

875208 11  
201.



# UNIVERSIDAD VILLA RICA

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION  
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNAM

## METODOS DE ANALISIS Y EVALUACION DEL CREDITO BANCARIO.

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADA EN CONTADURIA  
P R E S E N T A :  
CLAUDIA MUÑOZ AGUIRRE

DIRECTOR DE TESIS: C.P. SILVIA ERENDIRA RENDON GONZALEZ.

REVISOR: L.A.E. JOSE ANTONIO OLMEDO BOLAÑOS.

BOCA DEL RIO, VER.

268263

1998.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**A DIOS:**

***Por haberme permitido  
realizar uno de mis sueños  
más anhelados.***

**A TI: Valeria**

***Gracias mi amor,  
porque fuiste el motor  
principal para que  
culminara ésta meta.  
Para ti  
Con Amor***

**A MIS PADRES:**

**Angel y Margarita**

***Mi infinito agradecimiento, por  
su ejemplo, estímulos constantes  
y su apoyo incondicional a lo largo  
de mi vida y porque el objetivo logrado  
también es suyo.  
Sin ustedes no sería lo que soy  
Los amo.***

**A MIS HERMANOS:**

**Angel Abel, Adriana, Javier  
Gina y Vanessa.**

**Por su apoyo, cariño y  
comprensión en los momentos  
difíciles.  
Para ustedes  
Mi infinito cariño.**

**A: Rebeca, Delio, Manolo y  
Ana Isabel**

**Por el apoyo moral que  
me han brindado.  
Para ustedes  
Con cariño.**

**A TODA MI FAMILIA:**

**Por todo lo que me ha  
enseñado y demostrado.  
Gracias.**

**A MI DIRECTOR DE TESIS:**

**C.P. Silvia Rendón González**

**Con especial cariño, por  
su enseñanza, y comprensión  
a lo largo de mi carrera y en la  
culminación de mi trabajo de tesis.**

**A MI REVISOR:**

**L.A.E José Antonio Olmedo Bolaños**

**Por la atención y dedicación  
prestada para la culminación  
de mi tesis.  
Gracias.**

**A LA UNIVERSIDAD VILLA RICA:**

**Por la oportunidad de concluir  
mi formación profesional.**

**A MI JURADO:**

**Con respeto.**

***Y a todas aquellas personas que de  
alguna manera contribuyeron a realizar  
mi formación profesional.***

***Mis mejores deseos.***

# METODOS DE ANALISIS Y EVALUACION DEL CREDITO BANCARIO

## INDICE

### INTRODUCCION

#### CAPITULO I: Metodología de la investigación

1.1 Planteamiento del problema-----	1
1.2 Justificación -----	1
1.3 Objetivos -----	2
1.3.1 Objetivo general -----	2
1.3.2 Objetivos específicos -----	2
1.4 Hipótesis -----	3
1.5 Variables -----	3
1.5.1 Variable independiente -----	3
1.5.2 Variable dependiente -----	3
1.6 Definición de variables -----	3
1.6.1 Variables conceptuales -----	3
1.7 Diseño de la prueba -----	4
1.8 Limitaciones del estudio -----	4

#### CAPITULO II: Marco teórico referente al Sistema Financiero Mexicano y el Método de Análisis y Evaluación en el otorgamiento de los Créditos Bancarios.

2.1 Los orígenes del crédito -----	5
2.1.1 El nacimiento de la banca -----	6
2.1.2 Antecedentes de la banca en México -----	8
2.1.2.1 Banco Central o Banco de México -----	10
2.1.2.2 Orígenes del Banco de México -----	11
2.1.3 El Sistema Financiero Mexicano actual -----	12
2.1.3.1 Organismos de Regulación del Sistema Financiero Mexicano -----	14
2.1.4 Tipos de créditos bancarios en la actualidad -----	15
2.1.4.1 Créditos a corto plazo -----	15
2.1.4.1.1 Crédito en Cuenta Corriente -----	16





2.2.2 La Documentación, un requisito legal en la concesión de los créditos -----	35
2.2.2.1 Los documentos legales -----	35
2.2.2.1.1 Títulos de crédito -----	36
2.2.2.1.2 La Letra de Cambio -----	36
2.2.2.1.3 El pagaré -----	36
2.2.2.1.4 Los Certificados de Depósito -----	37
2.2.2.2 Tipos de contratos utilizados -----	38
2.2.2.2.1 Contrato de Apertura de Crédito -----	38
2.2.2.2.2 Contrato en Créditos de Destino -----	39
2.2.2.2.3 Convenios Modificatorios -----	39
2.2.2.3 Alcances y validez legal de la documentación -----	39
2.2.2.3.1 Escrituras Constitutivas -----	39
2.2.2.3.2 Poderes -----	40
2.2.2.3.2.1 Generales -----	40
2.2.2.3.2.2 Especiales -----	41
2.2.2.3.2.3 Para suscribir títulos de crédito -----	41
2.2.2.4 Documentos de investigación -----	41
2.2.2.4.1 Certificado de Gravámenes -----	41
2.2.2.4.2 Información Comercial -----	42
2.2.2.4.3 Verificación de Propiedades -----	43
2.2.2.4.4 Dictámenes Técnicos -----	44
2.2.2.4.4.1 Del área jurídica -----	44
2.2.2.4.4.2 Técnicos agropecuarios -----	44
2.2.2.4.4.3 Inmobiliarios -----	44
2.2.2.4.4.4 De promoción de negocios -----	44
2.2.2.5 Las garantías aceptadas -----	45
2.2.2.5.1 Concepto de garantía -----	45
2.2.2.5.2 Importancia de las garantías en el otorgamiento de un crédito -----	45
2.2.2.6 Tipos de garantías -----	46
2.2.2.6.1 Reales -----	46
2.2.2.6.2 Personales -----	50
2.2.2.6.3 Otros -----	52
2.2.2.7 Normatividad de la calidad de las garantías -----	54
2.2.2.8 Procesos jurídicos -----	54
2.2.2.8.1 Evolución -----	54
2.2.2.8.2 ¿Qué es un proceso jurídico? -----	55
2.2.2.8.3 Principales procesos jurídicos -----	55
2.2.2.8.3.1 Juicio Ejecutivo Mercantil -----	55
2.2.2.8.3.2 Juicio Ordinario Civil -----	55
2.2.2.8.3.3 Juicio Hipotecario -----	55
2.2.2.8.3.4 Convenio Judicial -----	55
2.2.2.8.3.5 Finiquitos -----	56

### **CAPITULO III: Resultados**

3.1 Objetivo .....	57
3.1.1 Alcance .....	57
3.1.2 Responsabilidades .....	57
3.1.3 Estructuración del crédito y métodos de evaluación financiera actuales .....	57
3.1.3.1 Definición y objetivos de estructuración del crédito .....	57
3.1.3.2 Limitantes en el grado de estructuración .....	58
3.1.3.3 Elementos de la estructura de un crédito .....	58
3.1.3.3.1 Elementos financieros .....	58
3.1.3.3.2 Elementos de operación .....	58
3.1.3.3.3 Elementos Jurídicos .....	59
3.1.3.4 Ventajas al estructurar un crédito .....	59
3.1.3.4.1 Para la Institución .....	59
3.1.3.4.2 Para el Cliente .....	59
3.1.3.5. Métodos de evaluación financiera .....	60
3.1.3.5.1 Evaluación de los Estados Financieros .....	60
3.1.3.6 Principales Razones Financieras .....	60
3.1.3.6.1 Razones de Riesgo .....	60
3.1.3.6.1.1 Razón de Liquidez .....	60
3.1.3.6.1.2 Razón de Apalancamiento .....	62
3.1.3.6.2 Razones de Rendimiento .....	64
3.1.3.6.2.1 Razón de Actividad .....	64
3.1.3.6.2.2 Razón de Rentabilidad .....	65
3.1.3.6.2.3 Razón de Crecimiento .....	67
3.1.3.7 Flujo de Efectivo .....	67
3.1.3.7.1 Razones de Deuda .....	67
3.1.3.7.2 Flujo de Efectivo a Deuda y Capitalización .....	68

### **CAPITULO IV: Conclusiones y Sugerencias**

4.1 Conclusiones .....	70
4.2 Recomendaciones .....	75

### **BIBLIOGRAFIA**

## INTRODUCCION

Para el sano desarrollo de un país es indispensable contar con un Sistema Financiero capaz de otorgar el crédito que las empresas requieran para su buen desenvolvimiento.

En todo momento de su vida económica las empresas, están en busca de opciones de financiamiento, ya sea para resolver sus problemas de liquidez, ya sea para financiar sus planes de expansión, o bien para cubrir necesidades de arranque de operaciones.

Sin embargo siempre ha existido la necesidad de recursos adicionales que sean inyectados a las empresas; y si tomamos en cuenta que el dinero ha sido escaso, generalmente caro y difícil de conseguir, esto hace aún más necesario que las empresas posean un conocimiento amplio de las diferentes alternativas de financiamiento, a fin de resolver cual resulta más viable para cubrir sus necesidades. Por otra parte las empresas tienen la necesidad de actualizar tecnológicamente sus instalaciones, maquinaria y equipo, para que puedan llegar a ser competitivas en el servicio que prestan y en la productividad de sus operaciones.

El crédito es la parte fundamental de la actividad bancaria. Dentro de la amplia gama de actividades que realiza cualquier Institución Financiera, destacan el respaldo a los programas de vivienda, el financiamiento a los sectores comercial de servicios y agropecuario, el desarrollo de los sectores industriales, la promoción especializada del comercio exterior y en términos generales el apoyo a las actividades productivas con miras al bien común al beneficio, desarrollo y por lo tanto al crecimiento de nuestro país.

Las Instituciones Bancarias desde sus inicios han considerado como un punto muy importante, actuar siempre dentro del marco de la ley y de las regulaciones - que rigen su sistema; cuya filosofía se centra en alcanzar los más altos índices de calidad y rentabilidad de cartera.

Son personas físicas o morales las que acuden a las distintas Instituciones Financieras a solicitar créditos para el desarrollo de su actividad económica. De parte de la banca el operador de crédito es la pieza fundamental dentro de la Institución para lograr dicho otorgamiento, es él responsable de generar y recuperar adecuadamente el crédito otorgado; de igual forma es responsable de

la veracidad y de la calidad de la información presentada para el otorgamiento del crédito, de su correcta documentación y de su administración y seguimiento.

Adicionalmente, el operador de crédito debe estudiar y conocer al cliente para diseñar el paquete de productos y servicios a la medida de sus necesidades y mantener una relación cercana con éste para detectar problemas futuros que pudieran poner en riesgo la recuperación del crédito.

En base a lo antes expuesto, nació la inquietud de realizar esta investigación, cuya única pretensión es la de presentar los métodos, técnicas y procedimientos para el adecuado análisis y evaluación de los créditos otorgados por la banca, con el único fin de que dichos créditos lleven consigo el mínimo riesgo de ser recuperados.

Para llevar a cabo el presente trabajo será necesario estudiar y conocer, en primer lugar los antecedentes de las instituciones financieras en México, su evolución, el Sistema Financiero Mexicano actual, los servicios que presta, y los tipos de crédito que ofrecen dichas instituciones; se hablará del método de análisis y evaluación de los créditos bancarios, es decir de todos los elementos necesarios para determinar si la persona o (s) que están solicitando el crédito son viables de éste; se hablará también de la documentación necesaria para el otorgamiento del crédito, como son los títulos de crédito, los tipos de contratos utilizados, los documentos de investigación, qué es una garantía, cuál es la importancia de soportar un crédito con garantías, los tipos de garantías que existen, los procesos jurídicos, etc., información contenida en el capítulo II. En el capítulo III se tratará la estructuración del crédito, es decir, una vez conocidos todos los aspectos del sujeto de crédito y determinado si éste es viable del mismo, cómo se estructurará el crédito, cuál es el objetivo, cuáles las limitantes, qué elementos forman parte de la estructura, que ventajas ofrece estructurar tanto a la institución como al cliente; se tratarán también los métodos de evaluación financiera actuales. Por último en el capítulo IV se presentarán las conclusiones y las recomendaciones.

# ***Capítulo I***

## ***Metodología de la Investigación***

## **1.1 Planteamiento del problema**

Debido a la situación económica actual por la que está atravesando nuestro país como consecuencia las empresas son cada vez menos líquidas para financiarse con recursos propios, lo que las lleva a tener que fondearse a través de Instituciones Financieras.

Lo anterior obliga a dichas Instituciones a tener un pleno conocimiento sobre las normas, procedimientos, y lineamientos que deben seguirse para otorgar créditos sobre bases firmes, de manera que permita evitar los riesgos inherentes que tienen al otorgarlos.

Para otorgar un crédito es necesario contar con los elementos claves para aprobar o rechazar dicha solicitud, es decir si dicha persona (s) son sujetas del crédito, es de aquí de donde deriva la importancia que tiene el análisis y la evaluación del crédito, ya que de no realizar un estudio minucioso del sujeto del crédito, de su capacidad moral, de su solvencia económica, de su experiencia, se corre el riesgo de no recuperar dicho crédito y como consecuencia se convierta en cartera vencida.

En base a todo lo anterior se plantean las siguientes premisas:

- 1.- ¿ Qué deben hacer las Instituciones Financieras para que el otorgamiento de sus créditos no lleven consigo altos riesgos de créditos irrecuperables?
- 2.- ¿ De qué manera podrían eliminar o en su caso disminuir dichos riesgos?.

## **1.2 Justificación**

El crédito es el agente de cambio en la modernización del aparato productivo y en la canalización de recursos, apoya las prioridades que más convengan al desarrollo nacional y coadyuva a favorecer los esfuerzos de la descentralización económica.

Mediante el otorgamiento del crédito se expande el universo de productores de insumos y productos terminados, se amplía la difusión de tecnologías y se promueve una mejor distribución del ingreso al apoyar la generación de empleos.

Es impresionante el número de bienes y servicios que se compran diariamente, sería muy difícil que todos tuvieran que pagarse en efectivo; esto nos puede dar una idea clara del papel que juega el crédito en cada fase de la actividad económica.

Considero que los métodos de evaluación y análisis establecidos por las Instituciones Financieras tienen gran importancia en el otorgamiento de un crédito dada la situación actual económica de cualquier empresa, pues mediante una adecuada investigación y análisis del sujeto de crédito se otorgarían créditos sobre bases más firmes, de aquí deriva la importancia que para mi apreciación personal tiene realizar ésta investigación.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Conocer, estudiar y analizar los aspectos técnicos de los métodos y procedimientos establecidos por las Instituciones Financieras para el otorgamiento de los diferentes tipos de créditos bancarios.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

1. Estudiar y conocer los diferentes tipos de créditos bancarios.
2. Estudiar los métodos de evaluación que se aplican a los créditos bancarios para su otorgamiento.
3. Analizar si éstos métodos de evaluación bancaria se adecuan a las necesidades de las instituciones financieras y de los usuarios del crédito.
4. Estudiar si los métodos de análisis de los créditos bancarios disminuyen el riesgo de las carteras vencidas.
5. Estudiar la importancia que representan en el otorgamiento de créditos las garantías establecidas por la banca.

## 1.4 Hipótesis

La aplicación de métodos de análisis y evaluación adecuados para el otorgamiento de los créditos bancarios en las Instituciones Financieras, permitirá que mediante el correcto conocimiento y aplicación de dichos métodos, se posibilite eliminar los problemas de recuperación de éstos y el riesgo de las carteras vencidas.

## 1.5 Variables

### 1.5.1 Variable independiente

La aplicación adecuada de métodos de análisis y evaluación de créditos bancarios, en las Instituciones Financieras.

### 1.5.2 Variable dependiente

Permitirá que mediante el correcto conocimiento y aplicación de dichos métodos, se posibilite eliminar los problemas de recuperación de los créditos y el riesgo de las carteras vencidas.

## 1.6 Definición de variables

### 1.6.1 Variables conceptuales

**Método.**- procedimiento que se sigue para decir o hacer con orden una cosa. (1)

**Análisis.**- estudio de un todo mediante la separación de los elementos que lo integran. (2)

**Evaluar.**- estudiar el valor de las cosas intangibles.(3) || Fijar valor a una cosa.

**Crédito.**- capacidad de obtener bienes o servicios a cambio, únicamente, de una promesa de pago. (4)

(1) Franco Díaz, Eduardo. Dicc. de Contabilidad. Nuevos Editores, S.A. p. 137

(2) Ibid. p. 21

(3) Ibid p. 93

(4) Ibid p. 59

|| Dicc. El Pequeño Larousse. P.446



### **1.7 Diseño de la prueba**

La presente investigación es documental, se estudiarán autores expertos en la materia de finanzas, y criterios bien documentados en el Sistema Financiero Mexicano.

El material se recopiló en fichas bibliográficas y su contenido se aplicó a la redacción de toda la investigación.

### **1.8 Limitaciones del estudio**

Una limitante de este trabajo que considero necesario explicar al lector interesado, es que a lo largo de la lectura de su contenido encontrará pocos pies de pagina, esto se debe a que el material bibliográfico principalmente utilizado son instructivos bancarios internos al trabajo de las instituciones; y por lo tanto no se puede ni deben mencionarse.

## **Capítulo II**

***Marco teórico referente al Sistema Financiero Mexicano y el Método de Análisis y Evaluación en el otorgamiento de los créditos bancarios***

## 2.1 Los orígenes del crédito

En un principio el crédito tuvo su origen en Grecia y Roma, teniendo principalmente uso privado; éste estaba reducido a préstamos de usuarios. Más tarde se transformaron en banqueros que recibían depósitos y los destinaban a préstamos para fines de consumo y a un interés muy alto.

En el tiempo de Demóstenes, los banqueros atenienses cobraban el 23% anual de lo que prestaban. En un principio las operaciones de cambio y crédito estaban en manos de los griegos quienes cobraban un interés muy alto, por lo que se hizo intervenir a la Ley de las Doce Tablas, así como la Ley Genuncia que prohibían los préstamos con intereses. Aunque poco después el interés era cobrado por mutuo acuerdo de los participantes de la operación.

Posteriormente, con el desarrollo del comercio Mediterráneo Medieval, surgen las empresas bancarias: el Monte Vecchio de Venecia, que data del siglo XII; la Taula di Canvi, de Barcelona, en 1401; el Banco de Valencia, en 1407; el Banco de San Jorge, de Génova, en 1409; el Banco de Rialto de Venecia, en 1587; el de Amsterdam en 1609 etc., posteriormente en 1619 nace el Banco de Hamburgo, y en 1621 el de Nuremberg. El Banco de Inglaterra, fundado en 1694, se puede decir que es el primero con la organización moderna de la banca en el mundo, utilizando el cheque, letras de cambio, pagarés y notas de caja.

En México se sabe que entre los aztecas existía el crédito en pequeñas proporciones, y a los deudores que no cumplían su compromiso, se les imponía penas de cárcel, castigos y en ocasiones la esclavitud.

Durante la época colonial, la economía se vio limitada debido a cierta inestabilidad política ocasionada por el fuerte deseo de independencia del pueblo mexicano. Sin embargo, florecieron varios bancos, siendo el primer banco público, el Banco de Avío de Minas, creado en 1783. Este banco, entre sus principales operaciones, captaba depósitos por los cuales pagaba un interés y con estos recursos otorgaba préstamos a mineros y debía entregar donativos a la Corona Española, esto desapareció con la Guerra de Independencia.

La disminución del poder adquisitivo de la población mexicana y la escasez de liquidez que se ha observado en los últimos años, ha provocado que el uso del crédito se incremente.

La mayoría de las transacciones entre fabricantes y comerciantes al mayoreo, son a crédito, así como las operaciones realizadas entre éstos últimos y el público en general, lo que hace que éste sea utilizado como dinero. Esto permite a las

empresas producir y distribuir una gran variedad de bienes, otorgando facilidades al consumidor como el de adquirir productos en cualquier momento.

