

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA



EL CONTROL DEL CREDITO Y LA COBRAN-
ZA EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE
MEXICO.

TESIS PROFESIONAL

QUE PRESENTA

JUAN BARRAZA VALDES

PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

México, D. F.

1977

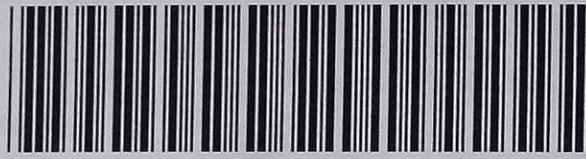
T

HG3

B3

C.1

751



1080076614

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA



ZAR II

30-77-21

EL CONTROL DEL CREDITO Y LA COBRANZA EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE MEXICO.

TESIS PROFESIONAL

QUE PRESENTA

JUAN BARRAZA VALDES

PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA



LIBRERIA
UNAM
FONDO
TESIS
(76614)

México, D. F.

1977

T
HG3751

3

La presente tesis la dedico:

Con cariño y respeto a;

Mis Padres:

JUAN BARRAZA AGUIRRE
ELIZABETH VALDES DE BARRAZA

Mis Hermanos especialmente a la memoria de Humberto

Demas Familiares

Con amor a;

Mi Esposa: MA. ELIDA ARRAMBIDE DE BARRAZA
Mis Hijos: VANESSA JUDITH, ALDO IVAN Y RENE HUMBERTO

Con respeto:

A la Universidad Nacional Autónoma de México
A la Facultad de Economía
A los Maestros, Compañeros y Amigos

I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I.- GENERALIDADES DEL CREDITO	
1. Definición.....	3
2. Origen.....	4
3. Desarrollo histórico.....	7
4. Significado actual.....	12
5. El Crédito y la Economía.....	13
CAPITULO II.- DESCRIPCION DE LAS LEYES FUNDAMENTALES Y AUXILIARES DEL CREDITO EN MEXICO Y LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
1. Las Leyes Fundamentales y Auxiliares...	17
A) Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos.....	18
B) Ley Orgánica del Banco de Mexico....	19
C) Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares....	20
D) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.....	20
2. Integración del sistema financiero mexicano.....	23
3. Organismos de Control.....	24
A) Secretaría de Hacienda y Crédito Público.....	24
B) Banco de México, S.A.....	28
C) Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.....	29
D) Comisión Nacional de Valores.....	30
4. Instituciones Nacionales de Crédito....	31
A) Sistema nacional de Crédito Rural...	32
B) Organizaciones nacionales auxiliares.....	35

	PAG.
C) Principales Instituciones naciona-- les de Crédito.....	36
D) Instituciones de Crédito del extran jero.....	43
5. Instituciones privadas de Crédito.....	43
A) Tipos de Instituciones.....	43
B) Operaciones de Crédito pasivas.....	48
C) Operaciones de Crédito activas.....	48
D) Préstamos de las Instituciones de - Crédito.....	57
E) Clasificaciones y plazos de crédito.	58

CAPITULO III.- EL CONTROL DEL CREDITO Y LA COBRANZA EN
LAS EMPRESAS INDUSTRIALES MEXICANAS.

1. Fuentes autogeneradoras de crédito.....	60
2. Consideraciones Generales sobre el Cré dito y la Cobranza en México.....	63
3. Procedimiento para el otorgamiento y - modificación de líneas de crédito, cla sificación crediticia y autorización - de pedidos.....	67
4. Análisis de la documentación cobrable..	74
5. Proceso de cobranza.....	93
6. Registros contabilizadores.....	99
7. Administración del Crédito y la Cobran za.....	105
8. Reporte de situación de cartera.....	111
9. Presupuesto de cobranza.....	113
10. Cobranza vía Legal.....	114

	PAG.
A) Tipos de juicio.....	115
B) Breve descripción de la Ley de -- Quiebras y suspensión de pagos.....	119
CONCLUSIONES.....	123
BIBLIOGRAFIA.....	129

I N T R O D U C C I O N

El presente trabajo lo hemos intitulado "El Control --- del Crédito y la Cobranza en las Empresas Industriales de Méxi-co", y se ha desarrollado pretendiendo la finalidad, por un la-do, de cumplir con un requisito fundamental que nuestra Univer-sidad nos exige para obtener el título que nos acredite como -- Licenciados en Economía, y por otra parte, la más importante, -- que los estudiantes se preparen mejor para la vida práctica.

El tema que nos ocupa lo consideramos de importancia, -- dados los variados problemas económicos que afectan a nuestro - país y entre los que podemos enumerar como más representativos -- los derivados de la inflación que generaron la devaluación del- peso frente al dólar, restricciones de las operaciones banca- - rias, incertidumbre sobre las posibles decisiones gubernamenta- les, falta de inversiones públicas y privadas y en general mu-- chos otros factores que influyen sobre una escasez generalizada de liquidez.

Lo anterior aunado a la propia importancia de la fun- - ción de Crédito y Cobranza, como lo demuestra el gran número de transacciones que se realizan a crédito, es decir, la utiliza-- ción del dinero como medio de pago diferido.

Los puntos arriba citados han motivado que las empresas tengan necesidad de un mejor aprovechamiento de sus recursos -- financieros y de una correcta utilización del apalancamiento -- financiero. Para lograr este objetivo, en los últimos tiempos - el área financiera ha adquirido el carácter de líder en la toma de decisiones.

La Gerencia o Departamento de Crédito y Cobranza, como- parte integrante del área financiera, debe desempeñar un papel- muy activo en lo referente a una correcta canalización de las - ventas a crédito y a lograr en el mínimo tiempo posible la recu- peración del capital del trabajo invertido en ventas.

Consideramos que la función de Crédito y Cobranza o Fi- nanzas pueda ser desempeñada con mucho éxito por el Economista- interesado en los problemas de la microeconomía.

La metodología utilizada para el desarrollo del trabajo comprende dos aspectos principales que son:

a) Para los dos primeros capítulos, intitutados el pri-

mero: Generalidades del Crédito y el segundo: Descripción de las Leyes Fundamentales y Auxiliares del Crédito en México y la Estructura del Sistema Financiero Mexicano; utilizamos el aprovechamiento de los estudios universitarios, así como la consulta de libros de texto y de Leyes y Reglamentos en materia crediticia en México.

b) Para el tercer capítulo, intitulado: El Control del Crédito y la Cobranza en las Empresas Industriales de México, - nos basamos en un sentido fundamentalmente práctico, derivado de la modesta experiencia del autor del presente trabajo a través del desempeño profesional de esta función.

También deseamos hacer unas aclaraciones que consideramos pertinentes, como son: que el trabajo efectuado comprende sólo el aspecto del otorgamiento del crédito sin tomar en cuenta el lado del beneficiario; y que la implantación de sistemas y procedimientos de Crédito y Cobranzas debe ser de acuerdo a las necesidades propias de cada Empresa, si bien los principios fundamentales son inalterables.

Por el presente deseamos agradecer los valiosos consejos, asesoría del Director de la presente Tesis, el maestro -- Lic. Ernesto Lobato López.

C A P I T U L O I

GENERALIDADES DEL CREDITO

1.- DEFINICION

La palabra crédito se deriva del latín "creditum", cuyo significado es definido como la confianza, aceptación de promesas para el cumplimiento de compromisos, o bien, creer de buena fé en la reputación de solvencia y probidad a una persona o sociedad.

En su Economía Política, John Stuart Mill define al crédito como "el permiso de utilizar el capital de otro".

Se puede asegurar que a la fecha no existe una definición de crédito generalmente aceptada, pero podríamos considerarlo, según las diferentes acepciones que le da en su libro -- Elementos de Administración de Crédito y Cobranzas el Lic. Emilio Villaseñor, como: "la entrega de un bien presente a cambio de la promesa de recibir un bien futuro", o bien, como: "la entrega de un valor actual, sea dinero, bienes o servicios, sobre la base de la confianza, a cambio de un valor equivalente en el futuro, pudiendo existir en forma adicional un interés pactado".

El crédito es un fenómeno social que puede presentarse como institución económica y jurídica y normalmente requiere -- de acumulación de capital por parte de quien lo otorga y una garantía de recuperación, que puede ser personal, apoyada en la confianza que se le tenga al deudor, o bien y además de esto, -- en la garantía real o de bienes muebles o inmuebles. Es el cambio de un bien presente por la promesa de un bien futuro. Generalmente las personas que hacen uso de capitales ajenos están -- obligados a agregar al importe del capital prestado un interés ya pactado al concertarse la operación, teniendo en cuenta que la base fundamental del crédito destinado a la actividad económica es la productividad que adquieren los capitales en manos -- de quienes saben servirse de ellos. En la institución económica y jurídica del crédito siempre intervienen los elementos si -- guientes: el acreedor, o sea quien otorga el crédito; el -- acrecido, o quien lo recibe; un bien económico de valor actual que el primero entrega al segundo; el factor tiempo, que -- transcurre entre la entrega y la recuperación del bien económico y la diferencia de valor del bien en juego en dicho lapso, -- que para el primero es productividad y para el segundo costo, --

o sea el precio o interés que se paga por el uso de un bien - - ajeno. Claro es que este último factor -el interés- puede no -- existir por voluntad del acreedor, pero lo normal, económica y financieramente hablando, es que siempre esté presente.

2.- ORIGEN

Para una mejor comprensión del origen del crédito, es - conveniente conocer el origen del dinero como instrumento de -- cambio. El origen del dinero en las economías de estado rudimentario, se encuentra en el nacimiento de la división del trabajo y la necesidad de una mercancía de general aceptación que facilite el intercambio de bienes.

En un principio el hombre llevó una vida nómada y cada- unidad económica se bastaba a si misma, procurándose lo neces- ario para satisfacer sus propias necesidades. Sus actividades -- principales eran la recolección, la caza y la pesca, en las cua- les encontraban alimentación y vestido. Por la naturaleza del - trabajo dividían sus esfuerzos por edades y sexos, dedicándose- los hombres jóvenes y fuertes a la pesca, caza y a la guerra, y las mujeres, niños y ancianos a actividades sencillas como la - recolección de frutos y cuidados de los menores. Este modo de - vida transcurre durante miles de años; pero el hombre también - evoluciona y llega a la etapa del cambio de vida nómada a sedentaria motivada por la etapa del pastoreo del ganado y de la -- agricultura que exigen habitación y espacio fijos.

Al hacer su aparición el sistema de propiedad personal- o de tribu se crea la división del trabajo al dedicarse un gru- po de personas a actividades distintas el producto obtenido ex- cede a las necesidades propias presentes y futuras, es decir, - cada grupo tiene exceso de bienes que se dedicó a producir, pe- ro requiere de bienes distintos que los otros grupos poseen de esta forma en su etapa inicial o elemental de la división del - trabajo se requiere del intercambio de bienes llamado "trueque" que trata el cambio a través de una doble transferencia de sa- tisfactores, pero con serios inconvenientes como son: la difi- -- cultad de encontrar a la persona a quien le sobre el bien que - nos falta y que le falte el bien que nos sobra; la carencia de- una medida del valor de los bienes que determina la proporcio- en que debían cambiarse y finalmente la indivisibilidad de algu- nos bienes.

Estos problemas fueron resolviéndose a través de los si- glos mediante el trueque indirecto y más tarde, los denominados

res comunes, primeros antecedentes de los signos monetarios, de terminados por la especial predilección que siempre ha demostrado la humanidad hacia algunos bienes, como fueron en distintas épocas la sal (salario), el trigo, el arroz, las pieles, las -- armas, el ganado (pecunia), etc. aunque con las consiguientes -- complicaciones derivadas de la falta de divisibilidad de los -- mismos, lo que significaba no encontrar el equivalente inmediato, integro y exacto del valor que se cambiaba. Además, el carácter perecedero de tales denominadores impedían su atesoramiento y menguaba su valor. Estos serios inconvenientes comenzaron a resolverse después con la aparición de los metales, como el hierro, el plomo, el estaño el cobre y más adelante la plata y el oro, los que desplazaron a todos los demás metales y medios de intercambio como medidas de valor, ya que su relativa escasez, aspecto atractivo, resistencia a la oxidación, homogeneidad, dureza, maleabilidad, etc., marcaron su preferencia en la mente humana hasta nuestros días.

En un principio sirvieron de instrumentos de cambio en forma de lingotes de diferentes tamaños y leyes, con la imprescindible necesidad de calcular estimativamente su peso y ensayo de manera primitiva, pues, como es fácil suponer, no se disponía de básculas entonces, según puede verse en el Antiguo Testamento (Génesis, XXIII, 16). Después la báscula fué el instrumento obligado en cada operación, pero lo poco práctico del sistema, que además se prestaba a dudas y malos manejos, condujo a buscar la uniformidad en las piezas y a imprimir sobre éstas un -- signo con la indicación de su peso y la ley, con lo que si tales marcas estaban intactas el procedimiento se reducía solamente a contar las unidades. De acuerdo con datos históricos de la numismática, la moneda, como tal, apareció en el Siglo VII, a. -- C., y de los reinos primitivos del Asia Menor, Lidia y Egipto, -- su uso se generalizó a las regiones helénicas y de allí a Persia, Egipto, Roma y el mundo entero. De acuerdo con Lester V. -- Chandler en su Introducción a la Teoría Monetaria, las funciones específicas del dinero son:

Funciones primordiales:

- Sirve de unidad de cuenta, o medida común del valor -- las cosas.
- El dinero facilita el comercio, pues sirve de medio -- de intercambio, es decir, es un artículo de aceptación general para los pagos.

Funciones derivadas o subsidiarias:

- Sirve de unidad de pago diferidos.

- a) En las transacciones en la que una de la partes -- contratantes acuerda entregar una cierta cantidad de mercancías, servicios o valores en una fecha -- futura a cambio de una cierta cantidad de dinero -- pagadera también en el futuro, como son los contratos a largo plazo de trabajo, de mercancías y usufructo de propiedades.
- b) Las transacciones que dan lugar al empleo del dinero como unidad de pagos diferidos como son las -- transacciones de crédito (o deuda) en las que el -- acreedor cede objeto de valor en un momento dado, -- a cambio de lo cual el deudor se compromete a pa--garle en una fecha futura. El volumen de deudas -- existentes en forma de pagarés, letras de cambio, -- hipotecas, bonos y títulos de la deuda alcanza mi--lles de millones de pesos. Debido en parte a la ex--istencia de ese enorme volumen de obligaciones expresadas en unidades monetarias, los cambios en el valor del dinero puede también ser utilizado como--portador de valor, aunque esta cualidad la poseen, prácticamente todos los demás bienes económicos y--en especial las mercancías no perecederas.

Una vez efectuado el somero análisis del origen y fun--ciones del dinero, podemos hacer algunas consideraciones acerca del origen del crédito.

Existen diferentes versiones sobre la iniciación de las operaciones crediticias, pero en una forma amplia podemos manifiestar, sin temor a equivocarnos, que el crédito es tan antiguo como la civilización. En un principio el préstamo se efectuaba--en especies, quizás mucho tiempo antes de la aparición de la moneda misma, pero es hasta el empleo del dinero cuando surgen -- los primeros signos crediticios de una manera ya tabulada.

De acuerdo con datos históricos existen antecedentes -- crediticios en los períodos comprendidos desde la antigüedad a--la Edad Media, localizándose los hechos más primitivos en la zona geográfica que abarcaba en aquel entonces los países de Babi--lonia o Caldea, Asiria, Fenicia, Egipto y posteriormente Grecia y Roma. Investigaciones arqueológicas realizadas en Babilonia -- dieron con las Tablas de Egibi, que se estiman como los más anti

guos antecedentes de la moderna letra de cambio y se calculan -- que datan de unos 700 años a.C., es decir, coinciden con la aparición de la moneda. En los museos europeos y principalmente -- en el Museo Británico, se dice que existen piezas arqueológicas que son verdaderas pruebas de las transacciones crediticias que se celebraban en aquellos tiempos, estimándose que las necesidades que dieron origen a las operaciones que podrían considerarse como antecedentes de la banca, fueron probablemente la custodia, el cambio y las transferencias de la moneda, pues los préstamos eran poco usuales por haber cierta aversión hacia la usura. Sin embargo, encontramos que en la antigua Roma el crédito-alcanzo gran auge y que los réditos fluctuaban entre el 40% y -- el 75%, y aún cuando eran elevados, se debe considerar que, por las circunstancias existentes en aquella época, el prestamista--corría grandes riesgos. Hay constancia de leyes y decretos que--establecían penas corporales para el deudor insolvente o que no había cumplido lo pactado con el acreedor y existen documentos--históricos que indican penas variables entre la confiscación de los bienes del deudor, el encarcelamiento y aun la pena de muerte aunque el castigo más común era su venta en calidad de esclavo.

3.- DESARROLLO HISTORICO

El desenvolvimiento del crédito puede atribuirse principalmente al progreso del comercio y la industria en los países--más adelantados del mundo en cada época.

En un principio los prestamistas, después de los cambistas, --incipientes banqueros-- que negociaban con la moneda y el crédito, ya que recibían depósitos, realizaban cambios de monedas e inclusive hacían préstamos.

También eran mercaderes en metales preciosos y cobraban los créditos de sus clientes cuando los deudores radicaban en -- el extranjero, encargándose a su vez de pagar las deudas de sus clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares, -- su función era considerada como pública y sometida a cierto control y vigilancia, encontrando en este hecho, un antecedente -- de la intervención del Estado en el manejo de esa incipiente -- banca.

Esas primeras transacciones crediticias fueron desorga--nizadas completamente cuando los bárbaros invadieron a Europa,-- al existir falta de seguridad las personas preferían conservar-- en su poder los valores que tenían. Este período de receso com-

prendió desde principios de la Edad Media (año 395) hasta el si glo XI, cuando las cosas comenzaron a tomar un nuevo curso con la normalización de la situación, llegándose incluso a dictar - reglamentaciones tendientes a controlar y organizar a las perso nas dedicadas a las operaciones de la banca. Según la Historia- fué en el siglo XII cuando principiaron a denominarse "bancos"- las empresas que practicaban dichas transacciones, señalando -- algunos autores el origen de tal nombre de la mesa o banco que- utilizaban los banqueros en las ferias donde trabajaban, llegan do a decir que cuando algunos de ellos fracasaba quebraba la -- banca o sea el equivalente a la bancarrota. Otros autores afir- man que la palabra banca es una traducción al alemán (banck o - bank) de la palabra italiana "monti o monte", que se utilizó pa ra designar el almacenamiento de fondos recibidos en depósito - o para cambios y préstamos.

Los judíos tienen especial intervención en los orígenes de la banca. Siempre perseguidos, en cautiverio y expulsados de todas partes, con prohibiciones de adquirir bienes o de trans- portarlos de un lugar a otro, tuvieron que hacer uso de su inge nio para conseguir riquezas y movilizarlas. Se dice que en el - siglo IX se establecieron en Lombardía, zona norte de Italia, - influyendo con sus conocimientos entre los naturales de la re- gión, quienes lograron mejorar los métodos aprendidos, exten- -- diendo después sus actividades en otras zonas de Italia y Fran- cia. En este último país hicieron fuertes empréstitos a Luis IX, por cuyo decreto les fueron después confiscados sus bienes y -- con algunas recuperaciones logradas muchos de ellos se traslada ron a Inglaterra, en donde permanecen por espacio de dos siglos sin ser molestados en sus actividades, siendo al fin expulsados por Eduardo I, despojándolos de todas sus pertenencias y prolon gándose esta prohibición cerca de 400 años, hasta los tiempos - de Oliver Cromwell (siglo XVII) quien suaviza las medidas dicta das en 1290 contra los judíos.

Expulsados de Inglaterra, ocupan el lugar vacante los -- lombardos, discípulos aventajados que realizan sus funciones de banqueros-comerciantes por lo menos durante siglo y medio, de- -- jando una alta escuela como negociantes, sucediéndoles los "or- febres", ciudadanos responsables y solventes, artífices en oro, a quienes los comerciantes y nobles confiaban sus metales pre- ciosos y demás valores, mediante el comprobante por el resgar- do, que puede considerarse como un antecedente del billete, -- ya que tales documentos llegaron por costumbre a adquirir el -- atributo de negociabilidad. Por otra parte, al ir en aumento -- los bienes recibidos en depósito, los orífices comenzaron a - - otorgar préstamos con interés y a su vez, pagar interés por los

depósitos, ya que les daba margen a esto el hecho de que sólo una pequeña parte de los depositantes retiraba su dinero. Posteriormente, por la aceptación que tenían los resguardos o incipientes billetes, procuraban no hacer los préstamos en efectivo, aprovechando la negociabilidad de los mismos, que ya expedían hasta la proporción de los depósitos que aconsejara la prudencia.

Estos "orífices" y ya banqueros, dejaron después el negocio de los metales y se dedicaron de lleno a la banca, floreciendo como tales en los últimos años del siglo XVII. Existen todavía en nuestros días muchos bancos en Inglaterra que tuvieron su origen en las actividades de estos negociantes.

Entre tanto en la Europa continental se fundaron: el Banco de Venecia, en el año de 1157; el Banco de Barcelona, que se estima fue establecido en 1401 y es considerado como el primer banco público; en Génova se funda el Banco de San Jorge, al parecer en 1407 ó 1409, que en un principio sólo operaba para conseguir empréstitos para el Gobierno; el Banco de Valencia en 1407; el Banco di Rialto en Venecia los años de 1584 o 1587 (probablemente el mismo Banco de Venecia fundado en 1157, pero reorganizado en esa época); el Banco de Amsterdam en 1609 y el Estocolmo en 1656. Finalmente, en 1694 se funda el Banco de Inglaterra, este banco es la gran aportación de ese país al sistema de organización de la banca en el mundo. Las modernas instituciones que la banca utiliza, fueron utilizadas desde sus primeros tiempos por el Banco de Inglaterra: el cheque de origen inglés, las notas de caja, las letras de cambio, los pagarés, las obligaciones, etc. Y sobre todos estos datos, bastaría pensar que el Banco de Inglaterra puede ser considerado, históricamente, como el primer Banco Central y como el primer banco de emisión. La creación de los billetes de banco, como substitutos del dinero metálico, es quizás la más importante aportación del Banco de Inglaterra a la historia de banca moderna.

Después de haber estudiado el desarrollo del crédito en el mundo, y para los objetivos principales de este estudio, analizaremos a continuación el desarrollo histórico del crédito en nuestro país.

Los primeros vestigios del crédito en México se encuentran entre los aztecas. Al arribar los españoles a lo que hoy es el territorio de México, éste se hallaba dominado en su mayor parte por la llamada Triple Alianza, integrada por el reino Azteca, el de Texcoco o Acolhuacan y el de Tlacopan o Tacuba. En sus bases fundamentales, la organización social y económica-

de estos pueblos obedecía al patrón azteca, por eso lo que se diga acerca de los habitantes de Tenochtitlan es, en líneas generales, aplicable al resto de los habitantes del territorio dominado por ellos.

Al finalizar en siglo XV, la economía de los aztecas -- había alcanzado un notable desarrollo; las transacciones comerciales, bastantes incrementadas, se realizaban no sólo mediante trueques, sino como verdaderas operaciones de compra-venta, cuyos instrumentos de cambio consistían en distintos tipos de monedas que aunque no acuñadas, desempeñaban el papel de éstas.- Las diferentes especies de moneda empleadas por los aztecas - - e a .

- Cacao, diferente al usado para el consumo cotidiano
- Pequeñas telas de algodón destinadas exclusivamente a la adquisición de mercancías.
- Piezas de cobre, muy parecidas a moneda acuñada.

También del crédito se encuentran referencias en la historia del impero azteca. Sahagún habla de la celebración de -- préstamos en dinero "al logro". Por su parte, la legislación azteca reconocía las deudas y consignaba, como penas para los deudores morosos, la cárcel e incluso la esclavitud.

Al estudiar los preparativos de la conquista de la Nueva España y el desarrollo de ella, se encuentran operaciones de credito, como:

Hernán Cortés recibe financiamiento de Diego Velázquez y de otros amigos suyos para la expedición proyectada. De Diego Velázquez recibió Cortés diez navíos y obtuvo de las demás personas dinero en efectivo y mercancías, dando en garantía del -- prestamo recibido sus indios, su hacienda y sus finanzas. Del -- propio Diego Velázquez recibió prestado dinero en efectivo dejando como prenda oro para fundir. También Hernán Cortés, fue -- apoyado por fianza que a su favor extendió Andrés del Duero, -- amigo suyo, vecino de la isla de Cuba.

Algunos miembros de la empresa iniciada por Hernán Cortés habían dado garantía y obtenido fianzas para conseguir lo -- necesario a fin de emprender la marcha al Continente; al efecto, Cortés se constituyó en garantizador de créditos ajenos, -- otorgando préstamos mediante la expedición de "cédulas" y promesas de fianza para que los prestamistas facilitaran recursos, -- por los cuales, de no ser pagados, respondería el propio Cortés.

En los primeros tiempos de la época colonial, no hubo en la Nueva España bancos especializados. Las funciones bancarias las ejercían los mercaderes, principalmente los que comerciaban en plata. Estos recibían dinero en guarda o depósitos y empleaban los dineros depositados en la compra de platas y mercaderías, o la emprendían en la labor de minas, o surtimiento de tiendas para avío de ellas y rescate de las platas o en otros destinos útiles y lucrosos, en este hecho el depósito se convertía en irregular, pasando el dominio útil de la pecunia al depositario y obligándose éste a pagar intereses, usuras o réditos. Claramente se ve como se desarrollaba la función bancaria por los comerciantes.

En la época colonial florecieron varios bancos particulares que operaron dando avíos a los mineros. A pesar de que muchos de ellos quebraron, los bien administrados tuvieron éxito.

El primer banco público fue el Banco de Avío de Minas, fundado por Carlos III y que operó hasta los primeros días de la Independencia, en auxilio de la minería y con aplicación al-mexicanísimo crédito de avío.

El Nacional Monte de Piedad fundado por Real Cédula fechada el 2 de Junio de 1774 en Aranjuez, realiza funciones bancarias. Es la más antigua institución bancaria mexicana. El Monte de Piedad fue el primer banco que emitió billetes, los que tenían la redacción de recibos de depósito; pero que eran, en realidad, verdaderos billetes de banco.

Durante la época independiente, la materia bancaria se considero como de Jurisdicción local, y algunos Estados como Tabasco, promulgaron su Código de Comercio y otros como Chihuahua, dieron concesiones para el establecimiento de bancos, que no llegaron a alcanzar singular importancia.

