M. México, D.F. 1985

Legislación Bancaria (Leyes y Códigos de México)
Editorial Porrúa, S.A. México, 1995

Instrucción Programada de Crédito
Edición Especial del Curso de Capacitación para Funcionarios Internos de
Bancomer, México, D.F., 1991