El monto del crédito depende de la capacidad de pago y de su liquidación al vencimiento, así como de la necesidad de un medio de cambio. Un vendedor debe tener total confianza moral en la capacidad y buena voluntad del comprador para pagar.

### **2.1.1 El nacimiento de la banca**

Según Acosta Romero (1986), el origen histórico del dinero, del crédito y de los títulos de crédito, entendiendo éstos como el documento necesario para ejercitar el derecho literal en ellos contenido, fue el de facilitar el intercambio de dinero y de cosas, acelerar la transferencia de ambos y la seguridad, pues en épocas remotas era frecuente que los bandidos acechaban a los comerciantes; por ello se empezaron a utilizar documentos que, sustituían al dinero, podían llevarse de un lugar a otro y eran cambiados en la ciudad de destino, por aquellos a quienes iban dirigidos.

Aproximadamente 2000 años a.c., en Babilonia se iniciaron las operaciones bancarias sencillas con los préstamos que se hacían en el interior de los templos porque ahí se depositaban joyas, y otros objetos de valor, esto también existía en la India, Egipto y Grecia.

En Grecia los sacerdotes realizaban préstamos sin intereses a los particulares. Después aparecieron los trapezitas, que con su dinero y el de su clientela, lo colocaban entre los comerciantes; en esa época la banca la realizaban los esclavos que posteriormente al volverse ricos e influyentes se transformaron en hombres libres. Los trapezitas otorgaban préstamos con interés, operaban fianzas, subastas, inversiones, custodia de objetos, y empezaron a practicar el préstamo. Colling (1965), afirma que los primeros banqueros fueron los sacerdotes quienes guardaban en los templos, numerario y bienes en función de que en ellos existía cierta seguridad.

En Roma, se efectuó la operación cambiaria más importante de la antigüedad, el cambio de monedas, se expandió porque el imperio romano era superior a todas las provincias que pagaban impuestos en dinero y en especie, que después eran cambiados por los comerciantes dedicados a ello.

Durante la Edad Media, las operaciones bancarias desarrolladas en Roma, se declinaron porque la usura era considerada como pecado. Los israelitas y los italianos fueron los únicos traficantes de dinero y crédito.

En el siglo XII se estableció en Venecia el Monte Vecchio, que según algunos tratadistas es precedente de los modernos bancos. Los caballeros templarios eran los banqueros de ésta época, ya que en sus fortines protegían los depósitos y cosas preciosas que recibían, alquilaban cajas fuertes y realizaban préstamos.

Los judíos y los lombardos, monopolizaron la banca en Europa durante la Edad Media.

Las sociedades llamadas "Montes" que aparecen en Italia, cuyo objetivo era que el Estado les diera la explotación de una colonia y el monopolio del comercio de un artículo colonial.

Hubo una transformación profunda en las operaciones mercantiles y en la banca, a fines de la Edad Media y del Renacimiento, por los descubrimientos, las ferias comerciales, el auge del comercio marítimo y la Revolución Industrial.

Los negocios de la banca se desarrollaron, en la primera época de la Edad Media, las dinastías de banqueros como los Fugger en Alemania, Médicis en Italia, y Samuel Bernard en Francia, que representaban la banca privada al servicio de reyes y de papas. Un suceso importante en la historia de la banca es la creación de los bancos de emisión, según las reglas que emite el poder público, que coexistieron con los bancos privados.

Se empiezan a fundar las casas de cambio. En Génova en 1409, se funda el Banco de San Jorge; en 1584, en Venecia el Banco del Rialto; en 1593, el Banco de San Ambrosio; en Amsterdam se funda en 1609, el Wisselbank que operaba principalmente en cambios, recibía monedas metálicas, lingotes, adquiría letras de cambio y comenzó a operar créditos en cuenta corriente; en 1694, se creó el Banco de Inglaterra que empezó a emitir billetes, operaba en compra y venta de oro y plata en barras y comerciaba en letras de cambio; después surgieron bancos en toda Europa, que emitían papel moneda que, posteriormente en la mayoría de los países, se ha centralizado a favor del Estado en una operación tradicional de lo que se conoce como Banco Central.

Entre la Edad Media y el principio de la Era Moderna, las operaciones de la banca eran muy diversificadas y se empieza a trabajar sobre los depósitos del público, que al principio solo se entregaban para su conservación y después, empiezan a utilizarlos en préstamos lucrativos a terceros, que es la particularidad de la banca moderna o sea la mediación entre aquellos que poseen dinero y desean obtener una ganancia con su colocación y aquellos que lo necesitan para invertirlo en el proceso productivo industrial o de circulación comercial, o para la adquisición de bienes de consumo.

## 2.1.2 Antecedentes de la banca en México

Los precedentes en México de la actividad bancaria los encuentran la doctrina de los "positos" que eran almacenes de granos, que otorgaban empréstitos a los campesinos para que a la cosecha los pagaran con un interés moderado.

En 1783 se creó el Banco de Avío de Minas, fundado para apoyar a la minería mexicana, sin embargo desapareció a principios del siglo XIX. El 2 de Junio de 1784, se autorizó una Institución llamada Monte de Piedad de Ánimas, con objeto de hacer préstamos prendarios a las clases necesitadas. A partir de 1782, éstos préstamos se otorgaban a una tasa de interés del 6.4% anual.

Después de la Independencia surgen dos bancos que son precursores de las Instituciones Nacionales de Crédito, y que son el Banco de Avío y el Banco Nacional de Amortización de la Moneda de Cobre.

Según Borja Martínez.(1992), durante 40 años, México careció de servicios financieros permanentes de (1821 a 1864). En esta época no existían los mercados de dinero y de capitales, las operaciones de crédito no eran una actividad empresarial y las guerras limitaban el crecimiento económico y financiero del país.

Los que otorgaban créditos con garantía hipotecaria era la Iglesia, personas físicas y negocios mercantiles. El crecimiento económico era escaso y la demanda de créditos también.

En 1821 durante el Virreinato se crearon dos Instituciones cuyo objeto era el otorgamiento de ciertos tipos de créditos; el Banco de Avío de Minas, regido por las Ordenanzas de Minería, que refaccionaba a esa industria, y que posteriormente desapareció en 1826. Y el Monte de Piedad cuyo propósito era la ayuda social; concedía préstamos con garantía prendaria y a bajas tasas de interés a personas físicas que necesitaban recursos, y manteniéndose apoyado por el Gobierno Federal amplió sus operaciones crediticias.

Afirma Acosta Romero.(1986), que a partir del último tercio del siglo XIX, prosperan una serie de bancos, entre los que se encuentran el Banco de Londres, México y Sudamérica, que estableció una sucursal en México, el 22 de junio de 1864, posteriormente se establecieron Instituciones en las Entidades Federativas y el gobierno otorgó concesión para el Banco Nacional Mexicano, en 1881. La mayor parte de éstas Instituciones emitían billetes de banco y no existía una Ley que regulara su actividad, provocando la anarquía y el desorden hasta que se emitió la Ley de Instituciones de Crédito de 1897; la banca tuvo una serie de crisis que se acentuaron con la revolución de 1910, después de la cual en 1925, se dan las bases para el Moderno Sistema Bancario que empieza con la promulgación de

la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios del 24 de diciembre de 1924, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de enero de 1925, con la fundación también en 1925 de la Comisión Bancaria y el Banco de México, S.A., como Institución Central Única facultada para emitir moneda, de acuerdo con el artículo 28 constitucional.

A partir de la ley de 1925, una serie de cuerpos legales regularon la materia, como fueron la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios de 1926, la nueva Ley General de Instituciones de Crédito del 28 de julio de 1932, y la que actualmente rige al Sistema Bancario Mexicano que es la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, que tiene innumerables reformas y adiciones hasta la fecha.

Según Borja Martínez.(1992), hasta la década de los 60s se crean los primeros intermediarios financieros que, de manera profesional, inician la captación de recursos del público y su colocación en éste. Se crea el primer banco que en 10 años fue el único.

Durante el porfiriato el primer sistema financiero tiene considerable desarrollo con las siguientes características:

a.-alto grado de especialización impuesta en ley a los diferentes tipos de intermediarios.

b.-sujeción de su actividad a un régimen legal que atendía a la protección de intereses del público, e

c.-intervención del Gobierno en esas actividades, se limitaba a cuidar el estricto cumplimiento de la ley, sin tener, facultades regulatorias aplicables a la prestación de servicios financieros.

En el período postrevolucionario que abarca de 1917 a 1990 el sistema financiero se transforma, la banca especializada se vuelve banca múltiple, surgen las casas de bolsa y la nacionalización de las instituciones de crédito.

Los servicios bancarios fueron llamados "oficio público"; las personas interesadas en esta actividad celebraban contratos-concesión con el Gobierno, los aprobaba el Poder Legislativo, convirtiéndose así en contratos-ley. La excepción a esto fue el primer banco mexicano, que estaba amparado en el Código de Lares que regía de manera general el ejercicio del comercio, se concretó o obtener el correspondiente registro sin solicitar del Gobierno contrato-concesión.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de México fueron autorizando y regulando las facultades del Sistema Financiero Mexicano, para proteger los intereses del público ahorrador, y canalizar los recursos a actividades prioritarias.

De 1897 a 1946 la actividad de las Instituciones de Crédito quedó sujeta a concesión por parte del Gobierno Federal. En este último año se sustituye dicho término por el de autorización y en 1962 vuelve a consignarse el primero.

En 1982 se establece en el Código Fundamental que el servicio de banca debe prestarse solamente por el Estado a través de Instituciones, señalándose que tal actividad es un servicio público no concesionable a los particulares.

En 1990 se sustituye nuevamente la concesión por la autorización diversas reformas legales modifican el acto administrativo en julio de este año la Ley de Instituciones de Crédito da autorización a nuevas sociedades prestar el servicio de banca dentro del país.

A finales de los ochenta la banca operaba bajo un régimen regulatorio que, en los últimos años de esa década, era conveniente cambiar para incrementar la eficiencia en la prestación de servicios bancarios. Este régimen limitaba los rendimientos a ofrecer por esas captaciones e imponía a las instituciones de crédito canalizar parte de esos recursos al otorgamiento de créditos, con tasas de interés preferenciales, para financiar actividades prioritarias. Tal régimen limitaba la competencia de la banca contra otros intermediarios financieros, como las casas de bolsa. Por ello las instituciones crearon nuevos instrumentos de captación como las "cuentas maestras", letras de cambio aceptadas por bancos y pagarés avalados por ellos.

El resultado fue sustituir el encaje legal y el otorgamiento de crédito a sectores prioritarios por un "coeficiente mínimo de liquidez" a observarse por la banca quien debe invertir por lo menos 30% de su pasivo en depósitos en el Banco de México, valores de Estado o bonos emitidos por la Banca de Desarrollo.

En 1941 se reconoce a las sociedades financieras carácter de Institución de Crédito, en 1951 se crean las Sociedades de Inversión, incorporándolas al Sistema Financiero Mexicano, en 1975 las Bolsas de Valores dejan de ser organismos auxiliares de crédito para ser independientes del sistema bancario. En 1981 las Arrendadoras Financieras se incorporan al sistema como organismos auxiliares de crédito y en 1990 también se reconocen las empresas de Factoraje Financiero.

El proceso concluye en 1978 cuando se reconoce en ley un nuevo tipo de Instituciones de Crédito llamada "Banca Múltiple".

### **2.1.2.1 Banco Central o Banco de México**

Es importante señalar cuando surge el Banco de México y qué necesidades cubre este organismo descentralizado del Gobierno Federal. Las funciones y facultades del Banco de México son relevantes para la economía del país porque regula la



circulación monetaria, el crédito y los cambios para lograr la estabilidad en el valor real de la moneda, referido al poder adquisitivo de bienes y servicios".(5)

El Banco de México regula al sistema general de crédito. Agente financiero del Gobierno Federal en operaciones de crédito interno y externo. Emite, coloca, compra y vende valores representativos de deuda interna, Institución que opera con el Fondo Monetario Internacional. También opera con organismos como Nacional Financiera, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y el Banco Interamericano de Desarrollo. En la actualidad no es miembro del Banco Internacional de Pagos con sede en Ginebra.

Las funciones fundamentales del Banco Central o Banco de México (Acosta, 1986) son las siguientes:

1. - Emisión de billetes de banco y moneda
2. - Control de crédito para evitar inflación y deflación
3. - Servir de agente financiero al Gobierno Federal
4. - Custodiar las reservas
5. - Servir de cámara de compensación entre las Instituciones de Crédito
6. - Ser banca de redescuento para las Instituciones de Crédito
7. - Regular y vigilar la aplicación del encaje legal.

Por lo anterior, a continuación se señalan los antecedentes del Banco de México; ya que es el organismo que administra los recursos del país y de su eficiencia dependen el crecimiento sano y permanente de México.

### **2.1.2.2 Orígenes del Banco de México**

El primer antecedente legal del Banco de México, como Institución Central reguladora de la circulación monetaria y del valor relativo a la unidad de cambio, es el decreto del 3 de abril de 1916, en el que el Gobierno Constitucionalista creó la Comisión Monetaria, que absorbió las funciones de la antigua Comisión de Cambio y Moneda, establecida en 1905.

El 5 de febrero de 1917 al promulgarse la Constitución, según el art. 28 que prohibía los monopolios se agregó como excepción que la acuñación de monedas y emisión de billetes debía hacerse por el Banco del Estado.

El 28 de agosto de 1925 se promulgó la ley que creó el Banco de México, S.A. con el presidente Plutarco Elías Calles.

(5) Borja Martínez, Francisco. El nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méx., D.F. 1992, p.p. 74

El Banco de México podría emitir billetes por una suma que no excediera del doble de la existencia de oro en caja, en barras o monedas nacionales o extranjeras; era depositario de todos los fondos de los que el Gobierno Federal no hiciera uso inmediato; también debía concentrar los fondos de todas las oficinas del propio gobierno; del servicio de la deuda pública en el interior y en el exterior.

La Ley Monetaria del 25 de julio de 1931 suprimió el talón oro y modificó la ley del Banco de México y se restringieron las operaciones directas con el público o Instituciones no asociadas al banco.

En 1935 se prescribió la circulación de los billetes del Banco de México con el poder liberatorio ilimitado y se declaró la única moneda que debía existir en la República. El banco quedó como único responsable de la circulación monetaria del país.

El 28 de agosto de 1936 se modificó la Ley Orgánica haciendo obligatoria la asociación al Banco de México de los bancos privados. De 1937 a 1959, el Estado impuso un programa de obras públicas y crédito agrícola.

En 1941 se promulgó una Ley Orgánica del Banco de México donde se suprimió los límites para la circulación de billetes y moneda en relación con los habitantes del país, se limitó la reserva, exigiendo el 25% de la cantidad de los billetes emitidos y las obligaciones a la vista, en moneda nacional y a cargo del banco.

De 1948 a 1950 utilizó el encaje legal como una fuente de financiamiento del sector público, y se establecieron normas para que el sistema bancario invirtiera en valores del gobierno.

En diciembre de 1973, se autorizó al Banco de México para fijar las características de los depósitos bancarios a plazo que puedan recibir de los diversos tipos de Instituciones.

### **2.1.3 El sistema financiero mexicano actual**

Morgan y Gil (1995), afirman que a través del tiempo, el Sistema Financiero Mexicano ha sufrido cambios con el objeto de satisfacer las necesidades financieras de los diversos sectores económicos, por lo que se han creado y eliminado instituciones estableciendo el actual Sistema Financiero Mexicano. Para su operación el Sistema Financiero Mexicano, cuenta con órganos de regulación y vigilancia, siendo éstos: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Borja Martínez (1992), señala que el Sistema Bancario también está integrado por el Patronato de Ahorro Nacional cuyas operaciones, particularmente las pasivas, tienen similitud con las de esas instituciones; y los Fideicomisos públicos creados por el Gobierno Federal para el fomento económico, ya que su objeto es otorgar crédito, y aquellos constituidos para complementar la actividad del Banco Central en las funciones que la ley le encomienda, caso del fideicomiso en el que se opera la cámara de compensación (CECOBAN) o del que proporciona cobertura contra riesgos cambiarios (FICORCA).

Morgan y Gil (1995) afirman que:

En el desarrollo del Sistema Bancario Mexicano contemporáneo (1970 a 1992) se identifican tres etapas principalmente:

- A.- La Creación de la Banca Múltiple.
- B.- La Nacionalización del Sistema Bancario Mexicano, y
- C.- La Liberación del Sistema Financiero Mexicano.

En los años sesenta el Sistema Financiero Mexicano estaba compuesto por una banca especializada y algunas casas de bolsa no reconocidas formalmente, también existían empresas de factoraje y arrendadoras financieras. En 1970 el Gobierno de México influyó a la fusión de los especialistas bancarios que prestaban sus servicios a mercados similares y sectores económicos, teniendo como consecuencia la creación de los Bancos Múltiples, que eran Instituciones capaces de ofrecer varios servicios, para aprovechar las economías de escala. Los grandes bancos de depósitos fueron concentrando en sus operaciones a otro tipo de Instituciones formando Grupos Financieros integrados por un banco de depósito líder, una sociedad financiera así como un banco hipotecario y, en algunos casos, por instituciones de Seguros y Fianzas. El papel primordial de la banca en ésta primera etapa de desarrollo fue ser fuente de financiamiento interno del Gobierno Mexicano; pero ésta función fue disminuida en 1978 por la creación de un nuevo mecanismo para hacerse de recursos públicos, siendo éstos la creación de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes). La segunda etapa se inicia el 1 de septiembre de 1982, cuando los bancos comerciales mexicanos fueron nacionalizados por decreto presidencial. La nacionalización tomó lugar en un momento en que el endeudamiento externo y la caída en los precios del petróleo había causado una crisis en la balanza de pagos, mientras que la estabilidad económica interna estaba afectada por el déficit público. En el período de 1982 a 1987 el Sistema Financiero Mexicano operó en un contexto de inflación creciente, estancamiento económico, devaluación del peso, suspensión del crédito externo, fuerte canalización de recursos al Gobierno y restricción al sector privado. Las instituciones nacionalizadas quedaron sujetas a un estricto y complicado régimen de ENCAJE LEGAL (depósitos e inversiones obligatorios) que se iban ordenando por el Banco de México de acuerdo a las necesidades económicas del país y control del circulante monetario. Asimismo se crearon nuevos instrumentos -p.e. las cuentas maestra- teniendo como objetivo recapturar

a los clientes que invertían su dinero con intermediarios financieros no bancarios, como las casas de bolsa. Sin embargo, el clima de alta inflación y las restricciones a los bancos para realizar sus actividades no permitieron a este sector competir eficientemente con los intermediarios financieros antes mencionados. Con la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari inicia la tercera etapa identificada dentro del desarrollo del Sistema Bancario Mexicano, en ésta etapa se buscaron modificar todas las legislaciones referentes al Sistema Financiero Mexicano, alcanzando los siguientes objetivos:

- A.- Dar congruencia al Sistema Financiero Mexicano.
- B.- Estimular el ahorro y eficientar la aplicación de recursos y,
- C.- Promover la eficiencia y modernización de la economía nacional

### **2.1.3.1 Organismos de regulación del sistema financiero mexicano**

Como se mencionó en párrafos anteriores, la regulación y vigilancia del sistema corresponde a la SHCP, al Banco de México y a los organismos siguientes: Comisión Nacional Bancaria, Comisión Nacional de Valores y Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. A la SHCP compete regular la estructura del sistema financiero y parte de las operaciones que realizan intermediarios financieros no bancarios. Al Banco de México, la operación del sistema bancario y ciertas actividades, principalmente crediticias, propias de otros intermediarios como casas de bolsa, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero o casas de cambio. Las Comisiones antes mencionadas tienen, respecto a los sectores a que están referidas, funciones de inspección y vigilancia, así también, ciertas atribuciones para instrumentar políticas y regular operaciones. (6)

Los intermediarios financieros participantes del Sistema Financiero Mexicano son los siguientes:

- A.- Banca de Desarrollo
- B.- Banca Múltiple
- C.- Casas de Bolsa
- D.- Sociedades de Inversión
- E.- Organizaciones Auxiliares de Crédito. Borja (1992), sostiene que las Organizaciones Auxiliares de Crédito comprenden, a los Almacenes Generales de Depósito, a las Uniones de Crédito, a las Arrendadoras Financieras y a las Empresas de Factoraje Financiero, en tanto que en las Actividades Auxiliares de Crédito se encuentran las operaciones de las Casas de Cambio.