En 1864 se estableció el Banco de Londres, México y Sudamérica, como sucursal de la sociedad inglesa del mismo nombre. Este banco, tras varias transformaciones, funciona aún bajo el nombre de Banca Serfin, S.A., y es el decano de la banca privada del país.

En 1881 se otorgó al representante del Banco Franco-Egipcio, de París, concesión para establecer el Banco Nacional-Mexicano. Este banco posteriormente se fusionó con el Banco Mercantil Mexicano (establecido en 1882 sin concesión), compró los derechos del Banco de Empleados (establecido en 1883) y se convirtió en el Banco Nacional de México, S.A.

Se establecieron a fines del siglo anterior y principios del presente, bancos en las más importantes Estados (Banco Minero de Chihuahua, Banco de Durango, Banco de Nuevo León, Banco de Zacatecas, Banco Comercial de Chihuahua, Banco Yucateco, Banco Mercantil de Yucatán, Banco Occidental de México, con sede en Mazatlán Sin., etc.). Casi todos fueron bancos de emisión.

Tanta importancia alcanzó la actividad bancaria, que en 1897 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito, -- que estableció el sistema bancario mexicano con cuatro clases de instituciones: los bancos de emisión; los hipotecarios; los refaccionarios y los almacenes generales de depósito. La ley -- fue considerada como un gran adelanto para su tiempo en 1908 se hicieron a la ley atinadas reformas, para acomodarla a una técnica bancaria más estricta.

Según Heliodoro Dueñes en su obra Los Bancos y la Revolución. Al iniciarse la era revolucionaria en 1910, había en el país funcionando 24 bancos de emisión y 5 refaccionarios.

La revolución afectó, naturalmente, la vida bancaria. -- Los bancos de emisión fueron intervenidos y liquidados y en la Constitución de 1917 se previó el establecimiento del Banco Unico de Emisión.

Para la regulación de la acuñación de la moneda, el servicio de Tesorería del Gobierno Federal y la agencia del Gobierno Mexicano en el extranjero (entre otras funciones menos renombradas) se estableció la Comisión Nacional Monetaria, S.A., que funcionó hasta la fundación del Banco de México, S.A. en el año de 1925.

4.- SIGNIFICADO ACTUAL

El Crédito en la actualidad se considera factor básico en toda economía moderna, se encuentra en la gran mayoría de -- transacciones ya se trate de financiamiento bancario, del proveedor que da plazo en la materia prima o del prestador de servicios.

Prácticamente el Crédito comprende cualquier sistema -- de producción, ya que incrementa la fabricación de productos, -- multiplica la venta y aumenta las utilidades.

Se ha comprobado que con una correcta utilización de la

palanca financiera, las utilidades son mayores que si se hubiere trabajado exclusivamente con dinero o capital propio.

Ahora bien, podemos asegurar que en nuestra sociedad - como en muchas otras del mundo, los gobiernos, las sociedades-mercantiles y civiles y las particulares, adquieren sus bienes vía Crédito, ya que es un instrumento que como decíamos antes- facilita las transacciones económicas.

Si analizamos la fórmula de la inversión, nos encontramos que:

$$\begin{aligned} Y - C &= A \\ A &= I \end{aligned}$$

donde deducimos que la Inversión (I) parte del Ahorro (A) y el Ahorro (A) de la diferencia entre el Ingreso (Y) y el Consumo (C).

Dado que la mayor parte de nuestra sociedad obtiene medios y bajos recursos con lo cual el Consumo (C) es igual o en ocasiones mayor que el Ingreso (Y), la única salida que le queda es el vivir endeudado, es decir, una vez cubiertas las necesidades primarias de alimentación, vestido, casa y educación, - quedan otras necesidades secundarias como son la adquisición de inmobiliario de la casa, compra de automóvil, diversiones, viajes, etc., que comprenden un nivel más cómodo de vida o una superación a nivel personal o familiar, como sería la adquisición de un terreno o casa.

Como dijimos anteriormente, dado que el ahorro es insuficiente a nivel familiar para soportar una inversión del tipo- de adquisición terrenos, casas o la creación de una Empresa - familiar, es necesario que estas personas se financien a través de Bancos, Financieras, Hipotecarias, o casas comerciales, pactando préstamos a mediano y largo plazo y así lograr su objetivo.

5.- EL CREDITO Y LA ECONOMIA

Según los economistas clásicos los sistemas monetarios- en los cuales está implícito el Crédito, el dinero representa - el papel de medio de intercambio, intermediario en el canje de- mercancías por servicios. Mercancías y servicios se cambian por dinero, independientemente de que estos cambios se realicen en- un plazo muy corto o a lo largo de una serie de años y este di-

nero es empleado en la adquisición de otras mercancías y servicios. Por lo tanto en una economía monetaria es necesariamente, en cierto modo, un sistema de precios. Cuando se cambian cosas tiene que existir una relación entre ellas y la palabra precio indica el número de unidades de dinero necesarios para comprar una mercancía o un servicio. En este sentido toda economía de dinero, bien sea capitalista, comunista, socialista, etc., implica la existencia de un sistema de precios.

No se puede concluir que, como el dinero se utiliza en tan gran cantidad de transacciones económicas y el precio influye en tantas decisiones, que ejerza una influencia independiente en el financiamiento del sistema económico. "Tiene que ser -- evidente, sin embargo, que la simple introducción de un método determinado de cambiar unas cosas por otras trocando primero -- una cosa por dinero y cambiando después este dinero por alguna otra, no introduce ninguna diferencia en el carácter general de las transacciones. En resumen, no puede haber nada más intrínsecamente insignificante, en la economía social, que el dinero, -- excepto en su carácter de un artificio para ahorrar tiempo y -- trabajo. No es más que una máquina para hacer con rapidez y comodidad lo que a falta de ella se haría con mayor lentitud e -- incomodidad: y como muchas otras clases de maquinaria, su influencia solo es perceptible cuando se descompone.

La introducción del dinero no afecta a la situación de ninguna de las Leyes del valor. Las razones que hacen que el valor temporal o de mercado de las cosas depende la demanda y de la oferta, y su valor medio o permanente del costo de producción, son tan aplicables a un sistema monetario como a un sistema de trueque. Las cosas que por el trueque se cambiarían la -- una por la otra, si se venden por dinero será por una misma cantidad de éste, y por consiguiente, se cambiarían una por otra, -- si bien el procedimiento de cambiarlas ha consistido en dos operaciones en lugar de una sola. El dinero no altera las relaciones recíprocas entre las diferentes mercancías: la única nueva solución que se introduce es la que aquellas guardan con el dinero mismo; la cantidad mayor o menor de dinero por la que aquellas se cambiarían; en otros términos, como se fija el valor de cambio del dinero mismo".

En la contraposición o la teoría anterior, tenemos el pensamiento de los economistas monetarios modernos quienes afirman que el dinero-su bien o mal manejo- influye produciendo -- efectos significativos sobre el volumen global del empleo y la producción, sobre las cantidades relativas y los valores en cambio de las mercancías manufacturadas y vendidas y sobre la dis-

tribución de la riqueza real y de los ingresos entre los miembros de la comunidad. Estos efectos son esencialmente importantes a corto plazo y son capaces de alterar de modo significativo la conducta a largo plazo de la economía, pues, al fin y al cabo, el largo plazo está constituido por una serie de plazos cortos, cada uno de los cuales es afectado por los desarrollos monetarios.

El financiamiento poco satisfactorio del dinero está estrechamente relacionado con las fluctuaciones de su valor. Si el dinero ha de servir de modo satisfactorio como unidad de medida de valor de los bienes económicos y como unidad de pagos diferidos deberá poseer un valor constante o casi constante. Es fácil imaginarse la confusión y las injusticias que resultarían si la unidad de peso, el kilo, por ejemplo, disminuyera en dos terceras partes durante un cierto período, para después aumentar el doble durante el siguiente, y sin embargo, el dinero, que es quizá la unidad más importante de medida en todo sistema económico, no ha sido nunca una unidad constante, ni siquiera casi constante.

Se entiende por valor del dinero un poder adquisitivo, es decir, la capacidad que posee cada unidad monetaria para ser canjeada por mercancías y servicios. El valor del dinero está, por lo tanto, claramente relacionado con el nivel de precios; viene a estar colocado en una posición recíproca al nivel general de precios.

Se han creado índices para observar el comportamiento de muchas clases de precios medios. Entre los índices que se utilizan con mayor frecuencia están las siguientes:

- Índice del nivel general de precios de todas las mercancías, servicios y valores que se venden y compran mediante dinero.
- Índice de precios al por menor.
- Índice de precios al por mayor.
- Índice del costo de la vida.

La posición recíproca de cada uno de estos índices indica las alteraciones en el poder adquisitivo del dinero en aquellas cosas cuyos precios están incluidos en el índice. Las alteraciones del nivel de precios tendrían muy poca o ninguna importancia económica si los precios de todos los productos sufrieren alteraciones simultáneas y en la misma proporción. Si esto sucediese se observaría que las alteraciones en los precios de compra están compensados por las alteraciones proporcionales en los precios de venta, de tal modo que la posición económica de-

la gente no sufriría alteración alguna. Sin embargo los precios no se alteran de manera uniforme. Unos son muy susceptibles y cambian rápidamente miembros que otros reaccionan despacio y -- aún entonces varían con lentitud. Y precisamente a causa de esta falta de uniformidad en el comportamiento de los precios individuales los cambios de valor del dinero puedan ejercer efectos tan trascendentales sobre:

- La distribución de la riqueza real y de ingresos y
- El volumen de empleo y de producción.

Los cambios de valor del dinero pueden hacer variar la distribución de la riqueza debido, en parte, a que las deudas se expresan en dinero y en parte, a que los precios de algunas clases de riqueza varían más que los de otras.

Ya hemos visto que el dinero se utiliza comunmente como unidad de pagos diferidos, es decir, que es la unidad en cuyos términos se expresan las deudas. El volumen de estas deudas de dinero que existe en la sociedad moderna es muy considerable.

En la actualidad, la gran mayoría de transacciones económicas se realizan a Crédito, es evidente que cada cambio en el valor del dinero altera el valor real de estas deudas. Si -- los precios suben entre el momento en que se crea la deuda y el momento en que vence, el deudor se ve beneficiado, mientras que el acreedor sufre un perjuicio, porque la deuda es liquidada -- con dinero que contiene menos poder adquisitivo que el que prestó en el momento que se creó la deuda. Pero sí, por el contrario, los precios bajaran entre la fecha que se creó la deuda y el momento en que ésta se liquida, el deudor se ve obligado a devolver más poder adquisitivo del que le fue prestado.

Los cambios de valor del dinero también afectan la redistribución de la riqueza, debido a que los precios de algunas clases de propiedades oscilan más y con mayor rapidez que las de otros.

En períodos de alza general de precios, los dueños de -- aquellas propiedades cuyos precios se mueven con mayor lentitud. Y del mismo modo, en épocas de descenso general de precios los dueños de propiedad cuyo precio baja con mayor velocidad -- sufren una pérdida con relación a aquellos cuyas propiedades sufren un descenso más lento.

C A P I T U L O II

DESCRIPCION DE LAS LEYES FUNDAMENTALES Y AUXILIARES DEL CREDITO EN MEXICO Y LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Como mencionamos en el primer capítulo, según el grado de civilización de los pueblos, es el grado de confianza que sus habitantes tengan a su comunidad.

Dado que el total de circulante se integra de dinero -- en efectivo y de los títulos de crédito, es necesario que estos elementos se encuentren debidamente respaldados por la propia -- estabilidad económica, así como por Leyes Jurídicas y por organismos estatales que regularicen y controlen estas actividades. La finalidad que persigue ésto, es crear un clima de confianza y seguridad por parte de la sociedad hacia sus instituciones gubernamentales y tratar de activar la inversión en fuentes productivas y por ende, asegurar un desarrollo económico lo más -- equilibrado posible.

Con objeto de que comprendamos de una manera somera el mecanismo que se sigue, primero describiremos las leyes fundamentales y auxiliares, posteriormente la integración del sistema financiero mexicano, describiendo también las principales -- operaciones a que se dedican las instituciones crediticias.

1.- LEYES FUNDAMENTALES Y AUXILIARES DEL CREDITO MEXICANO

Los aspectos fundamentales de las leyes bancarias y crediticias de México se encuentran regulados por los siguientes -- instrumentos jurídicos: Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos, Ley Orgánica del Banco de México, Estatutos del Banco de México, Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Por otra parte, existen Leyes, Reglamentos y Circulares que contribuyen a formar la estructura jurídica de nuestro sistema bancario, o bien sus disposiciones la afectan en alguna -- manera. Podemos citar como ejemplo: Ley General de Crédito Rural, Ley y Reglamento de la Comisión Nacional de Valores, Ley de Crédito Popular; Ley de Sociedades de Inversión, Ley del -- Ahorro Nacional, Ley de Sociedades Mercantiles, Reglamento Inte

rior de la Comisión Bancaria y de Seguros, Reglamento de Inspección, Vigilancia y Contabilidad de las Instituciones de Crédito, Reglamento de las Cámaras de Compensación, Reglamento de las -- Uniones Nacionales de Crédito, Reglamento de la Bolsa de Valo-- res, Circulares del Banco de México, y Circulares de la Comi-- sión Nacional Bancaria y de Seguros.

Toda esta voluminosa e importante legislación, que bien podría constituir, con algunas excepciones, un Código de Dere-- cho Bancario Mexicano, contiene trascendentales disposiciones, - a continuación comentaremos a manera general algunas de ellas:

A).- Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos

La Legislación monetaria está contenida en la Ley Mone-- taria de los Estados Unidos Mexicanos y en la Ley Orgánica del-- Banco de México, estableciendo como principales disposiciones - que:

La uridad monetaria de nuestro país es el peso; las mo-- nedas circulantes son los billetes del Banco de México y las mo-- nedas que la misma Ley determina con mención de sus caracterís-- ticas; El Banco de México, S.A., es la única institución facul-- tada para la emisión de los billetes, la acuñación de la moneda y para regular la circulación; los billetes tienen poder libera-- orio ilimitado y las monedas limitado según sus valores; el pe-- o está garantizado con una reserva constituida en el Banco de-- México, cuyo importe no podrá ser menor en caso alguno del 25%-- d la cantidad a que asciendan los billetes puestos en circula-- ción y las obligaciones a la vista, en moneda nacional, a cargo del Banco, excepto la cuenta en moneda nacional del Fondo Moneta-- rio Internacional; ni el Gobierno Federal ni las autoridades de los Estados o Municipios podrán en ningún caso emitir documen-- tos susceptibles de circular como moneda y están obligados a im-- pedir que lo hagan otras personas dentro de su jurisdicción; la-- reserva monetaria estará constituida por oro y divisas o cambio extranjero, por una suma nunca menor del 80% y el saldo por pla-- ta acuñada o en barras; el Banco de México cambiará a la vista-- los billetes y moneda que ponga en circulación, ya sea por mo-- nedas o billetes de la misma o de otras denominaciones, sin li-- mitación ninguna y a voluntad del tenedor. Por otro lado y toda vez que nuestro país es miembro del Fondo Monetario Internacio-- nal y forma parte del grupo de países de los que se denominan - "artículo VIII", no existe control de cambio, lo que significa-- que se puede obtener libremente, sin limitación alguna, cambio-- extranjero o divisas con moneda nacional.

B).- Ley Orgánica del Banco de México, S.A.

La Ley Orgánica del Banco de México, S.A., publicada el 31 de mayo de 1941, y cuyo contenido le concede el carácter de banca central, le asigna en consecuencia las siguientes funciones:

- Regular la emisión y circulación de la moneda y los cambios sobre el exterior;
- Operar como banco de reserva con las instituciones a él asociadas y fungir respecto a éstas como cámara de compensaciones;
- Constituir y manejar las reservas que se requieran para los objetos antes expresados.
- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en cuanto afecten a los indicados fines;
- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal -- en las operaciones de crédito externo e interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos y encargarse del servicio de tesorería del propio Gobierno;
- Participar en representación del Gobierno y con la garantía del mismo, en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como operar con estos Organismos.

Asímismo, contiene la Ley de referencia disposiciones específicas sobre la emisión de billetes, acuñación de moneda -- y reserva monetaria; determina las operaciones que podrá practicar el Banco de México; las operaciones específicas con el Gobierno Federal y con las otras autoridades; reglamenta la administración y vigilancia del propio Banco; el manejo de utilidades y reservas y otras disposiciones de carácter general.

En los Estatutos del Banco de México, aprobados por la Asamblea Extraordinaria de Accionistas, de fecha 25 de Febrero de 1948, se encuentran disposiciones relativas a la constitución, administración, disolución y liquidación de la sociedad; características de los billetes que se emitan y reglas en cuanto a las operaciones que puede practicar.

C).- Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, publicada desde el 31 de Mayo de 1941 y que rige en la actualidad, contiene las siguientes disposiciones relativas a la organización y funcionamiento de la banca en México:

Clasificación de los diferentes grupos de operaciones de banca y crédito para los que el Gobierno Federal puede otorgar autorización;

Operaciones que puedan practicar los bancos, según la autorización que obtengan;

Reglas a que se sujetarán sus actividades y operaciones;

Disposiciones Generales;

Sobre la contabilidad, caducidad y otras reglas generales.

Reglas sobre las diferentes operaciones.

De los procedimientos especiales.

De las prohibiciones generales y de las sanciones.

De las relaciones fiscales.

Inspección y vigilancia por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y funciones que le corresponde desempeñar para llenar su cometido.

D).- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, expedida el 27 de Agosto de 1932 y actualmente en vigor, con sus reformas, precisa en su contenido el sistema general de los títulos y operaciones de crédito, propendiendo a una unidad de criterio con las otras leyes fundamentales, a manera de asegurar las mejores probabilidades de circulación y negociabilidad de su materia y obtener la máxima movilización de la riqueza, procurando para ello facilitar la presencia del crédito en los

diferentes procesos de la producción distribución y consumo.

La época mercantilista y materialista que estamos vi- -
viendo, ha realizado la paradoja de convertir la riqueza mate- --
rial en un fenómeno ideal; en conceptos jurídica incorporados -
en Títulos de Crédito.

Puede decirse que en la actualidad un gran porcentaje -
de la riqueza comercial, se representa y maneja por medio de ta
les Títulos. Pero ellos no han surgido en los ordenamientos po-
sitivos en forma interpositiva o como meditada creación de los-
juristas, sino que su desarrollo se ha venido desenvolviendo en
la práctica comercial, que ha producido las diversas especies -
de Títulos (Letra de Cambio, pagaré, cheque, certificado de de-
pósito, etc.), para llenar una necesidad comercial típica. Des- --
pués de apreciadas y desarrolladas en la práctica, los Títulos-
de Crédito han sido recogidos y regulados por las diversas le- --
yes escritas y como su aplicación se ha extendido a todos los -
países, han ameritado una regulación internacional. Como no to-
dos los Títulos han surgido en el mismo momento de la historia-
del comercio, su estudio y regulación se ha producido en tiempos
diversos; pero desde principios de este siglo los juristas han-
desarrollado esfuerzos para elaborar una teoría o general, den-
tro de la cual se comprenda toda esa categoría de documentos --
llamados Títulos de Crédito.

Los juristas extranjeros han tropezado con el obstáculo
de la ausencia de una legislación unitaria sobre Títulos de Cré-
dito, por lo que se ha visto obligados a realizar un estudio --
particular para cada Título, para destacar las características-
fundamentales de la respectiva categoría. En cambio, en el orde-
namiento positivo mexicano nos encontramos con la ventaja de --
que, siguiendo las doctrinas más modernas sobre la materia, la-
Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, reduce
a una categoría unitaria los Títulos de Crédito, establece nor-
mas generales para regular sus características fundamentales y
normas especiales para la regulación de cada especie de Títulos.
En estos aspectos, la Ley mexicana es, técnicamente, una de las
más adelantadas leyes sobre la materia, ya que aún en aquellos-
países en que se ha seguido el movimiento de unificación del De-
recho Cambiario sobre la base de la Convención de Ginebra en --
1930 y el Código Civil italiano de 1938, las distintas leyes --
han sido elaboradas para regular Títulos particularmente consi-
deradas, como la Letra de Cambio y el cheque; pero no ha llega-
do a establecerse legislativamente un tratamiento general para-
todos los Títulos.

La Ley General de Títulos de Crédito establece en su artículo 1o. que los Títulos de Crédito son cosas mercantiles y en su artículo 5o. los define como "Los documentos para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna". Cabe advertir que los Títulos de Crédito son cosas absolutamente mercantiles, por lo que su mercantilidad no se altera porque no sean comerciantes quienes lo suscriban o los posean.

Derivamos de la definición los principales características de los Títulos de Crédito que son: la incorporación, la legitimación, la literalidad y la autonomía. Dice la definición legal que el Título de Crédito es un documento "necesario". De esta palabra deducimos:

a) La incorporación: El Título de Crédito es un documento que lleva incorporado un derecho, en tal forma, que el derecho va íntimamente unido al Título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento.

b) La legitimación: es una consecuencia de la incorporación. Para ejercitar el derecho es necesario "legitimarse" exhibiendo el Título de Crédito. La legitimación tiene dos aspectos: activo y pasivo. La legitimación activa consiste en la propiedad o calidad que tiene el Título de Crédito de atribuir a su titular, es decir, a quien lo posee legalmente, la facultad de exigir del obligado en el Título el pago de la prestación que en él consigna. Sólo el titular del documento puede "legitimarse" como titular del derecho incorporado y exigir el cumplimiento de la obligación relativa.

En su aspecto pasivo, la legitimación consiste en que el deudor obligado en el Título de Crédito cumple su obligación y por tanto se libera de ella, pagando a quien aparezca como titular del documento.

c) La literalidad: La definición legal dice que el derecho incorporado en el Título es "literal". Quiere esto decir que tal derecho se medirá en su extensión y demás circunstancias, por la Letra del documento, por lo que literalmente se encuentra en el consignado.

d) La autonomía: No es propio decir que el Título de Crédito sea autónomo, ni que sea autónomo el derecho incorporado en el Título; lo que debe decirse que es autónomo (desde el punto de vista activo) es el derecho que cada titular sucesivamente adquiriendo sobre el Título y sobre los derechos en él incorporados y la expresión autonomía indica que el derecho del titu-

lar es un derecho independiente.

Desde el punto de vista pasivo, debe entenderse que es autónoma la obligación de cada una de los signatarios de un Título de Crédito, porque dicha obligación es independiente y diversa de la que tenía o pudo tener el anterior suscriptor del documento.

2.- INTEGRACION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El Sistema Financiero Mexicano se compone, en su primer nivel, de instituciones públicas que actúan como reguladoras -- y supervisoras del Sistema Crediticio en general así como de la definición y ejecución de la política monetaria mexicana, también en general.

En su nivel operativo, el Sistema Financiero Mexicano se compone de dos tipos de instituciones de crédito; las nacionales y las privadas, estas últimas como su nombre lo indica, son empresas de capital privado y cuya actividad requiere autorización de las autoridades hacendarias mexicanas.

La diversidad de las transacciones financieras ha motivado que las instituciones de crédito se especialicen ya sea como bancos de depósito, como instituciones financieras; como bancos de ahorro; como instituciones fiduciarias; como bancos de capitalización o hipotecarios o como bancos especializados en crédito rural; en crédito para obras públicas; para fomento cooperativo; para comerciar al exterior y para efectuar otras operaciones financieras.

No obstante lo anterior, en los últimos años y dado el gran impulso de instituciones privadas grandes como el Banco de Comercio, S.A., el Banco Nacional de México, S.A., Banca Serfin S.A., Multibanco Comermex S.A., han encontrado en la práctica -- que el agruparse o funcionar en conjunto daba un mejor servicio a la clientela, ya que en una sola institución puede conseguir diferentes alternativas de solución y por otra parte los bancos incrementan sus operaciones.

Ante esta nueva modalidad los bancos de menor importancia han dejado de serlo ante la posibilidad de unir sus esfuerzos y capitales y de esta forma logran entrar a la competencia de las grandes instituciones de crédito.

3.- ORGANISMOS SUPERVISORES Y DE CONTROL

Los principales organismos estatales que regulan y supervisan las actividades crediticias son:

- A) La Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- B) El Banco de México, S.A.
- C) La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros
- D) La Comisión Nacional de Valores

A continuación haremos una breve descripción de estos organismos y de sus principales funciones.

A).- Secretaria de Hacienda y Crédito Público

Es la autoridad financiera máxima en el país. La SHCP es asimismo la responsable de las actividades financieras de México y en consecuencia es la encargada de dirigir y controlar al Sistema Financiero Mexicano como principal ejecutor de las actividades financieras.

La SHCP ejerce las funciones de control y vigilancia del SFM directamente, a través del Banco de México y a través de la subsecretaria de Crédito Público de la cual depende la Dirección General de Crédito, que es el organo a través del cual se controlan y supervisan las instituciones crédito.

Las instituciones privadas de crédito en México, operan mediante una concesión del Gobierno Federal, otorgado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para dedicarse a alguno(s) de los siguientes grupos de operaciones de banca y crédito:

- El ejercicio de la banca de depósito;
- Las operaciones de depósito de ahorro, con o sin la emisión de estampillas y bonos de ahorros.
- Las operaciones financieras que incluyen emisión de bonos financieros y otras operaciones pasivas.
- Las operaciones de crédito hipotecario con emisión de bonos y garantía de cédulas hipotecarias;
- Las operaciones de capitalización; y
- Las operaciones fiduciarias

Operaciones de ahorro y préstamo para la vivienda - -
familiar.

Las operaciones arriba citadas son autorizadas según la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en su Art. 2o.

A continuación se citan las consideraciones y reglas -- para el establecimiento y operación de Bancos Múltiples, publicados en el Diario Oficial de la Federación el día 18 de marzo de 1976.

REGLAS PARA EL ESTABLECIMIENTO Y OPERACION DE BANCOS -- MULTIPLES.

