

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA**

152757

**Unidad Iztapalapa**

**Ciencias Sociales y Humanidades**

**EL CREDITO**

*Se autoriza el ingreso al seminario de Iztapalapa y se aprueba.  
23/11/94*

**Tesina para obtener el Título de:**

**Licenciado en Administración**

**Presenta:**

**Arturo Buenrostro Buenrostro**

**Matrícula 88238040**

**Profesor : Lic. Eduardo Villegas Hernández**

**México D.F. enero de 1993**

## INDICE

### INTRODUCCION

152757

### I EL CREDITO

1.1 DEFINICION ETIMOLOGICA DE CREDITO

1.2 ANTECEDENTES

1.3 CONCEPTO

### II TIPOS DE CREDITO

2.1 CREDITOS A CORTO PLAZO

2.1.1 APERTURA DE CREDITO CUENTA CORRIENTE

2.1.2 ACEPTACIONES BANCARIAS

2.1.3 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

2.1.4 DESCUENTOS

2.1.5 PRESTAMO PRENDARIO

2.1.6 PRENDARIO PLAN PISO

2.1.7 CREDITOS COMERCIALES DE IMPORTACION

2.1.8 CREDITOS COMERCIALES DOMESTICOS

2.1.9 FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION

2.1.10 FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS DE EXPORTACION

2.2 CREDITOS A LARGO PLAZO

2.2.1 CREDITO SIMPLE

2.2.2 CREDITO DE HABILITACION O AVIO

2.2.3 CREDITO REFACCIONARIO

2.2.4 HIPOTECARIO INDUSTRIAL

2.2.5 PRESTAMO HIPOTECARIO

2.2.6 DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS

2.3 OPERACIONES DE SERVICIO

2.3.1 REMESAS EN CAMINO

2.3.2 FIDEICOMISOS

2.3.3 REPORTO

2.3.4 TARJETA DE CREDITO

2.4 OTROS FINANCIAMIENTOS

2.4.1 FACTORAJE

2.4.1.A TIPOS DE FACTORAJE MAS UTILIZADOS

2.4.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO

### **III ASPECTOS ADMINISTRATIVOS INHERENTES AL CREDITO**

- 3.1 TASAS DE INTERES
- 3.2 INTEGRACION DE EXPEDIENTE DE CREDITO
- 3.3 CONOCIMIENTO DE LA CLIENTELA
- 3.4 INFORMACION PERIODICA SOBRE LAS AUTORIZACIONES DE CREDITO RESUELTAS DENTRO DE FACULTADES
- 3.5 INFORMACION DE LA CARTERA VENCIDA
- 3.6 ADMINISTRACION DE LAS OPERACIONES DE CREDITO
- 3.7 VERIFICACION DE LOS CRITERIOS UTILIZADOS POR OTROS NIVELES INDEPENDIENTES
- 3.8 LINEA A SEGUIR PARA LA AUTORIZACION DEL CREDITO
- 3.9 VIGENCIA DE LAS AUTORIZACIONES
- 3.10 DOCUMENTACION LEGAL NECESARIA PARA LA CONTRATACION DE CREDITOS
  - 3.10.1 PERSONAS MORALES
  - 3.10.2 PERSONAS FSICAS
- 3.11 VARIANTES
- 3.12 CREDITOS DESTINADOS AL PAGO DE OTROS PASIVOS Y/O LIBERACION DE GRAVAMENES
- 3.13 DOCUMENTACION FINANCIERA

3.14 INFORMES EXTERNOS

**IV TARJETA DE CREDITO**

4.1 REQUISITOS

4.2 PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACION DEL CREDITO  
VIA TARJETA

4.3 CUADROS COMPARATIVOS DE POLITICAS ENTRE  
BANCOS

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

## **INTRODUCCION**

En este trabajo se intenta resumir los conceptos, ideas y pensamientos expresados por diferentes autores; cuyas obras se consultaron en un resumen muy generalizado, se presenta el crédito, su administración, funciones, servicios, etc. Al realizar este trabajo, me he dado cuenta que con un sistema de crédito flexible y fuerte la economía de un país puede operar dentro de un alto nivel de eficiencia y con máxima productividad, pudiendo competir con cualquier otro país.