(6) Borja Martínez, Francisco. El nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Fondo de Cultura Económica.Méx.,D.F.1992.P.58-59

En el mercado de valores operan de manera directa y principal las Bolsas de Valores, las Instituciones para el Depósito de Valores, las Casas de Bolsa, los Especialistas Bursátiles y las Sociedades de Inversión, así como aquellas empresas operadoras de éstas últimas. El sistema asegurador comprende a las Instituciones de Seguros y a las Sociedades Mutualistas de Seguros, en tanto que el de Fianzas estructura de manera uniforme a las Instituciones de Fianzas. Un tercer grupo está formado por las Organizaciones de Apoyo, las cuales tienen como función principal servir, cada una en su ramo, a la operación propia del sector. Entre éstas organizaciones se encuentran las siguientes: (7)

- A.- Asociación Mexicana de Bancos
- B.- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y,
- C.- Academia de Derecho Bursátil.

#### **2.1.4 Tipos de créditos bancarios en la actualidad**

En cualquier Institución Bancaria, las normas internas de éstas, establecen que para ser sujetos de crédito es necesario cumplir con los requisitos mínimos de aceptación, ya que forman parte de la normatividad exigida por el Banco y la Comisión Nacional Bancaria (C.N.B.). Sin embargo, los requisitos son diversos, de acuerdo con el instrumento que se solicita, por lo cual a continuación se mencionan los créditos más comunes que una Institución Bancaria ofrece al público.

##### **2.1.4.1 Créditos a corto plazo**

Dentro de la órbita del crédito a corto plazo, el Sistema Financiero Mexicano ha proporcionado la solución al problema de falta de recursos a personas físicas y morales que en su lucha por obtener algún mecanismo de financiamiento y que de acuerdo a su condición, pueda satisfacer sus necesidades. Los créditos a corto plazo que en cualquier Institución Bancaria son los más recurridos son los que a continuación se detallan:

(7) Borja Martínez, Francisco. El nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méx., D.F. 1992. p. 57-58

#### **2.1.4.1.1 Crédito en Cuenta Corriente**

Se constituye mediante un contrato de apertura de crédito, en donde la Institución se obliga a poner determinada suma de dinero a disposición del acreditado, quien podrá disponer en forma revolvente mediante el libramiento de cheques. Mediante este contrato la Institución autoriza al acreditado a librar cheques contra su cuenta aún cuando no tenga fondos. Este tipo de crédito le facilita al cliente el manejo de su tesorería.

Se debe establecer un límite máximo y un plazo. Es conveniente limitar al máximo el uso de este tipo de crédito, concediéndolo sólo a clientes de primera, en cuyo caso será suficiente la garantía personal.

**Plazo.-** el plazo máximo será de 180 días prorrogable por un periodo igual. La revolvencia es hasta 90 días.

**Monto.-** será fijado en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice.

**Destino.-** se destinará para solventar necesidades transitorias de tesorería, tanto para empresas industriales como de comercio y servicio.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Revisión de tasa.-** se deberá hacer en forma periódica por tratarse de una tasa variable.

**Garantías.-** de acuerdo a la evaluación, se pueden pactar condiciones adicionales que pueden ser obligados solidarios, garantías hipotecarias, etc. Las garantías deberán ser valuadas y estar aseguradas.

**Comisiones.-** por apertura, la establecida por el área de finanzas de la Institución Bancaria.

#### **2.1.4.1.2 Préstamo Quirografario**

En ésta operación, el pago se garantiza sólo con la firma del deudor en un título de crédito. Es un financiamiento que se otorga a la clientela tradicional de la Institución con base en su solvencia moral y económica, se garantiza con la firma del deudor la línea de crédito, abonando en cuenta de cheques. Usualmente la Institución sólo concede este tipo de crédito a clientes cuya solvencia está fuera de toda duda y existe una experiencia de pago satisfactoria. Son créditos con garantía personal.

**Plazo.-** la vigencia de las líneas es de un año como máximo y los plazos que normalmente se manejan son de entre 30 y 180 días.

**Monto.-** se determina con base en las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice.

**Destino.-** es el proporcionar al acreditado ayuda transitoria en efectivo para cubrir sus necesidades o desequilibrios eventuales de tesorería.

**Tasa.**- la establecida por el área de finanzas.

**Revisión de tasa.**- periódicamente por tratarse de una tasa con variabilidad.

**Comisiones.**- las establecidas por el área de finanzas, como es el caso de las renovaciones.

**Operación.**- 1.- el monto de los préstamos concedidos deben estar en función al capital contable del acreedor a menos que existan garantías o avales adicionales.

2.- Si se renuevan los pagarés, deben tener los mismos avales, fianzas o garantías.

#### **2.1.4.1.3 Cartas de Crédito**

**Cartas de Crédito de Importación.**- éstos tipos de créditos, son aquellos en los cuales la movilización de las mercancías o servicios provienen de países del extranjero. La posibilidad de su cancelación es irrevocable, no es transferible; es decir, el beneficiario es la única persona facultada para disponer del importe del crédito. No es revolvente, lo cual quiere decir, que el beneficiario puede disponer del crédito una sola vez.

Es un tipo de financiamiento en el cual se obtiene un compromiso que adquiere un Banco Mexicano por cuenta de un ordenante (comprador) de pagar a un beneficiario (proveedor de bienes o servicios), determinada suma de dinero contra documentos requeridos por medio de un Banco Extranjero.

Las partes que intervienen son las siguientes:

**Ordenante:** O comprador, instruye al banco emisor a fin de que se emita una carta de crédito. Garantiza al vendedor por medio de ésta operación el pago de la mercancía en la forma pactada, siempre y cuando cumpla con las condiciones del crédito. Tiene la certeza que el pago se hará cuando el vendedor demuestre que la mercancía ya fue embarcada.

**Banco Emisor:** O banco ordenante, tiene el interés de servir a su cliente. Solicita a otro banco generalmente de otro país, del vendedor, que notifique o confirme la carta de crédito. Este se encarga de liquidar el importe de los pagos a efectuar.

**Beneficiario:** O vendedor, tiene la certeza de pago por el importe del valor de su mercancía. Existe la ventaja de que la venta esté garantizada con la intervención de una Institución Bancaria.

**Banco Receptor:** O corresponsal, notifica o confirma al vendedor la emisión del crédito a su favor. Tiene interés en atender al beneficiario que, inclusive, puede ser su cliente. Además recibe el pago de los documentos firmados por el ordenante por medio del banco emisor.

La documentación requerida para el establecimiento de una carta de crédito es la siguiente:

- 1.- Solicitud de apertura de una Carta de Crédito
- 2.- Nota de entrega debidamente requisitada
- 3.- Póliza de seguro de la mercancía o autorización para tomarlo.

**Plazo.-** hasta 180 días como máximo.

**Monto.-** se determina con base al valor total de la mercancía facturada.

**Destino.-** la adquisición de la maquinaria o materias primas indispensables para fomentar la producción y transformación en la actividad industrial.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Comisiones.-** las establecidas por el área de finanzas

#### **2.1.4.1.4 Descuentos Mercantiles**

Es el cobro anticipado de un documento, que permite al cliente de la Institución, obtener fondos anticipadamente, antes del vencimiento.

El cliente obtiene como consecuencia de sus actividades normales, descuentos a cargo de un tercero para ser cobrados posteriormente. Estos documentos son endosados al banco, el cual cobra intereses por anticipado en base a la fecha del descuento y a la fecha de vencimiento del documento. Es decir, es el anticipo de efectivo del valor nominal de las letras de cambio o pagarés con vencimiento a día fijo originados por la compra-venta de mercancías o servicios propios de la actividad a cargo de terceros y tomados en propiedad por el banco operándolo a través de la línea de crédito abonado en cuenta de cheques.

Adicionalmente, el banco cobra una comisión por el manejo administrativo (control y cobranza) de los documentos.

Este tipo de operación se usa para reforzar la capacidad de pago a corto plazo del cliente, si no proviene al descuento de operaciones reales, pudiera el cliente no tener recursos para el pago del documento a su vencimiento.

**Plazo.-** es hasta 1 año, con revolencias hasta 90 días como máximo.

**Monto.-** se determina en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice.

**Destino.-** se utiliza normalmente para incrementar las fuerzas de producción y rotación de inventarios (capital de trabajo).

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas. El cobro de dichos intereses serán por anticipado.

**Garantías.-** avales o cartas fianza.

**Requisitos.-** los documentos que se tomen en descuentos, deberán contener los requisitos que marca el art. 76 para la letra de cambio y el art. 170 para el pagaré, de la ley a descontar de Títulos y Operaciones de Crédito.

**Comisiones.-** las establecidas por el área de finanzas.



- Operación.-**1.- debe tomarse como garantía la solvencia del cedente, girado, en dosatario y aval.
- 2.- los títulos de crédito deben ser aceptados y no vendidos.
  - 3.- el monto máximo de descuento por cliente debe ser en función a su capital contable.
  - 4.- se debe poner especial cuidado cuando las operaciones sean del mismo grupo o filiales.
  - 5.- no se deben permitir descuentos a cargo de los mismos girados para liquidar descuentos similares vencidos.
  - 6.- se deben vigilar los plazos para turnar documentos no liquidados al departamento jurídico, para evitar prescripción.
  - 7.- y en caso de que el cedente no sea el girador, se debe verificar la continuidad de los endosos.

#### **2.1.4.1.5 Préstamos de Habilitación y Avío**

Formalizado a través de un contrato de crédito, mediante el cual, el banco pone a disposición del acreditado una suma de dinero quedando éste obligado a invertir en un fin específico. El importe del crédito no puede ser utilizado para fines comerciales. Se designa para inversiones en capital de trabajo con el cual se apoya el ciclo productivo de las empresas industriales o dedicadas a las actividades primarias. Su destino es la adquisición de materias primas y materiales, semillas, pago de sueldos y jornales, pago de energéticos y todos los gastos directos de explotación y operación, indispensables para fomentar la producción o transformación en la actividad industrial, agrícola y ganadera.

Se documenta con contratos y pagarés y se garantiza con el valor de los bienes adquiridos. El importe del crédito no debe exceder del 70% de dichos bienes por lo que es necesario obtener garantías adicionales. Existen empresas a las cuales se les da el 100%, pero esto depende del tipo de compañía y de la relación que tenga con la Institución Financiera.

**Plazo.-** usualmente se conceden a plazo no mayor a un año, fijándose pagos mensuales a partir de que la empresa empiece a generar recursos, según las proyecciones.

**Monto.-** será fijado en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice. El acreditado debe participar con una inversión mínima del 20% del valor de su programa de inversión.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Revisión de tasa.-** periódicamente, ya que es una tasa con variabilidad.

**Garantía.-** las materias primas y materiales adquiridos con el crédito, así como los productos, frutos o artefactos que se obligan, ya sean éstos futuros o pendientes. Se pueden pactar también garantías adicionales, ya sean prendarias o hipotecarias, mismas que deben ser valuadas y aseguradas.

**Comisiones.**- por apertura, sobre el monto del crédito, la establecida por el área de finanzas.

#### **2.1.4.1.6 Líneas de Servicio**

Son las líneas que se asignan para atender a la clientela en la negociación de dos instrumentos tradicionales, el Cobro Inmediato y la Compra de Giros.

##### **2.1.4.1.6.1 Cobro Inmediato (CI)**

Consistente en cheques a cargo de Instituciones Bancarias, pagaderos en la misma plaza.

##### **2.1.4.1.6.2 Compra de Giros Simples (CGS)**

Se refieren a cheques girados a cargo de Instituciones Bancarias, pagaderos en una plaza distinta a la que negocia, y puede ser nacional o extranjera.

El propósito de ambos es proporcionar liquidez a los clientes mediante la negociación en firme de los documentos que reciben, cuyo origen sea la compra-venta de mercancías, uso de servicios o transferencia de fondos.

Estas operaciones deberán aceptarse al amparo del límite de crédito disponible en su línea vigente que será como máximo de un año.

Por su naturaleza, estos tipos de servicios deben ser autoliquidables y de corto plazo. Las comisiones y tasas estarán de acuerdo a lo establecido por el área de finanzas.

#### **2.1.4.2 Créditos a largo plazo**

Los créditos a largo plazo, son instrumentos que vienen a subsanar necesidades de activo fijo, como son: compra e instalación de maquinaria y equipo, construcción de obras destinadas a negocios, adquisición de muebles e inmuebles, etc. y que además tiene que ser justificado con facturas. Sin embargo, por ausencia, no pueden ser cubiertos a plazos menores a un año, por lo cual los créditos que a continuación se mencionan pertenecen a dicha estructura.

**Revolencias.**- es una forma de disposición que el acreditado utiliza para ser uso del crédito en una forma convenida, y si hace remesas en abonos del saldo, podrá volver a disponer del crédito siempre y cuando esté al corriente del pago mensual de los intereses en el plazo pactado.

**Aforo.-** es un valor porcentual que se aplica sobre el valor total de la garantía, descontándolo al valor inicial, con el fin de que el banco se respalde en el caso de que existiera incumplimiento del pago de la deuda contratada. Dicho porcentaje se determina en base al riesgo del cliente y a la garantía.

#### **2.1.4.2.1 Préstamos Prendarios**

Instrumento crediticio por medio del cual se da la liquidez a las empresas, tomando en prenda bienes depositados en Almacenes Generales de Depósito y amparados con certificados y bonos de prenda, tomados a un porcentaje de su valor y deben estar endosados a favor del banco. Son préstamos con garantía real, ya que existe una prenda que respalda la operación.

La cantidad a prestar se fija en un porcentaje del valor de las garantías y generalmente la Institución Financiera no ejerce custodia de los bienes dados en garantía, sin embargo al recibir los certificados de depósito o bonos de prenda queda la custodia de la garantía bajo la responsabilidad del Almacén Gral. de Depósito.

Hay otras modalidades que reconoce la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, como es la entrega de los bienes o endosos de los títulos de crédito.

**Plazo.-** el plazo máximo es de 10 años, con revolvencias hasta 90 días.

**Monto.-** como ya se mencionó, se determina en base a un porcentaje del valor de las garantías, así como en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice.

**Destino.-** se otorga para cubrir necesidades de efectivo, a través del financiamiento de sus inventarios, principalmente de sus materias primas.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Garantías.-** además de las depositadas en la almacenadora, se toman valores de renta fija no bancarios (cetes, ajustabonos, papel comercial, etc.)

**Aforo de la Garantía.-** se tomará el 80% de su valor.

**Comisiones.-** las establecidas por el área de finanzas, como en el caso de las renovaciones.

**Operación.-**

- 1.- los préstamos concedidos deben estar en función del capital contable del acreedor.
- 2.- recibir certificados de depósito y bonos de prenda, expedidos por almacenadora autorizada.
- 3.- obtener avalúo o estimación de la prenda.
- 4.- se deberá verificar que la garantía dada en prenda no haya sido otorgada en garantía con anterioridad.
- 5.- la garantía debe estar asegurada y la póliza deberá ser endosada a favor del banco.
- 6.- el contrato de prenda debe estar inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- 7.- el acreditado o propietario de los bienes, firmará una carta de con

sentimiento para que el banco disponga de la prenda, en caso de incumplimiento.

#### **2.1.4.2.2 Crédito Simple**

Es un contrato de apertura de crédito, en el cual el banco se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, es documentado con pagarés. Se usa para inversiones en activos fijos, para capital de trabajo permanente o para consolidación de pasivos. Se concede cuando se hace necesario contemplar condiciones especiales, no previstas en los préstamos de Avío, Refaccionario e Hipotecario Industrial. Como en todo crédito es necesaria la existencia de un contrato para definir condiciones y garantías, mismas que puede ser prendaria, hipotecaria o personal. Esta última la otorga el propio deudor con su firma. El abono del crédito se realiza a través de una línea de crédito abonándolo en una cuenta de cheques.

**Plazo.-** se determina en función del destino del crédito y la capacidad de pago del acreditado, por lo regular son hasta 5 años.

**Monto.-** será fijado en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice. El acreditado debe participar con una inversión mínima del 20% del valor de su programa de inversión.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Garantías.-** de acuerdo a la evaluación se pueden pactar garantías como obligados solidarios, o garantías hipotecarias, mismas que deben estar valuadas y aseguradas.

**Comisiones.-** las establecidas por el área de finanzas.

**Operación.-** 1.-su plazo máximo es de 5 años con amortizaciones mensuales, incluyen un período de gracia no mayor a 2 años.

2.-la garantía real debe ser de 2 a 1

3.-si el crédito se destina a consolidar pasivos, éstos deben tener antigüedad mayor a un año.

4.-los bienes en garantía deben estar libres de gravamen, y los contratos deben suscribirse en el Registro Público de la Propiedad.

5.-las garantías deben asegurarse en favor del banco.

#### **2.1.4.2.3 Crédito Refaccionario**

Formalizado a través de un contrato de crédito mediante el cual el banco pone a disposición del acreditado una suma de dinero, que el acreditado queda obligado a invertir en un fin previamente determinado. Su finalidad es la de incrementar, mejorar, renovar o sustituir parcial o totalmente las inversiones permanentes en la industria, agricultura o ganadería. Así como el incremento, renovación o sustitución de los activos orientados al fomento de la producción, como

maquinaria y equipo, ampliación de naves industriales (terrenos y construcciones), adeudos fiscales, pagos de pasivos originados por gastos de explotación y adquisición de bienes inmuebles necesarios para su desarrollo.

Se documenta con contratos y pagarés y debe garantizarse con el valor real de los bienes a adquirir, no debiendo rebasar el préstamo el 70% del valor de dicho bien, debiéndose solicitar garantías adicionales, de acuerdo a la normatividad bancaria.

**Plazo.-** se determina en función del destino del crédito y la capacidad de pago del acreditado, usualmente el plazo es entre 3 y 10 años.

**Monto.-** será fijado en base a las necesidades financieras del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice. El acreditado debe participar con una inversión mínima del 20% del valor del programa de su inversión.

**Destino.-** además de los fines antes mencionados, también se utiliza para la adquisición de instrumentos de abono, labranza, ganado y material necesario para el fomento de la empresa del acreditado.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Garantías.-** además de las antes expuestas, los bienes deben ser adquiridos con el importe del crédito, y la unidad industrial cuando la inversión se realice en construcciones y mejoras o cuando así se pacte.

**Comisiones.-** por apertura, la establecida por el área de finanzas.

**Operación.-** 1.- no se aplica a actividades de comercio o distribución.

2.- se debe procurar efectuar los pagos directos al proveedor, conservando las facturas para comprobar el destino del crédito. Si no es así, el cliente debe entregar al banco las facturas en forma oportuna.

3.- los créditos refaccionarios agrícolas deberán ser especialmente vigilados ya que están sujetos a tratamientos especiales.

4.- es necesaria la revisión de estados financieros posteriores para evaluar la marcha del negocio.

#### **2.1.4.2.4 Préstamo con Garantía de Unidades Industriales o Hipotecaria**

Este tipo de crédito se formaliza mediante un contrato de apertura de crédito, mediante el cual, el banco se obliga a poner a disposición del acreditado determinada suma de dinero.