En consideración a la necesidad de seguir avanzando en el desarrollo y robustecimiento del sistema bancario nacional, dotando a las instituciones concesionadas de la estructura y -- operaciones conducentes al mejor cumplimiento de su función de intermediación financiera en condiciones sanas y sólidas, para lograr la mejor contribución de la banca al financiamiento del desarrollo económico y social del país;

En atención a que, tanto el desarrollo nacional como -- mundial de la banca ha venido apuntando hacia la integración de las instituciones y operaciones bancarias en entidades y mecanismos de tipo múltiple o general, ante la obsolescencia del -- concepto de banca especializada;

Considerando que las autoridades financieras deben procurar un desarrollo equilibrado del sistema crediticio y una -- competencia sana entre las instituciones que lo integran;

Advirtiendo la mayor estabilidad y potencial de desarrollo que pueden tener los bancos múltiples y las instituciones integrantes de grupos financieros, en comparación con instituciones especializadas e independientes, en virtud de que los primeros cuentan o pueden contar con instrumentos diversificados de captación y canalización de recursos, por la mayor flexibilidad que ello implica para adaptarse a las condiciones de -- los mercados financieros y a las demandas de crédito de la economía;

Teniendo en cuenta la situación de numerosas instituciones de crédito independientes y de algunos grupos financieros pequeños, que en las actuales etapas del desarrollo financiero-

del país afrontan problemas para competir eficientemente con relativamente pocos grupos bancarios de gran dimensión;

En atención a la magnitud que, en promedio, alcanzan - los grupos financieros medianos y pequeños, formalmente establecidos o en vías de integración; y a la distinta situación en -- que se encuentran los grupos financieros e instituciones de crédito existentes en el país;

Esta Secretaría, con fundamento en las facultades que - le confiere la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, particularmente en los artículos 1^a, 2^a, - fracción 11, 19 fracción 11, 33, fracciones 1 y 11, y 36, frac- ción II, tiene a bien expedir las siguientes reglas, en las que, para fines de brevedad, se denominará banco múltiple a la sociedad que tenga concesión del Gobierno Federal para realizar los- grupos de operaciones de banco de depósito, financieras y de - crédito hipotecario, sin perjuicio de la concesión que, en su - caso, tenga para realizar otros grupos de operaciones previstos en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones- Auxiliares.

REGLAS PARA EL ESTABLECIMIENTO Y OPERACION DE BANCOS -- MULTIPLES

PRIMERA.- Las instituciones interesadas en operar como- bancos múltiples, deberán presentar solicitud a la Secretaría - de Hacienda y Crédito Público, con copia a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y al Banco de México, S.A., acompañando - proyecto de los acuerdos de las asambleas de accionistas relativos a las funciones conducentes a la constitución del banco mul- tiple; plan de fusión de las sociedades respectivas, con indicación de las etapas en que deberán llevarse a cabo; estados con- tables que presenten la situación previsible del banco múltiple al tiempo de su constitución; programas de captación de recursos y de otorgamiento de créditos, en los que se definan las políticas de diversificación de carteras de operaciones pasivas y ac- tivas; previsiones de expansión geográfica, servicios varios a- la clientela, organización, control interno y contratación de - personal; informe sobre el nombre y actividades principales del accionista o grupo de accionistas que vayan a controlar el ban- co múltiple propuesto, así como sobre la capacidad técnica y -- solvencia moral de sus administradores; y proyectos de los do- -- cumentos en que se proponga formalizar los actos jurídicos con- ducentes a las fusiones respectivas.

SEGUNDA.- Al analizar la solicitud, la Secretaría de -- Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y el Banco de México, S.A., tomarán en cuenta los datos a que se refieren los documentos que deberán acompañar dicha so licitud, así como la situación financiera de las instituciones susceptibles de fusionarse, de manera que la facultad para operar un banco múltiple se otorgue sólo cuando, a criterio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, después de considerar las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, y del Banco de México, S.A., no existan circunstancias que indiquen riesgos anormales para la operación del banco múltiple de que se trate.

TERCERA.- Cuando las instituciones interesadas en fusionarse para constituir un banco múltiple no reúnan las concesiones a que se refieran las fracciones I, III y IV del artículo - 2^a de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, será condición para resolver favorablemente la solicitud a consideración que, al fusionarse alcancen un total de activos no inferior a 2,500 millones de pesos, 2,200 millones de pesos, 1,900 millones de pesos y 1,600 millones de pesos, según se trate, respectivamente, de la fusión de dos, tres, cu atro o cinco o más instituciones.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo a - la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y al Banco de México, S.A., podrá revisar cada dos años las cantidades a que se refie re esta regla, para ratificarlas o modificarlas.

CUARTA.- La facultad para operar un banco múltiple mediante la fusión de instituciones integrantes de un mismo grupo financiero sólo se otorgará si dicha fusión incluye a todas las instituciones que formen parte de ese grupo, excepto los bancos de depósito, que podrán ser también de ahorro y fiducirarios, -- cuyo domicilio social esté en plaza distinta de la correspondiente al domicilio social del banco múltiple, Los citados bancos de depósito no serán susceptibles de fusión ulterior para - constituir un nuevo banco múltiple.

QUINTA.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, - oyendo a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y al Banco de México, S.A., señalará relaciones máximas de pasivo exigible a capital pagado y reservas de capital, de aplicación particular a los bancos múltiples y a las instituciones integrantes de sus grupos financieros. Las relaciones a que se ha hecho referencia serán más amplias que las correspondientes a instituciones dis-

tintas de las mencionadas; pero su aplicación queda condicionada a que, al hacer los cómputos respectivos, los bancos múltiples, y las instituciones integrantes de sus grupos financieros, deduzcan de su capital pagado y reservas de capital, sus inversiones en acciones de instituciones de crédito, salvo las obligatorias, y el importe de las operaciones de reporto (títulos a recibir) cuyo objeto sean acciones de instituciones de crédito. La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podrá ordenar -- la deducción del importe de las inversiones en entidades que -- sean inversionistas de la institución inversionista o de otras del mismo grupo financiero, así como del de otras operaciones en las cuales estén involucradas acciones de instituciones de crédito.

B).- Banco de México, S.A.

Es el Banco Central y tiene su origen en el Artículo -- 28 Constitucional. El Banco de México es la columna vertebral -- del Sistema Bancario Mexicano.

El Banco de México tiene amplias facultades para regular y controlar la estructura crediticia y monetaria de la nación. Es el que fija las reglas referentes a plazos, garantías, límites de volumen general de crédito que otorguen las instituciones a él asociadas, prohibiciones respecto a préstamos aperturas de crédito que representan operaciones de carácter permanente.

El Banco de México es el que se encarga de centralizar las reservas bancarias. Opera como Banco de Reserva con las instituciones a él asociadas y funge respecto a éstas como Cámara de Compensación. Es el encargado de revisar las resoluciones -- de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, en cuanto afectan a los indicados fines; es el Banco único de emisión de billetes y monedas, El Banco de México, S.A., está controlado por el Estado; es el que pulsa la situación de la economía nacional y se encarga de idear y ejecutar la política monetaria mexicana.

Otras operaciones del Banco de México, son:

Manipulación del volumen y de la tasa de redescuento.
Operaciones de Mercado Abierto.
Regulación cuantitativa de los pasivos bancarios con relación a su capital y reservas.
Manipulación del encaje o depósito legal.
Selección y canalización del crédito.
Venta de Oro y plata.

C).- Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

Es la institución que está encargada de las labores de inspección y vigilancia de las instituciones de crédito, de seguros y organizaciones auxiliares de crédito.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros tiene como misión velar por el cumplimiento de la Ley en lo referente a las instituciones de crédito del país y a las instituciones de seguros y la de promover, además las medidas adecuadas para el buen funcionamiento del sistema bancario en general.

A la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros corresponde:

- Formular un reglamento interior y de inspección a las instituciones de crédito, mismo que aprueba la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
- Actuar como cuerpo de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en los casos que se refieren al régimen bancario y de seguros;
- Hacer sugerencias relativas al régimen bancario y de seguros y presentarlas a las SHCP y al Banco de México, S.A.;
- Establecer las normas necesarias para la aplicación de la Ley de Instituciones de Crédito y de los reglamentos que para la ejecución de la misma dicte la SHCP; y coadyuvar con sus normas e instituciones a la política de la regulación monetaria que compete al Banco de México, S.A.
- Opinar sobre la interpretación de la Ley de Instituciones de Crédito.
- Llevar el registro de las Organizaciones Auxiliares de Crédito y autorizar la inscripción de las mismas.
- Ejecutar otras funciones de carácter administrativo y de información para el buen desempeño de las Instituciones de Crédito y de seguros.

Las labores de inspección y vigilancia de las instituciones de crédito se llevan a cabo en los términos de la Ley y del Reglamento de Inspección. Vigilancia y Contabilidad de las-

Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. La inspección bancaria la lleva a cabo por medio de visitas para comprobar si su funcionamiento se ajusta a las normas legales, reglamentarias o administrativas que las rigen; la vigilancia, se efectúa mediante la obtención rutinaria de datos, como son: informes, estados contables, documentos, registros estadísticas y administrativos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros interviene en la emisión de billetes, títulos o valores, sorteos, cancelación de documentos, títulos y obligaciones y comprobaciones o verificaciones de contabilidad.

Constitución

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros está constituida por un Pleno y un Comité Permanente. El Pleno es un órgano consultivo que está integrado por y vocales designados por la SHCP y por 3 representantes de las instituciones de crédito.

El Comité Permanente está encargado de la inspección y vigilancia de la tramitación y ejecución de los asuntos y, de la aplicación de las normas correspondientes a las instituciones en particular.

La SHCP designa como Presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, que lo es a su vez del Pleno y del Comité, a uno de los vocales nombrados por ella.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros cuenta con una Dirección General de Inspectores, con una Subdirección General de Inspectores y de Subdirecciones Especiales de Inspección; de instituciones de Depósito y Ahorro Financieras, de Capitalización, Hipotecarias, instituciones Naciones de Crédito, Almacenes Generales de Depósito y Uniones de Crédito. Existen también: el Departamento de Estadística, el Administrativo, El Jurídico y el de Estudios Técnicos.

D).- Comisión Nacional de Valores

Este organismo tiene las siguientes funciones:

- Llevar el Registro Nacional de Valores y formar la Estadística Nacional de Valores;
- En combinación con el Banco de México, aprobar las ta

sas máximas y mínimas de interés a que deberán sujetarse las emisiones de valores;

- Opinar sobre el establecimiento y funcionamiento de las Bolsas de Valores;
- Aprobar o vetar la inscripción en Bolsa de Títulos o Valores;
- Suspender la cotización en Bolsa de un valor y ordenar su cancelación;
- Aprobar o vetar el ofrecimiento al público de valores no registrados en Bolsa;
- Opinar sobre el establecimiento de sociedades de inversión;
- Aprobar los valores para efectos de inversión institucional;
- En combinación con el Banco de México, aprobar el ofrecimiento de títulos o valores mexicanos, para su venta al extranjero;
- Aprobar el ofrecimiento de títulos o valores emitidos en el extranjero, para su venta en el país;
- Aprobar la publicidad y propaganda de los valores que se ofrecen al público;
- Analizar, periódicamente, el estado y las tendencias del mercado de valores en el país.

4.- INSTITUCIONES NACIONALES DE CREDITO

Existen determinados renglones de la economía nacional que requieren de crédito, y que por sus características especiales de riesgo anormal ha tenido necesariamente que ser atendidas por el Gobierno Federal, mediante la creación de instituciones contraladas por el mismo y sujetas a una reglamentación específica. Estas sociedades desarrollan actividades y persiguen objetivos distintos a los de las instituciones de crédito privadas, ya que se encauzan hacia un fin eminentemente social y de desarrollo económico, pasando el aspecto de lucro a un segundo término. A continuación haremos un breve resumen de las princi-

pales instituciones de este tipo y las necesidades de crédito- que se atienden:

A).- Sistema Nacional de Crédito Rural

Para la atención de las necesidades de crédito rural, - que por su misma naturaleza ofrece riesgos extraordinarios en - los que la banca privada interviene sólo en condiciones muy espe- ciales y en medida lejana a los requerimientos reales de dicho- sector, el Gobierno ha organizado lo que se llama Sistema Nacio- nal de Crédito Rural, de acuerdo a la Ley General de Crédito -- Rural, que a continuación citamos:

Ley general de crédito rural
Finalidades de la Ley:

En su Artículo primero dice: para los efectos de esta - Ley, se entiende por crédito rural el que otorguen las institu- ciones autorizadas, destinado al financiamiento de la produc- - ción agropecuaria y su beneficio, conservación y comercializa- - ción; así como el establecimiento de industrias rurales y, en - general, a atender las diversas necesidades de crédito del sec- tor rural del país que diversifiquen e incrementen las fuentes- de empleo e ingreso de los campesinos.

En el Artículo segundo menciona los objetivos: propi- - ciar la canalización de los recursos financieros hacia el sec- tor rural y su inversión de la manera productiva y eficiente; - Auspiciar la organización y la capacitación de los productores, especialmente de los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios minifundistas, para lograr su incorporación y ma- - yor participación en el desarrollo del país, mediante el mejor- aprovechamiento de los recursos naturales y técnicos de que dis- pongan;

- Uniformar y agilizar la operación de crédito institu- cional, para que los recursos financieros se reciban en forma - suficiente y oportuna;

- Propiciar el mejoramiento tecnológico de la produc- - ción agropecuaria y agroindustrial mediante la asistencia técni- ca y el crédito supervisado, con objeto de aumentar la producti- vidad de las actividades rurales y la explotación más adecuada- de los recursos de que disponen los productos;

- Fomentar la inversión en instituciones para la inves-

tigación científica y técnica agropecuaria y el financiamiento de la educación y capacitación de los campesinos, y

- Establecer las normas relativas a la naturaleza y funcionamiento de las instituciones nacionales de crédito que constituyen el sistema oficial de crédito rural, así como su coordinación con los planes de desarrollo rural del Gobierno Federal.

El artículo tercero trata la Integración del sistema -- oficial de crédito rural: El sistema oficial de crédito rural -- estará formado por el Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., -- los Bancos Regionales de Crédito Rural, la Financiera Nacional de Industria Rural, S.A., y los fondos oficiales de fomento de las actividades agropecuarias y de redescuento establecidos por el Gobierno Federal de Instituciones Nacionales de Crédito.

- Quedará a cargo del Banco Nacional de Crédito Rural, S.A. y de los bancos regionales de crédito rural el financiamiento de la producción primaria agropecuaria y de las actividades complementarias de beneficio, conservación, industrialización y comercialización que estén directamente relacionadas con la -- producción agropecuaria y que lleven a cabo los productores -- acreditados.

La Financiera Nacional de Industria Rural, S.A., por su parte, tendrá a su cargo el financiamiento de las actividades -- agroindustriales, y en general, de la explotación de los recursos naturales, así como la transformación de la producción agropecuaria cuando esta transformación constituya la actividad -- principal de los sujetos de crédito. En este caso, la Financiera Nacional de Industria Rural, S.A., deberá coordinar sus programas de financiamiento con las demás instituciones que forman el sistema oficial de crédito rural y en su caso, con las entidades -- públicas que intervengan en los procesos productivos respectivos.

El séptimo artículo trata: El Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., será una institución nacional de crédito, de conformidad con lo establecido por la presente Ley, la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y sus -- Estatutos Sociales.

Según el artículo No. 11: El Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., tendrá por objeto realizar las siguientes funciones:

- Organizar, reglamentar y supervisar el funcionamiento

de los bancos regionales de crédito rural;

- Auspiciar la constitución, organización y capacitación de los sujetos de crédito en los términos de las suposiciones aplicables; por sí o por conducto de sus bancos filiales;

- Realizar las operaciones pasivas previstas en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y con ajuste a dicho ordenamiento, para la banca de depósito, ahorro y financieras;

- Celebrar operaciones pasivas de crédito con instituciones extranjeras privadas, gubernamentales o intergubernamentales, con la autorización previa y específica de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

- Realizar las operaciones previstas en la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares para las instituciones fiduciarias, en los términos del artículo 12 de la presente Ley:

- Apoyar a los bancos regionales de crédito rural y a la Financiera Nacional de Industria Rural, S.A., mediante el otorgamiento de Líneas de crédito y operaciones de descuento y redescuento de su cartera;

- Efectuar descuentos, otorgar préstamos, invertir en valores y llevar a cabo las demás operaciones activas y de prestación de servicios bancarios, que autoriza la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares para la banca de depósito, ahorro y financiera.

El artículo No. 26 trata: Los bancos regionales de crédito rural serán instituciones nacionales de crédito, filiales del Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., y establecidos de conformidad con lo dispuesto por la presente Ley, la Ley General de instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares y sus Estatutos Sociales. De acuerdo con el Art. 29 de esta Ley, los bancos regionales de crédito rural, tendrán por objeto realizar funciones de: Operaciones pasivas para la banca de depósito, ahorro; y fiduciarias; podrá efectuar descuentos, otorgar préstamos, invertir en valores y llevar a cabo las demás operaciones activas y de prestación de servicios bancarios autorizados; podrá también establecer sucursales dentro de su área geográfica previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Dentro de la Ley General de Crédito Rural, se establece a la Financiera Nacional de Industria Rural, S.A., que según -- el Art. 38 se encargará de otorgar el financiamiento de las actividades agroindustriales del sector rural del país y de todas aquellas que complementen y diversifique las fuentes de empleo o ingresos de los núcleos campesinos.

B).- Las Principales Organizaciones Nacionales Auxiliares de Crédito son:

a) Los Almacenes Nacionales de Depósito .

Objeto: Practicar las operaciones propias de los Almacenes Generales de Depósito: Almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías a que se refieren los incisos siguientes:

El almacenamiento y conservación de semillas y demás -- frutos;

Recibir en depósito mercancías que hayan cubierto los -- derechos correspondientes;

Recibir productos, bienes o mercancías, que no hayan -- satisfecho los derechos de importación;

Realizar la transformación de las mercancías depositadas;

Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios;

Celebrar todas las operaciones de crédito necesarias, y

Expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

b) La Unión Nacional de Productos de Azúcar

Objeto principal. Financiamiento de los ingenios asociados y la distribución y venta de azúcar.

Otras funciones:

Facilitar a sus miembros el uso de crédito para la fabricación de azúcar mediante préstamos de habilitación o avío --

refaccionarios e inmobiliarios, descuentos, anticipos y aperturas de crédito y garantía aval en los créditos que los miembros de la unión contraten con terceros.

Efectuar pignoraciones de los azúcares que recibe de -- sus asociados y liquidarlos.

C).- Las Principales Instituciones Nacionales de Crédito son:

a) Nacional Financiera, S.A.

Después del Banco de México, Nacional Financiera, S.A., es la institución más importante dentro del sistema bancario -- Se fundó en 1934, actualmente opera principalmente como banco -- de desarrollo económico y es el proveedor de fondos más impor-- tante para fines de desarrollo económico. También actúa como -- agente del Gobierno Federal para la negociación y administra-- ción de empréstitos extranjeros, así como para el control del -- crédito internacional para préstamos públicos y privados.

Tiene la responsabilidad de la promoción y desarrollo -- del mercado de valores y ella misma es un emisor importante de -- valores de renta fija y de renta variable. Las condiciones a -- las cuales sus propios valores son ofrecidos a los inversionis-- tas, tiende a establecer la estructura de tasas de interés y de vencimiento que habrán de regir en el mercado. Actúa como agen-- te fiscal para la venta de valores gubernamentales en todo el -- país.

Nacional Financiera es una inversión conjunta entre el -- sector privado y el público, y con miembros en su administra-- ción de ambos sectores, aunque por razones de propiedad mayori-- taria el sector público domina.

Atribuciones:

- Vigilar y regular el mercado nacional de valores y -- de créditos a largo plazo.
- Promover la inversión del capital en la organización, -- transformación y fusión de toda clase de empresas en -- el país;
- Operar como institución de apoyo con las sociedades -- financieras o de inversión, cuando hubiere concedido -- créditos con garantía de valores;

- Actuar como sociedad financiera o de inversión;
- Actuar como fiduciaria, especialmente del Gobierno -- federal;
- Ser depositaria legal de toda clase de valores.

Además de acuerdo con la Ley Reformativa de la Orgánica de 1947:

- Ser el agente para emisión y colocación de títulos de deuda de vencimiento mayor de un año del Gobierno Federal, y
- Encargarse de todo lo relativo a negociación, contratación y manejo de créditos a mediano y largo plazo - de instituciones extranjeras privadas, gubernamentales e intergubernamentales cuando como requisito se - exija que los garantice el Gobierno Federal.

Por ser Nacional Financiera, S.A., la institución de -- crédito más importante de la nación, de las que operan directamente con el público, ampliaremos su estudio y enunciaremos a - continuación otras de las múltiples funciones que tiene encomen-
dadas:

- Vigilar y dirigir el funcionamiento de las bolsas de valores;
- Ser la depositaria legal de toda clase de valores;
- Actuar como caja de ahorros;
- Comprar, vender o recibir en depósitos, en administraci^on o en garantía, por cuenta propia o ajena, títulos o valores de cualquier clase, incluso los que - - ella emita y hacer sobre ellos operaciones activas o pasivas de préstamo, reporto, opción o anticipo;
- Girar, endosar, aceptar, avalar o descontar efectos -- de comercio y hacer las demás operaciones de banca, - activas o pasivas, que sean necesarias con su objeto y funcionamiento pero sólo efectuarlas con empresas - que controle o administre o con las que pertenezcan - total o parcialmente a la nación.
- Obtener concesiones para el aprovechamiento de recur-

sos naturales, que aportará a empresas cuya creación-promoverá:

- Tomar a su cargo por cuenta ajena, la administración de toda clase de empresas o intervenir en ellas;
- Emitir obligaciones de la institución, que podrán o no estar garantizadas con fianza, prenda o hipoteca;
- Emitir certificados de participación nominativas o al portador;
- Intervenir en la emisión de toda clase de títulos de crédito;

Conceder préstamos a corto plazo con garantía de valores o sin ellos solo a las empresas que controle o administre, y largo plazo, a toda clase de empresas:

- Ser la agencia en la República de las instituciones establecidas en el extranjero, para la emisión o pago de los títulos de crédito al portador y a cargo de aquellas;
- Recibir los depósitos que tengan que constituirse para el otorgamiento de suspensión del acto reclamado en los juicios de amparo promoviendo contra actos fiscales de la federación y de los Estados y Municipios y en general, los depósitos que en efectivo, en títulos o en valores deban constituirse conforme a las leyes, y recibir de las sociedades o empresas de servicios públicos los depósitos que reciban de sus consumidores clientes o abonados;
- Manejar el Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña, Fondo Nacional de Fomento Industrial y el Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Minería.

C) Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

Para la atención y fomento del comercio exterior del país, que tan trascendente papel juega en la economía nacional, el 8 de Junio de 1937 el Gobierno Federal constituyó el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., que opera actualmente como institución de depósito y fiduciaria, con la finalidad de promo

ver, desarrollar y organizar nuestro comercio exterior. Con tales miras tiene como funciones principales la selección de productos de exportación y el otorgamiento de crédito para los mimos; la exploración de mercado en el extranjero; el financiamiento de las operaciones de exportación; la organización y --- orientación de los productores y exportadores; el fomento de -- la industrialización con la finalidad de no vender materias sino productos elaborados; el fomento de la producción de artículos que se importan del extranjero, procurando que aquellos que inevitablemente tengan que importarse se sujeten a operaciones de intercambio compensado con nuestros productos de exportación.

d) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos

Recibió esta denominación en 1966 ya que anteriormente se llamaba, Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, S.A.

Objeto: Promover y dirigir la inversión de capitales -- en obras públicas en servicios públicos, en habitaciones populares.

Aparte de la función financiera en obras y servicios públicos se le asignan las siguientes:

- Asesorar a personas morales de Derecho Público en la planeación, financiación y ejecución de obras y servicios públicos;
- Desempeñar el cargo de fiduciaria y emitir certificados de participación inmobiliaria;
- Otorgar créditos inmobiliarios;
- Prestar servicio de caja y tesorería;
- Operar con toda clase de valores públicos o priva- - dos;
- Otorgar préstamos para la vivienda familiar;
- Actuar como consejero técnico y agente financiero en esta materia;
- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal, - de los Estados y Municipios para realizar obras y servicios públicos;
- Otorgar préstamos a los contratistas.

e) Banco Nacional de Fomento Cooperativo, S.A. de C.V.

Su fecha de constitución data de 1941. Este banco opera como una institución de Depósito Ahorro, Hipotecaria, Financiera y Fiduciaria.

Su objeto es servir como agente de las sociedades cooperativas para fomentar la pequeña y mediana empresa.

Funciones que tiene a su cargo:

- Efectuar con las sociedades cooperativas y uniones de crédito, operaciones de descuento, aval, préstamos de habilitación o avío, refaccionarios o hipotecarios.
- Coadyuvar el fomento y desarrollo de la pequeña y mediana empresa del país, con sociedades que tengan un capital menor de \$250,000.00;
- Actuar como agente de las cooperativas para la compra de elementos necesarios para su explotación y para la venta de sus productos;
- Adquirir para su venta o alquiler, la maquinaria y -- equipo;
- Realizar con las cooperativas, uniones de crédito populares;
- Actuar como fiduciaria con el Gobierno Federal, con las cooperativas, uniones de crédito y con las particulares;
- Administrar el departamento de ahorro obrero.

El Banco Nacional de Fomento Cooperativo tiene a su cargo el Fideicomiso pesquero y el Fondo de Fomento para las Artesanías.

f) Financiera Nacional Azucarera, S.A.

Otra institución importante en México es la Financiera Nacional Azucarera, S.A., que se fundó en 1943.

Objeto: Practicar todas las operaciones propias de las instituciones Financieras y Fiduciarias especialmente para atender las necesidades de financiamiento de la industria azucarera del país.

g) Banco Nacional Monte de Piedad, S.A.

Objeto: Efectuar operaciones de depósito, ahorro y fideicomiso. Puede emitir estampillas y bonos de ahorro.

Actualmente esta institución más bien cubre una función de asistencia social a través del financiamiento de programas - pignoratícios a muy corto plazo, mismas que se otorgan a través de Nacional Monte de Piedad.

h) Banco del Pequeño Comercio del D.F., S.A.

Se fundó en 1948, su objeto: Llevar el crédito al pequeño comerciante y mejorar el nivel de vida de éstos.

Con este fin se organizaron las Asociaciones de Compras en Común- de abarrotes, carne, etc, para obtener artículos a un costo más bajo al comprar directamente al productor, aunque se tiene que pagar una comisión para sufragar los gastos administrativos que se originan.