Se habla también de la tarjeta de crédito, que de los créditos al menudeo es el más utilizado y que proporciona grandes utilidades, dando lugar a la llamada era del dinero plástico.

Debido a que el crédito es muy extenso, se tuvieron ciertas limitantes que no permitieron profundizar en su totalidad el tema, pero no por ello se descuidaron los puntos claves que estructuran el crédito.

Agradezco profundamente al personal del departamento de crédito y cobranza de Banco del Atlántico, en especial al Lic. Ernesto Villanueva Domínguez, y al Lic. Carlos Aguilar Barrios, a mis compañeros y amigos, que desinteresadamente estuvieron siempre conmigo apoyándome, y sobre todo al Profesor Eduardo Villegas, por la supervisión y asesoría que dio a la presente investigación, ya que sin su ayuda no hubiese podido concluirse.

## **I. EL CREDITO**

### **1.1 DEFINICION ETIMOLOGICA**

Proviene del latín "creditum" que significa préstamo, deuda.

### **1.2 ANTECEDENTES**

Existen varias versiones sobre el origen del crédito, una de ellas es la del autor Emilio Villaseñor Fuentes, quien dice que el crédito es tan antiguo como la civilización , otra versión también muy concreta es la de Francisco H. Mosti, quien nos afirma que el comercio lo ha habido siempre, realizándose en un principio en forma de trueque y conforme el hombre se desarrolla hace surgir el crédito y evita así la transferencia física e inmediata del dinero. Utilizando estas dos versiones podemos decir que: el crédito esta originado por el hombre para facilidad y reducción de riesgos, los cuales le causarían muchas pérdidas.

Conforme se desarrolla el hombre, se generalizan los prestamistas y los banqueros, actuando de distintas maneras, algunos como cambistas y otros como mercaderes en metales preciosos, estos cobraban los créditos de sus clientes, si el deudor radicaba en el extranjero, su función era la de pagar o a su vez cobrar. En el siglo XII es cuando aparecen los bancos, tal como los conocemos en la actualidad.

En conclusión podemos decir que el crédito ha evolucionado tanto, que en la actualidad es un factor muy importante en la economía de un país o en la organización de una empresa.

### **1.3 CONCEPTO**

Se tienen diversas definiciones de crédito, entre otras podemos decir que es: “El derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero o servicios. Apoyo, abono, comprobación, reputación, fama, autoridad. Situación económica o condiciones morales que facultan a una persona o entidad para obtener de otra, fondos o mercancías. Opinión que goza una persona de que cumplirá puntualmente los compromisos que contraiga”.

En sentido jurídico habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo traslade al sujeto pasivo un valor económico actual, con la obligación de devolver en un plazo previamente determinando, el valor original más los intereses correspondientes.

Los tres elementos básicos del crédito son:

- La confianza
- El plazo a tiempo
- El aprovechamiento del satisfactor.

De aquí podemos derivar el concepto de OPERACION DE CRÉDITO, que es aquella que presenta el derecho o facultad de poder disponer durante un plazo determinado del ahorro recogido por los bancos, con la obligación de reembolsarlos a su debido vencimiento.

Como puede observarse, dichos conceptos denotan formas de confianza que incluyen necesariamente seriedad y seguridad en el cumplimiento de obligaciones.

## **II TIPOS DE CREDITO**

La función del crédito bancario es poner a la disposición de las empresas o particulares dedicados a actividades de producción, distribución o consumo, el capital recibido en depósito de terceras personas.

Ante la imposibilidad del contacto directo entre los dueños del capital improductivo y los particulares o empresas que requieren de él, es evidente la necesidad de un intermediario. Este nuevo factor de la actividad económica debe encargarse de llevar el capital, improductivo por cualquier causa de manos de sus dueños a las de quienes pueden emplearlo con fines productivos; este importante papel de la concertación y redistribución es encomendado a los Sistemas Financieros, fundamentalmente a los Bancos.