Son préstamos que por su flexibilidad en destino y plazo pueden utilizarse para cubrir necesidades financieras a largo plazo de diversa índole, de las empresas dedicadas a la transformación de bienes. Su propósito es el de cubrir necesidades de adquisición de activo fijo, como maquinaria y obras de ampliación de la unidad industrial, incluyendo la adquisición de terrenos necesarios para la explotación industrial, así como adquisición de inventarios de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el

fomento del negocio industrial dentro de su ciclo de producción, además de que en casos justificados podrá destinarse para la consolidación de pasivos.

**Plazo.-** se determina en función del destino del crédito y la capacidad de pago del acreditado, sin embargo, el pago de los intereses no amortizan capital. Su plazo máximo es de 5 a 7 años.

**Monto.-** será fijado en base a las necesidades del solicitante y a la evaluación crediticia que se realice. El acreditado debe participar con una inversión mínima del 20% del valor de su programa de inversión.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas, con revisión periódica.

**Garantía.-** unidad industrial, incluyendo o no bienes inmuebles. mismas que deben ser valuadas y aseguradas.

**Comisiones.-** por apertura, establecida por el área de finanzas.

**Operación.-** 1.- vigilará el banco que el crédito se invierta en los objetivos mencionados en el contrato, y que existan las garantías pactadas.

2.- efectuarán visitas periódicas a las instalaciones del cliente para verificar la existencia de las garantías naturales y adicionales.

#### **2.1.4.2.5 Préstamos con Garantía Colateral**

Este tipo de financiamiento se efectúa mediante la suscripción de un pagaré a la orden del banco con la cesión de derechos al banco de documentos tomados a un porcentaje de su valor y constituye el monto del crédito. Es decir, en este caso, el préstamo dado a nuestro cliente es documentos mediante pagarés a favor del banco, pero adicionalmente el préstamo se garantiza con documentos propiedad del cliente, esto es con documentos que formen parte de su cartera. En el remoto caso que los documentos tuvieran vencimiento similar a los del crédito, se devolverán los documentos recibidos al momento de ser cobrado el préstamo. Este se lleva a cabo a través de una línea de crédito en una disposición, abonando en cuenta de cheques el monto del crédito.

**Plazo.-** la fecha de vencimiento del pagaré no podrá ser posterior a la fecha de vencimiento de las garantías colaterales, siendo el plazo máximo desde 1 hasta 3 años. Es revolvente hasta 180 días.

**Monto.-** se determina en base a las necesidades financieras del cliente y a la evaluación crediticia que se realice.

**Destino.-** se otorga para financiar los activos circulantes provenientes de las ventas del solicitante a plazos.

**Tasa.-** la establecida por el área de finanzas.

**Garantías.-** contra-recibos provenientes de la compra-venta de mercancías o de contratos de servicios. Factura o cualquier otro documento que se emita por contratos provenientes de la compra-venta de mercancías. Títulos de créditos provenientes de ventas a plazos del acreditado.

**Comisiones.-** la establecida por el área de finanzas del banco, como en el caso de las renovaciones.

**Operación.-**

- 1.- los préstamos se conceden en función al capital contable del acreedor y el valor de la garantía debe ser superior al monto dispuesto.
- 2.- los documentos que se otorgan en garantía deben provenir de ope raciones mercantiles. Debe obtenerse información sobre la existencia, solvencia y liquidez de los girados.
- 3.- dar una autorización por escrito para que se cargue a la cuenta los documentos no liquidados.

## **2.2 Métodos de análisis y evaluación del crédito bancario y la documentación como requisito legal para su concesión.**

### **2.2.1 Métodos de análisis y evaluación del crédito bancario**

#### **2.2.1.1 Concepto, objetivo y normas**

El documento de análisis y evaluación del crédito, como su nombre lo dice, analiza y evalúa en forma metódica la información histórica, operativa, administrativa, económica y financiera de una persona física o moral, o de cada uno de los integrantes de un grupo de personas físicas o morales que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad impliquen riesgos comunes.

Dicho documento debe ser continuo, elaborarse por lo menos una vez al año, independientemente del documento afirmativo que resulte al llevar a cabo las visitas al cliente, debe también ser conciso, resaltando aquellos elementos que son críticos para la toma de decisiones acerca del financiamiento propuesto, contener información verídica, oportuna y precisa, analizar y evaluar los riesgos, debilidades y fortalezas abierta y completamente para facilitar la toma de decisiones.

Permite conocer con profundidad al sujeto del crédito, los factores internos y externos que le afectan en su desarrollo como ente económico, sus fortalezas y debilidades; así como sus necesidades financieras, para que mediante ello se tome una decisión profesional y oportuna en cuanto a la calidad crediticia del sujeto de análisis y de ésta forma, determinar cuál o cuáles productos son los que satisfacen sus necesidades financieras.

Existen diversas normas a las que se tienen que apegar los responsables del otorgamiento, al momento de realizar el análisis y la evaluación del crédito solicitado. La persona que origina una operación de esta índole, es responsable absoluto de la misma, así como de la información contenida en el documento de análisis y evaluación del acreditado, así mismo es responsable de la estructura del crédito, la administración y verificación del destino del mismo, y que los contratos, pagarés y demás documentos propios de los créditos y garantías, queden jurídicamente establecidos.

El acreditado entregará una solicitud de crédito al encargado del otorgamiento de éste, resaltando puntos con los cuales se puede identificar en forma ágil y breve al sujeto de crédito, conocer sus necesidades y determinar si se procede o no con un análisis de crédito completo.

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

## **2.2.1.2 Componentes de un estudio de crédito**

### **2.2.1.2.1 Carátula**

La carátula es un formato en el que se presenta, de manera resumida, entre otros los siguientes aspectos:

1. - Información general del acreditado
2. - Líneas autorizadas y solicitadas
  - 2.1 Tipos
  - 2.2 Montos
3. - Total de líneas a las que el acreditado llegaría
4. - Propósito
5. - Plazo
6. - Garantías
7. - Composición del accionariado y la administración
8. - Composición de las ventas y productos
9. - Firmas de los funcionarios que apoyan la solicitud

### **2.2.1.2.2 Resumen ejecutivo**

Este resumen tiene como finalidad sintetizar la información contenida en el documento de análisis y evaluación de crédito, de manera que ésta sea suficiente



para justificar y apoyar la solicitud, y al mismo tiempo proporcione los elementos necesarios para la toma de decisiones de aprobación.

Así mismo se deberá tomar en consideración, la posición competitiva de la empresa en el mercado, su capacidad utilizada y planes de inversión, relaciones laborales, proveedores, clases de clientes con los que opera, tamaño de la empresa con relación al mercado, y ubicación entre otros.

#### **2.2.1.2.3 Calificación de riesgo**

La calificación de riesgo consiste en un número o literal, el cual reflejará la percepción del riesgo al que la Institución Bancaria podrá estar expuesta con relación a los créditos otorgados a un cliente. Dicha calificación estará influenciada por la situación financiera de la empresa, la administración de la misma, y por factores económicos, políticos y regulatorios de la industria y del mercado en el que se desenvuelve, incluyendo su estabilidad, posición competitiva y desempeño operativo.

El propósito de otorgar una calificación de riesgo, es medir la calidad de cartera y crear las reservas necesarias para hacer frente a créditos calificados como de alto riesgo, así como también forma parte de los componentes que deben considerarse en la determinación de la tasa de interés de los créditos, esto es a mayor riesgo una mayor tasa de retorno.

#### **2.2.1.2.4 Resumen de términos y condiciones**

En este resumen se deben incluir las condiciones necesarias para otorgar el financiamiento y para que la Institución conserve el mismo nivel de riesgo que se observa al analizar la empresa.

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

#### **2.2.1.2.5 Información cualitativa**

En solicitudes de crédito de personas morales, se deberá evaluar en forma detallada, con el fin de exponer en términos generales de que manera esta organizada la empresa, lo siguiente:

Antecedentes de:

#### **2.2.1.2.5.1 La Empresa**

- fecha de constitución
- actividad u objeto social
- desarrollo de la empresa hasta la fecha
- estructura legal y operativa
- organización, y
- principales cambios en su actividad en los últimos 5 años.

Si la empresa pertenece a un grupo se deberá describir además:

- estructura del grupo
- la importancia de la empresa dentro de éste.

#### **2.2.1.2.5.2 Los Accionistas**

- número y monto de los accionistas
- nombre de los principales accionistas
- porcentaje de participación extranjera
- política de emisión de acciones y pago de dividendos
- principales cambios en la tenencia de acciones en los últimos 5 años.

Si la empresa pertenece a un grupo se deberá mencionar además:

- las relaciones con las demás compañías del grupo, contables, de mercado, de abastecimiento u otras.

#### **2.2.1.2.5.3 Su Administración**

- tipo de administración
- nombre, edad, profesión, puesto, experiencia, capacidad técnica, administrativa y comercial de los principales directivos.
- antigüedad tanto en el ramo como en la empresa
- autonomía de gestión: cómo y quién toma las principales decisiones
- quiénes forman el consejo, o es alguien en particular
- expectativa sobre la continuidad de la administración
- estrategias y objetivos de negocios a corto y largo plazo que persiguen los directivos.

#### **2.2.1.2.5.4 Sus Recursos Humanos**

- número y estructura de los empleados (planta, temporales, obreros, dir.)
- si existe alta o baja rotación
- relaciones laborales
- fecha de la última y próxima revisión del contrato colectivo de trabajo
- disponibilidad de mano de obra en la plaza
- antigüedad promedio de los empleados
- políticas de la empresa en cuanto a creación de reservas y provisiones para fondos de antigüedad, pensiones, e indemnizaciones a sus empleados

Aspectos comerciales de:

#### **2.2.1.2.5.5 Mercado**

- características del mercado, su tamaño, localización, o segmentación -- geográfica y/o social.
- tendencias o factores que propicien o alteren su crecimiento y madurez
- comportamiento histórico y esperado del mercado
- barreras de entrada
- porcentaje de participación de la empresa en el mercado
- fortaleza o debilidad competitiva en la comercialización, distribución mercadotecnia y/o en la marca
- análisis de la debilidad o fortaleza de los competidores
- perspectivas del mercado ante cambios económicos, tecnológicos, etc.
- comparación con otros mercados internacionales.

Productos o Servicios

- principales productos o servicios
- tipos de productos (de consumo, masivos, o intermedios)
- participación o proporción de cada producto a ventas y utilidades
- ciclo de vida de los productos en el mercado (por calidad, precio)
- percepción o reputación de los productos en el mercado
- competitividad de sus productos en el mercado.

Compras y Proveedores

- proceso de compra de sus principales insumos

- principales proveedores, su localización geográfica y segmentación
- proporción o participación de los costos de venta
- requerimientos de divisas
- antigüedad de la relación comercial con los principales proveedores
- compras a subsidiarias y afiliadas
- términos y condiciones de los contratos de compra, en su caso

#### Inventarios

- políticas de mantenimiento de inventarios en materia prima, en proceso y producto terminado
- variaciones históricas de inventarios
- métodos utilizados para contabilizar los inventarios, analizando su impacto en resultados
- políticas en cuanto a inventarios obsoletos, mermas, etc.
- proceso operativo de los almacenes y situación geográfica.

#### Ventas, Ingresos y Clientes

- método de ventas
- distribución geográfica
- número de clientes, principales y su importancia
- dependencia de uno o varios clientes
- analizar si recientemente ha habido cambios importantes en la clientela
- ventas a subsidiarias y afiliadas
- términos y condiciones de ventas
- factores que afectan la oferta y la demanda
- ciclicidad o estacionalidad en las ventas
- presupuestos de ventas a corto y largo plazo

#### 2.2.1.2.5.6 Producción de:

##### Instalaciones

- instalaciones en planta y equipo (activos fijos de la empresa)
- origen de la tecnología utilizada
- situación geográfica de las instalaciones
- si son propios o de arrendamiento, en este caso describir términos y condiciones de arrendamiento.
- si tienen gravámenes, describir montos, términos y condiciones

- antigüedad de la planta y equipo
- políticas de depreciación utilizada
- monto y métodos de revaluación
- políticas en cuanto a seguros contra siniestros

#### Operación

- proceso de producción, capacidad productiva y capacidad utilizada por cada unidad productiva y/o línea de producción según sea el caso.
- punto de equilibrio
- analizar si el proceso de producciones es intensivo en capital y/o mano de obra
- estructura de costos (proporción de costos fijos y costos variables)
- ventajas y desventajas competitivas con otros productores del ramo
- propiedad de las patentes y marcas

#### **2.2.1.2.5.7 La industria o Sector Económico en cuanto a:**

##### Economía

- crecimiento histórico y esperado de la industria o sector
- determinantes o variables económicas que afectan el crecimiento y/o ciclicidad de la industria o sector
- oportunidades o amenazas a corto y largo plazo
- madurez del sector o industria
- oportunidades de desarrollo por cambios tecnológicos, productos o insumos sustitutos, o cambios en los gustos de los consumidores.

Una vez que se analizaron todos los factores que influyen en el comportamiento de la empresa, es recomendable hacer una síntesis y determinar las fuerzas y debilidades de la empresa y de la industria. Asimismo, es conveniente determinar los riesgos presentes y futuros de ambas, para proyectar el desempeño futuro de la empresa. Dependiendo de cada caso el operador de crédito determinará el alcance del análisis para la empresa y su industria.

#### **2.2.1.2.6 Información cuantitativa**

Este análisis, se efectúa a través de los estados financieros, se refiere al desempeño de los acreditados a través del tiempo y a su posición comparados contra otras empresas del sector en el que se desenvuelven.

Dicho análisis financiero debe elaborarse en base a los estados financieros anuales auditados, siendo los principales:

**Balance General.-** estado financiero que muestra los activos y obligaciones de la empresa, así como los derechos de los accionistas sobre los activos de la sociedad a una fecha determinada.

**Estado de Resultados.-** reporta los ingresos, costos, gastos y resultados (utilidades o pérdidas) de la empresa, generados durante un periodo dado.

**Estado de Cambios en la Situación Financiera.-** que muestra los recursos generados y utilizados en la operación, los recursos financieros obtenidos, los recursos invertidos y su reflejo final en el efectivo de la empresa, para un periodo.

**Estado de Variaciones en la cuenta de Capital Contable.-** que muestra los cambios en la inversión o derechos sobre los activos de la empresa de los accionistas, para un periodo.

Estos deberán ser por lo menos de los tres ejercicios fiscales más recientes o de los dos ejercicios fiscales más recientes y un ejercicio parcial reciente, pero que a la fecha de evaluación y análisis no hayan transcurrido seis meses.

En caso de existir salvedades por parte de los auditores éstas deben describirse y en caso de ser necesario, hacer un análisis del impacto que la salvedad tenga sobre las cifras de la empresa.

Cuando la empresa no dictamine sus estados financieros por auditor externo, deberán obtenerse estados financieros firmados por la dirección de la empresa, (director general, director financiero, etc.).

Los estados financieros analizados deben de ser comparables y en caso de existir reexpresiones o ajustes, éstas deben ser analizadas y descritas en el documento.

Las cifras contenidas en los estados financieros deben vaciarse en hojas de cálculo. Se debe obtener el estado de generación de fondos de la empresa, previo a la elaboración de las conciliaciones necesarias así como la obtención del flujo de efectivo.

Todas las solicitudes de crédito a plazos mayores a un año, deben acompañarse de proyecciones que cubran el plazo total del crédito propuesto. En todo caso, las proyecciones que se presenten acompañando a un estudio de crédito deben sensibilizarse.

El análisis financiero o cuantitativo en términos generales se divide en:

#### **2.2.1.2.6.1 Análisis horizontal**

En este análisis se compara el desempeño a través de las cifras o índices de la empresa de un período, o de la empresa contra otras en la misma industria o sector, o contra otra empresa competidora.

#### **2.2.1.2.6.2 Análisis vertical**

Aquí se compara el desempeño de la empresa y los cambios, aumentos o disminuciones que hayan sufrido las diferentes cuentas entre un período y otro.

El análisis financiero para personas físicas o morales se puede clasificar según los aspectos del desempeño de la empresa en:

##### **Análisis de rentabilidad**

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

mide:

- la rentabilidad de la empresa analizada
- su desempeño contra uno o varios períodos y contra su sector industria u otros competidores
- la capacidad de los directivos de la empresa para controlar costos y gastos operativos
- su habilidad para transferir incrementos en costos a los precios de sus productos, aumentar sus volúmenes de venta y participación en el mercado y obtener utilidades que satisfagan a sus accionistas de acuerdo a las condiciones económicas prevalecientes.

##### **Análisis de capital de trabajo, liquidez y apalancamiento**

Se concentra en cifras del balance general. La liquidez y el capital de trabajo se concentran en las cuentas de activo y pasivo a corto plazo, mientras que el apalancamiento, en las cuentas de pasivo y capital.

mide:

- la fortaleza, debilidad o riesgo que presenta la empresa en su estructura financiera.
- el riesgo financiero, desde el punto de vista de la Institución Financiera, de que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo
- la carga financiera o la proporción de pasivos totales en relación al capital de la empresa.

### **Análisis de eficiencia**

mide:

- el grado o habilidad que tiene la empresa para cobrar sus cuentas a clientes
- la calidad de cartera
- la rotación de inventarios
- el pago a proveedores
- la eficiencia o antigüedad de la planta y equipo.

### **Análisis del flujo de efectivo**

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

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

### **Índice de cobertura de deuda**

(Generación neta operativa/gastos financieros+deuda a corto plazo). Es un buen indicador de la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones bancarias.

### **Proyecciones**

Las proyecciones son estados financieros de la empresa a futuro y permiten medir la capacidad de pago de un crédito a mediano y largo plazo.

Una vez elaborado el análisis y evaluación del sujeto de crédito sobre las bases históricas, operativas, administrativas y financieras analizadas, se podrán elaborar proyecciones de acuerdo a las expectativas económicas, de mercado y de la industria o sector, a mediano y largo plazo.

Estas proyecciones deberán elaborarse bajo criterios y supuestos sólidos. Las diferencias importantes de crecimiento, capacidad utilizada, rentabilidad, liquidez, apalancamiento, estructura financiera y eficiencia, respecto a las variables históricas, deben fundamentarse ampliamente bajo criterios conservadores.

Es necesario sensibilizar las proyecciones a incrementos en costos, tasas de interés y fluctuaciones en tipo de cambio, entre otros, además de analizar el impacto que éstos tienen sobre la capacidad de pago y flujos de caja del sujeto de crédito.



### **2.2.1.2.7 Calificación del crédito a otorgar**

La calificación de riesgo consiste en un número o literal, el cual reflejará la percepción del riesgo al que la Institución podrá estar expuesta con relación a los criterios otorgados a un cliente.

Es parte integral del control de riesgo crediticio y sirve para:

- Medir la calidad de la cartera
- Crear las reservas necesarias para hacer frente a créditos calificados como de **alto riesgo**.

Dicha calificación estará influenciada por:

1. La situación financiera de la empresa
2. La administración de la misma
3. Factores económicos, políticos y regulatorios de la industria y del mercado en que se desenvuelva, incluyendo, la estabilidad de la compañía, la posición competitiva de ésta y su desempeño operativo.

El otorgante del crédito es responsable de evaluar la calificación de riesgo para cada cliente como resultado del análisis y evaluación del crédito y estará basada en una evaluación profunda de todos los riesgos inherentes al cliente en cuestión.

La determinación de la calificación de riesgo requiere de una aplicación de sanos criterios de crédito y la evaluación que se haga del cliente, debe estar validada por el nivel facultado dentro del área en la que el cliente se encuentre.

Es necesario vigilar todos éstos aspectos durante la relación para poder revisar y reevaluar la calificación otorgada, tanto trimestralmente para efectos de reporte a la Comisión Nacional Bancaria, como cuando se presenten cambios en los factores que afecten a la empresa y por tanto a su calificación.