Se consideran comerciantes en pequeño aquellos que tienen como máximo, en capital en giro \$10,000.00

El Banco del Pequeño Comercio del D.F., S.A. tiene a su cargo otras funciones:

- Promover, vigilar y reglamentar la constitución y funcionamiento de las asociaciones de comercio en pequeño;
- Organizar y administrar el servicio de los Almacenes- de Depósito que sea preciso establecer para la distribución de los bienes de consumo necesario;
- Promover la constitución de fideicomiso para resolver problemas de abastecimiento de artículos de consumos - necesarios.

Los créditos que les otorga a los pequeños comerciantes locatarios de los mercados, misceláneas, abarrotes, etc, están garantizados con las mercancías adquiridas. A partir de 1970 -- este banco, aunque su nombre lo indica del D.F., ha expandido -- sus operaciones por casi todo el país convirtiéndose en una --- Institución Nacional de Fomento del pequeño comercio.

i) Patronato del Ahorro Nacional

Funciones: Se encarga de emitir, colocar, vender y pagar los bonos del Ahorro Nacional e invertir sus fondos. Está autorizado para conceder préstamos con la garantía de los propios bonos.

El Patronato del Ahorro Nacional puede emitir nuevos bonos cuando se rescatan anticipadamente e inutilizarlos con autorización de la SHCP. Obviamente esta es una institución creada para fomentar y canalizar apropiadamente el ahorro interno.

j) Banco Nacional Cinematográfico

Objeto: Principalmente, el financiamiento de la industria cinematográfica mexicana en todo lo que se refiere a la producción, estudio, laboratorios y exhibición, y en general, practicar todas las operaciones autorizadas por la Ley, para las Sociedades Financieras y Fiduciarias.

k) Banco Nacional del Ejército y la Armada

Objeto: Efectuar operaciones de crédito con los miembros del ejército y la Armada Nacionales y con las sociedades mercantiles que forman, como también, administrar en fideicomiso el Seguro de vida del ejército y de la Armada Nacionales. Opera como Institución de depósito, de ahorro, financiera, hipotecaria, fiduciaria respecto de los bienes de Gobierno Federal, de los Estados y Territorios y de los particulares y está facultado para otorgar fianzas a sus miembros; refaccionar a las tiendas mixtas militares y de proveedor la construcción de casas habitación para los generales, jefes y oficiales del ejército.

l) Bancos de Segundo Piso

Los Bancos de Segundo Piso o Fondos de Fomento que como su nombre lo indica son fondos que el gobierno ha creado (o ha propiciado su creación) para el desarrollo de algún sector de la economía en particular e incluso en el nombre de los fondos establecidos en fideicomiso, generalmente se hace referencia a la actividad económica a que están dirigidos.

La característica de estos bancos de segundo piso es que normalmente no operan directamente con particulares y la obtención de créditos provenientes de estos fondos se hacen a

través de las instituciones privadas de crédito y esta es precisamente la razón del nombre de bancos de segundo piso pues el hecho que no tratan directamente con particulares implica, en sentido figurado, que se trata de bancos que no tienen entrada directa al público.

D).- Instituciones de Crédito del Extranjero

Además de las instituciones Nacionales y Privadas de Crédito, actualmente es posible recurrir a una gama de instituciones extranjeras de crédito (bancos comerciales, de inversión, arrendadoras, factorizadores, etc) para obtener financiamiento corto, mediano o largo plazo. Normalmente el crédito extranjero está disponible para empresas públicas, cuya responsable es en última instancia el Gobierno Mexicano, casi en forma ilimitada. Por lo que corresponde al sector privado, las empresas de mayor magnitud o empresas transnacionales con las que normalmente tienen acceso a las instituciones extranjeras como fuentes de crédito. Por lo que hace a los tipos de financiamiento que otorgan las instituciones extranjeras, estos son muy similares a los que otorga la banca local predominando los financiamientos a plazos medio y largo. Por supuesto estos créditos son obtenidos en monedas extranjeras y en dolares americanos principalmente.

5.- INSTITUCIONES PRIVADAS DE CREDITO

Como ya mencionamos anteriormente, las Instituciones Privadas de Crédito, se agrupan según el tipo de operaciones de banca y crédito en: Instituciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias, de capitalización, fiduciarias, o de Banca Multiple. Para el ejercicio de cualquiera de estas actividades es necesaria la obtención de una concesión que la SHCP otorga escuchando la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Las empresas que reciben estas concesiones se deben organizar bajo el régimen de Sociedad Anónima y operar unicamente en el lugar o lugares para los que fueron autorizados.

A).- Tipos de Instituciones

A continuación hacemos una descripción de las principales funciones de las instituciones de crédito:

a) Bancos de Depósito

Su principal fuente de fondos, son los depósitos de sus clientes, sus operaciones más importantes son:

- Recibir del público depósitos de dinero a la vista y a plazo.
- Recibir depósito de títulos o valores en custodia o administración.

Efectuar descuentos y préstamos a plazo máximo de un año;

- Organizar préstamos de avío a corto plazo y a mediano plazo.
- Organizar refaccionarios a plazos no mayores de 10 años;
- Hacer efectivos créditos y pagos de sus clientes.

Los bancos de depósito han tenido un gran desarrollo -- y continuamente establecen nuevas sucursales para dar un mejor servicio a la clientela.

b) Bancos de Ahorro

Estas instituciones están facultadas para recibir depósitos de ahorro que son los depósitos bancarios de dinero con interés. El límite es de \$100,000.00 más los intereses, que son capitalizables. El Bancos los puede invertir: en descuentos, -- préstamos, en acciones, cédulas, bonos, obligaciones, en préstamos de avío, refaccionarios, para la vivienda, etc.

Casi todos los Bancos de Depósito operan como Bancos de Ahorro, es por ésto que generalmente se les conoce como Bancos de Depósito y Ahorro.

c) Sociedad Financieras

Son las instituciones que en mayor proporción contribuyen al desarrollo económico y a la industrialización del país, -- ésto se debe en gran parte, a las amplias facultades que les -- otorga la legislación bancaria para la promoción y financiamiento de empresas.

Las Sociedades financieras constituyen en renglón importante dentro de la banca privada. Están autorizadas para realizar las siguientes operaciones entre otras:

- Fungir como promotores de empresas de toda clase;
- Suscribir acciones de empresas mercantiles;
- Suscribir y colocar obligaciones emitidas por otros;
- Comprar y vender valores bursátiles;
- Actuar como representante común de obligaciones;
- Efectuar operaciones con divisas;
- Recibir en depósito valores y efectos comerciales;
- Conceder préstamos con garantía de documentos mercantiles;
- Otorgar préstamos de avío y refaccionarios;
- Otorgar crédito a la industria, agricultura y ganadería, con garantía hipotecaria que no exceda del 50% de su valor;
- Conceder préstamos con cuenta corriente;
- Endosar y avalar títulos, emitir bonos financieros -- con garantía.

d) Sociedades de Crédito Hipotecario

Estas instituciones pueden efectuar las siguientes operaciones:

Emitir bonos hipotecarios, garantizar la emisión de cédulas hipotecarias y negociarlas, otorgar préstamos con garantía hipotecaria y otras.

e) Bancos capitalizadores

Son instituciones de crédito de la banca de inversión - para contratar la formación de capitales pagaderos a fecha fija o eventual, a cambio de primas periódicas o únicas. Los contra-

tos con el público se hacen mediante la emisión de títulos de capitalización a plazos. Existen pocos bancos de esta clase y tienen poca aceptación por el público. Posiblemente desaparezcan como instituciones de crédito en un futuro próximo ya que las operaciones que realizan resultan poco atractivas.

f) Sociedades fiduciarias

Tienen la característica de hacer operaciones por cuenta de terceras personas. Su misión principal es la de cumplir mandatos y comisiones de un fideicomitente.

Algunas funciones que realizan son:

- Ejecutar la voluntad testamentaria ordenada por un testador para administrar sus bienes en beneficio de sus herederos;
- Intervenir en la emisión de toda clase de títulos de crédito;
- Desempeñar el cargo de representante común de los tenedores de títulos;
- Hacer avalúos, encargarse de la liquidación de negocios, etc.

La mayoría de los bancos de depósito y las sociedades financieras así como las hipotecarias actúan también como instituciones fiduciarias.

g) Operaciones de la Banca Múltiple

Como lo mencionamos anteriormente la nueva modalidad trata las operaciones de la Banca Múltiple, la cual puede ofrecer los servicios que lo autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de acuerdo a lo establecido en las reglas para el establecimiento y operación de Bancos Múltiples publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 18 de marzo de 1976.

h) Organizaciones privadas auxiliares de crédito

Son las que a continuación citamos:

Almacenes Generales de Depósito
Cámaras de Compensación
Volsas de Valores y
Uniones de Crédito

i) Almacenes Generales de Depósito

Anteriormente explicamos los objetivos y funciones de éstos, cuando hicimos un breve estudio de los Almacenes Nacionales de Depósito, ahora, solo enunciaremos las 3 diferentes clases que existen:

- Almacenes que se destinan a graneros o depósitos especiales para semillas,
- Almacenes que se destinan a mercancías nacionales o extranjeras, y
- Los que están destinados para recibir productos, bienes o mercancías cuando se satisfacen los derechos de importación.

j) Cámaras de Compensación

Hasta Diciembre de 1971 esta actividad se consideraba como una organización auxiliar de crédito. A partir de 1972 las cámaras de compensación se integraron al Banco de México y como ya vimos enunciativamente, este servicio es por el Instituto General para admitir a compensación los documentos que el propio Banco de México o sus asociados presenten a su cargo.

k) Bolsas de Valores

Son establecimientos para la contratación de valores públicos, títulos de crédito y los valores o efectos mercantiles-emitidos por particulares o por instituciones de crédito, sociedades o empresas legalmente constituidas y los metales preciosos (amonenadas o en pasta).

Sólo podrá operar una bolsa en cada plaza cuando la importancia de ésta lo amerite, ningún socio puede suscribir más de una acción y solo pueden ser socios los corredores de bolsa.

Para inscribir títulos o valores en Bolsa de Valores se requiere:

- Que el valor haya sido emitido debidamente por una empresa legalmente constituida.
- Que se acompañe un estado financiero de la empresa, certificado por Contador Público, y

- Que la empresa emisora de los valores inscritos en -- la bolsa, informe de sus estados financieros, con la certificación de un Contador Público.

Los remates solo se pueden operar con valores inscritos en la bolsa y las operaciones serán de contado.

El mercado de valores operados en bolsa es realmente raquítico en México, además que las empresas mexicanas regularmente no están acostumbradas a recurrir a la bolsa como fuente de financiamiento, muchas empresas no acuden a ellas por lo difícil que es obtener financiamiento adecuado, encerrándose en un círculo vicioso.

1) Las Uniones de Crédito

Son instituciones especializadas en las ramas agrícola, ganadera, industrial, comercial o mixto para satisfacer las necesidades de financiamiento de las empresas que son sus socios y prestarles garantía o aval, servicio de caja y tesorería, operaciones de descuento, administración de sus obras, vender sus productos y promover empresas industriales y de transformación. Son sociedades anónimas de capital variable con 10 socios como mínimo.

B).- Operaciones de Crédito Pasivas

Las operaciones pasivas son aquellas en virtud de las - cuales las instituciones de crédito se convierten en deudores, - y a través de las mismas se allegan sus recursos para operar como tales.

A continuación se mencionan:

- Depósitos a la vista
- Depósito de ahorro
- Depósito a plazos
- Bonos financieros
- Certificados financieros
- Bancos y cédulas hipotecarias
- reportos

C).- Operaciones de Crédito Activas

Las operaciones activas son aquellas en que las institu

ciones de crédito financian a empresas y particulares.

A continuación describiremos estas operaciones:

a) Préstamos directos

El préstamo directo puede considerarse como la operación clásica de crédito bancario, ya que para su otorgamiento no se exige más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona, de acuerdo a sus cualidades de buena solvencia moral y económica; por ende, estas operaciones suelen llamarse dentro del vocabulario bancario "créditos quirografarios" o "préstamos bancarios".

Generalmente este tipo de préstamos deben suscribirse mediante pagarés. En caso de que la persona solicitante del préstamo no reúna los requisitos exigidos, podrá conseguir una segunda firma llamada "aval".

También el préstamo directo puede operarse con documentos colaterales, o sean por ejemplo: letras o pagarés provenientes de operaciones de compra-venta de mercancías o de efectos comerciales.

b) Descuento

El descuento es una operación activa de crédito que llevan a cabo las instituciones de crédito y que consisten en adquirir en propiedad letras de cambio, o pagarés de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento. El descuento de documentos generalmente se opera con clientes a quienes previamente se le ha fijado o autorizado una línea de crédito para este tipo de operaciones.

c) Préstamo Prendario

El préstamo prendario, llamado también pignoraticio, es el crédito que para su otorgamiento se exige una garantía real no inmueble. Se documenta mediante un pagaré en el que se haga mención de la garantía.

En algunos casos también es usual que se documenten mediante contratos convencionales cuando existen circunstancias especiales que lo ameriten.

Este tipo de préstamo, aún cuando la garantía de la ope

ración se apoya fundamentalmente en la prenda, no se debe dejar de tomar en cuenta la capacidad de pago del acreditado, ya sea que ésta dependa de la venta de los valores o mercancías pignorados, o de otros factores ajenos, pues hay que tener en cuenta que casi en ningún caso le resulta conveniente a ningún banco -- adjudicarse la prenda para recuperar un adeudo, por las dificultades que generalmente implica su realización.

d) Créditos Simples o en Cuenta Corriente

Las operaciones de créditos simples o de crédito en -- cuenta corriente, recaen dentro del campo de la operación del -- crédito condicionado, es decir, se lleva a cabo cuando se hace necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que mediante el simple préstamo directo o en el descuento serían -- inoperantes, ya que la configuración de estas últimas depende -- del título de crédito que las representa y el crédito condicionado necesariamente requiere de la existencia de un contrato.

En el otorgamiento de un crédito simple o un crédito en cuenta corriente, además de establecer en el contrato relativo las condiciones que la peculiaridad de la operación requiera, se debe tener presente las disposiciones que sean aplicables a la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, (Arts. 291/310) y en -- cuanto a la Ley Bancaria, los requisitos deben asimilarse a los de crédito "quirografario", cuando no existan garantías reales.

Es recomendable que para el otorgamiento de estos créditos, existan o no garantía real, se exijan los mismos requisitos para el préstamo directo o para la concesión de un descuento en cuanto a la solvencia moral y económica del deudor, así como respecto a su capacidad de pago y conveniencia para la institución.

e) Préstamos de habilitación o avío y Préstamo Refaccionario.

El préstamo de habilitación o avío y el refaccionario -- son operaciones que como el crédito simple o en cuenta corriente corresponden a la que se manejan como aperturas de crédito -- y que por su carácter de créditos condicionados, se operan invariablemente mediante la celebración de un contrato.

Sin embargo, a diferencia del crédito simple o en cuenta corriente, los de habilitación o avío y refaccionarios tienen definido específicamente el destino que debe darse al importe del préstamo, así como la forma en que deben quedar garantizados.

En lo que se refiere al préstamo de habilitación o avío, el artículo 321 de la ley de Títulos y Operaciones de Crédito, establece que en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a intervenir el importe -- del préstamo precisamente en la adquisición de las materias primas, materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

El Artículo 322 de LTOC agrega que dichos créditos quedarán garantizados con las materias primas, materiales adquiridos y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan -- con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

En lo referente a préstamos refaccionarios, el Artículo 323 de la LTOC expone que el acreditado queda obligado a intervenir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para cultivo; -- en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine -- a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreedite o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte -- asimismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que -- hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o de la ejecución de obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que -- procedan dentro del año anterior a la firma del contrato.

En el Artículo 324 LTOC se dice asimismo, que los créditos refaccionarios quedarán garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, -- aperos, instrumentos, muebles o útiles, y con los frutos y productos, futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

Es conveniente hacer notar que como en los préstamos de habilitación avío como los refaccionarios, es específico el destino del importe del crédito, deben manejarse bajo una estricta vigilancia por parte de la institución acreedora o sea con el -- carácter de "crédito supervisado".

De lo expuestos en los párrafos anteriores, se desprende de que los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios, - sólo deben concederse a personas físicas, agrupaciones o sociedades cuya actividad se encuentre comprendida dentro de los sectores económicos relacionados directamente con la producción -- con exclusión de cualquiera otro.

Los mencionados sectores económico-productivos para cuyo fomento deben destinarse los préstamos de que se trata, son: la industria, la agricultura y la ganadería; no es concebible - este tipo de préstamo para favorecer empresas típicamente comerciales, o para particulares o profesionistas.

En las sociedades financieras los préstamos de habilitación o avío tendrán un plazo de vencimiento no mayor de tres años y los refaccionarios no mayor de quince años.

f) Prestamos Hipotecarios

Los préstamos hipotecarios, de acuerdo con las actuales disposiciones de la Ley Bancaria, son las únicas operaciones -- activas de crédito que pueden llevar a cabo los bancos hipotecarios con sus propios recursos, con diversas modalidades pero -- siempre dentro de su mismo género. Los préstamos hipotecarios, -- constituyen asimismo, la garantía específica de las emisiones -- de cédulas hipotecarias, que sólo pueden ser emitidas con la -- intervención y garantía de los propios bancos hipotecarios.

El préstamo hipotecario, por su propia naturaleza debe estar garantizado con un bien inmueble. Los bancos hipotecarios regularmente no admiten en garantía simples terrenos, ni urbanos ni rústicos, o sea que la garantía sólo puede constituirla una casa, un edificio, un condominio e inclusive una edificación de tipo industrial o comercial.

Se infiere que no son admisibles los terrenos por sí solos, por no representar clásicamente inversiones productivas o rentables, y en caso de una adjudicación por falta de pago, podrá llegar a representar un activo congelado en tanto no se logre su realización.

Aún cuando el préstamo hipotecario se otorga prácticamente en función directa de la garantía, regularmente los bancos hacen una investigación de la capacidad de pago del solicitante, pues en las casas habitación el préstamo generalmente es pagado con recursos provenientes de los ingresos personales del propietario y es necesario saber si son suficientes para que --

después de cubrir sus gastos normales le quede margen razonable para cubrir las amortizaciones; en el caso de edificios de productos o de unidades industriales, se debe valuar si la productividad de los inmuebles objeto de la garantía es suficiente -- asimismo para soportar el pago de la amortización.

En el caso de los préstamos hipotecarios sobre unidades industriales se debe hacer un estudio un tanto más profundo y -- en forma muy semejante al que se sugiere llevar a cabo en el -- caso de los préstamos refaccionarios industriales. Los bancos -- que manejan esta clase de préstamos, exigen que con la solici-- tud, se presente por lo menos, la siguiente documentación:

Escrituras, planos, boletas predial y de agua, contra-- tos de arrendamiento o de construcción, presupuesto y especificaciones, alineamiento, licencia de construcción autorizada, -- avalúo y certificado de libertad de gravamen. Además de los do-- cumentos antes mencionados en la solicitud se deben presentar, -- por lo menos los siguientes datos:

Nombre y domicilio del solicitante, ocupación o profe-- sión, ingresos mensuales, cantidad solicitada en préstamo, pla-- zo, y destino del crédito.

g) Reportos

Como la denominación de esta operación no es descripti-- va de su objeto, es frecuente encontrar que aún dentro del pro-- pio medio bancario se le desconoce, o aún cuando se haya oído -- mencionar, no se sabe para que fines específicos puede resultar de utilidad.

Esta operación se efectúa siempre mediante la celebra-- ción de un contrato, en el que el "reportado" entrega al "repor-- tador" una cantidad de títulos-valores, a cambio de un precio -- convenido más un premio o comisión, con el compromiso de que al vencimiento del contrato, el "reportador" le devuelva al "repor-- tado" por el mismo precio convenido una cantidad igual de títu-- los o valores de la misma especie y características, aún cuando físicamente no sean los mismos.

Aún cuando esta operación tiene semejanza a un préstamo prendario con garantía de títulos-valores, se diferencia funda-- mentalmente en que el reportador no recibe los títulos en "ga-- rantía", sino en "propiedad" y consecuentemente durante la vi-- gencia del contrato puede disponer de ellos libremente.

h) Redescuentos

El redescuento es un término que se ha familiarizado en el medio bancario para designar a una operación que consiste en que una institución de crédito ceda a otra o a un particular, - en descuento, documentos de su cartera de crédito. Hay que hacer notar que los bancos de depósito no pueden ceder en descuento su cartera a particulares, salvo que se trate de operaciones con el Banco de México o con otras instituciones de crédito.

La operación de redescuento generalmente tiene por objeto obtener una fuente adicional de recursos, para que las instituciones puedan ampliar su campo de actividades; ocasionalmente, se utiliza también para cubrir necesidades urgentes de tesorería.

El redescuento ha resultado en los últimos años, uno de los medios más eficaces para que se canalicen grandes volúmenes de recursos hacia actividades económicas eminentemente productivas o de desarrollo, cuyas fuentes de financiamiento las constituyen los llamados bancos de segundo piso, es decir, instituciones de crédito que no operan directamente con el público, y que una de sus prácticas son el de aceptar el redescuento de - cartera de las demás instituciones.

i) La Remesa en Camino

La remesa en camino es una operación que solo llevan a cabo los bancos de depósito y cuyo volumen actualmente es bastante considerable. La operación consiste en "tomar en firme" - a un cliente un documento cobrable en plaza distinta a aquella en que se recibe, ya sea que se trate de un cheque una letra de cambio a la vista, encargándose el banco de su cobro.

Recibir el documento en firme quiere decir que se le pague su importe al cliente o se le abona en su cuenta de cheques; regularmente se le cobra una comisión por el trámite, en función del importe del documento.

Si no se logra el cobro del documento se le cobra al propio cliente que lo cedió al banco o simplemente se le carga en cuenta de cheques si tiene fondos suficientes para ello. En el caso de que el cobro o la liquidación del documento se lleve más tiempo del que se tiene estimado para su trámite normal, -- es usual que se carguen intereses al cedente durante el tiempo que permanezca insoluto.

Las remesas en camino se clasifican en "remesas en camino sobre el país" y en "remesas en camino sobre el extranjero" y se estima que el tiempo normal de cobro de los documentos sobre el país es de cinco a diez días como máximo y de los sobre el extranjero de 15 a 30, según a donde se remita.

j) Apertura de Créditos Comerciales

Se les llama apertura de créditos comerciales a las operaciones que consisten en que una institución de crédito efectúe pagos por cuenta de terceros, en la misma plaza o en plaza distinta a aquella en donde se hubiera solicitado el servicio.

Estas operaciones son más frecuentes en el caso de que se soliciten pagos en plaza distinta y casi sólo los bancos de depósito son los que las realizan, por lo numeroso y versátil de sus corresponsales tanto dentro como fuera del país.

La necesidad de estas operaciones surge generalmente entre comerciantes, industriales o agricultores, que efectúan compras de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinarias u otros similares, en plaza distinta a aquella en la que operan ya sea dentro del país o del extranjero y necesitan hacer el pago al proveedor en el lugar de su origen para que les sea enviado su pedido.

k) Tarjeta de Crédito Bancaria

La Tarjeta de Crédito Bancaria es un instrumento de identificación que se utiliza para que a una persona a la que un banco de depósito le ha concedido un crédito en cuenta corriente, pueda ejercerlo a la presentación de la misma hasta el monto máximo convenido.

El crédito puede disponerse en efectivo siempre y cuando sean en las propias oficinas de la institución a que corresponde la Tarjeta de Crédito, o para el pago de bienes de consumo duradero; de uso no especificado o de servicios cuyos proveedores hayan convenido con el banco de que se trata la aceptación de la presentación de la tarjeta por parte de los usuarios de la misma.

Para que una persona pueda obtener una tarjeta de crédito bancario, debe cubrir requisitos semejantes a los que se necesitan para obtener un crédito de tipo quirografario préstamos directos; líneas de crédito de descuentos; créditos simples sin garantías reales, etc.

1) Operaciones de Fideicomiso

El fideicomiso es aquella operación en la cual un sujeto llamado fideicomitente, destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendado la realización de ese fin a una - - institución de crédito llamada fiduciaria en beneficio de un su jeto llamado fideicomisario.

Analizando el párrafo anterior, podemos deducir que:

El Fideicomitente, es la persona que dentro del contrato de fideicomiso, destina o afecta ciertos bienes a un fin lícito y determinado. Generalmente es la persona que solicita a - una institución Fiduciaria la realización de un fideicomiso.

El Fiduciario, es una institución de crédito que cuenta con autorización específica para llevar a cabo operaciones de - fideicomiso y que es a quien se encomienda su realización. El - Fideicomisario es aquel en cuyo favor o beneficio resulta el ob jeto del fideicomiso.

El Fideicomitente puede a su vez ser o resultar Fideicomisario.

m) Mandatos

Dentro de las actividades específicas de las instituciones de crédito en su departamento de operaciones fiduciarios, - se ha generalizado la operación conocida como Mandato, que consiste en un contrato mediante el cual se acepta en la institución de crédito la encomienda de un tercero, para llevar a cabo por su cuenta y en calidad de "mandatario" actos de comercio o de carácter administrativo.

En su esencia, puede tener las mismas características- funcionales del fideicomiso, pero por el simple hecho de no designarse como tal, no se le puede atribuir su naturaleza ni se le puede aplicar las disposiciones legales específicas para dichas operaciones.

La diferencia fundamental que se atribuye entre un fideicomiso y un mandato, consiste en que es el primero, la institución fiduciaria al aceptar los bienes para la realización de un objeto, se constituye en titular de los mismos; en cambio -- en un mandato, sólo figura en calidad de mandatario e invariablemente actúa como intermediario o representante, más en ningún caso por cuenta propia.

D).- Préstamos de las Instituciones de Crédito

Las instituciones de crédito influyen grandemente en -- las operaciones de los negocios y constituyen la principal fuente de crédito negociado.

Para muchas empresas el crédito que obtienen de las - - instituciones de crédito es fundamental para seguir operando en el mercado. En ocasiones, no puede preverse si una empresa va a necesitar fondos en el futuro ya que pueden ocurrir acontecimientos imprevistos que ocasionan la necesidad de pedir un préstamo.

Cuando la empresa tiene una buena reputación crediticia con las instituciones de crédito, podrá obtener fácilmente préstamos negociados para liquidar sus compromisos y también para - ampliar su area de operaciones. Para muchas empresas resulta -- antieconómico y a veces imposible, mantener dinero en reserva - para cubrir necesidades imprevistas.