## **2.2.2 La Documentación, un requisito legal en la concesión de los créditos**

### **2.2.2.1 Documentos legales**

La documentación del crédito esta integrada por una serie de documentos que acreditan la información obtenida de los clientes, así como los valores y propiedad de los bienes otorgados en garantía, además del otorgamiento del crédito, sus términos y condiciones.

Dicha documentación se considera esencial para el otorgamiento de un crédito y su adecuada administración.

#### **2.2.2.1.1 Títulos de crédito**

Documento que contiene o representa algún valor o un derecho, y que son necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.<sup>(8)</sup>

Dentro de los títulos de crédito se encuentran:

#### **2.2.2.1.2 Letra de Cambio**

Título de crédito por medio del cual una persona llamada girador, ordena a otra llamada girado, el pago incondicional de una determinada suma de dinero, a otra tercera llamada beneficiario.<sup>(9)</sup>

Según el artículo 76 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la letra de cambio debe contener:

1. - La mención de ser letra de cambio.
2. - La fecha y el lugar en que se da la orden.
3. - La orden incondicional de pagar una suma de dinero.
4. - La cantidad de dinero que deberá pagarse
5. - El lugar y la fecha en que deberá pagarse.
6. - El nombre y la firma del girador.
7. - Y el nombre y la firma del girado y del beneficiario.

En la letra de cambio se puede garantizar el importe del crédito que documenta, en su totalidad o en parte, mediante la firma de un aval, quedando el avalista obligado solidariamente, ya sea con el aceptante de la orden o con el girador.

#### **2.2.2.1.3 Pagaré**

Título de crédito en virtud del cual una persona llamada "suscriptor", promete y se obliga a pagar a otra llamada "beneficiario", una determinada suma de dinero en un plazo determinado, con un interés o rendimiento;<sup>(10)</sup> su vigencia prescribe a los 3 años de vencida la obligación.

Según el artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el documento deben constar los siguientes datos:

1. - La mención de ser pagaré.
2. - La promesa de pago incondicional.
3. - El nombre de la persona a quien debe hacerse el pago.
4. - La fecha y lugar del pago.
5. - La fecha y el lugar en que se hace el documento.

6. - El nombre y la firma de quien promete pagar.

Si el pagaré no menciona la fecha de vencimiento, se considerará pagadero a la vista. Si no se menciona el lugar de pago, se tendrá como tal el domicilio del que lo suscribe. Asimismo se deberá estipular la tasa de interés normal y moratoria aplicable.

#### **2.2.2.1.4 Certificado de Depósito**

Es un título de crédito que acredita la propiedad de una mercancía o de un bien depositados en un Almacén General de Depósito, de concesión federal y a través de la expedición del bono de prenda se constituye un crédito prendario sobre dichas mercancías, el cual es negociable, y en caso de incumplimiento, el tenedor del bono podrá llevar a remate dichas mercancías. En el caso de que el certificado de depósito se emita con carácter de no negociable, no se podrán emitir bonos de prenda.

Los Almacenes Generales de Depósito tienen como finalidad el almacenamiento, guarda, y conservación de cualquier tipo de mercancía. La propiedad sobre los mismos, se acredita con el certificado de depósito.

Según el artículo 231 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito tanto el certificado de depósito como el bono de prenda deberán contener:

1. La mención de ser certificado de depósito y bono de prenda, respectivamente;
2. La designación y la firma del almacén;
3. El lugar del depósito;
4. La fecha de expedición del título;
5. El número de orden, que deberá ser igual para el certificado de depósito y para el bono o los bonos de prenda relativos, y el número progresivo de éstos, cuando se expidan varios en relación con un solo certificado;
6. La mención de haber sido constituido el depósito con designación individual o genérica de las mercancías o efectos respectivos;
7. La especificación de las mercancías o bienes depositados, con mención de su naturaleza, calidad y cantidad y de las demás circunstancias que sirvan para su identificación;
8. El plazo señalado para el depósito;
9. El nombre del depositante;
10. La mención de estar o no sujetos los bienes o mercancías materia del depósito al pago de derechos, impuestos o responsabilidades fiscales;

(8) Franco Díaz, Eduardo. Dicc. de Contabilidad. Nuevos Editores, S.A., p.196

(9) *Ibid* p. 126

(10) *Ibid* p.148

11. La mención de estar o no asegurados los bienes o mercancías depositadas y del importe del seguro, en su caso;
12. La mención de los adeudos o de las tarifas en favor del almacén o, en su caso, la mención de no existir tales adeudos.

### **2.2.2.2 Tipos de contratos utilizados**

Un contrato es un acuerdo de voluntades de dos o más personas, por escrito, para producir o transferir derechos y obligaciones. Su propósito es formalizar las obligaciones de los acreditados frente a la Institución, para contar con los elementos de prueba que se requieren para la recuperación de los créditos.

#### **2.2.2.2.1 Contrato de apertura de crédito**

En toda apertura de crédito se requiere de la celebración de un contrato entre la Institución y el cliente, en el cual se estipulen los términos y condiciones del crédito.

El contrato de apertura de crédito es aquel por medio del cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, quien queda obligado a restituir las sumas de que disponga, o a cubrir oportunamente el importe de la obligación que contrajo y en todo caso a pagarle los intereses, gastos y comisiones que se estipulen.

En dicho contrato se deberá estipular:

- nombre del acreditado y de los garantes
- monto y moneda del crédito
- plazo y forma de disposición
- condiciones previas al desembolso
- destino de las disposiciones del crédito
- tipo de crédito
- garantías
- tasas de interés
- comisiones
- calendario de amortizaciones y formas de pago
- cláusulas de pagos anticipados, incremento en costos e impuestos
- seguros
- condiciones de hacer y de no hacer
- causas de vencimiento anticipado
- domicilios convencionales.

Es muy importante vigilar que todos los puntos antes citados queden perfectamente estipulados en los contratos de aperturas de crédito.

Tratándose de contratos que amparen a personas físicas, se deberá vigilar el régimen matrimonial.

#### **2.2.2.2 Contratos en créditos de destino**

Los créditos de destino (refaccionario y de avío) deberán otorgarse a personas físicas o morales que se dediquen a la industria de la transformación.

Los contratos de los créditos de destino deberán otorgarse en beneficio del propio acreditado, ya que es él quien se dedica a la producción, manufactura o transformación.

El responsable de otorgar el crédito debe verificar que todo contrato quede perfectamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, pues de lo contrario existe el riesgo de que la garantía específica de los créditos no se constituya.

#### **2.2.2.3 Convenios modificatorios**

El convenio modificatorio es el documento mediante el cual se modifican los acuerdos de un contrato, durante la vigencia del mismo, cuidando que no se afecten las garantías del crédito.

Generalmente se pueden modificar forma de pago, plazo, moneda y tipo de interés sin que se incurra en novación.

Hay novación de contrato cuando las partes interesadas lo alteran substancialmente, sustituyendo con una nueva obligación la establecida anteriormente. Esto puede invalidar las garantías originales, por lo que es necesario tener especial cuidado al realizar las modificaciones.

#### **2.2.2.3 Alcances y validez legal de la documentación**

La documentación legal necesaria para el otorgamiento de un crédito es la siguiente:

##### **2.2.2.3.1 Escrituras Constitutivas**

Es el documento público otorgado generalmente ante un fedatario público, en el que se consigna el acto jurídico de constitución de una persona moral. Su propósito es comprobar la existencia legal del acreditado, su personalidad jurídica y situación actual.

Antes de conceder créditos a personas morales se deberán obtener los testimonios de las escrituras del acreditado y en su caso de los garantes, verificando que dichas escrituras se encuentren debidamente inscritas en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Por lo tanto invariablemente se remitirán dichas escrituras al área jurídica, quien emitirá el dictamen correspondiente.

### **2.2.2.3.2 Poderes**

El poder es la facultad o facultades que otorga el mandante al mandatario para realizar uno o varios actos jurídicos, de administración o de disposición, o bien para la firma, endoso o suscripción de los títulos de crédito.

El propósito fundamental de los poderes, es otorgar facultades al apoderado, para que en nombre y representación del mandante, actúe en los diferentes ámbitos para los que el poder le sea otorgado.

Cuando se va a otorgar un crédito a personas morales, se deben pedir los testimonios de las escrituras o instrumentos que comprueben la personalidad jurídica de sus representantes, verificando que cumplan con los requisitos legales y que estén debidamente inscritas en el Registro Público de Comercio. En caso contrario se entenderá que el representante de la persona moral no tiene facultades, independientemente de que sea responsable de las obligaciones de la sociedad en forma ilimitada, solidaria y subsidiaria.

Estas escrituras se turnan al departamento de asesoría jurídica que corresponda o en su caso al abogado de la sucursal, para que emita su dictamen jurídico y en base a este pueda operarse en materia de crédito.

Existen tres clases de Poderes:

#### **2.2.2.3.2.1 Poderes generales**

Dentro de los poderes generales se encuentran los poderes para:

##### **Pleitos y Cobranzas**

Faculta al apoderado a realizar toda clase de gestiones judiciales y administrativas a nombre del mandante. Un apoderado con éstas facultades, en relación al trato que tenga su mandante con el banco, solo podrá en su nombre y representación solicitar información o recibir y cobrar cheques expedidos a nombre de su mandante.

##### **Actos de Administración**

Otorgan al apoderado el carácter de administrador de los bienes propiedad del mandante, por lo cual él puede realizar todos los actos relacionados con su administración, tales como: manejo, procesamiento o transformación de materia prima en artículos terminados.

La Institución requiere que cuenten con éstas facultades los apoderados de las empresas que pretenden firmar un crédito de avío o una apertura de crédito simple.

#### Actos de Dominio

Otorgan al apoderado las mismas facultades que tiene el dueño, por lo que puede vender o gravar en cualquier forma los bienes de su representado.

La Institución requiere que el apoderado que pretenda firmar en nombre y representación de una empresa determinada, un crédito refaccionario o un crédito en el que como garantía se constituya prenda o hipoteca, cuente con facultades para actos de dominio.

#### **2.2.2.3.2.2. Poderes especiales**

Los poderes serán especiales, cuando existan cláusulas refiriéndose a un acto concreto a realizar, acerca de un bien determinado o con una persona o Institución determinada con la que habrá de comparecer en representación del mandante.

Este tipo de poderes no requieren de inscripción en el Registro Público de Comercio. Sin embargo para efectos del otorgamiento de un crédito, se deberá mandar dictaminar al departamento jurídico correspondiente.

#### **2.2.2.3.2.3 Poderes para suscribir títulos de crédito**

La representación para suscribir, negociar y avalar títulos de crédito, se confiere mediante poder debidamente inscrito en el Registro Público de Comercio, esta representación se entenderá conferida respecto de cualquier persona; y mediante simple declaración escrita dirigida al tercero con quien deberá de contratar el representante, esta representación se entenderá conferida solo de aquella persona a quien la declaración haya sido dirigida.

En ambos casos, la representación no tendrá más límites que los que expresamente les haya fijado el mandante en el instrumento o declaración respectiva.

#### **2.2.2.4 Documentos de investigación**

##### **2.2.2.4.1 Certificados de gravámenes**

Los certificados de libertad de gravamen son documentos públicos que sirven para conocer la situación registral de los bienes inscritos en el registro

correspondiente, como embargos, hipotecas, transmisiones, etc., de personas físicas o morales, con el fin de contar con más elementos para el adecuado otorgamiento de los créditos.

Antes de otorgar un crédito con garantías inmobiliarias, se debe verificar que se obtenga el certificado que expide el registro público de la propiedad y de comercio, en el que se indica la propiedad y existencia o inexistencia de gravámenes relativos a los bienes o sociedades.

Dichos certificados, deberán anexarse a los contratos de habilitación o avío, refaccionarios, y garantizados con hipotecas que celebra la Institución, como un requisito previo para la debida inscripción de dichos contratos y en consecuencia para la constitución de las garantías propias de este tipo de créditos de destino.

En la apertura de créditos hipotecarios, el notario público que se encargue de escriturar el contrato de crédito respectivo, esta obligado por ley a tramitar directamente la obtención del certificado correspondiente, es responsabilidad del otorgante del crédito, dar seguimiento a este trámite.

Cuando el contrato de crédito se vaya a celebrar en escritura pública, es necesario solicitar al notario, que envíe un aviso preventivo, que nos da una seguridad por un período determinado de que no se registre ningún gravamen o compraventa sobre el bien con anterioridad al nuestro.

Los certificados de gravámenes deberán tener una antigüedad máxima de treinta días naturales, contados a partir de la fecha de su expedición.

Por lo tanto es necesario celebrar en un plazo menor las operaciones crediticias tales como los créditos de habilitación o avío, refaccionario o hipotecario, que requieren de un certificado de gravámenes para su otorgamiento, o bien efectuar el aviso preventivo.

En caso de que haya riesgo de que el acreditado pueda tener otros gravámenes , deberá solicitarse el certificado en la fecha más cercana posible a la celebración del contrato.

De igual manera se deberá seguir el procedimiento anterior en aperturas de crédito que contengan la obligación de no gravar activos, o con restricciones en cuanto al monto permitido a gravar según las condiciones del contrato.

#### **2.2.2.4.2 Información comercial**

La información comercial es la que se obtiene por parte de proveedores, bancos, acreedores, competidores, etc., en cuanto a la moralidad, experiencia comercial y métodos de pago del investigado.

Antes de consultar informes externos, se deberá revisar la lista del boletín de prevenciones de gerencia y después obtener información básica de por lo menos tres fuentes confiables, dependiendo de las características del crédito solicitado, de la actividad del acreditado, su arraigo como cliente, de la experiencia que la Institución ha tenido, etc..



Adicionalmente se deberá obtener la información relativa a las responsabilidades vigentes, preferentes o vencidas que con la banca nacional tengan los solicitantes, a través del servicio nacional de información de crédito bancario (senicreb) o la entidad que lo sustituya.

Obtener esta misma información pero en la localidad donde se opera, a través del servicio de crédito múltiple y comparar la información contra los registros contables de la empresa.

Es importante señalar que está prohibido informar a terceros sobre las operaciones crediticias de los clientes. Esta disposición no afecta la obligación que tiene la Institución de proporcionar a la Comisión Nacional Bancaria toda clase de información y documentos en el ejercicio de sus funciones de inspección y vigilancia.

Cuando lo soliciten las autoridades judiciales, en virtud de providencia dictada en juicio en el que el cliente sea parte o acusado, y a las autoridades hacendarias federales, por conducto de la Comisión Nacional Bancaria para fines fiscales, deberá proporcionarse la información, previa autorización de asesoría jurídica de la Institución.

Cuando se trate de información requerida por la Procuraduría General de la República, la solicitud correspondiente deberá estar suscrita por los c procurador, subprocurador, director general de averiguaciones previas, director general de procesos, coordinador general jurídico o director general jurídico.

#### **2.2.2.4.3 Verificación de propiedades**

La verificación de propiedades de los solicitantes de crédito es necesaria para el adecuado otorgamiento del mismo, debido a que eventualmente dichas propiedades pueden ser tomadas en garantía por la Institución y reflejan en cierto modo la solvencia de los solicitantes de crédito.

Permite a la Institución conocer en forma objetiva los bienes propiedad del solicitante y ofrece elementos importantes para el otorgamiento del crédito, ya que en todos los casos, dichas propiedades pueden afectarse en garantía de los créditos otorgados, o bien como alternativa de embargo en caso de que el acreditado dejara de pagar los financiamientos y se tuviera que efectuar el cobro por la vía judicial.

La propiedad de los bienes se acredita con escritura pública debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad del lugar en el que se encuentre ubicado el inmueble, o bien con la factura correspondiente, cuando se trate de algún bien mueble.

Invariablemente deberán verificarse las propiedades de los solicitantes de crédito y sus garantes, sobre todo cuando éstas se encuentran establecidas en inmuebles propiedad de terceros y/o la verificación de la propiedad de la maquinaria cuando se trate de maquiladoras.

Es muy importante verificar que los bienes muebles o inmuebles correspondientes, se encuentren a nombre del acreditado o de los garantes, cuando se pretendan constituir garantías en el crédito. En caso de existir dudas al respecto, se deberá consultar a asesoría jurídica.

#### **2.2.2.4.4 Dictámenes técnicos**

Son los documentos elaborados por el departamento jurídico, agropecuario, la división de financiamiento hipotecario, y la división de promoción de negocios, los cuales:

- facilitan el conocimiento y desarrollo de una sociedad a la que se pretende otorgar un crédito, y
- analizan la viabilidad del proyecto que se pretende financiar.

El propósito de los dictámenes técnicos es agilizar el conocimiento de los aspectos jurídicos, sectoriales, y financieros relevantes de una sociedad, que son utilizados como respaldo especializado para el adecuado otorgamiento de un crédito.

##### **2.2.2.4.4.1 Dictámenes del Área Jurídica**

Estos dictámenes verifican: constitución, modificación de estatutos, poderes, y otros elementos del cliente, así como también que la escritura de la operación se pueda llevar a cabo dentro de los lineamientos que marca la ley.

##### **2.2.2.4.4.2 Dictámenes Técnicos Agropecuarios**

Dan opinión sobre la viabilidad del proyecto y analizan si el monto y estructura de los créditos a otorgar son adecuados.

##### **2.2.2.4.4.3 Dictámenes Inmobiliarios**

Dan opinión experta sobre la viabilidad del proyecto y valor de mercado; también detallan si el monto y estructura del crédito propuesto son adecuados.

##### **2.2.2.4.4.4 Dictámenes de la División de Promoción de Negocios**

Evalúan la viabilidad de los proyectos de comunicación, carreteros y de algunos otros sectores estratégicos para la Institución, así como la estructura del crédito.

Será preciso que todas y cada una de las sociedades que pretendan tener trato y negociaciones con la Institución entreguen la información y documentación necesaria para la elaboración de los diferentes dictámenes, a fin de que éstos se realicen, según sea el caso.

### **2.2.2.5 Las garantías aceptadas**

En caso de que el cliente no cuente con activos generadores de flujo, o exista incertidumbre sobre la capacidad de éstos, entonces para estructurar un crédito, será necesario recurrir a las garantías, de aquí deriva la importancia de conocer los tipos de garantías que existen dentro o fuera del balance de la empresa y que sirven como soporte adicional para asegurar la recuperación de los créditos, ante la posibilidad de que se presenten eventos adversos, y además se tengan los elementos que permitan conceptualizar su calidad jurídica y comercial.

#### **2.2.2.5.1 Concepto de garantía**

Elemento que asegura el cumplimiento de una obligación." Cosa que asegura y protege algún riesgo o necesidad. <sup>(11)</sup>

Son una fuente secundaria de pago, es decir, aseguran a la Institución que el crédito y sus accesorios pueden ser pagados cuando el acreditado no lo hace de su operación normal o flujo de efectivo.

#### **2.2.2.5.2 Importancia de las garantías en el otorgamiento de un crédito**

Las garantías deben considerarse como un recurso adicional, y su importancia deriva de que se pueden tomar como una fuente secundaria de pago, en caso de incumplimiento por parte del acreditado, ya que el otorgamiento del crédito y su estructura, necesariamente estarán basados en:

- la viabilidad del crédito
- su situación financiera
- la calidad administrativa y moral
- la situación económica de su mercado
- el destino del crédito
- la factibilidad de su proyecto de inversión
- los plazos de recuperación de este.

(11) Franco Díaz, Eduardo. Dicc. de Contabilidad. Nuevos Editores, S.A. p. 102

Sin embargo por la situación mundial actual, es necesario considerar la obtención de garantías cuando se pretende otorgar un crédito, tomando en cuenta el monto del crédito solicitado y el plazo del mismo.