Cuando no se pueden utilizar otras fuentes de financia- miento los gerentes de las empresas deben acudir a los bancos - o instituciones de crédito para recurrir a los distintos tipos- de financiamiento.

Las instituciones de crédito pueden prestar todo su ca- pital, su superávit, los depósitos de sus cuentahabientes y el- producto de sus documentos redescontados en el Banco Central, - a quienes lo juzgan oportuno sus dirigentes, después de haber - separado las reservas que marca la Ley y sus Estatutos. Las ingtituciones de crédito en general, no deben exponer demasiado -- los fondos que se les han encomendado manejar, procurando darle a las operaciones de préstamo que llevan a cabo, un grado tal - de seguridad que garanticen el éxito de las operaciones.

Las instituciones privadas de crédito son negocios pri- vados, propiedad de los accionistas, y que realizan sus opera- ciones con objeto de obtener utilidades. Al respecto, debemos - señalar que casi todos sus fondos los obtienen de los depositantes, de las cuentas corrientes, que se pueden extraer sin aviso previo, y de los depósitos a plazo fijo y de ahorros.

Los depósitos son deudas de los bancos y éstos deben estar preparados en todo momento para hacer frente a los retiros- de estos depósitos.

Como ya vimos previamente, el Banco de México, S.A. co- mo responsable de la política monetaria de México, controla muy

de cerca a las instituciones de crédito y a través de disposiciones específicas obliga a las instituciones de crédito a la canalización del crédito en determinada forma así como el uso más adecuado de sus recursos. El Banco de México, S.A. se vale del sistema de Encaje o depósito legal para canalizar los recursos de las instituciones de crédito a aquellas actividades que él considera necesario y conveniente para la economía nacional.

E).- Clasificaciones y Plazos de Crédito

Desde el punto de vista de la persona a quien se concede el crédito, puede considerarse dividido como sigue:

Crédito Privado: Es el que se otorga a los particulares en su calidad de tales.

Crédito Público: Es el que se concede a personas morales de derecho público, como el Gobierno Federal, Gobiernos estatales, Municipios, etc.

Según la clase de garantía que respalda, el crédito se divide de la manera siguiente:

Crédito personal: Cuando está garantizado con la sola confianza que le tiene el acreditante al acreditado, que puede estar reforzada en los mismos términos con la garantía de tercera o terceras personas.

Crédito Real: Su recuperación se asegura mediante la afectación en garantía de algún bien, como es el caso de los préstamos prendarios, hipotecarios, refaccionarios y algunas formas de garantía respaldadas mediante la constitución de un fideicomiso.

Por el fin económico en que se invierte, el crédito se clasifica como sigue:

Crédito a la distribución y al consumo: Es el que se destina a financiar la actividad económica, cuya función consiste en la satisfacción de las necesidades mediante la distribución y consumo de bienes y servicios.

Crédito a la Producción: Como su denominación lo indica, es el que se dedica al financiamiento de actividades relacionadas con la producción de bienes y servicios.

Atendiendo a un criterio parecido, también se habla de-

crédito agrícola, crédito industrial y crédito comercial.

Plazos de financiamiento:

Aunque no existen líneas divisorias muy claras para - - separar los plazos, haremos una diferenciación que es estrictamente convencional, como sigue:

Financiamiento a corto plazo:

Son los préstamos que se otorgan a un plazo no mayor de un año.

Financiamiento a mediano plazo:

Son los préstamos que se otorgan por un período que fluctúa entre uno y cinco años.

Financiamiento a largo plazo:

Son los financiamientos de 5 años en adelante, principalmente créditos refaccionarios, hipotecarios, venta de acciones preferentes y comunes y de obligaciones.

C A P I T U L O I I I

EL CONTROL DEL CREDITO Y LA COBRANZA EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES MEXICANAS

1.- FUENTES AUTOGENERADORAS DE CREDITO.

Las fuentes autogeneradoras de crédito, son las que se obtienen en una forma espontánea. Se clasifican en tres grupos:

- A).- Gastos Acumulados.
- B).- Impuestos sobre Utilidades.
- C).- Crédito Comercial.

A).- Gastos Acumulados.

La empresa obtiene una pequeña fuente de financiamiento cuando los cobros son exigidos después de que se le ha proporcionado un servicio o que la empresa tiene la obligación de hacer pagos a terceros después que el importe de éstos pagos han sido entregados a la empresa.

Todas las empresas reciben diversos servicios y los suministradores de ellos realizan el cobro después de haberlo prestado. Asimismo algunos de éstos pagos son sujetos de retenciones por cuenta de terceros (ejemplo, el Seguro Social, el impuesto sobre la renta, etc), estos fondos son usados gratuitamente por la empresa hasta el momento que las entrega a los acreedores de los mismos. También hay ejemplos de pagos posteriores a la obtención de un servicio como es el pago de los empleados, el pago de luz y teléfono que dan opción a pagar 10 ó 15 días después de que se entrega el recibo de pago.

Todo lo anterior debe considerarse como un crédito para la empresa ya que contablemente, el gasto se produce cuando se presta un servicio.

B).- Impuestos sobre Utilidades.

Otra fuente autogeneradora de crédito son los impuestos sobre utilidades.

Las sociedades anónimas están obligadas a compartir - sus ganancias con el gobierno. Cada vez que se determinan las utilidades en los libros, debe reconocerse un pasivo a favor - del gobierno por su participación en las utilidades, acreditando su importe a una cuenta de pasivo denominada impuesto sobre utilidades o reserva para impuesto sobre utilidades.

Aunque el gobierno reclama un tanto por ciento de las utilidades a medida que estas se realizan, no exige el pago de los impuestos devengados sino, hasta después del momento en -- que se determinan las utilidades.

Actualmente el Gobierno exige el pago de Impuestos sobre la Renta 90 días a más tardar después de terminado el -- ejercicio contable. Asimismo, las empresas tienen la obliga--- ción de hacer pagos parciales a cuenta de sus impuestos (anticipos) en los meses 5o, 9o, y 12o, de sus ejercicios conta---- bles.

El Gobierno por tanto es un acreedor de la empresa y - el pasivo que se crea a favor de éste es una fuente de finan-- ciamiento. Sin embargo, cuando se presenta el caso de que la - empresa deja de producir utilidades la fuente autogeneradora - de crédito desaparece.

Como los trabajadores también participan en las utilidades de las empresas, lo mismo se puede decir de la porción - que les corresponde, aunque normalmente las empresas hacen un "anticipo" al final de su ejercicio a los trabajadores de las utilidades que les corresponden.

C).- Crédito Comercial.

De las fuentes autogeneradoras del crédito la más im-- portante es el Crédito Comercial.

El Crédito se funda en la confianza, ya que se otorga en los negocios sin ninguna garantía.

El crédito es la base del comercio. Para obtener crédito es necesario inspirar confianza. El crédito beneficia tanto al productor como al vendedor y multiplica los capitales de am-- bos.

El crédito comercial lo otorga el abastecedor de la --

empresa. Al proveedor le interesa incrementar sus ventas y éste se logra, en buena parte, otorgando facilidades crediticias a sus clientes.

Las empresas que tienen un amplio margen de ganancias y que además están bien financiadas, son aquellas que más se arriesgaron otorgando créditos a su clientela. Actualmente todas las empresas grandes otorgan crédito a sus clientes excepto a aquellos que no reúnen los requisitos mínimos como pueden ser: poca inversión de capital propio, clientes nuevos o desconocidos sin ningún historial.

Las compañías que tienen un capital razonable en relación con sus adquisiciones u operaciones. Normalmente están en buena posición para conseguir créditos con sus proveedores.

El crédito es un factor importantísimo para la venta. En un mercado de competencia triunfa el que brinda crédito, sobre aquel que no lo otorga.

Muchas empresas tienen el método de establecer líneas de crédito a sus clientes. En ocasiones las empresas otorgan condiciones especiales de crédito a sus clientes, seleccionan especialmente a clientes importantes y a clientes progresistas que además deseen ampliar sus operaciones crediticias.

Para muchas empresas el Crédito Comercial es importantísimo ya que financia, si no todas sus operaciones, si un porcentaje muy elevado, un 70% o tal vez un 80%. Esto puede explicarse si consideramos los puntos siguientes:

- Que sus condiciones de crédito sean buenas o dicho de otra forma que tenga un plazo amplio para liquidar a los proveedores sus compromisos adquiridos.
- Que el proceso de fabricación sea corto.
- Que el proceso de fabricación sea eficiente.
- Que realicen sus ventas en términos de corto plazo y de contado; y
- Que el margen de utilidad en sus operaciones sea atractivo.

Las compañías que no están en condiciones de obtener financiamientos negociados con las instituciones de crédito, -

pero que llenan los requisitos que los proveedores exigen al - Crédito Mercantil es su fuente indispensable para financiar a corto plazo sus operaciones mercantiles o comerciales.

2.- CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL CREDITO Y LA COBRANZA EN LA VIDA DE LAS EMPRESAS MEXICANAS.

A).- Actividades.

Las actividades del crédito y cobranza en las empresas mexicanas son muy variables en cuanto a la importancia y apoyo que dicten las políticas generales de la empresa, y en particular de las políticas específicas sobre las condiciones de venta del giro propio de cada empresa.

Antes de decidir las políticas generales de venta y -- crédito se debe efectuar un análisis suficientemente amplio de todos factores que intervienen como pueden ser sociales, políticas y económicos. A continuación daremos algunos datos que -- consideramos sean de una necesidad básica para integrar el análisis:

- . Impacto del producto en el mercado.
- . Competividad.
- . Tamaño de la empresa.
- . Situación financiera.
- . Disposiciones Legales.
- . Margen de utilidad.
- . Tipo de clientela.
- . Canales de distribución.
- . Transportación.
- . Publicidad.
- . Relaciones Públicas.
- . Situación geográfica.
- . etc.

Una vez evaluados los factores anteriores, dependerá -- de la habilidad de las personas responsables de esta tarea para implantar las políticas más adecuadas a cada empresa.

B).- Importancia.

Como consecuencia de la crisis económica imperante en los últimos años en nuestro país, nos encontramos con que la -- gran mayoría de las empresas tienen problemas de liquidez, por

esta situación se le ha otorgado el rango de líder en la toma-- de decisiones al área de finanzas de las empresas.

La dirección de finanzas debe hacer frente a los proble-- mas de la obtención de recursos financieros a través de la cana-- lización de préstamos bancarios, financieros, lograr mejores -- precios y condiciones de plazo de sus proveedores, una mejor co-- locación de los productos tratando de disminuir los stocks de - mercancia, y de lograr la más óptima recuperación de la cartera de clientes.

La última función arriba señalada corresponderá atender la a la Gerencia o Depto. de Crédito y Cobranzas y para la cual consideramos una importancia relevante en todas las empresas.

Según una muestra realizada en empresas industriales de diferentes tamaños, encontramos que una de sus principales preo-- cupaciones trata precisamente la optimización de la recupera--- ción de sus carteras. Con el fin de lograr una mejor situación, han recurrido a dar un impulso decidido a las Gerencias o Dep-- tos. de Crédito y Cobranzas con políticas de apoyo que podemos-- resumir de la forma siguiente:

. Contratación de personal altamente calificado capaz - de tomar decisiones óptimas.

. Restringir el volumen de ventas a crédito a aquellos- clientes que se encuentran atrasados en sus pagos.

. Que el Depto. o Gerencia de Crédito y Cobranza autori-- ce invariablemente todos los pedidos antes de ser programados - a producción o despacho.

Con los puntos anteriores consideramos que la Gcia. o - Depto. de Crédito y Cobranza se coloca en un nivel ejecutivo de primer nivel que siempre le ha correspondido pero que no le era reconocido.

C).- Preparación Profesional y Renumeración del Perso-- nal Integrante del Departamento o Gerencia de Cré-- dito y Cobranza.

En la actualidad, dado que la función de crédito y co-- branza a tomado una importancia relevante dentro de las empre-- sas mexicanas, pudimos apreciar según una encuesta realizada en el presente año, por la Asociación Nacional de Ejecutivos ----

de Crédito, A. C. (ANEC) a un total de 250 empresas asociadas, de la integración por profesión de los responsables de esta -- función. Esta encuesta nos determina los números siguientes:

<u>PROFESION</u>	<u>PORCENTAJE</u>
Licenciados en Admón Empresas	40 %
Contadores Públicos	30 %
Licenciados en Derecho	4 %
Licenciados en Economía	3 %
Otras Profesiones	5 %
Empíricos	18 %
T O T A L :	<u>100 %</u>

Por lo que podemos observar en el Cuadro arriba citado, llegamos a la conclusión de que en la actualidad se está utilizando a profesionistas para desarrollar la función de crédito y cobranzas. También podemos deducir que el desplazamiento de personal empírico por profesionistas puede obedecer a que normalmente el jefe o gerente de crédito es considerado como un -- ejecutivo de primera línea en la moderna empresa mexicana.

Lo anterior obedece a que el ejecutivo de crédito y cobranza debe tratar y concertar arreglos al más alto nivel, con Directores Generales, Gerentes Generales y de Fianzas, Directores de Abastecimientos, etc., con los cuáles debe decidir sobre liquidaciones, documentaciones, intereses por mora, programas de entrega de mercancías o restricciones a las mismas, -- etc.

También debe tener conocimientos cuando menos elementales para negociar los descuentos bancarios de títulos de crédito, y deberá mantener informados a sus superiores sobre la situación crediticia de la clientela así como dar sugerencias o decidir los cambios administrativos o de políticas a implantar.

Considerando los puntos citados, la remuneración al -- personal que integra a los Deptos. o Gerencias de Crédito y -- Cobranzas a mejorado notablemente así como las prestaciones -- económicas y en especie. Es decir, las remuneraciones son a nivel ejecutivo con prestaciones adicionales que van desde la entrega de automóviles para uso personal hasta comisiones elevadas, gastos de representación y premios especiales.

Es importante hacer mención de que independientemente de la preparación profesional y de las remuneraciones obtenidas, es imprescindible la forma de actuación personal como la iniciativa propia, la actividad realizada, y el deseo de superación de las personas responsables del área, así como del reconocimiento y confianza de que puedan gozar de sus superiores.

Como una muestra más del impulso que ha adquirido la función de crédito y cobranza en los dos últimos años se ha creado la carrera de Licenciado en Crédito y Cobranzas en algunas escuelas del interior del País.

D).- Breve Análisis de los Sistemas y Procedimientos.

Consideramos que hasta hace algunos años la función de Crédito y Cobranza se encontraba rezagada a un segundo o tercer plano de importancia dentro de las empresas mexicanas, ya que generalmente era atendida en forma directa por el Contador General de la Empresa, o bien, por alguno de sus ayudantes.

No obstante lo anterior, en los últimos años observamos que las empresas de cualquier tamaño, se han visto en la necesidad de actualizarse con objeto de poder subsistir, es decir, que mientras las empresas son pequeñas o familiares, generalmente son atendidas por los propios dueños o parientes que gozan de amplias confianzas de los inversionistas, pero que ha medida que la empresa empieza a crecer, a desarrollarse, es necesario que se allegen a personal capacitado y especializado en las distintas funciones de producción, venta y administración.

Son normalmente las personas capacitadas quienes ayudan a la creación de las grandes empresas, ya que el factor humano es más importante que cualquier otro.

La dependencia de México para con los Estados Unidos de Norteamérica, no es sólo económica, sino técnica y cultural, las empresas mexicanas subsidiarias o independientes de Compañías transnacionales norteamericanas o de cualquier otro país, esperan las instrucciones de sistemas, métodos y procedimientos de trabajo de cualquier actividad.

Ahora bien, dado que la práctica de nuevos sistemas de administración de negocios en los Estados Unidos de Norteamérica ha brindado excelentes resultados, en lo particular la

administración del Crédito y la Cobranza, apreciamos una importancia relevante ya que en la actualidad se le dá el tratamiento de una profesión independiente.

Con base en lo anterior, las empresas mexicanas han recibido en forma directa o indirecta la influencia de la nueva-administración de países desarrollados, a través de las propias casas matrices, de seminarios, cursos y libros de consulta.

Debemos tener en cuenta que independientemente de cualquier ventaja que represente una nueva técnica internacional, sobre Crédito y Cobranza de las empresas industriales, es indispensable adaptarlas a las necesidades propias de cada empresa. Sin embargo en lo personal, consideramos que lo mejor es que cada empresa realice su propio sistema y procedimientos, naturalmente que debe de incluir las modernas técnicas existentes sean nacionales o internacionales.

La presente tesis pretende precisamente mostrar a los estudiantes interesados en la microeconomía y en especial del Crédito y la Cobranza, un panorama sencillo del significado del crédito, de las Leyes y Organismos que lo controlan en nuestro país, así como una descripción general de los controles administrativos sobre Crédito y Cobranza que normalmente podrían ser aplicados con sus propias modificaciones y actualizaciones a cualquier empresa del tipo industrial en nuestro país, ya que aunque la forma o estilo sea diferente, los principios fundamentales son inalterables.

3.- PROCEDIMIENTO PARA EL OTORGAMIENTO Y MODIFICACION DE LINEAS DE CREDITO, CLASIFICACION CREDITICIA Y AUTORIZACION DE PEDIDOS.

A).- Para el Otorgamiento o Modificación de Líneas de Crédito y Clasificación Crediticia, primero debemos mencionar que se entiende por estos conceptos:

Línea de Crédito: Significa el monto aproximado que la empresa está dispuesta a invertir en ventas a crédito para cada uno de sus clientes.

Clasificación Crediticia: Es el grado de distinción en el cual se situa la clientela a través de la experiencia que se tenga de cada uno de ellos.

El procedimiento que proponemos es como sigue:

Primero.- Debemos diferenciar entre el otorgamiento a un Cliente nuevo o prospecto de Clientes de los Clientes con los cuales hay una relación y experiencia en cuanto el comportamiento crediticio.

a).- Procedimiento para Clientes Nuevos.

El Departamento de Ventas es el responsable de hacer labor de convencimiento para que el Cliente solicite mercancía.

- Dentro de esta labor de convencimiento debe citar las ventas de su producto sobre el de la competencia que pueden ser: calidad, precio, descuentos, plazo, servicio, seguridad en cuanto al suministro de materia, etc.

- Ventas de convencer al Cliente de que para "abrir su expediente" y asignarle su Línea de Crédito, debe llenar un cuestionario de datos financieros, de referencia de otros Proveedores, bancarios e inclusive de anexar los últimos Estados Financieros.

Generalmente los datos que contiene la solicitud de Crédito son:

- Razón social actual y anterior si hubiere.
- Domicilio.
- Población.
- Capital Social Actual.
- Activo.
- Pasivo.
- Monto.
- Nombre de los principales accionistas.
- Nombre del Gerente General
- Lugar a donde debe enviarse la mercancía.

- Lugar a donde debe enviarse la documentación.
- Con quién debe tratar Ventas y su teléfono.
- Con quién debe tratar C. y C. y su teléfono.
- Referencias de otros Proveedores.
- Referencias Bancarias.
- Línea de Crédito solicitado.
- Días de Revisión y Pago.

Es conveniente que la Solicitud de Crédito tenga una -
área destinada para uso exclusivo de la Empresa donde señale -
las sugerencias u observaciones de los Depts. de Ventas y Cré-
dito y Cobranzas, con objeto que el responsable de autorizar -
tenga un mayor punto de apoyo.

- El Depto. de Ventas debe turnar al Depto. de Crédito
y Cobranzas la solicitud del Cliente.

- Crédito y Cobranzas debe de confirmar que los datos-
del Cliente sean verídicos a través de:

Solicitar a una Agencia Investigadora o por un investi-
gador propio los datos generales del Cliente.

- Solicitar la experiencia con los Proveedores señala-
dos por el Cliente.

- Solicitar a los Bancos información del Cliente.

- Integrar un expediente con los datos generales.

- Analizar el conjunto de datos y proponer que las pri-
meras operaciones de Ventas de efectúen con pago anticipado, -
lo que permite conocer la solvencia en forma inmediata.

- Determinación de la Línea de Crédito a sugerir:

Después de analizar los datos y cerciorarnos de su ve-
racidad, debemos abocarnos principalmente a los Estados Finan-
ciers del prospecto de los cuales podemos obtener la siguiente
información:

Análisis e interpretación de Estados Financieros, por medio de índices, razones y proporciones, como por ejemplo:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Capacidad de pago a corto plazo.}$$

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{"Prueba de Acido" o capacidad de pago inmediato.}$$

Z A R II

Para una mejor explicación a continuación detallamos - las dos razones arriba citadas:

El Activo Curculante sobre Pasivo Circulante nos determina la capacidad de pago de las deudas a corto plazo con los Activos Circulantes.

La segunda razón Activo Circulante menos Inventarios - sobre Pasivo Circulante llamada también "prueba del Acido", -- nos determina la capacidad de pago inmediata, ya que estamos - restando los Inventarios que se encuentran a más de una etapa - de hacerse efectivos.

Naturalmente que este tipo de estudios podrán ser tan-completos o tan complejos como la situación lo amerite.

Otras medidas de seguridad es la base de créditos otorgados por otras Empresas.

- Se suma la cantidad de importes de los créditos concedidos por sus Proveedores.

- La suma se dividirá entre el número de sus Proveedores.

- El cociente obtenido siempre y cuando no rebase del-10 % al 20% del capital contable, podrá ser un buen juicio para otorgar el crédito.

- El tipo de clasificación crediticia del Cliente se - podrá determinar por la solvencia moral y económica del prospecto de Cliente, pero por norma general en las primeras operaciones comerciales se recomienda que sea clasificado con la -- clave "C".

- Se integrará un expediente confidencial y permanente del prospecto de Cliente, que contendrá toda la información recobrada y se turnará al Depto. de Ventas para sus observaciones y sugerencia de monto de Línea de Crédito y Clasificación Crediticia.

- Ventas regresará a Crédito y Cobranza el expediente para que a su vez dé sus observaciones y sugerencia de Línea de Crédito y Clasificación Crediticia.

- Crédito y Cobranza turnará el expediente al responsable de autorizar el crédito y Clasificación Crediticia.

- Una vez autorizado Crédito y Cobranza dará de alta al nuevo Cliente en el Directorio de Clientes.

b).- Procedimiento para Clientes Vigentes.

Para actualización y/o modificación de Líneas de Crédito y Clasificación Crediticia de Clientes Vigentes es necesario efectuar estudios periódicos tomando como base primordial los siguientes aspectos:

- Hacer estudio comparativo de la Línea de Crédito -- contra saldo del Cliente.

- Análisis por antigüedades del saldo del Cliente.

- Experiencia que se tenga del comportamiento crediticio del Cliente.

De las 3 consideraciones arriba citadas se determina - que si el Cliente está excedido en su Línea de Crédito asignada, se puede deber a las siguientes causas:

- Aumento de los Consumos.

. A petición del Cliente.

. Falta en la programación de entregas de mercancía.

. Causas ajenas imputables al mercado que afectan la Empresa.

- Atraso en los Pagos.

- . Incumplimiento del Cliente.
 - . Desorganización de Cobranza.
 - . Exceso de entregas de mercancías.
 - . Recesión en la Economía Nacional y/o Internacional.
- La combinación de ambas razones.

En el caso de que el Cliente se encuentre en una óptima situación crediticia, o sea, que el exceso del saldo sobre la Línea de Crédito obedezca a un incremento a su mercado y -- que a su vez los pagos los esté efectuando con toda oportuni-- dad, ameritará un incremento en la línea de crédito, autoriza-- da; sin embargo, es conveniente que este incremento en la lí-- nea de crédito se encuentre dentro de un riesgo tolerable de - acuerdo a los estudios que se citaron el la asignación de lí-- neas de crédito a Clientes nuevos.

También se debe aprovechar este estudio para en caso - de que se requiera, modificar la clasificación crediticia a -- la más óptima, ya que se trata de un excelente Cliente.

Si el exceso obedece a causas internas de la Empresa - como pueden ser el no haber respetado el programa de entregas- solicitado por el Cliente, o bien, por problemas en la produc-- ción o desorganización en la cobranza, deberemos proceder de - inmediato a la corrección de estas situaciones. En este caso es- poco recomendable el aumento de la línea de crédito y/o Clasi- ficación Crediticia, ya que no son causas imputables al Clien- te.

Por otra parte en el supuesto de que el Cliente se --- encuentre atrasado en sus pagos por incumplimiento directo de- él, tendríamos que degradar su clasificación crediticia y tra- bajar en operaciones de riguroso contado o bien con mucha cau- tela.

Es necesario tener actualizado el directorio de Clien- te, efectuando revisiones periódicas de los datos generales -- del Cliente en los cuales debemos considerar la información di- recta con el Cliente, con objeto de conocer los nombres de al- gunos nuevos ejecutivos, cambios de razón social o de capital, teléfonos, etc. También de solicitar a las agencias de informa- ción cuando menos una vez al año información oportuna; ésto -- nos permitirá tener al día el expediente confidencial para ---

cualquier modificación respecto a la línea de crédito o a su clasificación crediticia.

c).- Clasificación Crediticia.

Existen diferentes formas de agrupar a los Clientes dependiendo del punto de vista de cada Empresa, como pueden ser:

- Por volumen de consumo.
- Por zonas geográficas.
- Por ramo industrial.
- Por comportamiento crediticio.
- Etc.

En nuestro caso consideramos la clasificación crediticia desde el punto de vista de comportamiento crediticio y utilizamos la escala siguiente:

- A = Cliente con magnífica situación financiera y moral.
- B = Cliente con una aceptable situación financiera y moral.
- C = Cliente con una regular situación financiera y moral.
- G = Clientes que pertenecen a organismos descentralizados, de participación Estatal o Instituciones Gubernamentales.

Los Clientes podrán ser cambiados de clasificación de acuerdo a la experiencia que se tenga según su comportamiento.

B).- Autorización de Pedidos.

Para proceder a la autorización de pedidos se deben seguir los pasos que a continuación detallamos:

- Verificar la situación crediticia del Cliente a que se pretende vender.
- Cerciorarse de que su saldo no excede a la línea de crédito.
- Analizar la integración del saldo por antigüedad.
- En caso de que el pedido reúna los requisitos arriba señalados firmar de autorizado.

Si el Cliente que se está analizando no reúne los requisitos arriba citados deberá de estudiarse la posibilidad --

de un aumento en la línea de crédito, si el problema es el atraso se deberá de efectuar una gestión más drástica de cobranza.- También se podría reducir el monto del pedido o como último recurso rechazar el pedido.

El Depto. de Crédito y Cobranza deberá estar capacitado para girar instrucciones a los departamentos de producción y de ventas sobre la detención temporal o definitiva para la entrega o envío de mercancías al Cliente.

La distribución del pedido generalmente, debe ser:

- Original = Para cliente con confirmación de precios
- 1a. copia = Producción-Despacho (sin precios).
- 2a. copia = File de Ventas (con precios).
- 3a. copia = Expediente de Crédito y Cobranza (con precios).
- 4a. copia = Consecutivo general (con precios).

Se anexa forma de Pedido.

4.- DESCRIPCION Y ANALISIS DE LA DOCUMENTACION COBRABLE.

A continuación haremos una descripción y análisis de la documentación más utilizada dentro de las empresas Industriales.

A).- Remisión.

La remisión es el documento probatorio de la entrega de materiales en un lugar determinado.

Como dijimos en el punto anterior de autorización de pedido, cuando un pedido es turnado a Producción, este Depto. deberá dar instrucciones para que el contenido del pedido sea respetado al pié de la letra, es decir, dará órdenes de fabricar - el material solicitado, o en su caso, si se trata de material - en existencia, programará sus envíos de acuerdo a la promesa de entrega de mercancía al Cliente.

Al llegar al día en que el material deba ser entregado al Cliente los pedidos deben ser remisionados de acuerdo a las instrucciones precisas del pedido, como son:

- Nombre y domicilio a quién se debe facturar.
- Nombre y domicilio a quién se debe entregar la mercancía.
- Descripción del material.
- Peso bruto y/o cantidad.

- Peso neto y/o cantidad.
- Instrucciones sobre la entrega de mercancía.

Sobre este último punto los tipos más frecuentes de -- entrega son:

- Que el Cliente pase a recoger su material en cuyo ca so se deberá recabar identificación de la persona, su nombre y firma de recibido, así como la fecha en que le fué entregado.- Estos datos deberán ser colocados en la Remisión Original.

- Utilización de transportes propios. En este caso la persona que se encargue de dicho transporte deberá firmar de -- recibido en una lista de reparto al encargado de Despacho, a su vez el transportista debera recabar del Cliente firma y/o - sello de recibido en el original de la Remisión con la cual de mostrará el encargado de despacho que el material fué entrega do.

- Utilización de transporte ajenos. En este caso la -- empresa contrata los servicios de alguna (s) Compañía (s) -- transportista (s) para la entrega de mercancía a los Clientes, el Depto. de Despacho elaborará las guías de transporte y el representante de la Compañía transportista firmará de recibido en una copia de dicha guía; el transportista al llegar a su -- destino solicitará del Cliente sello y/o firma de recibido en original de la guía. Posteriormente el original de la guía ser viará de base de cobranza para la Compañía transportista y a - la Empresa le servirá como constancia de que el Cliente reci -- bió la mercancía, o sea que, sustituye al sello y/o firma que debería quedar en la Remisión.

Se recomienda por razones obvias, que la Remisión no - contenga los precios, ya que éstos fueron pactados y confirma dos por un pedido al Cliente.

Una vez requisitada la Remisión es enviada a mesa de - control para su facturación por parte de computadora.

Se anexa forma de Remisión.

B).- Facturas.

La Factura es el documento legal por el cual las perso nas físicas o morales dejan constancia escrita de la transfe -- rencia de un bien y/o servicio y deberá contener generalmente-

los datos siguientes:

- Nombre del vendedor con sus datos generales, sus registros fiscales y registros de las Cámaras a que pertenezcan.
- Nombre del comprador con sus generales.
- Descripción de la mercancía.
- Cantidad, peso bruto y/o neto o mts., dependiendo -- del tipo de unidad.
- Precios y cargos adicionales (fletes sobrecargos por especificaciones especiales, etc).
- Impuestos.
- Importe total a cobrar.
- Referencia de pedido interno.
- Referencia del pedido del Cliente.
- Número de la Remisión.
- Número de talón de embarque.
- Vía de embarque.
- Fecha de la factura.
- Que la factura se encuentre debidamente seriada y registrada ante las autoridades fiscales.
- Es conveniente que al reverso de la factura se imprman las condiciones generales de venta y crédito.
- Elaboración.

La factura se elabora en base a la remisión transcribiendo el contenido de ésta y agregando los precios unitarios basándose en las listas de precios con que cuenta el Depto. de facturación y en las cuales aparecen los descuentos por volumen o por cualquier otro motivo según las políticas de la Empresa, efectuará los cálculos correspondientes y los cargos -- adicionales si las hubiere (I.S.I.M.) control de calidad, fletes, etc.

- Revisión.

Una vez elaborada la factura y antes de proceder a la distribución es responsabilidad del departamento de ventas hacer la revisión en base a una copia de la factura, del departamento de ventas, deberá chequear que todos los datos que contenga como precio, peso, tipo de material, destino, etc., sean los correctos.

En caso de existir alguna falla se verá la posibilidad de corregirle o bien de cancelarla "económicamente".

- Distribución.

Después de que el Departamento de Ventas da su visto bueno sobre la elaboración de las facturas, el Departamento de Facturación procederá a efectuar la distribución en la forma siguiente:

- Original = Cliente.
- 1a. copia = Cliente.
- 2a. copia = Fiscal.
- 3a. copia = Crédito y Cobranza.
- 4a. copia = Ventas.
- 5a. copia = Contabilidad.

Se anexa forma de Factura.

C).- Contra-Recibo.

Son productos de la práctica mercantil, prueban no la operación misma, sino que el acreedor entregó documentos a Revisión, conservando el derecho de exigir su devolución, o su exhibición ante las autoridades judiciales, según lo establecen los artículos 1151 y siguientes del Código de Comercio.

El Contra-recibo, generalmente es entregado por el cliente a cambio de facturas, notas de cobro y/o crédito, documentación para aceptación.

En la práctica se entiende que la documentación arriba citada debe ser entregada al cliente con la finalidad de que realice un análisis del importe y contenido de la factura, el cual debe coincidir con el material y precios que él solicitó, así como de que la mercancía entregada se esté cobrando correctamente.

Aparte de lo anterior, sirve para programar el pago de la documentación de acuerdo al plazo establecido previamente con el proveedor.

D).- Letra de Cambio.

Debe contener la mención de serlo, la orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero, en un lugar señalado, a un plazo precisado, en favor o beneficio de una persona, a cargo de otra. La orden debe estar firmada por quién la expide o sea el girador (Art. 76).

Ahora bien, es perfectamente sabido que lo que interesa al beneficiario, digamos vendedor, es que la Letra de Cambio sea aceptada por el girado, es decir el comprador o por -- quién tenga que pagar la deuda.

Aceptado el documento, está en pleno vigor y el derecho lo protege (Art. 101). Habrá que cuidar la autenticidad -- y legitimidad de la firma, así como la correcta representación de quién lo hace en nombre ajeno.

En cuanto al plazo, lo mas recomendable es respetar -- los convenios de compra-venta pactados con el Cliente.

Por lo que corresponde al lugar del pago, evidentemente convendrá fijar el domicilio del beneficiario, para facilitarle el cobro vía judicial en caso de ser necesario.

La Letra de Cambio, no permite el pacto de intereses -- (Art. 78), pero éstos pueden ser incluidos en su importe.

La Letra de Cambio puede ser avalada. Es el aval, la fianza en los Títulos de Crédito (Art. 109). El avalista se -- convierte en otro aceptante igual (Art. 114) y se le puede cobrar junta o separadamente, puesto que su obligación es directamente hacia el beneficiario, e incondicional.

Se anexa forma de Letra.

E).- Pagaré.

El Pagaré es la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero, en una fecha y lugar señalados, a favor de una persona especificada (Art. 170). No hay girador en el pagaré. Aceptado, la obligación que surge y sus beneficios son idénticos a los de la Letra de Cambio. Puede como ella, -- ser avalado (Art. 174).

Sus ventajas sobre la Letra de Cambio son que permite-

la inclusión del pacto de interese (Art. 174) y sobre todo, -- que puede señalarse expresamente, en el caso de una deuda a -- pagarse en varios plazos predeterminados, que la falta de pago de un pagaré, si forma parte de una serie, pueda dar por anticipadamente vencidos todos los demás y hacerse exigible la totalidad de la deuda. Esto mismo, puede lograrse haciendo un so lo pagaré por el total de la deuda y marcando que será cubierto en mensualidades y que de no cobrarse una, se dará por anti cipadamente vencido el saldo que se toma exigible de inmedia-- to, pues se considera el pagaré "a la vista" (Art. 79 y 174).- Esto es muy recomendable sobre todo en el caso de redocumenta-- ción .

Los jueces admiten este tipo de documento cuando se -- intenta una acción con base en ellos y se está haciendo uso ex preso de esa posibilidad.

Se anexa forma de Pagaré.

F).- Cheque.

Es un documento que debe ser utilizado para el pago -- de un crédito anterior. Es una orden de pago a un Banco, a favor de un tercero (puede ser al portador) de cubrir una suma - determinada de dinero siempre a la vista, dado contra fondo -- del girador precisamente disponibles, por quien tiene derecho - a ellos (Art. 175 y 176).

Las acciones que surgen por la falta de pago de un che que en beneficio de su legítimo dueño, son idénticas a las que se dan contra el aceptante de la Letra o el Pagaré, en caso -- de que por culpa del girador no se haya cubierto por el Banco- (Art. 196). Si el cheque fué presentado en plazo, su falta de- pago de además derecho a una indemnización no menor del 20 % - de su valor y adicionalmente puede en ocasiones acarrear san-- ción penal para su librador (Art. 193).

Nunca debe usarse el cheque como sustituto de la Letra de Cambio o Pagaré, como viciosa y profusamente se hace con -- los llamados cheques "postfechados" o de "fecha adelantada", - cuyo uso definitivamente debería ser descontinuado. Todo che-- que es siempre pagadero a la vista (Art. 178) y debe ser pre-- sentado al cobro a los 15 días si son de la misma plaza o de - 30 días si son foráneos (Art. 181) para que tengan su plena va lidez si no se pagan.

Se anexa forma de Cheque.

G).- Nota de Cargo.

Se le llama nota de cargo al documento por el cual se efectúa un "cargo" a los clientes por algunos otros conceptos-ajenos al precio de la mercancía como pueden ser los siguientes:

- Intereses por pago extemporáneo de Facturas y Doctos.
- Intereses por documentación a plazo mayor que el pactado en la operación compra-venta.
- Cargo por cheque devuelto.
- Cargo por fletes pagados por cuenta del cliente.
- Cargo por pago extemporáneo de documentos descontados.

Los cinco puntos arriba citados son las causas más comunes en la empresa Industrial por las cuales se originan las notas de Cargo y a continuación procederemos a explicar someramente cada una de ellas:

- Intereses por Pago extermoporáneo de Facturas y Documentos.- En la actualidad sabemos que la mayoría de las empresas en México y en el mundo trabajan a base del crédito, o sea, utilizando de lo que llamamos "palanca financiera" por lo cual se ha vuelto un círculo vicioso el hecho de utilizar el dinero ajeno para financiarse y parte de ese financiamiento lo aportan los proveedores, por esta razón algunas empresas se ven precisadas a cobrar intereses a sus clientes para recuperar parte de lo que a su vez le está costando al financiamiento. En estos casos el proveedor deberá hacerle saber a sus clientes desde el momento de la compra-venta las condiciones crediticias y entre condiciones los intereses que causarán los pagos hechos con atraso y a partir de qué fecha, dependiendo claro esta del plazo que se está otorgando.

- Intereses por documentación a plazo mayor que el pactado en la operación compra-venta.- En éste caso a diferencia del anterior existe un acuerdo de ambas partes (Proveedor --- Cliente) para postergar el plazo del pago, o sea que, mientras que el primer caso el Cliente paga con atraso sin la aprobación del proveedor, en el 2o. caso se puede suponer que existe un acuerdo mutuo puesto que ambas partes pactan para la elaboración de un documento y la aceptación por parte del cliente para conseguir un plazo mayor en el pago de los materiales comprados, aunque este aplazamiento le cueste intereses.

- Cargo por Cheque devuelto.- Dado que en la actualidad la gran mayoría de las transacciones comerciales se efec--

túan por medio de un título de crédito llamado cheque, mismo - que ha sustituido en gran parte a los pagos en efectivo. Esta situación ha traído a colación que en algunos casos el cheque no se encuentre debidamente protegido, las causas pueden ser - muy diversas, pero las mas comunes son: la insuficiencia de -- fondos para cubrir su importe, la falta de registro de firmas, que se encuentre erroneamente elaborado, etc. En algunas oca-- siones los Bancos independientemente de cargar en cuenta el im-- porte del cheque, efectúa cargos adicionales según el compro-- bante bancario.

- Cargo por Fletes pagados por Cuenta del Cliente.- Co-- mo ya se dijo anteriormente cuando se trató el punto referen-- te a la Remisión existen varias formas de transportar la mer-- cancia que son:

- a) Que el cliente pase a recoger su material ya sea con transporte del mismo o bien alquile los servicios de alguna Cía. Transportadora.
- b) Que el proveedor utilice sus propios transportes de entrega.
- c) Que el proveedor utilice la contratación de servi-- cios de transportes ajenos.

Los puntos A y B no se prestan para la elaboración de notas de cargo por fletes pagados por cuenta del cliente, ya - que en el caso A el cliente paga directamente y en el punto B - éste cargo será incluido en el importe de la factura; sin em-- bargo en el punto C puede suceder que el cliente deba pagar -- los fletes a la hora de recibir el material y por alguna causa no lo liquide y el proveedor se vea precisado a pagar el costo del servicio por cuenta del cliente, en cuyo caso se elaborará una nota de cargo al cliente citando el concepto y anexando -- el comprobante del pago efectuado.

- Cargo por pago extemporáneo de documentos desconta-- dos.- Cuando los documentos suscritos por clientes han sido -- descontados por el proveedor ante un Banco y llegada la fecha de su vencimiento en la cual el cliente debe pagar directamen-- te al Banco el importe del documento, puede darse el caso que por alguna causa exista incumplimiento por parte del cliente - y no sea liquidado en tiempo, el Banco aparte de cargar el im-- porte en la cuenta del proveedor efectuará un cargo por intere-- ses por los días de exceso, en cuyo caso el proveedor repercu-- tirá a su vez el cargo al cliente por medio de una nota de car

go en la cual se cite el concepto y se anexará copia del comprobante bancario.

Se anexa forma de Nota de Cargo.

H).- Notas de Crédito.

Se le llama "Nota de Crédito", al documento por el cual se efectúa un "Abono", a los clientes por algunos otros conceptos diferentes al pago de mercancía como pueden ser los siguientes:

a) Por devolución de mercancía.

- . Por estar defectuosa.
- . Por no cumplir las especificaciones.
- . Por error en el envío.
- . Por envío fuera de tiempo.
- . Por acuerdo comercial.

b) Bonificación por volumen de compra.

c) Devolución de empaque, envase, etc.

d) Por bonificación de intereses por pago anticipado.

e) Por bonificación especial.

f) Por error en la elaboración de facturas, Notas de cargo y documentos.

Las causas arriba citadas son los motivos más comunes por los cuales una empresa industrial elabora y emite una Nota de Crédito, a continuación explicaremos brevemente en qué consiste c/u de ellas:

a) Por Devolución de Mercancía.

. Por estar defectuosa.- Sabemos que todas las empresas tienden siempre a mejorar, y uno de los puntos en que la empresa mexicana se está superando es en sus controles de calidad, esto da como resultado que el índice de devoluciones por mercancía defectuosa sea más bajo cada vez, pero sin embargo, siempre cabe la posibilidad de alguna falla que pase inadvertida y el material llegue al cliente aún estando defectuosa. Es obvio que el cliente reclamará la sustitución o cancelación del pedido. Naturalmente que antes de aceptar la devolución del material deberá verificar que la reclamación sea procedente y dará instrucciones para recoger el material y se procederá a elaborar la Nota de crédito correspondiente.

. Por no cumplir las especificaciones.- En este caso al igual que en el punto "A" el Departamento de Control de Calidad deberá checar qué efectivamente el material se encuentre fuera de la especificaciones pactadas en el pedido hecho por el cliente, y en caso de que así sea, dará instrucciones para que el material se recoga y se elabore la Nota de Crédito correspondiente.

. Por error en el Envío.- Puede presentarse el caso de que al preparar los despachos de mercancías a los clientes el departamento de embarques sufra una confusión de lotes, o bien relacione en forma equivocada la instrucción al transportista y sea entregado al cliente un material no solicitado por él. En este caso al percatarse de la falla el propio proveedor o cliente pedirán el retorno de la mercancía que su vez originará la elaboración de la Nota de Crédito.

. Por Envío fuera de Tiempo.- El cliente puede demostrar que la mercancía fue entregada fuera del plazo por él requerido y puede pedir el retiro de dicha mercancía. En caso de proceder la reclamación del cliente será el departamento de ventas quién gire instrucciones para recoger la mercancía y sea elaborada la Nota de Crédito respectiva.

. Por Acuerdo Comercial.- Como su nombre lo indica en ocasiones por acuerdo mutuo de proveedor y cliente existe devolución de mercancía que origina la elaboración de Nota de Crédito. A continuación citaremos las causas más comunes que originan este tipo de arreglos.

- Utilizando la buena relación comercial el proveedor podrá solicitar del cliente la devolución de mercancía para surtir pedidos de emergencia para algunos otros clientes.
- Que el cliente tenga excedentes de determinado material y solicite al proveedor le acepte la devolución.
- Que el cliente se vea imposibilitado para cumplir con los pagos y por mutuo acuerdo se efectuó la devolución de mercancía.

b) Bonificación por Volumen de Compra.

De acuerdo a las condiciones de mercado y a las políticas internas de las Empresas en ocasiones el proveedor otorga bonificaciones llamadas por volumen de compra o bonos de consumo.

La mayoría de las empresas entregan a sus clientes listas de precios en las cuales señalan que a mayor consumo menor precio; pero esto es válido para cada pedido ya que el descuento estará incluido en el precio desde el momento de facturar.- Es obvio que éste tipo de bonificación no originará la Nota de Crédito.

Ahora bien, independientemente del punto arriba citado, puede existir otro tipo de bonificación por volumen de compra llamado también "bono de consumo", que consiste en una bonificación por volumen de consumo en un período determinado -- otorgado por medio de una Nota de Crédito.

c) Devolución de Empaque Envase etc.

Dependiendo del giro de cada empresa, o sea del tipo de material o mercancía que fabrique en algunas ocasiones es necesario que el producto sea empaquetado, envasado o protegido con alguna cosa, a veces este tipo de protección es susceptible de volverse a usar por la empresa productora (Proveedor) pero para el cliente es de nula utilidad; en estos casos desde el momento de la venta tanto cliente como proveedor pactan la devolución de dicha protección a cambio de una bonificación, -- que se dará por medio de una Nota de Crédito a favor del cliente.

d) Por Bonificación de intereses por Pago Anticipado.

En algunas ocasiones puede suceder que las ventas a -- crédito son pactadas a un plazo determinado y con cargo de intereses por dicho plazo, pero el cliente se ve en posibilidades de pagar antes de lo convenido y pide que le sean reintegrados o bonificados la parte proporcional de intereses que -- originalmente se le había cargado: en este caso también se originará una Nota de Crédito.

e) Por Bonificación Especial.

Este tipo de bonificación como su nombre lo indica es 'especial' y puede ser muchos y muy diversos conceptos por lo tanto sólo diremos que esta Nota de Crédito deberá llevar en -- el texto la frase "bonificación especial" y deberá decir quién otorga y la autoriza.

f) Por error en la elaboración de facturas, notas de -- Cargo y Documentación.

Es obvio que se puede incurrir en errores al elaborar-

COMPañIA X, S. A.
 DOMICILIO:
 CIUDAD:

CONFIRMACION DE PEDIDO.
 No.
 Fecha:

FACTURAR A:
 DOMICILIO:
 CIUDAD:

CONSIGNAR A:
 DOMICILIO:
 CIUDAD:

SU PEDIDO No.:	SU REFERENCIA:	PLAZO:	AUTORIZACION CREDITO.
----------------	----------------	--------	-----------------------

C
L
A
V
E

PROGRAMACION DEL CLIENTE

PROGRAMACION DE ENTREGA.

C	CODIFICACION.	DESCRIPCION	UNIDAD.	CANTIDAD.	PRECIO UNIDAD.	PRECIO TOTAL.

(----- M.N.) \$

LETRA DE CAMBIO

LETRA DE CAMBIO No. _____ Por \$ _____ M.N.

(Letra de Expedición) (día) (mes) (año)

al _____ Pagará usted incondicionalmente
(Fecha de vencimiento)

por esta UNICA LETRA DE CAMBIO, en _____
(Lugar del Pago)

a la orden de _____
(Nombre del Beneficiario)

la cantidad de: \$ _____ (_____
_____ M.N.) Valor recibido que-

sentará Ud. en cuenta según aviso de sus Ss. Ss.

A _____
(Nombre del girado)

Atentamente.

(Domicilio del girado)

(Firma del girador)

(En el margen izquierdo, o en el anverso:)

ACEPTO: _____
Firma del girado.

Por Aval: _____
Firma avalista

PAGARE

PAGERE No. _____ Por \$ _____ M.N.

(Lugar de Expedición) (DIA) (MES) (AÑO)

Al _____ Me obligo a pagar incondi-
(Fecha de Vencimiento)

cionalmente por este Pagaré en _____ a la -
(Lugar del Pago)

orden de _____ la cantidad de --
(Nombre del beneficiario)

\$ _____ (_____

M.N.)

El importe de este Pagaré causará interés a razón del -
_____% y moratorios a razón del ____% mensual.

La falta de pago de un pagaré, bastará para dar por ven-
cido anticipadamente el plazo, pudiendo por lo tanto el -
beneficiario exigir el saldo insoluto que exista, el que -
causará un interés moratorio del ____% mensual.

Nombre del girado _____

Domicilio del girado _____

Firma de aceptación.

Firma por Aval.

FORMA DE CHEQUE CON SU TALONARIO

FECHA: _____	Nombre del cuentahabiente: _____	Fecha _____
A FAVOR: _____	Número de cuenta de cheques _____	
SALDO ANT. _____	Páguese por este cheque a la orden de _____ \$ _____ M.N.	
DEPOSITOS _____	(_____ M.N.)	
_____	Nombre de la institución de crédito: _____	
_____	Población: _____	
TOTAL: _____	Cheque No. _____	FIRMA _____
CHEQUE: _____	TALON DEL CHEQUE	
NUEVO SALDO _____	C O N C E P T O	CARGOS
	<u>FECHA</u>	<u>NUMERO</u>
	<u>IMPORTE</u>	<u>REFERENCIA</u>
Cheque No. _____		ABONOS
BANCO _____		
CONCEPTO DEL PAGO _____		

COMPANIA X, S.A.
DOMICILIO:
CIUDAD:

NOTA DE CARGO

No.

Fecha:

CARGADO A:
DOMICILIO:
CIUDAD:

Intereses al ___% mensual
sobre la documentación --
que a continuación se de-
talla:

OBSERVACIONES :

C	CONCEPTOS	PAR- CIAL	IMPORTE TOTAL.
(----- M.N.)	§	

cualquiera de los documentos antes citados y si éstos errores no son detectados a tiempo para ser cancelados se tendrá que efectuar la corrección con una contrapartida por medio de una Nota de Crédito.

Se anexa forma

5.- PROCESO DE COBRANZA.

Una de las funciones vitales de toda empresa es la recuperación de su capital de trabajo invertido en ventas, dicha recuperación deberá ser en el plazo más corto posible, dependiendo de las políticas crediticias que otorgue, procurando siempre, que éstas se cumplan en la forma más eficiente, para lograr esto se deberá contar con una organización de primera y personal calificado en la empresa y en particular del departamento de crédito y cobranza.

También para lograr la recuperación óptima que arriba se detalla, es conveniente crear un sistema adecuado a las necesidades propias de cada empresa.

En el presente caso, debemos considerar que para poder efectuar un cobro de manera correcta, se debe estar respaldado por un sistema administrativo con un índice de confiabilidad muy elevado, es decir, tener la seguridad de que los saldos de clientes son los que efectivamente adeuda el cliente, tener los números correctos y en forma oportuna, de tal suerte que el cliente se forme una imagen de orden de la empresa que representamos.

A continuación describiremos el modelo que proponemos para que el proceso de cobro sea logrado eficientemente. Este proceso por cuestión de orden lo dividiremos en dos etapas.

Primera Etapa.- (Pasos previos para las gestiones de cobranza).

- A.- Contar con Instructivo de operación.
- B.- Contar con directorio de Clientes.
- C.- Recepción de Documentos-Registro.
- D.- Programación y Distribución de Documentos.

Custodia en espera de visita.
Envío por Correo.
Cobranza especial.

La primera etapa de cobranza puede considerarse como la más sencilla, pero dado que es la base para las distintas funciones de recuperación, es necesario seguir los datos que a continuación ennumeramos.

A.- Seguir al pie de la letra el instructivo de operación.

Contar con instructivo actualizado de operaciones, en el cual se le señalen claramente las operaciones normales que debe realizar, así como aquellos casos de excepción y la forma de resolverlas.

B.- Directorio de Clientes.

Se deberá contar con un directorio de clientes ordenados en forma diferente de acuerdo a sus necesidades, como son alfabético y numérico, con objeto de que puede programar rápidamente toda la documentación que se reciba.

El directorio será sencillo y sólo contendrá los datos siguientes:

Directorio Alfabético y/o Directorio Numérico.

- . Clave de Cliente.
- . Razón Social.
- . Días de Revisión.
- . Días de Pago.
- . Zona de Cobranza.

C.- Recepción de Documentación - Registro.

Recibir diariamente la facturación, controlar su serie y anotarla en libros de registro de números y fechas. Sólo se hará anotaciones especiales en aquellos casos que por excepción requieran de una explicación adicional.

En los casos de faltantes se deberá reclamar. Después se turnará al responsable en forma diaria sus registros, comentando las excepciones.

D.- Programación y Distribución de Documentos.

- . Custodia de operación.
- . Envío por correo.
- . Cobranza especial.

- a).- Primero se separarán las facturas locales que --
afecten custodia de documentación.