#### **2.2.2.6 Tipos de garantías**

Las garantías se clasifican en:

##### **2.2.2.6.1 Reales**

Cuando se afectan determinados bienes del patrimonio del acreditado o de un tercero.

Para poder utilizar una garantía real como respaldo de un crédito, será necesario que cumpla con las siguientes características:

1. - Tangibles.- es decir, que tengan un valor económico.
2. - Comercializables.- es decir, tener conocimiento del precio y la facilidad de realización de la garantía en el tiempo.
3. - Disponible.- es decir, que pueda adjudicarse y venderse en un momento dado.

Las garantías reales se clasifican en:

##### **Prenda**

Es un contrato de garantía real constituida sobre bienes muebles que generalmente son entregados al acreedor o a un tercero para garantizar el cumplimiento de una obligación.

Para que el contrato de prenda se perfeccione, es necesario que quien otorga la garantía se desprenda materialmente del bien dado en garantía, entregándose a la Institución o a un tercero, ya sea real o jurídicamente.

En este tipo de garantía, se tendrá que verificar la propiedad de los bienes entregados en garantía y que la descripción de los bienes detallada en el contrato corresponda a la documentación que los ampara y a su inspección física.

Se deberá analizar el valor real de mercado, liquidez de los bienes entregados en garantía y las posibles fluctuaciones en el precio, durante la vigencia del crédito.

Se establecerán aforos de acuerdo al resultado de este análisis y a las normas de crédito vigentes, para asegurar que las garantías cubran el importe del crédito más sus accesorios.

En caso de prenda sobre ganado, se deberá obtener la copia del certificado del registro del fierro marcador o marca de sangre, y una descripción del ganado dado en prenda.

La prenda otorga derechos reales al acreedor prendario, siendo entre otros los siguientes:

- la posesión del bien y a perseguir al mismo bien para recuperarlo, aún en contra del mismo deudor o constituyente de la prenda.
- la venta del bien pignorado
- ser pagado con preferencia a otros acreedores y en la medida del valor del bien pignorado con el producto de la venta de dicho bien.

Para que la prenda se considere una garantía consistente a favor de la Institución, es necesario que exista una desposesión efectiva del bien con el que se pretende garantizar el crédito, es decir, la entrega de dicho bien que el deudor hace al acreedor, quedando aquel bajo el poder directo de éste.

Esta desposesión puede ser:

#### a.- Desposesión Real

Cuando el deudor entrega físicamente al acreedor o a un tercero el bien dado en garantía.

En virtud de la desposesión real del bien otorgado en prenda se evita que el deudor asuma nuevas obligaciones garantizándolas con los mismos bienes, de ahí que los recibos confidenciales y la prenda sobre activos fijos en créditos que no sean de destino, carezcan de eficacia jurídica para garantizar los créditos otorgados por la Institución.

#### b.- Desposesión Jurídica

Es jurídica cuando según la ley puede constituirse prenda quedando los bienes afectos a la misma en poder del deudor.

El otorgamiento jurídico únicamente considera dentro de éste tipo de desposesión la que deriva de:

- créditos refaccionarios
- créditos de habilitación o avío
- préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

#### c.- Desposesión Virtual

La desposesión virtual se da cuando los bienes que integran la prenda son depositados en algún almacén o construcción, entregando las llaves del mismo al acreedor, o bien quedando en poder de un tercero (generalmente un Almacén General de Deposito), designado por el acreedor y el deudor.

Por lo que se refiere a la prenda constituida por una persona moral, el representante de la misma deberá contar con facultades para actos de dominio.

Si los bienes sobre los que se constituirá prenda son propiedad de personas morales no acreditadas, es indispensable que dentro de su objeto social

establezca la posibilidad de que dicha persona pueda otorgar garantías a favor de terceros, o bien, celebrar una asamblea de accionistas para tal efecto.

La prenda se perfecciona por:

- la entrega al acreedor de los bienes
- mediante el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor.
- si los títulos son nominativos tiene que hacerse además la anotación del endoso en el registro del emisor del título.

Al aceptar títulos o bienes dados en prenda es importante tomar en cuenta su calidad y facilidad de realización.

Tratándose de prendas que no son entregadas a la Institución , es decir, que el propio acreditado o un tercero queda como depositario de los bienes, es de vital importancia:

- describir detalladamente el bien en el contrato respectivo.
- estar seguro de quien constituye la prenda es realmente el propietario del mueble. Es decir, se puede desprender de la factura mediante la cual se adquirió y de las siguientes que amparen los accesorios.

La calidad de la prenda depende fundamentalmente de lo siguiente:

- la correcta constitución, de acuerdo a la ley
- la certeza del propietario y de la existencia física del bien
- la no existencia de gravámenes sobre el bien
- la identificación plena en el documento de que se constituye la garantía
- la duración y conservación del bien, así como la facilidad que se tenga de poder realizar la venta en caso necesario.

Es importante hacer notar que la prenda que no tenga las formalidades que enuncia la ley, no tiene eficacia jurídica. Tal es el caso de los recibos confidenciales o cartas compromiso, los cuales no son legalmente una garantía, sino un simple compromiso legal de quien los emite.

#### 1a.- Prenda sobre Derechos

Es un contrato de prenda que no se constituye sobre una cosa material, sino sobre créditos que tenga el deudor u otro garante en contra de un tercero.

Para constituir esta garantía se firma el contrato de prenda y se entrega al acreedor el documento o título en el que conste el crédito.

En caso de que el título dado en prenda no sea negociable, la constitución de la prenda deberá inscribirse en el registro de emisión del título, en caso contrario, deberá notificarse al obligado la constitución de la prenda.

### 1b.- Prenda de Crédito en Libros

Se establece mediante la anotación en el contrato correspondiente de la constitución de la prenda y a la transcripción en un libro especial que lleve la Institución de una relación de los créditos en libros, en asientos sucesivos y en orden cronológico.

Este tipo de prenda es poco efectiva, ya que no existe posesión del bien y su control es difícil, en la práctica su uso es prácticamente nulo.

### 2.- Hipoteca

La hipoteca es una garantía real constituida sobre bienes inmuebles, embarcaciones ó aviones, que no se entregan al acreedor.

Da derecho al acreedor, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes. Puede ser otorgada tanto por el deudor como por un tercero a su favor.

En este tipo de garantías hipotecarias es obligación, lo siguiente:

- obtener un certificado de libertad de gravamen en el Registro Público de la Propiedad a fin de confirmar el grado de preferencia.
- obtener un avalúo efectuado por la Institución, a fin de que el valor de los bienes hipotecados sean suficientes para cubrir el importe del crédito más sus accesorios.
- verificar la constitución y perfeccionamiento de la garantía de la hipoteca en escritura pública y su inscripción en el Registro Público de la Propiedad del lugar donde se encuentren los bienes.

Existen inmuebles no hipotecables tales como:

- los inmuebles destinados a servicios públicos, tales como: escuelas y hospitales
- terrenos no urbanizados, dada la necesidad de efectuar inversiones adicionales para su desarrollo y venta, así como la especulación a que pueden prestarse.

La hipoteca se extiende a las accesiones de los bienes hipotecados y a las mejoras hechas en los bienes gravados, a continuación se darán algunos ejemplos:

- tratándose de fincas, se extiende a los objetos incorporados permanentemente a la finca, y
- a los nuevos edificios que el propietario construya sobre el terreno hipotecado y los nuevos pisos que levante sobre los edificios hipotecados.

Los bienes inmuebles hipotecados deberán estar al corriente en el pago del impuesto predial y de los derechos de agua y alcantarillado durante la vigencia del crédito.

La hipoteca es indivisible por naturaleza, ya que debe mantenerse íntegra la garantía aún cuando se reduzca la obligación garantizada por pagos parciales.

Cuando se hipotequen varias fincas para garantizar un mismo crédito, es necesario establecer hasta qué parte del crédito garantiza cada una de ellas.

La constitución de una hipoteca en favor de la Institución, le confiere los siguientes derechos:

- a la posesión del bien, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, una vez terminado el juicio correspondiente.
- a la enajenación del bien, una vez incumplida la obligación que se garantiza - por medio del remate judicial.

En caso de incumplimiento de la obligación garantizada, la Institución podrá demandar ante tribunales, a fin de que el bien hipotecado sea rematado, o cuando no hubieran postores, adjudicado en favor de la Institución.

Por lo que se refiere a la hipoteca constituida por una persona moral, el representante de la misma deberá contar con facultades para actos de dominio; contemplando además dentro de su objeto social la posibilidad de garantizar obligaciones en favor de terceros, cuando dicha persona moral no sea el acreditado.

#### **2a.- Hipoteca Industrial**

Es una garantía constituida sobre aeronaves que no se entregan al acreedor (Institución), y que da derecho a este a ser pagado con el importe de la venta de las aeronaves en caso de incumplimiento de la obligación garantizada.

#### **2b.- Hipoteca Naval**

Es una garantía sobre embarcaciones marítimas, que no entregan al acreedor y que da derecho a este a ser pagado con el importe de la venta de las mismas.

### **2.2.2.6.2 Personales**

Cuando responde por el pago del crédito el patrimonio genérico de una persona física o moral, distinta al acreditado. Estas garantías serán otorgadas por personas de comprobada solvencia económica, moral y capacidad para afrontar la responsabilidad contingente.



Las garantías personales se clasifican en:

### 1.- Fianza

Es un contrato accesorio a los contratos de apertura de crédito por el cual una persona física o moral (el otorgante de la fianza o fiador), se compromete con la Institución, a pagar por el deudor (el afianzado), si este no lo hace.

Es importante verificar que el fiador o los fiadores, tengan la capacidad legal y la solvencia moral y económica para otorgar la fianza; así como los bienes que integran el patrimonio del fiador y en caso de ser persona física casada, su régimen matrimonial.

Las fianzas que se otorguen en favor de la Institución deberán ser solidarias, debiendo el fiador o los fiadores, renunciar a los beneficios de división, orden y excusión, con lo cual podrá hacerse efectiva esta garantía, demandando indistintamente por la totalidad del crédito al acreditado o a cualquiera de los fiadores (en caso de existir más de uno).

Puede otorgarse fianza en el ejercicio de un crédito directo, pero no se puede reclamar al fiador hasta que la deuda sea líquida y exigible.

La fianza se rige por las normas del derecho civil y se demanda a través de juicio civil sumario u ordinario hasta por el monto de la obligación principal.

Las personas físicas pueden otorgar fianza siempre y cuando sean mayores de edad, se encuentren legalmente capacitadas y lo hagan voluntariamente.

En el caso de personas morales, se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- si el objeto social incluye otorgar fianza a terceros, entonces se puede otorgar la fianza y los representantes necesitan poder general para actos de administración.
- si el objeto social no incluye otorgar fianza, entonces para otorgarla se necesita:

1. acta de asamblea general y:

2. que exista un vínculo comercial entre fiador y acreditado.

Los representantes necesitan poder especial para acudir al otorgamiento.

### 2.- Aval

El aval consiste en la garantía otorgada por una persona física o moral, llamada avalista. Se consigna con su firma autógrafa en un título de crédito (pagaré o letra de cambio, en los casos más usados), para respaldar el pago total o parcial de la deuda, en caso de no realizarlo el principal obligado (el avalado).

Es importante verificar la capacidad legal, moral y económica para que los avalistas otorguen su aval. Así mismo deberá recabar del garante la relación patrimonial debidamente firmada en caso de ser persona física, o estados financieros actualizados, en el caso de ser persona moral.

También de deberán verificar los bienes que integran el patrimonio del avalista y en caso de ser persona física casada, su régimen matrimonial.

Los avales que se otorguen en favor de la Institución deben garantizar el pago por el monto total del título. En caso de existir más de un avalista, cada uno garantizará el pago total del título, esto es los avales deberán ser solidarios.

Cuando la obligación garantizada se derive de un contrato de apertura de crédito, el garante firmará como aval en el título de crédito por medio del cual se realice la disposición del mismo, y otorgará su fianza en el contrato.

En caso de incumplimiento se puede demandar el pago a través de juicio ejecutivo mercantil hasta por el monto total del título de crédito. Las características del procedimiento es que los bienes patrimoniales del avalista se embargan al inicio de la demanda, para asegurar la obligación reclamada.

El aval a diferencia de la fianza, no otorga al avalista beneficios de orden y excusión.

En caso de falta de pago, el último tenedor o beneficiario del título de crédito puede demandar indistintamente al avalista o al obligado principal por la totalidad del monto del título de crédito, sin necesidad de seguir un orden preestablecido en la demanda.

Las personas físicas pueden otorgar aval, siempre y cuando sean mayores de edad, se encuentren legalmente capacitadas y lo hagan voluntariamente.

Cuando un cónyuge otorgue su aval a favor del otro, se debe verificar el régimen matrimonial y consultar a asesoría jurídica, ya que la ley civil varía en los diferentes estados de la República Mexicana en cuanto a la capacidad del cónyuge avalista y los requisitos para garantizar obligaciones de interés exclusivo para su cónyuge.

En las personas morales, para otorgar avales, es necesario un poder para suscribir títulos de crédito. Es también necesario que existan vínculos comerciales o de interés común entre el avalista y el acreditado.

### **2.2.2.6.3 Otros**

Son instrumentos que representan un apoyo adicional en la estructuración de los créditos y los cuales por sus características, no se pueden considerar dentro de las garantías reales o personales.

#### **1.- Fideicomiso en Garantía**

Es una figura jurídica que asegura al acreedor que su crédito se encuentra garantizado, siempre y cuando los bienes sean los adecuados.

Se instrumenta mediante un contrato en virtud del cual una persona llamada fideicomitente entrega en propiedad a una Institución de Crédito, diferente del propio acreedor, llamada fiduciario uno o varios bienes para garantizar a un acreedor, llamado fideicomisario, el cumplimiento de la obligación.

Los inconvenientes que esta garantía presenta en algunos casos son los siguientes:

- nombrar a la Institución Fiduciaria, puesto que no puede ser la propia Institución por prohibición legal
- el costo de las comisiones en el que se incurre puede ser mayor al de otras garantías.

## 2.- Carta de Crédito "Standby"

Son garantías con las siguientes características:

- son emitidas por Instituciones Extranjeras
- generalmente en divisas
- a favor de la Institución
- por cuenta y orden de una Entidad Extranjera, usualmente matriz de una empresa en Territorio Mexicano.

Tiene la finalidad de garantizar irrevocablemente el pago por incumplimiento de obligaciones crediticias contraídas con la Institución.

## 3.- Cartas Garantías

Son compromisos directos por escrito que asume la casa matriz generalmente en el extranjero, de un acreedor de la Institución, mediante las cuales se compromete a pagar una cantidad específica derivada de créditos otorgados a su filial, en caso de que esta no cumpla oportunamente con su obligación de pago.

Estos instrumentos deberán considerarse solo como apoyo adicional en el otorgamiento del crédito.

## 4.- Cartas Compromiso

Son documentos mediante los cuales una empresa matriz en el extranjero, manifiesta su conformidad para que la Institución otorgue un préstamo a su filial, aceptando además efectuar algunas acciones de carácter administrativo, a fin de respaldar dichos créditos.

Estos instrumentos deberán considerarse solo como apoyo adicional en el otorgamiento del crédito.

## 5.- Garantías de Instituciones de Desarrollo Promotoras de Fondos

Algunas Instituciones de Desarrollo que promueven programas o fondos, tales como: NAFINSA o BANCOMEXT, pueden garantizar créditos financiados bajos sus esquemas.

Cualquier operación que pretenda contar con este tipo de garantía, deberá cumplir estrictamente con las normas y requisitos del fondo o programa de que se trate durante la vigencia del crédito.

Es necesario analizar la mecánica y requisitos administrativos para ejecutar la garantía del fondo o programa que se pretenda utilizar.

## **6.- Seguros**

Es un contrato mediante el cual una empresa aseguradora se obliga, mediante el pago de una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al presentarse la eventualidad de los riesgos cubiertos en el contrato.

La contratación de un seguro no constituye, por sí misma, una garantía. Es una cobertura adicional, a fin de disminuir el riesgo de que las garantías otorgadas en un crédito se pierdan por presentarse algún siniestro.

### **2.2.2.7 Normatividad de la calidad de las garantías**

La calidad de las garantías está determinada por la estructura jurídica del préstamo para que la Institución pueda disponer ágilmente de ella, en caso necesario y por la facilidad de comercialización de la misma en el caso de un bien real, o de la solvencia moral y económica en el caso de una garantía personal.

Cuando se pretende otorgar un crédito, las garantías serán establecidas en base al análisis y evaluación del mismo y de acuerdo a la autorización del nivel facultado. El valor de éstas garantías deberá estimarse suficiente para cubrir el monto total del crédito, más los intereses y comisiones a los que se incurriera.

Las garantías y operaciones que requieran celebrarse ante fedatario público se efectuarán con los notarios o corredores aprobados por el área jurídica.

Es responsabilidad del otorgante del crédito:

- verificar la correcta constitución y perfeccionamiento de las garantías
- comprobar que se efectúen los trámites pertinentes y que las garantías queden constituidas adecuadamente
- dar seguimiento al valor de las garantías en relación con el crédito.

### **2.2.2.8 Procesos Jurídicos**

#### **2.2.2.8.1 Evolución**

Cuando la fuente natural de pago de un crédito ha fallado, se inicia un Proceso Jurídico, con el fin de lograr la recuperación del mismo, mediante la adjudicación y venta de la (s) garantía (s).

El haber instrumentado correctamente un crédito, así como el haber perfeccionado las garantías, nos permitirá llevar a buen término dicho proceso jurídico, ya que por el contrario la Institución se enfrentaría a serios problemas en la recuperación del mismo.

#### **2.2.2.8.2 ¿Qué es un proceso jurídico?**

Un proceso jurídico consiste en el conjunto de acciones legales a seguir, al haber incumplimiento de pago por parte del acreditado. Todo proceso jurídico implica tiempo y costo, asimismo varían de acuerdo a las garantías mismas y al Estado de la República donde se encuentren.

#### **2.2.2.8.3 Principales procesos jurídicos**

##### **2.2.2.8.3.1 Juicio Ejecutivo Mercantil**

Procede este tipo de juicio cuando el crédito está documentado en títulos de crédito u otros documentos que traen aparejada ejecución, se inician con la ejecución a través del embargo, y continúan con el juicio.

De lo anterior se desprende la importancia de contar, en todo momento, con los títulos de crédito que amparen los créditos otorgados, y que dichos títulos contengan todos los requisitos marcados por la Ley.

##### **2.2.2.8.3.2 Juicio Ordinario Civil**

Aquí, la orden de embargo sucede al final del juicio, cuando se determina el resultado a favor de la Institución.

##### **2.2.2.8.3.3 Juicio Hipotecario**

Procedimiento que tiende a la venta del inmueble para cubrir el importe del crédito, en caso de incumplimiento.

##### **2.2.2.8.3.4 Convenio Judicial**

En cualquier momento del convenio judicial, se puede negociar un acuerdo entre las partes, para acelerar el proceso y disminuir los costos, sin necesidad de esperar la sentencia para proceder a rematar o vender los bienes.

La diferencia con un contrato de reestructura simple, es que el convenio judicial se convierte en la sentencia del juez a favor de la Institución, y permite que, en caso de incumplimiento, se proceda al remate de los bienes sin necesidad de demandar nuevamente.

#### **2.2.2.8.3.5 Finiquitos**

Son convenios en los que se libera al deudor de sus obligaciones, es aplicable cuando se trata de un crédito de difícil recuperación, donde el importe de la obligación, es superior al valor de la recuperación.

## ***Capítulo III***

### ***Resultados***

### **3.1 Objetivo**

#### **3.1.1 Alcance**

El análisis y la evaluación del crédito permite al operador del mismo conocer con profundidad al cliente, los factores internos y externos que le afectan en su desarrollo como ente económico, sus fortalezas y debilidades, así como sus debilidades financieras, cuyo propósito final es tomar una decisión profesional y oportuna en cuanto a la calidad crediticia del sujeto de análisis y determinar cuál o cuáles productos son los que satisfacen sus necesidades financieras.

#### **3.1.2 Responsabilidades**

Quien origine una operación de crédito es responsable absoluto de la misma y, por lo tanto, también lo es de:

- la información contenida en el documento de análisis y evaluación del acreditado.
- la estructura del crédito
- la administración y verificación del destino del crédito, y
- que los contratos, pagarés y demás documentos propios de los créditos y garantías queden jurídicamente establecidos.

#### **3.1.3 Estructuración del crédito y métodos de evaluación financiera actuales**

##### **3.1.3.1 Definición y objetivos de la estructuración del crédito**

La estructura de un crédito es el cuerpo del financiamiento; es decir la definición de sus características básicas, su forma de instrumentación y sus controles de operación.

Para otorgar un crédito es necesario seguir un proceso lógico, dónde diseñar la estructura es la fase final, y es cuando se determina la cantidad de riesgo que la Institución Financiera está dispuesta a tomar.

El principal objetivo de la estructuración es asegurar el otorgamiento de créditos con calidad de riesgo aceptable, para evitar que entren en cartera vencida.

Dicha estructura debe enfocarse a conseguir tres puntos:

- Enmarcar o distribuir los riesgos de un crédito.
- Asegurar la capacidad de pago y la voluntad de pago del acreditado.
- Encontrar el punto de convergencia entre las necesidades de financiamiento y la disposición de la Institución para absorber el riesgo.



### **3.1.3.2 Limitantes en el grado de estructuración**

El grado de estructuración dependerá tanto de la calidad crediticia del emisor como del plazo del crédito; de esto se concluye que:

- 1.- Mientras menor sea la calidad crediticia del emisor, mayor será la complejidad de la estructura, para que el riesgo se mantenga en niveles aceptables; por el contrario mientras mayor sea la calidad crediticia del emisor, menor será el grado de estructuración requerido.
- 2.- Adicionalmente, mientras mayor sea el plazo, mayor será el grado de estructura, debido a la incertidumbre de riesgos futuros.

### **3.1.3.3 Elementos de la estructura de un crédito**

Dichos elementos están encaminados a asegurar y controlar la capacidad y voluntad de pago.

#### **3.1.3.3.1 Elementos financieros**

Son los parámetros que sirven para definir un crédito, de tal forma que la capacidad de pago del cliente sea suficiente para cubrir sus obligaciones.

Los elementos financieros son de dos tipos:

- De origenación, es decir, las condiciones generales del crédito, conocimientos de las características básicas.
- De seguimiento, es decir, las razones financieras que nos servirán para controlar y monitorear la solvencia económica del acreditado a lo largo de la vida del crédito, manteniendo el nivel de riesgo en el tiempo.

Los elementos financieros, son una forma de medir el desempeño, para que cuando se detecte algo que empieza a fallar, se realicen en forma oportuna acciones correctivas que permitan asegurar la recuperación del crédito; tales como:

- Exigir el vencimiento anticipado del crédito.
- En caso necesario ejercer garantías.
- Negociar nuevas condiciones, etc.

#### **3.1.3.3.2 Elementos de operación**

Son herramientas para asegurar, fundamentalmente, la voluntad de pago de nuestro acreditado ya que nos permiten controlar el flujo de recursos relacionado con el financiamiento.

Pretenden, supervisar hasta donde sea razonable, el direccionamiento del crédito; monitorear y controlar la fuente de pago en mayor o menor grado.

### **3.1.3.3.3 Elementos jurídicos**

Son herramientas legales que nos ayudan, fundamentalmente, a controlar la voluntad de pago de nuestro acreditado.

Es muy importante asegurar la adecuada instrumentación del crédito para facilitar los procesos jurídicos, en caso de incumplimiento, y ejercer las garantías, cuando son necesarias como fuente de pago porque están debidamente perfeccionadas.

### **3.1.3.4 Ventajas al estructurar un crédito**

#### **3.1.3.4.1 Para la institución**

La estructuración está encaminada a asegurar que la instrumentación del crédito se realice de manera adecuada para que el pago del mismo sea factible dadas sus características generales; esto es, que la probabilidad de caer en cartera vencida sea menor, mientras que la recuperabilidad del crédito sea mayor.

Las ventajas que una estructuración puede ofrecer a la Institución son las siguientes:

- 1.- Se conoce al sujeto de crédito y por ende sus necesidades.
- 2.- Se aplican adecuadamente los productos.
- 3.- Se diseñan condiciones generales del crédito.
- 4.- Se instrumenta el crédito en forma correcta.
- 5.- Y se realiza un buen control y seguimiento de los elementos del crédito, lo que permite en un momento dado detectar problemas y realizar acciones antes de que el crédito entre en cartera vencida.

Como consecuencia se concluye: que la estructuración permite disminuir los niveles de cartera vencida.

#### **3.1.3.4.2 Para el cliente**

Cuando su calidad crediticia es buena, se le podrán proporcionar créditos directos que prácticamente no requieran de estructura. Por el contrario, cuando la calidad

crediticia no sea buena, la capacidad de financiamiento en créditos directos se ve afectada y obtendrá menores montos a precios mayores.

La estructuración le permitirá obtener mayor financiamiento porque mejora la calidad crediticia del instrumento.

Estas ventajas se pueden resumir en:

- 1.- Que la estructura permite mayor apalancamiento, y
- 2.- Mejora el costo global de financiamiento.

### **3.1.3.5 Métodos de evaluación financiera**

#### **3.1.3.5.1 Evaluación de los estados financieros**

El análisis e interpretación de los estados financieros, es el conocimiento que se hace de una empresa que aparecen formando un estado financiero (el todo), para conocer la base de sus operaciones, que nos permiten obtener conclusiones para dar una opinión sobre la buena o mala política administrativa seguida por la empresa sujeta a estudio.<sup>(12)</sup>

Este análisis permitirá tomar una decisión final en la viabilidad de un proyecto, con base en la aplicación de las razones financieras.

Quien realiza el análisis es el analista de crédito, mismo que se hará con base en los estados financieros que presente el acreditado, buscando con ello una operación que pueda cubrir sus compromisos a corto y/o a largo plazo, así como la obtención de una utilidad razonable acorde al monto de la inversión.

### **3.1.3.6 Principales razones financieras**

#### **3.1.3.6.1 Razones de Riesgo**

Dentro de éstas razones encontramos las siguientes:

##### **3.1.3.6.1.1 Razón de Liquidez**

Generalmente la primera preocupación del analista financiero es la liquidez, por lo que surgen preguntas tales como: ¿ es la empresa capaz de satisfacer sus obligaciones al vencimiento?. ¿puede satisfacer determinadas obligaciones?; a continuación se presentan dos razones de liquidez que se utilizan normalmente:

(12) Calvo Langarica, Cesar, Análisis e Interpretación de Estados Financieros. De. Pac., S.A., 7ª. ed. p. A-10

## 1.- Razón Circulante

Parte de la base de que las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores del activo circulante, que constituyen los bienes disponibles con los que se cubrirán las deudas a su vencimiento. Dicha razón se calcula dividiendo los activos circulantes entre los pasivos circulantes. Los activos circulantes normalmente incluyen: efectivo, valores negociables, cuentas x cobrar e inventarios; los pasivos circulantes se forman por: cuentas x pagar, pagarés a corto plazo, impuestos sobre los ingresos acumulados y otros gastos acumulados pudiendo ser sueldos y salarios. La razón circulante es la que se usa más comúnmente para medir la solvencia a corto plazo, es decir, indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un período más o menos igual al vencimiento de las obligaciones. En pocas palabras marca la relación existente entre activo circulante y pasivo circulante.

Para ejemplificar lo anterior se tomarán las cifras de los estados financieros de una Compañía X.

$$\bullet \text{ Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{700,000.00}{300,000.00} = 2.3 \text{ veces}$$

Dicha razón nos indica que 2.3 veces la empresa puede pagar sus deudas a corto plazo. Aunque el promedio de la industria (2.5 veces) esté ligeramente por arriba de la empresa, puede considerarse una situación financiera sana, aunque puede presentarse una situación menor es decir, 1.5 a 1 y puede ser buena, por lo que el analista de crédito, debe comparar ésta razón con el promedio de la industria y realizar un análisis más profundo.

Cabe mencionar, que los promedios de la industria no son mágicos y que todas las empresas deban mantenerlos, de hecho algunas empresas bien administradas se encuentran por arriba y otras de buena calidad se encuentran por debajo de él. No obstante si las razones de cualquier empresa se encuentran muy alejadas del promedio de la industria, el analista debe investigar la razón de ésta variación, es decir, una desviación del promedio de la industria debe señalar al analista que debe hacer un análisis más detallado.

## 2.- Prueba Ácida

También llamada razón ácida se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiéndolos posteriormente entre los pasivos circulantes. Muestra la habilidad de una empresa para liquidar sus obligaciones en el corto plazo y considera la liquidez mediante la utilización de los valores fácilmente realizables como es el efectivo en caja y bancos y las inversiones en acciones, bonos y valores, ya que los inventarios son los menos líquidos de los activos circulantes de una empresa y sobre ellos es más probable que ocurran pérdidas.

- Prueba Ácida = 
$$\frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}} = \frac{400,000.00}{300,000.00} = 1.3 \text{ veces}$$

El promedio de la empresa muestra que su liquidez para poder pagar sus obligaciones en el corto plazo es de 1.3 veces. El promedio de la industria es de 1.0 veces; por lo tanto, la razón es bastante semejante a la de otras empresas dentro de la misma industria. Dicha razón debe ser cercana a la unidad para considerarla razonable; pero también depende mucho del giro de la empresa.

### 3.1.3.6.1.2 Razón de Apalancamiento

El apalancamiento financiero se mide dividiendo el pasivo total entre el capital contable, es una razón que mide las aportaciones de capital, y utilidades, en comparación con el financiamiento proporcionado por los acreedores de la empresa, teniendo ciertas implicaciones. Primero, los acreedores se interesan por el capital contable o en los fondos proporcionados por los propietarios para obtener un margen de seguridad, si los propietarios han aportado tan solo una pequeña proporción del financiamiento total, los riesgos de la empresa recaen principalmente en sus acreedores. Segundo, al obtener fondos mediante deudas, los propietarios obtienen los beneficios que surgen al mantener el control en una inversión limitada. Tercero, si la empresa gana sobre los fondos prestados más de lo que paga en intereses, el rendimiento para los propietarios aumenta. Cocluyendo: es una razón que indica cuánto se debe a los acreedores por cada peso de capital.

El apalancamiento puede enfocarse de dos formas:

- Se examinan las razones del balance general para determinar el grado en el cual los fondos solicitados en préstamo han sido usados para financiar a la empresa.
- Se examinan las razones del estado de resultados para ver hasta que punto han sido cubiertos los cargos fijos por las utilidades en operación.

Su fórmula se ejemplifica de la siguiente manera:

- Apalancamiento = 
$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

Dentro del apalancamiento existen las siguientes razones:

## 1.- Razón de Endeudamiento

Mide el porcentaje de los fondos totales proporcionados por los acreedores. La deuda incluye pasivos circulantes y todos los bonos. Los acreedores prefieren razones moderadas de endeudamiento, es decir, que cuanto más baja sea ésta razón, mayor será el margen de protección contra la pérdida de los acreedores en el caso de liquidación. En contraste con la preferencia de los acreedores por una baja razón de endeudamiento, los propietarios pueden buscar un alto apalancamiento, ya sea para aumentar las utilidades o porque la obtención de nuevo capital contable, significa ceder algún grado de control.

Su fórmula se ejemplifica de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}} = \frac{1,000,000.00}{2,076,000.00} = 48\%$$

La deuda total, está integrada por el pasivo a corto y largo plazo, hipotecas y garantía hipotecaria.

La razón de endeudamiento es del 48% lo que significa que los acreedores han proporcionado casi la mitad del financiamiento total de la empresa. Puesto que la razón de endeudamiento para la industria es del 33%, a la Compañía X le resultaría difícil conseguir un préstamo de fondos adicionales sin incrementar antes su capital contable.

## 2.- Razón de Intereses x pagar

Razón que se determina dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos entre los cargos por intereses. Mide el punto hasta el cual las utilidades pueden declinar sin preocupaciones financieras resultantes para la empresa, debido a una inhabilidad para satisfacer los cargos anuales de intereses.

Se ejemplifica de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Intereses por pagar} = \frac{\text{Utilidades a/intereses e imp.}}{\text{Cargos por Intereses}} = \frac{270,000.00}{70,000.00} = 3.9 \text{ veces}$$

Esto significa que la capacidad de la empresa para pagar sus intereses es de 3.9 veces, puesto que el promedio de la industria es de 8 veces, la compañía cubre sus cargos por intereses en un margen mínimo de seguridad y por lo tanto merece una baja calificación. Esta razón refuerza la conclusión basada en la razón de endeudamiento, según la cual la compañía tendrá que enfrentarse a ciertas dificultades si tratara de obtener fondos adicionales en préstamo.

### 3.1.3.6.2 Razones de Rendimiento

Las razones de rendimiento se subdividen en:

#### 3.1.3.6.2.1 Razones de Actividad

Mismas que miden el grado de efectividad con el que la empresa está usando de los recursos que dispone. Entre ellas intervienen comparaciones entre el nivel de ventas y el de inversión en diversas cuentas de activo.

##### 1.- Rotación de Inventarios

La rotación de inventarios se define como las ventas divididas entre el inventario, calculándose de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{3,000,000.00}{300,000.00} = 10 \text{ veces}$$

La rotación de 10 veces contrasta favorablemente con el promedio de la industria de 9 veces. Esto nos indica que la compañía no mantiene niveles excesivos de inventarios. Los excesos de inventarios son, desde luego, improductivos y representan una inversión con una tasa de rendimiento muy pequeña o igual a cero.

##### 2.- Rotación de Activos Fijos

Dicha razón mide la rotación de la planta y del equipo.

Su fórmula se ejemplifica de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto}} = \frac{3,000,000.00}{1,376,000.00} = 2.2 \text{ veces}$$

La rotación del activo fijo permite recuperar 2.2 veces lo invertido en los mismos. Contrasta desfavorablemente con el promedio de la industria de 5 veces, lo cual indica que la empresa no está usando sus activos fijos a un porcentaje de capacidad tan alto como el de otras empresas dentro de la industria.

##### 3.- Rotación de Activos Totales

La última razón de actividad, mide la rotación de todos los activos de la empresa, misma que se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales.

Se ejemplifica de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}} = \frac{3,000,000.00}{2,076,000.00} = 1.4 \text{ veces}$$

La manera en que la empresa emplea sus activos para generar ventas es de 1.4 veces. La rotación de los activos es bastante inferior al promedio de la industria de 2 veces. La compañía X no está generando un volumen suficiente de ventas para el tamaño de su inversión en activos. Las ventas deben aumentarse, se debe disponer de algunos activos o ambas cosas.

### 3.1.3.6.2.2 Razones de Rentabilidad

Las razones examinadas hasta este momento proporcionan algunas claves útiles en cuanto a la forma en que está operando la empresa. Pero las razones de rentabilidad dan respuestas más completas a la pregunta de que tan efectiva está siendo manejada la empresa.

#### 1.- Margen de Utilidad sobre Ventas

El margen de utilidad, indica el porcentaje de utilidad por cada peso vendido y se compara con el promedio de la industria para determinar que tan adecuado es. Dicha razón se calcula dividiendo el ingreso neto después de impuestos entre las ventas, misma que nos muestra en su resultado, la utilidad por cada peso de ventas.

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{120,000.00}{3,000,000.00} = 4\%$$

En este caso el 4% es más bajo, si lo comparamos contra el promedio de la industria del 5%, esto se puede deber a que sus costos están elevados, que se estén efectuando gastos excesivos y que el precio sobre ventas está por debajo del nivel.

#### 2.- Capacidad Básica de Generar Utilidades

Razón que mide la capacidad de generar ingresos de acuerdo a la capacidad instalada. Se calcula dividiendo las utilidades antes de impuesto entre los activos totales.



Su fórmula se ejemplifica de la siguiente manera:

- Capacidad básica de generar util. =  $\frac{\text{Util. a / int. e imp. } 270,000.00}{\text{Activos Totales } 2,076,000.00} = 13\%$

En base a lo anterior podemos observar que la capacidad de la empresa de generar ingresos es del 13%, encontrándose muy por debajo del promedio de la industria que es del 17%. No obtiene tanto ingreso en operación de sus activos como el que obtiene la empresa promedio en la industria, esto ocurre a consecuencia de sus bajas razones de rotación y de su bajo margen de utilidad sobre las ventas.

### 3.- Rendimiento sobre Activos Totales

La razón de ingreso neto después de impuestos a activos totales, mide sobre todo el rendimiento del capital invertido en la empresa, frecuentemente se denomina ROI, o Rendimiento sobre la Inversión.

Su fórmula se ejemplifica de la siguiente manera:

- ROI =  $\frac{\text{Ingreso Neto } 120,000.00}{\text{Activos Totales } 2,076,000.00} = 5.8\%$

Lo anterior nos indica que la recuperación de lo invertido en activos totales es del 5.8%, mismo que se encuentra muy por debajo del promedio de la industria del 10%, lo cual resulta del pequeño margen de utilidad sobre las ventas y de la deficiente rotación de los activos totales.

### 4.- Rendimiento sobre el Capital Contable

La razón de utilidad neta después de impuestos a capital contable, frecuentemente denominada ROE, mide la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

Se ejemplifica de la siguiente manera:

- ROE =  $\frac{\text{Ingreso Neto } 120,000.00}{\text{Capital Contable } 1,076,000.00} = 11\%$

El rendimiento sobre el capital contable es del 11%, es decir, que de cada peso invertido se gana el 11%. Dicha razón es inferior al promedio de la industria del 15%.

### 3.1.3.6.2.3 Razones de Crecimiento

Miden la forma en que la empresa mantiene su posición económica dentro de la economía, dentro de un todo y dentro de su propia industria.

### 3.1.3.7 Flujo de Efectivo

Muestra el momento oportuno y el importe de los flujos de ingreso y egreso de efectivo esperado a lo largo del período estudiado. Con ésta información el analista de crédito y el administrador financiero está en mejor situación para determinar las necesidades futuras de efectivo de la empresa, planeando el financiamiento, control del efectivo y liquidez de la empresa.

Los flujos de efectivo son a largo plazo, en base a una proyección donde se muestren las utilidades, mismas que serán necesarias para liquidar las deudas con la Institución y es ahí donde se verá si puede o no liquidarlas.

Cuando se utiliza un crédito a corto plazo para capital de trabajo, el flujo de efectivo no es necesario, porque contribuye a que una empresa (física o moral) pueda cubrir sus necesidades eventuales de tesorería. No así para créditos a largo plazo como es el crédito simple o refaccionario cuyo fin es el de incrementar, renovar o sustituir activos orientados a la producción como son la maquinaria y equipo.

Se pueden utilizar las siguientes razones:

#### 3.1.3.7.1 Razones de Deuda

Dicha razón varía de acuerdo a la naturaleza de la empresa y a la volatilidad de los flujos de efectivo. La razón de que sea una indicación general es que los activos y los flujos de efectivo de la empresa proporcionan los medios para el pago de la deuda, en la medida en que el total de los activos esté exagerado o subestimado con relación a sus valores económicos y de liquidación.

Dicha razón se calcula:

$$\bullet \text{ Razón de Deuda} = \frac{\text{*Deuda Total}}{\text{Capital Contable}} = \frac{1,454,859.00}{1,796,621.00} = .81\%$$

\* Incluye los pasivos circulantes

La razón anterior indica que los activos y los flujos de efectivo generan lo suficiente con una razón de .81% para que la empresa pueda pagar su deuda.