Se anotará en el propio documento, de acuerdo con el directorio, el día de revisión y la zona de cobranza y se elaborará un listado simple con los datos de:

Día de revisión y zona de cobranza.
Clave del cliente.
Nombre del Cliente.
Número del documento.
Importe.

La documentación, junto con su listado lo entregará -
al responsable para su firma y custodia.

- b).- En segundo lugar la facturación que debe ser enviada por correo se relacionará con los datos de:

Día de salida.
Clave del Cliente.
Nombre del Cliente.
Número del Documento.
Importe.

La documentación junto con su listado se entregará al Departamento de Correspondencia, quién firmará y sellará de -
recibido y se encargará de que ese mismo día salga la documentación por correo.

La lista sellada y firmada por el Departamento de Correspondencia la turnará al departamento de Crédito y Cobranza.

c).- Por último la cobranza especial, la cual es de -
suma importancia ya que cada caso puede ser diferente y por -
lo tanto, para su programación y distribución debe basarse --
en las instrucciones señaladas en su manual y en caso de no-
encontrarse se deberá recurrir a la persona indicada para recibir instrucciones al respecto.

Segunda Etapa.- (Gestión de Cobranza).

La segunda etapa, considerada como la más importante -
ya que trata la custodia de documentos así como la gestión directa de cobranza ante el cliente.

De esta función depende la correcta y rápida recuperación de la cartera y el mantener una buena relación con la --- clientela.

Por lo anteriormente descrito, la persona encargada de realizar esta función deberá estar preparada profesionalmente, tanto en estudios como en experiencia en trato de relaciones - públicas.

Las funciones específicas a realizar serán:

A.- Cartera Física y su Custodia.

Se le llama cartera física al conjunto de documentos - que integran el saldo de cuenta corriente y documentos por cobrar a cargo de cliente. Generalmente comprende los documentos siguientes:

- a).- Letras, Pagarés y Cheques devueltos.
- b).- Facturas originales por presentar a revisión o -- por cobrar.
- c).- Notas de cargo originales por presentar a revi--- sión o por cobrar.
- d).- Notas de crédito originales por entregar al cliente.
- e).- Contra - Recibos por cualquiera de los documentos anteriores, que ya fueron entregados a revisión - a los clientes.

Se propone que la documentación arriba citada sea or-- denada en forma individual por adeudo de cliente, es decir, -- abrir un expediente con la documentación que integra el saldo- total de cada cliente.

El orden de los expediente será por día de revisión -- y pago de c/u de los clientes, para lograr ésto se deberá contar con listados previamente preparados por orden alfabético y numérico de clientes, separados por días de revisión y pago de cada cliente.

B.- Envío de Documentos a Revisión y a Cobro.

De acuerdo con las listas arriba citadas se deberá de- preparar al día anterior la documentación que deberá enviarse a revisión y a cobro a los clientes por conducto de los gestor- res de cobranza.

La entrega a los gestores de cobranza se efectuará a primera hora del mismo día y dado que el gestor de cobranza será el responsable de la cartera que se está llevando deberá firmar la (s) relación (es) que enumeran c/u de los documentos por ellos recibidos.

C.- Mantener comunicación constante con la Clientela.

Una de las funciones más importantes en la recuperación de la cartera es la comunicación en cualquiera de sus fases para con el cliente, es decir, en ocasiones la comunicación podrá ser telefónica, pero en otros caso se deberá recurrir a la comunicación escrita (Correspondencia) o incluso a través de la visita personal.

Una vez agotados todos los recursos de la comunicación telefónica, escrita y visitas del cobrador se procurará concertar una cita a la brevedad posible y al más alto nivel, con objeto de conocer las causas que originan al atraso en los pagos; debemos escuchar al cliente a su vez exponer nuestros argumentos para llegar a las posibles soluciones conjuntamente.

A continuación enumeramos las causas y probables soluciones a que puede llegar:

- Causas imputables a nuestra propia empresa como pueden ser:
 - . Falta de pago por material defectuoso a fuera de especificaciones.
 - . Falta de pago por material enviado fuera de condiciones establecidas en convenio de compra venta.

En estos casos procuraremos a la brevedad posible corregir las anomalías reportando a los departamentos correspondientes para que se tomen las medidas necesarias y en caso de proceder la reclamación del cliente elaborar la Nota de Crédito correspondiente.

- Causas imputables al Cliente, como pueden ser:
 - . Falta de pago por escasez de liquidez.
 - . Falta de pago por insolvencia moral y/o económica.

En ambos casos el cliente requerirá que se difiera el pago de sus deudas.

Para llegar a algún acuerdo es necesario conocer el comportamiento crediticio del cliente, ya que en los de escasez de liquidez se puede considerar que es una situación de problema general de algún ramo o particular que afecta a todas las empresas a nivel nacional. O bien que afecta alguno de los ramos de la industria o del comercio sin embargo, puede tratarse el caso de que el cliente recurra a diferir sus pagos por sistemas (jinetear el dinero) aún en el caso de que cuente con liquidez, o sea por falta de moralidad.

Las situaciones arriba citadas deberán ser analizadas antes de tomar una decisión, naturalmente que se le debe dar preferencia a un cliente que tenga problemas de liquidez sobre aquel que tenga insolvencia moral o económica.

En cualquier caso que tenga necesidad de diferir los pagos, es recomendable:

Primer paso.- Solicitar un programa de pagos adecuados para ambas compañías, Segundo Paso.- Es calcular los intereses devengados al día del arreglo, así como los intereses por devengar según el programa de pagos; Tercer Paso.- que el saldo del adeudo sea transferido a título de crédito por vencer según el programa de pagos, que esto nos permite contar con algunas ventajas, como pueden ser:

- Inclusión de los intereses devengados y por devengar incluir aval (es) para mayor seguridad.

- Facilidad para recurrir al financiamiento bancario (descuentos a través de líneas de crédito establecidas con el banco, o bien, a través de garantías colaterales, etc.).

- La documentación podría ser "Protestada" en caso de falta de aceptación y/o pago. Esta ventaja puede considerarse como el 1er. paso hacia una demanda.

- Otra ventaja que se deriva de transferir los adeudos a títulos de crédito es facilitar el último recurso que se tiene para lograr el cobro que es la cobranza por vía legal.

Todo lo anterior no obstante que va encaminado hacia una mayor recuperación, también deberá cumplir con el propósito de crear una buena imagen ante los clientes, ya que esto --

contribuirá tanto al incremento en las ventas como a la eficaz recuperación a futuro.

E.- Registros Contabilizadores.

La última etapa de cobranza es la recuperación directa de la venta, es decir, los ingresos por concepto de pagos de clientes.

Es importante que los ingresos sean registrados de una manera ágil y segura. Nuestra recomendación de control consiste en dos formas llamadas:

- A.- Relación de ingresos por cuentas por cobrar a caja.
- B.- Póliza de ingresos y aplicación de cuentas por cobrar.

A continuación daremos la descripción y funcionamiento de éstas formas:

- A.- Relación de ingresos por cuentas por cobrar a caja.

Este reporte permite un registro rápido y oportuno de la cobranza efectuada por los distintos medios de captación de ingresos, como son los gestores de cobranza, los pagos recibidos por correo de clientes foráneos, la cobranza recibida por conducto bancario, pagos entregados en forma personal por los clientes, etc. Estos ingresos deben registrarse en la relación de ingresos por cuentas por cobrar, que contiene los datos siguientes:

- Fecha
- No. de Cheque
- Banco Girado
- Plaza
- Importe
- Nombre del Cliente.
- Clave del Cliente
- Observaciones
- Nombre de la persona que entregó
- Nombre de la persona que recibió

Este registro permite un triple control de los ingresos.

- Sirve como acuse de recibo para quién entrega.
- Sirve de control y base para depósitos bancarios para el departamento de caja.
- Sirve de base para las aplicaciones de pagos al departamento de Crédito y Cobranza.

La distribución será la siguiente:

Original.- Para quién entrega los cheques.

1a. copia Para el Departamento de Crédito y Cobranza.

2a. copia Para el Departamento de Caja.

Se anexa Forma

B.- Póliza de Ingresos y Aplicaciones de cuentas por Cobrar.

Este reporte, como su nombre lo indica sirve para efectuar las aplicaciones de los pagos de clientes y los descuentos a que tenga derecho, así como a los traspasos de Notas de Crédito y anticipos.

Dado el resumen que contiene nos permite el amarre de una cifra control para el registro en los diferentes libros contables y los informes de la computadora.

El documento fuente para la captación de los datos para esta póliza es la Relación de Ingresos por Cuentas por Cobrar a Caja, ya que con base en la copia que se turna al Departamento de Crédito y Cobranza y tomando algunos otros datos del libro auxiliar de cuentas por cobrar se elabora la Póliza de Ingresos de Cuentas por Cobrar.

Los datos del Cliente.

- Clave del cliente.
- Nombre del Cliente.
- Documento
 - . Tipo
 - . Número
 - . Importe de cargo o abono
- Ingresos Netos
- Descuentos
- Referencia
- Observaciones

Esta póliza se elaborará en original y dos copias las-

cuales se distribuirán en la forma siguiente:

- Original para computación.
- 1a. copia para Crédito y Cobranza
- 2a. copia para Caja.

Se anexa forma

C.- Póliza de Traspasos a Documentos por Cobrar.

Para hacer más sencilla la explicación primero haremos una distinción de lo que se conoce como "Cuenta Corriente" de la "Cuenta de Documentos".

- La Cuenta Corriente se integra por los comprobantes, notas de cargo, notas de crédito y contrarecibos; éstos documentos no son considerados como "Títulos de Créditos"; pero -- son documentos probatorios de adeudos y en cualquier momento -- pueden ser legalizados.

- La cuenta de documentos es aquella que se integra -- por: Letras, pagarés, cheques, giros y cartas de crédito banca rias.

De ambas cuentas ya dijimos anteriormente que es más -- conveniente trabajar con cuentas documentadas, ya que se obtie -- nen una serie de ventajas adicionales, como son, facilidad de -- descuentos bancarios y mejor seguridad de recuperación, así co -- mo de exigibilidad legal.

Ahora bien, cuando una cuenta corriente se juzgue nece -- sario puede ser documentada en forma inmediata. Naturalmente -- que en la separación contable de la mayoría de las empresas ha -- cen las dos cuentas, o sea que al momento que una cuenta co --- rriente es documentada se debe hacer un traspaso entre las --- cuentas por medio de una póliza contable, como sigue:

a).- Esta póliza deberá contener dos partes; una para -- efectuar los "cargos" y otra para efectuar los "abonos".

b).- Del lado de los "cargos" se detallarán, los docu -- mentos por cobrar con los datos siguientes:

- Clave del cliente.
- Nombre del cliente.
- No. del documento.
- Fecha de vencimiento.
- Importe.

c).- Del lado de los abonos se detallarán los documentos que se consideran saldados, puesto que, el nuevo adeudo -- lo integra el concepto detallado en los cargos.

Los datos serán los siguientes:

- Referencia a acreditar (Factura, Nota de Cargo o Documento en caso de redocumentación).
- Importe a acreditar.

d).- La suma de cargo y abono deberán ser exactamente iguales.

e).- En este caso la computadora dará de baja automáticamente los documentos enlistados como abonos y dar de alta -- los enlistados como cargos que quedarán registrados como nuevo adeudo del cliente.

Se anexa forma

.- ADMINISTRACION DEL CREDITO Y LA COBRANZA.

En la actualidad la gran mayoría de las empresas modernas han encontrado que es de mucha utilidad ocupar los sistemas de procesamiento electrónico de datos ya sea a nivel de mó dulo íntegral o integrando en forma independiente para cada -- función de la empresa.

Naturalmente que el empleo del sistema electrónico de datos dependerá de las posibilidades de la empresa y previo es tudio de las ventajas y desventajas que pudiera hacer así como de los costos que podrá representar la renta de equipo o bien la contratación de servicios de Cías. dedicadas a estos procesos.

Para efectos del presente trabajo hemos considerado el establecimiento del sistema de cuentas por cobrar a través del procesamiento electrónico de datos y para el cual proponemos -- los reportes que a continuación enumeramos:

- A) Directorio de Clientes
- B) Libro auxiliar de cuentas por cobrar
- C) Reporte de antigüedad de saldos
- D) Reporte de integración de la cartera por tipo de do cumento
- E) Estados de Cuenta
- F) Libro Histórico o de movimientos compensados.

Para una mejor explicación de las ventajas que representan estos reportes, a continuación damos una breve explicación de cada uno de ellos.

A) Directorio de Clientes.-

a) Qué es:

El directorio de clientes es el registro de la cliente la de la empresa por orden alfabético y/o numérico con los datos necesarios que nos permitan identificarlo rápidamente.

b) Contenido.

Los datos que generalmente contiene un directorio son:

Clave = Número de Cliente
Razón Social = Nombre del Cliente
Domicilio
Teléfono
Población
Capital Social
Línea Actual
Línea Anterior
Clasificación Crediticia
Fecha de Ingreso
Fecha de Última Investigación
Agencia Investigadora
Plazo
Días de Revisión
Días de Pago

c) Utilidad.

El Directorio de Clientes tiene como principal finalidad servir de base como tarjeta maestra para introducir información al sistema.

El provecho que se puede obtener del directorio de clientes es muy diverso como pueden ser: La identificación, la localización y conocimiento general de la clientela.

d) Forma de Alimentación.

Altas, cambios por actualización y bajas.

La alimentación del directorio de clientes puede ser --

por altas, cambios por actualización o bajas y se utilizarán - formas impresas que para tal efecto han sido diseñadas y que - contienen los datos que arriba señalamos.

B) Libro auxiliar de Cuentas por Cobrar.

a). Que es.- Este libro como su nombre lo indica es el auxiliar contable del libro mayor y nos da el saldo integrado en forma análitica de cada uno de los clientes a una fecha determinada.

b) Contenido.- Este libro contiene los datos siguientes:

- Clave del Cliente
- Nombre del Cliente
- Domicilio
- Población
- Tipo de Documento
- No. de Documento
- Referencia del Cliente
- Fecha de Expedición del documento
- Fecha de vencimiento del documento
- Importe del Documento
- Clasificación por antigüedad con base a la fecha de Venta
- Crédito por aplicar
- Saldo Global del Cliente
- Saldos por Clasificación de antigüedad
- Línea de Crédito otorgada
- Línea de Crédito ejercida
- Línea de Crédito por ejercer

c) Utilidad.- Dado que este libro nos muestra en forma análitica la situación crediticia de c/u de los clientes, nos es de mucha utilidad para tomar decisiones, ya que lo mismo nos permite autorizar un pedido, detenerlo o rechazarlo, así mismo nos da la pauta para hacer gestiones de cobranza o bien precionar al cliente por medio de suspensión de entregas de mercancías temporal o definitivamente.

Sirve de base para hacer arqueos selectivos de la cartera física, incluso nos ayuda a determinar el envío de cobranza por vía legal.

d) Forma de Alimentación.- Para que el libro auxiliar contable nos reporte los datos arriba citados, es necesario la

captación de cargos y abonos entre período y período como a --
continuación citamos:

- Captación de Cargos.- La computadora al momento de -
elaborar las facturas, notas de cargo y documentos, automática
mente cargara en uno de éstos documentos en el saldo del --
cliente.

Además existen otros conceptos de cargos que el Departamento de Crédito y Cobranza le reportará para su captación, -- como son: Cheques devueltos, fichas de cargo, traspasos y aplicaciones contables.

- Captación de Abonos.- La computadora al momento de -
elaborar las notas de crédito automáticamente abona en forma -
individual cada una de éstas en el saldo del cliente.

Además existen otros conceptos de abonos que el Departamento de Crédito y Cobranza le reportará para su captación, -- como son: Pólizas de Ingresos, fichas de abono y traspasos y aplicaciones contables.

C) Reporte de Antigüedad de Saldos.

a) Que es.- Es un informe que concentra el saldo --
total de cliente a una fecha determinada y lo desglosa por meses de antigüedad, el gran total deberá ser igual a del libro mayor contable.

b) Contenido.- El reporte de antigüedad de saldos --
contiene los datos siguientes:

- Clave del Cliente
- Nombre del Cliente
- Línea de Crédito
- Clasificación Crediticia
- Saldo Global
- Clasificación de antigüedad por vencer
- Clasificación de antigüedad vencida
- Créditos por aplicar

c) Utilidad.- Dado que se trata de un informe --
centrado, es de fácil consulta para conocer la situación crediticia de la clientela.

Básicamente es utilizado por la alta gerencia que su --
pervisa al Departamento de Crédito y Cobranza, también es de -

mucha utilidad para la gerencia de ventas porque se obtiene -- una información general de los clientes en forma rápida.

d) Forma de Alimentación.- Este informe no lo ali-- menta en forma directa al Departamento de Crédito y Cobranza, -- sino que está basado en un programa de proceso automático que -- es resultado de la afectación que se le hace al Auxiliar de -- Cuentas por Cobrar.

D).- Reporte de Integración de la certera por tipo de Documento.

a) Que es.- Este informe es la concentración por ti po de documento, dando subtotales por cada uno a una fecha de terminada; el gran total deberá ser igual al libro Mayor Contable.

b) Contenido.- Los datos que nos reporta este infor-- me son:

- Clave del Cliente
- Nombre del Cliente
- Saldo Global
- Saldo por facturas
- Saldo por Notas de Cargo
- Saldo por Documentos
- Saldo por Créditos por Aplicar

c) Su Utilidad.- Este reporte ayuda a la toma de -- decisiones en lo referente a gestiones de cobranza y principalmente para auxiliar la documentación de cuentas.

d) Forma de Alimentación.- Este informe no lo ali-- menta en forma directa el Departamento de Crédito y Cobranza, -- sino que está basado en un programa el cual automáticamente -- al afectar al auxiliar de cuentas por cobrar afecta a éste también.

E) Estados de Cuenta.

a) Que es.- El estado de cuenta es el reporte indi-- vidual y analítico del saldo del cliente cortado a una fecha -- determinada y el gran total de clientes deberá ser igual que -- el libro Mayor Contable.

b) Su Contenido.- Los estados de cuenta contienen -- los datos siguientes:

- Clave del Cliente
- Nombre del Cliente
- Domicilio
- Población
- Tipo de Documento
- Número de documento
- Referencia del Cliente
- Fecha de expedición
- Fecha de vencimiento
- Importe individual
- Clasificación de importe vencidos
- Clasificación de importes por vender
- Totales
- Observaciones del cliente

c) Su Utilidad.- Este informe es de suma importancia en el proceso de cobro, ya que por sistema periodicamente será enviado a clientes, lo que le permite actuar como herramienta efectiva en los pasos siguientes:

- Ayuda a la recuperación de ingresos
- Ayuda a la conciliación de saldos con clientes -- tanto al departamento de crédito y cobranzas como a las configuraciones que puedan hacer Auditoría Interna y/o Externa.

d) Forma de Alimentación.- La computadora lo elabora en forma automática tomando las afectaciones en la misma forma que para el libro auxiliar de cuentas por cobrar.

F) Libro Histórico o de Movimientos Compensados.

a) Que es.- Este libro es la comparación de los cargos contra los abonos en forma individual y analítica para la determinación de los saldos de cada uno de los clientes y el total de éstos deberá ser igual al libro Mayor Contable.

b) Contenido.- Este reporte podrá ser presentado -- en dos formas que son: por orden de cliente o por la seriación de documentos, el contenido en los dos casos será el mismo solo cambiará el orden de la presentación. Los datos serán los siguientes:

CARGOS	ABONOS	SALDOS
- Clave del cliente	Clave del cliente	----o----
- Nombre del cliente	Nombre del cliente	----o----
- Tipo de Documento	Tipo de docto.	----o----
- No. de Documento	No. de documento	----o----
- Fecha de expedición	Fecha del docto.	----o----
- Fecha de venc.	Referencia del cliente	----o----
- Importe	Importe	La diferen cia entre- cargo y abo no.

c) Utilidad.- El libro histórico o de movimiento -- compensados es un valioso auxiliar en las revisiones periódicas tanto internas como externas.

Las revisiones internas pueden consistir en la confrontación en caso de haber descripciones entre cualesquiera de -- los libros contra el Mayor Contable o bien discrepancias en -- los arqueos de cartera física; también es útil como libro de -- consulta para el Departamento de Auditoría interna sobre las -- aplicaciones.

En el caso de las revisiones externas es de gran utilidad para aclaraciones con la clientela, auditoría externa y -- con el fisco.

d) Forma de Alimentación.- En este caso también la alimentación la hace en forma automática derivada de la información que afecta al libro auxiliar de cuentas por cobrar.

8.- REPORTE DE SITUACION DE CARTERA.

Periódicamente se elaborará un análisis de la situación de cartera con sus comentarios acerca de la situación que guarda.

Este análisis podrá ser tan complejo o tan sencillo -- de acuerdo a las necesidades propias de la empresa pero deberá cumplir con los requisitos siguientes:

Oportunidad.- Que sea entregado en tiempo.

Claridad.- Que sea fácilmente entendible.

Confiable.- Que los datos contenidos en el mismo -

sean altamente seguros de tal suerte que puedan ser comprobables en cualquier momento.

Objetividad.- Que los datos contenidos en el mismo sean de utilidad para poder tomar decisiones apropiadas.

Generalmente un análisis de cartera comprende los datos siguientes:

- A) Deberá ser cortada a una fecha determinada.
- B) Clasificación en monto y porcentaje de la cartera vencida y por vencer.
- C) Subclasificación en monto y porcentaje por periodos tanto de lo vencido como por vencer.
- D) Clasificación por Zona Geográfica.
- E) Clasificación por tipos de clientes.
- F) Rotación de cuentas por cobrar.
- G) Recuperación estimada, real y variación.
- H) Conciliación contra los libros de Mayor.
- I) Comparación con periodos anteriores.

- Por Nos. absolutos.
- Por Nos. relativos.
- Por gráficas.

- J) Comentarios respecto a problemas relevantes y sugerir soluciones.

Por separado se podrán efectuar otros reportes como pueden ser:

- Reportar a los superiores todas las excepciones a las políticas internas.

Dado que existe un manual de sistemas y procedimientos a seguir tanto generales como departamentales, existen casos imprevistos en ellos, por lo tanto dichas excepciones deberán ser reportadas a la persona indicada con todos los datos que puedan coadyuvar a tomar la decisión y poder prever futuras contingencias y a su vez adicionarlas al manual de sistemas y procedimientos.

- Actualizar los instructivos de operación del departamento de crédito y cobranza.

En la actualidad es imprescindible estar al día con los sistemas y técnicas administrativas modernas, ya que la

empresa que no se renova esta destinada a fracazar.

9.- PRESUPUESTO DE COBRANZA.

Establecer presupuestos periódicos de cobranza y vigilar su cumplimiento.

Parte integrante y de primordial importancia para toda empresa es poder presupuestar adecuadamente sus ingresos por la recuperación de la venta de bienes y/o servicio propio del giro a que se dedica.

Como dijimos anteriormente, la forma más sana de allegarse ingresos es la recuperación eficaz de sus cuentas por cobrar y documentos por cobrar. Es obvio que en las empresas -- existen varias formas de financiamiento tanto internas como externas abarcando los ingresos por los conceptos de cuentas por cobrar y documentos por cobrar.

A continuación citamos dos definiciones del significado de la palabra presupuesto.

"Presupuesto es la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado".¹

"Presupuesto es el conjunto de pronósticos referentes a un período futuro determinado".²

Ahora bien la periodicidad de los presupuestos dependerá de las necesidades financieras y administrativas de cada empresa, ya que éstos podrán ser a largo, mediano y corto plazo.

Independientemente de su periodicidad y complejidad, en términos generales los pasos a seguir son:

1er. Paso.- Por medio de un análisis de la cartera se deberá conocer tanto el monto como los plazos tanto de cartera vencida como por vencer;

(1) (2). Citada en el libro "Técnica Presupuestal", Pág. 1-5 - del maestro Cristobal del Río G. 5a. Edición Ediciones Contables y Administrativas.

2do. Paso.- Conocer el presupuesto de ventas en monto, plazos y comentarios sobre situaciones de mercado.

3ro. Paso.- Conocer la estadística de ingresos reales tanto en Nos. absolutos como relativos de períodos anteriores.

4to. Paso.- Conocerla rotación de cuentas por cobrar y documentos por cobrar así como los días cartera en los últimos períodos.

5to. Paso.- La experiencia con la clientela en cuanto al comportamiento crediticio.

6to. Paso.- Tomar en cuenta factores externos a la propia empresa, como pueden ser factores económicos, políticos o sociales que directa o indirectamente afecten la marcha normal de la empresa.

Una vez analizados los datos arriba citados se procederá a combinar los cálculos y a confrontar los distintos elementos.

Convencidos del resultado del pronóstico se procederá a elaborar el reporte del presupuesto y con toda oportunidad será enviado a quién corresponda.

Para vigilar su cumplimiento diariamente se deberá comparar la cobranza real contra la cobranza presupuestada y en dado caso que la variación negativa o positiva sea mayor -- de un 10 % contra lo presupuestado se analizarán las causas -- y se tratará de corregir las deficiencias.

Con base en el punto anterior se hará un reporte en el cual se muestre los resultados obtenidos y los comentarios que correspondan.

10.- COBRANZA VIA LEGAL.

Cobranza Judicial.

Al tener necesidad de ocupar la protección completa de la Ley habiendo acatado nosotros sus disposiciones por negarse el deudor a cumplir con sus obligaciones, podemos si así lo deseamos, acudir el Poder Público solicitándole concrete a favor nuestro esa protección, de suerte que se reconozca nuestro derecho y se obligue al deudor- incluso por medios coercitivos -

a cumplir con su compromiso el que por supuesto tuvo que haber sido constituido bajo el imperio de la Ley, así como con las demas obligaciones legales a su cargo.

El proceso judicial es aquel mediante el cual el poder público, por conducto de sus órganos judiciales, en primer término reciba nuestra demanda de protección; dé oportunidad de defensa el demandado y se dictamine en la sentencia quien se merece y en que extensión, la protección y sanción de la Ley.

Resultado el caso debatido, el proceso judicial deberá también señalar en que términos se obligará con todo el peso de la autoridad a la parte que se niegue a cumplir, no ya con un contrato o con una obligación derivada sino con la sentencia judicial que la ha cubierto, protegiéndolos.

a).- Tipos de Juicio.