#### 1.- Capitalización de la Empresa

La capitalización de la empresa a largo plazo, revela la importancia relativa de la deuda en la estructura del capital. Las razones calculadas se han basado sobre las cantidades de valor en libros. En ocasiones resulta útil calcular éstas razones utilizando los valores de mercado.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\bullet \text{ Capitalización} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización Total}} = \frac{630,783.00}{2,427,404.00} = .26\%$$

Razón que nos indica la proporción de la aportación al capital que hacen los acreedores y los dueños, es decir, los acreedores aportan al capital el 26% del total de la capitalización.

#### 3.1.3.7.2 Flujo de Efectivo a Deuda y Capitalización

Una medida de la capacidad de una empresa para hacer frente a su deuda es la relación del flujo de efectivo anual contra el importe de la deuda pendiente. El flujo de efectivo de una empresa en general, se define como el efectivo generado por las operaciones mismas de la empresa.

La razón de flujo de efectivo a pasivo total no es más que:

$$\bullet \frac{\text{Flujo de Efectivo}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{511,065.00}{1,454,859.00} = .35\%$$

En donde el flujo de caja está compuesto por (utilidades antes de impuestos más intereses y depreciación), y el pasivo total incluye la (deuda a largo plazo).

La solvencia crediticia de la empresa es del 35%, lo que significa que la empresa tiene los fondos suficientes para cubrir la deuda contratada.

#### 1.- Razón de Flujo a Deuda a Largo Plazo

Se calcula de la siguiente manera:

$$\bullet \quad \frac{\text{Flujo de Efectivo}}{\text{Deuda a Largo Plazo}} = \frac{511,065.00}{630,783.00} = .81$$

Las razones de flujo de efectivo antes mencionadas han resultado ser útiles en la previsión del deterioro de la salud financiera de una empresa.

## ***Capítulo IV***

### ***Conclusiones y Sugerencias***

## 4.1 Conclusiones

El método de análisis y evaluación del crédito, es un procedimiento ordenado, mediante el cual se estudia y analiza cada uno de los elementos que conforman un todo, en este caso una persona física o moral, o un grupo de personas, que no tienen una expresión corporal o física y que sin embargo pueden ser evaluadas y en base a ello capaces de otorgarles bienes o servicios, a cambio únicamente de una promesa de pago.

La importancia que tiene la banca es fundamental; ya que es la mediadora entre aquellos que poseen dinero y desean obtener una ganancia con su colocación; y aquellos que lo necesitan para invertirlo en el proceso productivo, industrial o de circulación comercial.

La palabra crédito proviene del latín "Credium" que significa, préstamo o deuda.<sup>(13)</sup> Federico Von Kleinwachter señala: que el crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo referente al cumplimiento de una obligación contraída.

El crédito es la facultad de poder adquirir una cantidad de dinero bienes y/o servicios a cambio de una promesa de pago, en un plazo estipulado. Los elementos que intervienen en el crédito son los siguientes:

- La confianza, es decir se otorga el crédito sin más seguridad que la buena fe.
- El prestamista, es la institución o persona que concede el crédito; también se le llama acreedor.
- El prestatario, es la institución o persona que recibe el crédito; también se le llama deudor.
- El préstamo, los bienes, servicios o dinero que se transfieren para su uso temporal.
- El plazo, es decir, el tiempo que dura el crédito.
- El interés, es decir, la remuneración recibida por el prestamista por ceder en forma temporal su capital.

Dentro del Sistema Financiero Mexicano, se encuentran las Instituciones de Crédito, mismas que se encargan de regular la oferta y la demanda del dinero del país.

(13) Dicc. El Pequeño Larousse p.p. 284

De todos los servicios que prestan las Instituciones de Crédito, una de sus funciones es la de prestar dinero por ser un satisfactor de necesidades, un medio de cambio y un valor de cotización, por lo tanto la forma de obtener un crédito para financiarse es solicitando una línea de crédito en donde se estipulen, bajo un contrato, el plazo, la tasa de interés en sus diferentes modalidades y las comisiones entre otros.

Para ser sujetos de crédito es necesario cubrir los requisitos elementales de aceptación que en cualquier Institución se solicitan, todo esto con el fin de que los analistas financieros diagnostiquen la viabilidad de ser o no considerados como tales.

Los elementos que intervienen una vez concedido un crédito bancario son los siguientes:

**Línea de Crédito.**- que es un convenio que realiza la institución y su cliente, donde se estipula el uso del crédito concedido en las formas, términos y condiciones convenidas, una vez realizado el estudio y la evaluación del sujeto de crédito, cuando este es viable.

**Plazo.**- cuando se contrata un crédito en una Institución Bancaria, es muy importante que entre ésta y el cliente se estipule el plazo por el cual la Institución le va a prestar determinada cantidad, y que el cliente este de acuerdo con el tiempo otorgado. El plazo se define como el tiempo máximo concedido por la Institución al (los) cliente (s), en donde éste último se compromete a remunerar la deuda contratada e intereses generados al final del período, o en el momento que se estipula. En pocas palabras es la vigencia del crédito.

**Tasa de Interés.**- sirve para cuantificar la oportunidad que el dinero tiene de crecer. El concepto de interés aparece relacionado con la preferencia que expresan las personas por recibir o prestar dinero. Esta preferencia caracteriza al Sistema Económico Financiero, según el cual, los recursos financieros tienen la capacidad de generar riquezas con el transcurso del tiempo.

**Comisiones.**- la comisión es una cantidad de dinero que cobra la Institución representada por un porcentaje que se maneja, según el caso. Dicha comisión es causada por un servicio prestado como son los gastos generales de la Institución Bancaria causados por el cliente, p.e., gastos de papelería, registros, gastos de investigación, etc.

Una vez definidos brevemente dichos elementos, es necesario conocer ¿Qué es un Contrato de Apertura de Crédito?.

Un contrato de apertura de crédito, es un contrato mediante el cual una persona (acreditante) se obliga con otra (acreditado) a poner a su disposición una cantidad de dinero determinada, o a emplear su crédito en beneficio del acreditado.

¿Qué es un acreditante? persona (Institución Bancaria) que se compromete a poner a disposición del acreditado, o a asumir su obligación de dar dinero en favor del acreditado.

¿Qué es un acreditado? persona moral o física que se compromete a restituir la cantidad que la Institución le entrego directa o indirectamente, pagando además los intereses, comisiones y gastos previamente convenidos.

La forma de disposición del crédito en un Contrato de Apertura es de dos formas:

Simple.- cuando el acreditado ha dispuesto del crédito no tendrá derecho a volver a disponer de él, aunque no haya vencido el término pactado.

En cuenta corriente.- el acreditado podrá disponer del crédito en la forma convenida, y si hace remesas en abono del saldo, podrá volver a disponer del crédito dentro del plazo pactado.

Los instrumentos de financiamiento por su naturaleza se encuentran divididos en créditos a corto plazo; entre los cuales se encuentran: Créditos en Cta. Corriente, Préstamos Quirografarios, Cartas de Crédito, Descuentos Mercantiles, Créditos de Habilitación y Avío; y créditos a largo plazo, como: Préstamos Prendarios, Créditos Simples, Créditos Refaccionarios, Préstamos con Garantías en Unidades Industriales y Préstamos con Garantía Colateral.

La variedad de instrumentos permite que los demandantes de éstos, puedan obtener el que más se adecue a sus necesidades, sin olvidar que mientras se consideran más alternativas, se tomará la mejor decisión.

Al término de ésta investigación puedo concluir que en el desarrollo de la misma se realizaron los objetivos propuestos y por lo tanto puedo afirmar que:

- Las necesidades de financiamientos que todas las empresas tienen en un momento dado de su vida económica, hace indispensable analizar las características particulares y generales de los distintos tipos de créditos que ofrece la banca, ya que mediante el conocimiento de éstos la institución otorgará productos adecuados a las necesidades del cliente. En el corto plazo; solucionando el problema de la falta de recursos (liquidez) para solventar necesidades transitorias de tesorería, ó bien para incrementar las fuerzas de producción y rotación de inventarios (capital de trabajo) y en el largo plazo; subsanando necesidades de activo fijo, como son la compra e instalación de



maquinaria y equipo, construcción de obras, adquisición de bienes muebles e inmuebles, etc..

- Es de vital importancia que la institución tenga un pleno conocimiento del sujeto de crédito, es decir, de su capacidad moral y económica, de sus necesidades reales y del conocimiento de sus puntos débiles y fuertes. A través del presente trabajo se desarrollaron los métodos y procedimientos necesarios para lograr dicho objetivo, con el propósito de otorgar un crédito bien estructurado, que satisfaga las necesidades financieras del cliente y que además lleve consigo el mínimo riesgo de caer en suspensión de pagos y por ende en cartera vencida, es decir que el crédito otorgado cubra el riesgo necesario al que se expone la institución.
- Todo crédito trae implícito el riesgo de la falta de pago, un adecuado estudio del sujeto de crédito, disminuirá las carteras vencidas, y colocará a la institución en la posición de medir el riesgo, y tomar la decisión de otorgar productos a la medida de las posibilidades de su cliente; el propósito esencial de cualquier institución bancaria es que la recuperación del mismo lleve consigo el mínimo riesgo de ser cobrado, en los términos y condiciones pactados.
- Tradicionalmente las instituciones bancarias buscan minimizar el riesgo de la falta de pago mediante la obtención de garantías.  
No obstante de extremarse la exigencia en cuanto a garantías, puede darse el caso de que la institución otorgue un crédito cuya probabilidad de generar un flujo de efectivo suficiente para el pago de los respectivos financiamientos, fuere baja, este tipo de situaciones, lejos de contribuir a la sanidad financiera de las instituciones bancarias, generaría una falta de liquidez en éstas, sin embargo, la importancia que las garantías representan en el otorgamiento de un crédito, es vital, ya que en un momento dado servirían como una fuente secundaria de pago siempre y cuando estén debidamente instrumentadas.
- La estructuración del crédito es la parte fundamental del mismo; dependerá de la calidad crediticia del acreditado y del plazo del crédito, permitiendo a la institución un riesgo aceptable durante la vida del contrato.

Finalmente puedo concluir que todo crédito debe fincarse en el profundo conocimiento de los solicitantes, de su actividad, o negocio, de su capacidad de pago, de sus necesidades financieras y de los instrumentos necesarios para apoyar adecuadamente estas necesidades.

Vale la pena enfatizar que la recuperación del crédito proviene de la viabilidad de la empresa y de la solvencia moral y económica del solicitante.

La filosofía de crédito de cualquier institución bancaria se fundamenta en sólo hacer operaciones con personas y empresas de solvencia moral y económica incuestionables, que en sus operaciones tomen riesgo prudentemente y que demuestren capacidad y experiencia en el manejo de su actividad económica.

Lo anterior permite confirmar la aceptación de la hipótesis planteada en el presente trabajo de tesis en el capítulo primero denominado desarrollo metodológico, que es la siguiente

### **HIPOTESIS**

La aplicación de métodos de análisis y evaluación adecuados para el otorgamiento de los créditos bancarios en las Instituciones Financieras, permitirá que mediante el correcto conocimiento y aplicación de dichos métodos, se posibilite eliminar los problemas de recuperación de éstos y el riesgo de las carteras vencidas.

## 4.2 Recomendaciones

Antes de iniciar cualquier trámite para el estudio de una solicitud, se debe profundizar sobre los antecedentes y situación actual de la persona y/o empresa de que se trate, y contar con la autorización del Nivel Facultado inmediato superior, por lo que es necesario cubrir las siguientes recomendaciones.

- El expediente de crédito es el elemento en donde se concentra toda la documentación que soporta las decisiones tomadas con respecto a cada cliente durante el proceso de negociaciones y gestiones, así como toda la correspondencia, incluyendo los estudios de crédito, autorizaciones y documentación legal en relación a las mismas.
- Lo anterior permite llevar un control y vigilancia, respecto a la documentación necesaria para el pago oportuno de los financiamientos que la Institución otorgue.
- Es responsabilidad del Operador de Crédito llevar el expediente de crédito de cada solicitante, cliente de la institución, para llevar un control del contenido del expediente de crédito se requieren las siguientes secciones:
  1. Análisis y Evaluación de Crédito
  2. Documentación Legal
  3. Documentación de Administración y Seguimiento
  4. Correspondencia diversa
- La administración de crédito es parte fundamental del proceso de otorgamiento y recuperación de crédito. Toda vez que un crédito ha sido analizado, presentado y aprobado, éste deberá cumplir con las condiciones bajo las cuales fue aprobado y contar con la documentación necesaria que los respalde antes de efectuar el desembolso correspondiente.
- Es igualmente importante el adecuado seguimiento durante la vida de crédito, a fin de mantener la calidad de cartera y prevenir eventualidades que puedan afectar el pago del mismo, se recomienda no olvidarse del acreditado, realizar visitas periódicas a las instalaciones del cliente, con un mínimo de una cada tres meses y documentarlas mediante reportes de visitas, que deberán tener por lo mínimo:
  1. Fecha en que se realizó la visita
  2. Personas que estuvieron presentes
  3. Resumen de los asuntos tratados y
  4. Actualización de cifras financieras relevantes.

- El análisis y evaluación del acreditado debe elaborarse por lo menos una vez al año o cuando la calidad de riesgo se haya modificado.
- Considerando que el préstamo concedido fue estudiado y/o otorgado adecuadamente, su recuperación deberá darse sin problema alguno, sin embargo:
  1. Es responsabilidad del Operador de Crédito verificar los vencimientos de sus créditos y que los pagos hayan sido efectuados con oportunidad, a efecto de que en caso contrario se tomen las medidas correctivas pertinentes.
- Las políticas de precios son los criterios para la aplicación de **tasas de interés y comisiones** sobre las operaciones de crédito o productos que ofrece la Institución a su clientela.
- El interés representa el ingreso o rendimiento que se logra de cualquier inversión, o la compensación en dinero o en cualquier valor que recibe el acreedor en forma accesoria al cumplimiento de una obligación por parte del acreditado.
- La comisión es el beneficio económico que el acreedor recibe como contraprestación de un servicio u otros conceptos, como por el otorgamiento de crédito.
- Las comisiones relativas al crédito pueden ser, entre otros conceptos, por apertura, pago anticipado, compromiso, manejo, reestructura, etc.
- Las tasas de interés y las comisiones que aplica la Institución a las operaciones de crédito y a los productos y servicios que ofrece, deben:
  1. cubrir el costo de fondos y el riesgo de crédito
  2. contribuir a cubrir los gastos operativos, incluyendo provisiones y el costo de capital
  3. ser congruentes con el mercado.
- Las garantías no constituyen sino un refuerzo adicional para la decisión de crédito, o una forma de mejorar la posición de negociación de la Institución frente a otros acreedores, a los propios accionistas o al dueño de los bienes, pero en ningún momento sustituyen la capacidad de pago del sujeto de crédito.
- Es preferible declinar una operación, que basarla exclusivamente en garantías.

Y con respecto al expediente de crédito como recomendación final al, contratarse un crédito (sin importar su índole) se debe integrar determinada documentación a su expediente, donde todas las instituciones financieras están obligadas a llevar a cabo la formación del **expediente de crédito**.

La integración de la documentación y de la información de cada acreditado deberá estar contenida en un expediente único; esto, para evitar que los documentos que sirvieron de base para el otorgamiento de un crédito queden dispersos

El que los bancos no cumplan con esta obligación después del 06 de septiembre de 1997, podrá ser motivo que en caso de juicio, *la institución en cuestión pierda* el mismo por haber faltado a sus obligaciones de acuerdo a la circular 1354 de la Comisión Nacional Bancaria y de valores

Un aspecto importante y de gran trascendencia, es el papel que el gobierno mexicano ha dado al proceso de reestructuración del sistema financiero. Este proceso busca fundamentalmente dos objetivos:

- Restablecer la viabilidad financiera del sistema, lo que a su vez implica devolverle la solvencia y la rentabilidad, y
- Restablecer la capacidad de intermediación del sistema, es decir, su capacidad para atraer nuevos depósitos y otorgar nuevos flujos de crédito al sector privado, en una magnitud congruente con el crecimiento económico del país.

Los grupos financieros mexicanos se plantean la siguiente pregunta. ¿ Qué le espera a la banca en 1998 ?

Los resultados al cierre de 1997, no variaron mucho de los que se obtuvieron en 1996; si acaso, se continuó avanzando en materia de captación, pero los créditos morosos, que es el gran problema que estalló desde la crisis de 1995, sigue presente.

Los propios banqueros están previendo el cierre de un año difícil, no cuando estaban en plena crisis financiera, pero si por los retos que tiene ante sí.

- Reducir la cartera vencida
- Reactivar el crédito-necesariamente y eficientar su operación, disminuyendo sus costos al máximo para hacer frente a la competencia de la banca extranjera y salir bien librados.

Esto nos lleva a pensar sobre la banca del próximo siglo, ¡ aquí y ahora !

Hacer más fácil la vida a quienes realizan operaciones financieras, es la premisa por lo que cada vez más bancos han puesto en operación áreas de banca electrónica que ofrecen, cliente por cliente, el acceso a sucursales privadas, como Banamex con buenos resultados con BancaNet, servicio bancario via internet, que consiste no sólo en una página Web, sino lo que se conoce como verdadera banca, pues el cliente puede realizar todo tipo de transacciones.

## BIBLIOGRAFIA

- Acosta Romero, Miguel. El Derecho Bancario  
Ed. Porrúa, S.A.  
México, D.F., 1992
- Avilés Morgan, Raymundo. Gil Larios, José. Ejecutivos de Finanzas  
Implantación del Mercado de Futuros de Tasas de Interés en México  
Enero, 1995
- Block Stanley B. Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Administración Financiera.  
Ed. CECSA
- Borja Martínez, Francisco. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano  
Fondo de Cultura Económica  
México, D.F., 1986
- Calvo Langarica, Cesar. Análisis e Interpretación de Estados Financieros  
Ed. Pac, S.A. de C.V.  
7ª . Edición
- Castro Castell, Arturo. Tesis Manual de Crédito al Empresario  
Univ. Iberoamericana  
Puebla, Pue., 1995
- Dicc.. El Pequeño Larousse Ilustrado
- El Proceso de Globalización Financiera en México  
Bolsa Mexicana de Valores

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

Colección Planeación y Desarrollo

- Franco Díaz, Eduardo. Dicc. de Contabilidad  
Ed. Siglo Nuevos Editores, S.A.  
Cuarta Edición, México, D.F., 1983
- Fuentes León Gilberto. El Sistema Financiero Mexicano y el Mercado de Valores.
- Gutu Ocampo, Carmen. Landa Jiménez, Ma. de Lourdes. Tesis. Implantación de un Sistema de Crédito a una Empresa Comercial  
Univ. Iberoamericana  
Puebla, Pue. 1994
- Lawrence Gitman. Administración Financiera Básica  
Ed. Harla, 1986
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito  
Ed. Porrúa, S.A.  
38ª Edición, México, D.F., 1992
- Marmolejo G. Martín. Inversiones. Practica, Metodología, Estrategia, Filosofía.  
IMEF  
Febrero, 1991
- Perdomo Moreno A. Administración Financiera I  
Ed. Ecasa
- Revista. Adminstrate Hoy  
Ed. SISCO  
Enero a Mayo, 1998
- Revista. Ejecutivos de Finanzas  
Ed. IMEF  
Diciembre, 1997



- Van Horne James. Administraci3n Financiera.  
Ed. Prentice Hall
- V3zquez Rondon Javier. Dicc. de T3rminos Bancarios  
Ed. Trillas  
5ª. Edici3n, 1990
- Villegas H. Eduardo. Ortega O. Rosa Mar3a. El Nuevo Sistema Financiero  
Mexicano  
Ed. Pac, S.A. de C.V., 1991