Tratándose de crédito industrial, las relaciones de compra-venta a crédito que se realizan siempre entre comerciantes y por lo tanto, son de naturaleza mercantil, no civil, como expresamente lo determina el Art. 75 del Código de Comercio. Entonces los juicios que examinaremos son todos ellos de tipo mercantil (Art. 1049) y están reglamentados fundamentalmente por el Código de Comercio y otras Leyes Mercantiles especiales, aplicándose además supletoriamente el Código de Procedimientos Civiles, según se indica en los Artículos 1o., 2o. y 81 del mismo Código.

b).- Medios Preparatorios a Juicio.

No son propiamente en juicio, aunque sí un proceso judicial que es previo al examen de lo que pudiera considerarse como el negocio en sí mismo. Se establecen y regulan en los Artículos 1151 al 1167 del Código mencionado. Por ellos se puede complementar o perfeccionar una prueba, o pedir la confesión del deudor con vistas a que reconozca su deuda. Si esto así sucediera, se obtiene entonces la posibilidad de intentar en su contra en juicio ejecutivo mercantil, en lugar del ordinario mercantil que correspondería de no mediar esa circunstancia del previo reconocimiento judicial.

c).- Juicio Arbitral.

El primer tipo de juicio mercantil que conviene mencionar, es el procedimiento convencional, permitido y recomendado en el art. 1051 del Código Mercantil, o sea aquel que las par-

tes pueden por conveio o "compromiso" fijar entre sí, respetando las normas básicas del procedimiento para que sea un árbitro privado el que resuelva. Pueden ser nombrados árbitros las Cámaras de Comercio e Industria, los bancos, o algún comerciante establecido en el lugar. La sentencia, que se llama "laudo" obliga a las partes en igual forma que un fallo judicial y es también apelable.

d).- Juicio Ordinario Mercantil.

Es el juicio tipo básico, para dirimir las controversias entre comerciantes. Si se trata de pago de pesos, éste es juicio que debe emplearse si no existen en el caso ni Títulos de Crédito válidos y vigentes, ni reconocimiento judicial del adeudo.

Se encuentra reglamentado en los artículos 1377 al 1390 del Código de Comercio.

El juicio ordinario mercantil empieza por la demanda en la que debe justificarse la personalidad del que la promueve; debe ser presentada ante juez competente y llevará anexos los documentos que la sostengan, como facturas, notas de remisión, talones de embarque, correspondencia, etc.

Sí el juez la encuentra correctamente formulada y debidamente fundamentada y él mismo se estima competente, la admite, ordenando se notifique personalmente de ella al demandado, en su domicilio y por medio de un actuario del juzgado, quién dejará al demandado copia de la demanda y de los documentos que hayan sido exhibidos por el actor (Art. 1378 del Código de Comercio).

El demandado cuenta con un plazo de cinco días hábiles para contestar la demanda si reside en el mismo lugar del juzgado. Si no es así, se aumenta el plazo a razón de la distancia (un día por cada 200 Km), o fracción que pase de la mitad, según determina el Art. 134 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal.

Puede aceptar la demanda, o negarla. Si la acepta, el juicio se simplifica y puede turnarse ejecutivo a petición del actor (Art. 1288 del Código de Comercio).

Sí el demandado no contesta la demanda, se le puede declarar "rebelde" y entonces a petición del actor y se están-

reclamando pagos de pesos, es posible conseguir el embargo pre cautorio de bienes que basten y garantizan el monto del adeudo que se reclame (Art. 640 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal).

Si contestando niega la demanda, total o parcialmente debe el demandado fundamentar sus defensas y excepciones y -- exhibir si las tiene, los documentos en que la base un recibo, una carta del actor que le concede una prórroga, etc.

Producida la contestación o declarada la rebeldía, si es necesario se abre o inicia un período de pruebas que no puede exceder de 40 días, para que cada uno de los litigantes -- acrediten sus dichos con las pruebas que son idóneas (Art. -- 1382 y 1383 del Código de Comercio).

Recibidas y desahogadas las pruebas, el juez pronuncia su sentencia. Si no se interponer por la parte afectada el recurso de apelación, el fallo judicial queda firme. Si el deudor no lo cumple voluntariamente y el juicio es por pago de pesos, se realiza el embargo de bienes, para llegar a su remate o venta judicial o adjudicación al acreedor.

e).- Juicio Ejecutivo Mercantil.

Es el tipo especial y el indicado para el cobro de una deuda siempre y cuando la misma conste en un Título de Crédito (Letra de Cambio, Pagaré, Cheque) vigente, o haya sido reconocida judicialmente, ya sea al contestar la demanda en un juicio ordinario mercantil, o en el desahogo de los medios preparatorios a juicio.

Se encuentra establecido y reglamentado en los artículos 1391 al 1414 del Código de Comercio.

Es mucho más sencillo el procedimiento que en el juicio ordinario mercantil y mucho más rápido en su trámite.

Se inicia con la demanda, acompañada del Título de Crédito o de la constancia del reconocimiento judicial del adeudo y si es admitida el juez ordena que al mismo tiempo de serle notificada al deudor demandado, se le embarguen bienes de su propiedad que garanticen el adeudo. Hecho el embargo, se le entregarán las copias de la demanda y se le concede un plazo de tres días para contestarla.

Si no la contesta, se le declara rebelde a petición del actor y en breve plazo se dicta la sentencia en la que se orden la venta judicial de los bienes embargados.

Si contesta la demanda y el caso lo amerita, se abre un período de pruebas, no mayor de 15 días, para después dictar el juez la sentencia declarando en ella quién tiene la razón.

f).- Juicio Prendario.

Hay dudas que pueden estar garantizadas con una prenda: se entrega al acreedor un bien mueble en garantía del cumplimiento de la obligación principal. El Art. 341 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito autoriza que cuando haya vencido la obligación garantizada, se pida por el acreedor la venta del bien dado en prenda. Esta autorización de venta debe darla el juez a quién así se le demandará; se dan tres días al deudor para que se oponga a la venta, pagando el adeudo. Si no hay oposición, se ordenará por el juez la venta al precio de mercado, por medio de un Corredor o de dos comerciantes establecidos y con el importe que se obtenga, se hará el pago al acreedor, los gastos y si quedará algún remanente al deudor.

B).- QUIEBRAS Y SUSPENSION DE PAGOS.

Los procedimientos judiciales para el trámite de quiebras y suspensiones de pagos de comerciantes, están reglamentados en una Ley especial, llamada Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, en vigor desde el 20 de Julio de 1943.

La quiebra es el estado patrimonial del comerciante, que es impotente para hacer frente a sus obligaciones, impotencia que puede consistir objetivamente en un pasivo superior al activo, es la irrealizabilidad de éste; en otras palabras, es el estado patrimonial de insolvencia de un comerciante ya sea individual o en sociedad.

La insolvencia es un estado económico, una situación de hecho, que para producir efectos jurídicos, debe ser declarada judicialmente, lo que se hace por el procedimiento que a continuación citaremos y que basa en cuatro puntos:

a. La organización colectiva de los acreedores, quie--

nes perden su derecho a ejercitar a proseguir sus acciones en forma individual, pues deben hacerlo necesariamente dentro de quiebra, con todos los demás.

b. Igualdad de trato a todos los acreedores, según su calificación, que serán pagados a prorrata.

c. Integridad del patrimonio del deudor fallido a quien se le quitará la posesión y administración de sus bienes y empresas.

Se atraerán a la quiebra todos los bienes ocultos o ilegalmente vendidos y se separarán los que puede tener en posesión, pero no en propiedad.

d. Unicidad del procedimiento, todos los juicios patrimoniales que existan en contra del quebrado, deberán acumularse al procedimiento de quiebra.

C).- BREVE DESCRIPCION DE LA LEY DE QUIEBRAS Y SUSPENSIONES DE PAGO.

La Ley enumera, en su Artículo 2o., a manera de ejemplo, ciertos hechos o situaciones que llama "Hechos de Quiebra", cuya existencia hace presumir el estado de cesación de pagos o insolvencia y hacer posible precisamente la declaración judicial del estado de quiebra.

Algunas de ellas son:

Incumplimiento en general de las obligaciones del deudor; inexistencia de bienes en que trabar embargo; ocultación o ausencia del comerciante; cierre de la empresa; el que él deudor haya acudido a expediente o maniobras ruinosas, fraudulentas o ficticias para desatender sus obligaciones; la solicitud que haga el deudor de ser declarado en quiebra; el incumplimiento del convenio que se haya celebrado en una suspensión de pagos.

La solicitud de quiebra puede ser hecha por el propio comerciante, por uno o varios acreedores, por el Ministerio Público, o por el propio juez (Art. 5).

Hecha la solicitud o demanda, a la que deben acompañar se las pruebas del caso, y si los hay balances, libros de contabilidad y relación de acreedores (Art. 6), previa audiencia-

con la citación del deudor y la intervención del Ministerio Público, se pronuncia la sentencia que declara la quiebra (Arts. 11, 15 y 16), la cual deberá ser notificada a los acreedores - por correo certificado y además publicada en el Diario Oficial de la Federación y en periódicos de gran circulación.

En la sentencia hay que señalar, siempre anterior a -- ella, la fecha a la que se retrotraen sus efectos, por ser la -- que se considera inició de hecho de la quiebra, y desde la -- cual se producen todas las consecuencias legales respecto de -- las personas y actos jurídicos afectados (Art. 15 Fracción IX).

Además se hará en ella el nombramiento de Síndico, que debe ser comerciante, (Art. 28), y se citará a los acreedores -- a una junta a celebrarse en el Juzgado para el reconocimiento -- rectificación y graduación de los créditos (Art. 15 Fracciones I y VI).

La quiebra es manejada por el Juez, auxiliado por el -- Síndico, que viene a ser una especie de administrador (Arts. -- 44 y 46). Para representar al conjunto de acreedores, serán -- nombrados por éstos uno, tres o cinco interventores, quienes -- tienen derecho a vigilar todo el proceso y los actos del Síndi -- co, siguiendo las instrucciones que reciban de parte de la Jun -- ta de Acreedores (Art. 58).

Cada acreedor, individualmente, debe de presentar lue -- go de haber sido notificado una demanda de reconocimiento de -- su crédito, anexando a la misma los comprobantes del caso. Es -- ta demanda será dictaminada por el Síndico y después de conoci -- da por la Junta de Acreedores, aprobada o rechazada por el --- Juez (Arts. 220 al 259).

Para conocer el monto del pasivo y para dar a los --- acreedores la mejor defensa individual y colectiva de sus dere -- chos, son citados todos a Junta de Acreedores, a la que pueden -- asistir personalmente, o por medio de apoderado debidamente -- constituido (Arts. 73 al 82). En esta junta se deben recono --- cer, rectificar si es el caso y graduar cada uno de los crédi -- tos demandados y además, en ella se tomarán las resoluciones -- que, a propuesta del Síndico, oída la intervención y con la -- aprobación judicial, sean procedentes para la buena marcha de -- la quiebra y la liquidación del activo si así se acuerda, y -- consecuentemente el pago a los afectados.

En esta junta, cada acreedor, tiene derecho a un voto -- y salvo casos especiales en los que se exija mayoría especial --

o mayoría de capital, los acuerdos serán tomados por simple -- mayoría de votos de los presentes (Art. 79).

El quebrado deberá asistir a la junta y es más, se le prohíbe ausentarse del lugar del juicio mientras dura. Si llegará a morir pasan a sus herederos las obligaciones patrimoniales derivadas de la quiebra.

La quiebra puede ser declarada fortuita, culpable o -- fraudulenta (Art. 91). En este último caso se puede imponer al comerciante fallido una sanción de cárcel entre cinco y diez -- años y una multa hasta por el diez por ciento del pasivo ---- (Art. 99).

El Síndico tiene que hacer un inventario del activo -- (Arts. 187 al 196), y proponer las medidas necesarias para su conservación o su liquidación si así se acuerda (Art. 197). La Junta de Acreedores expresará su voto, y el Juez aprobará en -- definitiva.

En toda quiebra hay créditos preferentes (Arts. 260 -- al 273), como son los laborales, que se cubren primero; los -- hipotecarios o prendarios, que se liquidan con los bienes hipo -- tecados o dados en prenda que en consecuencia se sustraen de -- la masa. Sin que los fiscales a favor del Gobierno Federal, se -- gún lo determina la Fracción I del Art. 10 del Código Fiscal -- de la Federación, en vigor desde el 10. de Abril de 1967.

Normalmente los adeudos provenientes de la venta a --- crédito, aún cuando estén documentados en títulos de crédito, -- son considerados comunes y se pagan después de los anteriores, -- a prorrata (Arts. 266 y 269), en lo que se llama "moneda de -- quiebra". El embargo no crea preferencia alguna.

La quiebra se termina al quedar cubiertas, en la pro-- porción que sea posible, las obligaciones a cargo del quebrado (Art. 274), o al resultar insuficiente el activo para cubrir -- los gastos de la quiebra (Art. 287), o porque no concurren los -- acreedores (Art. 289), o por convenio que en cualquier momento procesal puede celebrarse (Art. 296).

Un comerciante declarado quebrado, no puede seguir --- ejerciendo el comercio, mientras no sea judicialmente rehabili -- tado (Art. 12, Fracción II del Código de Comercio), no le es -- difícil lograrlo al fortuito, pero tanto el declarado culpable -- como fraudulento, tienen que esperar para solicitar su rehabi -- litación, que pasen tres años después que hayan cumplido la --

pena de cárcel que les haya sido impuesta (Art. 380 a 393 de la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos).

D).- SUSPENSION DE PAGOS.

Para tratar de prevenir la quiebra, la Ley establece en sus Artículos 394 al 429, un procedimiento muy similar, en beneficio de los comerciantes de buena fé que estén en una situación peligrosa. En este proceso de suspensión de pagos, se debe llegar a un convenio, en el que se determine la forma de pago de los adeudos, el plazo o espera que se concede al deudor, que no puede exceder de tres años y una posible reducción o quita en su monto. El objetivo que se persigue es el de conservar la continuidad de la empresa en beneficio de todos los interesados, y mientras dure el procedimiento (Art. 408), ningún crédito anterior a la sentencia que declare la suspensión debe ser pagado, si no es dentro de los términos y plazos del convenio. Conforme al Art. 128 Fracción II, cesan de causarse intereses.

Hay en este procedimiento preventivo de la quiebra, -- igualmente que en ella, sentencia de declaración, Síndico, interventores y Junta de Acreedores, con funciones, derechos y responsabilidades similares en ambos casos, excepto que el sugpenso conserva la administración de los bienes y continúa dirigiendo su empresa, bajo la vigilancia del Síndico (Art. 410).- Termina la suspensión de pagos con el cumplimiento del convenio, o por la declaración de quiebra si no es cumplido.

El muy grave inconveniente que tienen estos procesos -- son su complejidad, su elevado costo y la gran tardanza en tramitarse y resolverse. Por ello es muy aconsejable tratar de -- evitarlos y sustituirlos mediante la celebración de un convenio concursal sin intervención judicial, para lo que se requiere el consentimiento o acuerdo de todos los acreedores y el -- del deudor, naturalmente.

C O N C L U S I O N E S

- 1.- Hemos tomado como definición de crédito a "la entrega de un valor actual, sea adinero, bienes o servicios sobre la base de la confianza, a cambio de un valor equivalente en el futuro pudiendo existir en forma adicional un interés-pactado".
- 2.- Respecto al origen del crédito podemos decir que quizás - sea más antiguo que la moneda misma, ya que podría provenir desde el trueque. Aunque en un estricto sentido técnico el crédito significa confianza y ésta vá aunada al grado de civilización de los pueblos.
- 3.- En lo concerniente al desarrollo histórico del crédito, - podemos considerar al progreso del comercio y la industria en los países más adelantados del mundo y posteriormente al auge adquirido con la creación de los Bancos.
- 4.- En la actualidad no es posible concebir una sociedad moderna de cualquier tipo de economía que no utilice los -- beneficios del crédito, debido a que éste es un valioso - instrumento que ayuda a agilizar el intercambio económico ya que actúa como un sustituto del dinero en un momento -- determinado.
- 5.- Clasificación del Crédito.
 - Desde el punto de vista de las personas a quien se concede el crédito, puede considerarse devidido como si--- que:
 - Privado: Es el que se otorga a los particulares en - su calidad de tales.
 - Público: Es el que concede o reciben las personas mo- rales de Derecho Público, como el Gobierno- Federal, Gobierno Estados, Municipios, Em-- presas Descentralizadas, etc.
 - Según la clase de garantía que lo respalda, el crédito- se divide de la manera siguiente:
 - Personal: Cuando está garantizado con la sola con--- fianza que le tiene el acreditante al acre

ditado, que puede estar reforzada en los mismos términos con la garantía de tercera o terceras personas.

Real: Su recuperación de asegura mediante la -- afectación en garantía de algún bien, como es el caso de préstamos prendarios, hipotecarios, refaccionarios y algunas formas de garantías respaldadas mediante la constitución de un fideicomiso.

- También según el fin económico en que se invierte, el -- crédito se clasifica como sigue:

Crédito a la distribución y al consumo: Es el que se destina a financiar la actividad económica cuya función consiste en la satisfacción de las necesidades mediante la distribución y consumo de bienes y servicios.

Crédito a la Producción: Es el que se dedica al finan ciamiento de las actividades productivas de bienes y servicios.

- Por último atendiendo a un criterio parecido, también se habla de crédito rural, Industrial, Comercial, etc.

6.- Plazos de financiamiento.

- Aunque no existen líneas divisorias muy claras para se-- parar los plazos de financiamiento, haremos una diferenciación que es estrictamente convencional, como sigue:

Financiamiento a corto plazo: Son los préstamos que -- se otorgan por un período que fluctúan a un plazo no mayor de un año.

Financiamiento a mediano Plazo: Son los préstamos que se otorgan por un período que fluctúan entre uno y cinco años.

Financiamiento a Largo Plazo: Son los préstamos que se otorgan con plazos superiores a cinco años -- principalmente créditos refaccionarios, hipootecarios, ventas de acciones y de obligaciones.

- 7.- A pesar de que un gran número de economistas afirman que el dinero y el crédito son factores que no alteran a las Leyes económicas del valor, en los últimos tiempos y dados los problemas monetarios y crediticios mundiales, se han demostrado que el buen o mal manejo de la moneda y el crédito influyen a corto y largo plazo con efectos significativos sobre el volumen global del empleo, de la producción y de la distribución de la riqueza.
- 8.- Las principales leyes que regulan las actividades crediticias en nuestro país son: La Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos; la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares; la Ley Orgánica del Banco de México, S. A., la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; la Ley General de Crédito Rural, además de otras Leyes, Reglamentos y Circulares que contribuyen a formar la estructura jurídica de nuestro Sistema Bancario.
- 9.- El Estado controla y regula las actividades crediticias a través de Leyes y Reglamentos sobre la materia, así --- como por conducto de diversos organismos entre los que sobresalen la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; el Banco de México, S. A. (Banca Central); la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; y la Comisión Nacional de Valores.
- 10.- También efectúan a las actividades crediticias las Instituciones Nacionales de Crédito y las Instituciones Privadas de Crédito, a través de las operaciones y funciones que les autoriza la Ley y que regula principalmente la Banca Central.
- 11.- Las Instituciones Nacionales de Crédito son aquellas que están controladas por el Gobierno Federal y que fueron --- constituidas con la finalidad de atender a determinados renglones de la economía nacional que requieren de crédito y que no son suficientemente atendidas por la banca privada. Generalmente estas instituciones operan con pérdidas, ya que sus actividades las encauzan a fines eminentemente sociales y de desarrollo económico.
- 12.- Las Instituciones Privadas de Crédito actúan con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y bajo vigilancia del Banco de México, S. A., y de la Comi---

sión Nacional Bancaria y de Seguros. Estas Instituciones persiguen fines de lucro, ya que canalizan el crédito a sectores de la economía con alta rentabilidad, capacidad de dar garantías y que pueden hacer frente a sus compromisos en el momento adecuado.

- 13.- Las operaciones que realizan las Instituciones Privadas de Crédito se clasifican en Activas y Pasivas.
 - Son Operaciones Activas aquellas en que las instituciones de Crédito financian a empresas y particulares.
 - Son Operaciones Pasivas aquellas en que las instituciones de Crédito se proveen de los fondos necesarios.
- 14.- Los créditos que otorgan las Instituciones de Crédito se encuentran garantizados por Contratos, Convenios y por Títulos de Crédito.
- 15.- Las fuentes autogeneradoras del crédito son las que se obtienen en una forma espontánea y se clasifican en tres -- grupos:
 - Gastos Acumulados.
 - Impuestos sobre Utilidades.
 - Crédito Comercial.
- 16.- El Crédito comercial es aquel con el que las empresas o los particulares financian sus operaciones a corto plazo, con objeto de aumentar sus ventas por parte del otorgante y de disponer de una fuente más de financiamiento por parte del beneficiario (receptor del crédito).
- 17.- Las actividades del crédito y cobranza en las empresas -- mexicanas son muy variables, en cuanto a la importancia y apoyo que dicten las políticas generales de la empresa, y en particular de las políticas específicas sobre las -- condiciones de venta del giro propio de cada empresa.
- 18.- Los problemas económicos y financieros actuales obligan a los empresarios a tener un mejor control en las canalizaciones del importe de sus ventas a crédito y en la recuperación de las mismas en el menor tiempo posible.
- 19.- A fin de lograr resultados óptimos en la recuperación de las carteras de clientes, se requiere de personal capacitado en el área de crédito y cobranzas, para la correcta-

toma de decisiones y para la implantación de sistemas y procedimientos adecuados a las necesidades de las empresas en forma ágil y confiable.

- 20.- Dentro de las actividades de importancia que generalmente debe desarrollar el Gerente de Crédito y Cobranza, se encuentran la de concertar y decidir arreglos al más alto nivel posible sobre: liquidaciones; documentaciones, intereses por mora; aumentos o restricciones de líneas de crédito, plazos, programas de entrega de mercancías o restricciones a las mismas, etc.
- 21.- También el Gerente de Crédito y Cobranza debe negociar los descuentos bancarios de títulos de crédito así como mantener informados a sus superiores sobre la situación crediticia de la clientela y dar sugerencias o tomar la decisión sobre las soluciones a los problemas que se presentan.
- 22.- El Gerente de Crédito y Cobranzas independientemente de su preparación profesional y de sus remuneraciones, es importante que actúe en una forma relevante, con iniciativa propia, deseo de superación así como de que logre el reconocimiento y la confianza de sus superiores.
- 23.- Para un mejor control de la cartera de clientes recomendamos la asignación de líneas de crédito y clasificación crediticia así como la autorización de los pedidos del cliente por la Gerencia de Crédito y Cobranzas.
- 24.- Se le denomina cartera física de clientes a la documentación cobrable, que pueden ser: pedidos y sus confirmaciones; convenios, contratos, remisiones, facturas, contrarrecibos, y títulos de crédito, notas de cargo, de crédito, etc.
- 25.- Respecto a los sistemas, métodos y procedimientos de trabajo, consideramos en lo personal, que lo ideal es que cada empresa realice su propio sistema incluyendo en él las modernas técnicas existentes sean nacionales o internacionales.
- 26.- Los formatos utilizados dentro del procedimiento de crédito y cobranza deben contener exclusivamente datos de importancia de tal suerte que sean claros, objetivos y fáciles de interpretar. Estos formatos van desde las altas, modificaciones y bajas de clientes, relaciones de documen

tación enviada al cobro, pólizas de ingreso, hasta los -- propios estados financieros y demás documentación.

- 27.- Los reportes más comunmente usados dentro de un Depto. de Crédito y Cobranza son: Directorios de Clientes; el Libro Auxiliar de Cuentas por Cobrar; el Reporte de Antigüedad de saldos; el Reporte de integración de la Cartera por Tipo de Documento; los Estados de Cuenta, el Libro Histórico de Movimientos Compensados; etc.
- 28.- Además de lo anterior es necesario efectuar análisis de - situación de la cartera que debe incluir por lo menos la - integración o clasificación por plazos de la misma; la ro - tación de cuentas por cobrar, relación de cuentas por co - brar problemáticas; recuperación estimada, real y varia - ción; conciliación contable contra los libros de Mayor; - comparación con períodos anteriores; gráficas; y comenta - rios respecto a los problemas relevantes y sus posibles - soluciones, etc.
- 29.- La comunicación de cualquier índole ante la clientela de - be ser constante y persuasiva con resultados positivos -- y que a su vez cumpla con el propósito de crear una buena imagen ante los clientes lo que podría contribuir a un -- incremento en las ventas así como a una eficaz recupera - ción a futuro.
- 30.- Existen personas y empresas que abusan de las generosida - des del crédito y en ocasiones se ven precisadas a no po - der hacer frente a sus compromisos. Las Leyes protegen al otorgante del crédito por medio de instrumentos jurídi - cos que permiten la recuperación parcial o total del cré - dito concedido. Además, autoriza el castigo de cuentas -- incobrables.

B I B L I O G R A F I A

1. Lester V. Chandler- Introducción a la teoría monetaria FCE Quinta reimpresión 1969.
2. R. S. Sayers- La banca moderna FCE Quinta edición 1968.
3. Juan Echeverría-Teoría del dinero y el comercio internacional. Tecnos edición 1963.
4. Paul A. Samuelson-Curso de economía moderna Aguilar edición 1969.
5. I. Eugene Mc Neill-Contabilidad Financiera Diana primera edición 1973.
6. J.M. Keynes-Teoría general de la ocupación el interés y el dinero. FCE segunda edición 1970.
7. Richard P. Ettinger y D.E. Golieb-Créditos y Cobranzas Continental tercera edición 1972.
8. Franklyn J. Dickson- El éxito en la administración de la - empresa mediana y pequeña. Ed. Diana primera edición 1974.
9. Francisco H. Mosty- Los problemas del crédito y la cobranza en México, Ed. Arte Publicitario y Comercial primera -- edición 1974.
10. Legislación Bancaria Porrúa edición 1976.
11. Seguros y Fianzas Porrúa edición 1976.
12. Ley General de Títulos y Operaciones de crédito Porrúa edición 1976.
13. Códigos de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal Porrúa edición 1976.
14. Rafael de Pina Vara Derecho Mercantil Mexicano Ed. Porrúa Quinta Ed. 1972.

15. Sergio F. de la Garza-Derecho Financiero Mexicano
Ed. Porrúa Quinta Edición 1973.
16. Raúl Cervantes Ahumada
Títulos y Op. de Crédito
17. Boletines de información bancaria