La actividad fundamental de estas instituciones es, pues, la organización del crédito para fines de producción, distribución y consumo, por lo tanto se tienen diversos tipos de crédito, que a continuación se presentan:

### **2.1 CREDITOS A CORTO PLAZO**

Son aquellos que se celebran con plazo hasta de un año, los cuales se clasifican de acuerdo a las necesidades del cliente y son:

- Apertura de crédito en cuenta corriente
- Aceptaciones bancarias
- Prestamos quirografarios
- Prestamos con garantía colateral
- Descuentos
- Préstamo prendario
- Prendario plan piso
- Créditos comerciales de importación
- Créditos comerciales domésticos
- Financiamiento a la pre-exportación
- Financiamiento a las ventas de exportación.

### **2.1.1 APERTURA DE CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE**

*Concepto:* Consiste en poner un monto determinado de dinero disponible en forma revolvente a favor de una empresa o persona física, la cual podrá hacer uso de él, con la simple expedición de cheques.

*Destino:* Financiar necesidades inmediatas de efectivo.

*Plazo:* Un año, formalizando mediante contrato a 180 días, renovable hasta por un período similar.

*Garantía:* Aval.

*Fuente de recursos:* Sólo con recursos propios de la institución.

### **2.1.2 ACEPTACIONES BANCARIAS**

*Concepto:* Son letras de cambio, giradas a cierto plazo, a cargo del Banco, en base a créditos concedidos a la clientela de la institución, las que son aceptadas y colocadas en el mercado de dinero de acuerdo con las necesidades de recursos del banco y por las cuales este asume la obligación de pagarlas a su estricto vencimiento, a los inversionistas tenedores, representando un instrumento de financiamiento ágil y flexible. Su aceptación debe de estar respaldada por una amplia solvencia moral y suficiente capacidad de pago por parte de las emisoras.

*Destino:* Únicamente se deben financiar necesidades eventuales de tesorería y no aplicarse a inversiones permanentes a largo plazo.

*Plazo:* Un año, revolvente mediante operaciones a 25 días (según políticas al respecto), las cuales estarán en función a la disponibilidad de recursos.

*Garantía:* Carta fianza.

*Fuente de recursos:* Recursos propios y/o del público inversionista a través de su colocación en el mercado de dinero.

### 2.1.3 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

152757

*Concepto:* Es la operación clásica del crédito bancario que se ejerce mediante la firma de un pagaré por parte del acreditado, el cual se encuentra respaldado por la solvencia moral y capacidad de pago que este presenta.

*Destino:* Operaciones de rápida consumación y preferentemente en necesidades eventuales de temporada y nunca como apoyo constante a sus necesidades de capital de trabajo.

*Plazo:* Un año, revolvente mediante operaciones a 30, 60 y 90 días de acuerdo a disponibilidad de recursos y políticas al respecto.

*Garantía:* Aval.

*Fuente de recursos:* - Con recursos propios de la institución y/o aceptaciones bancarias (según políticas).

- Recursos de Fogain (Fondo de Garantía Industrial, provisional de acuerdo a programas).

- Recursos de Bancomext (Banco del Comercio Exterior - Fomex Fondo a las Exportaciones, (provisional de acuerdo a programas).

### 2.1.4 DESCUENTOS

*Concepto:* Es aquel con el que se financia en un porcentaje (normalmente el 100%), del valor nominal de documentos por cobrar del acreditado, los documentos deben ser a cargo de empresas de reconocido prestigio y de primer orden.

*Destino:* Financiar la cartera de clientes, agilizando el ciclo financiero del acreditado, a través de la conversión de sus documentos por cobrar a efectivo.

*Plazo:* Un año, revolvente de acuerdo al vencimiento de los documentos.

*Garantía:* Aval o carta fianza.

*Fuente de recursos:* Con recursos propios de la institución, y/o aceptaciones (según políticas).

### **2.1.5 PRESTAMO PRENDARIO**

*Concepto:* Es aquel que normalmente se otorga hasta un 70% del valor de la mercancía que pretende financiarse, se otorga mediante contrato y puede ser o no revolvente.

*Destino:* Adquisición inmediata de insumos y/o productos, que permitan continuar y fomentar las operaciones de la empresa.

*Plazo:* Un año, o de acuerdo a disponibilidad de recursos.

*Garantía:*

- a) Prenda sobre los artículos adquiridos, amparadas por facturas tomadas aproximadamente al 70% de su valor.
- b) Aval.

*Fuente de recursos:* Sólo con recursos propios de la institución.

### **2.1.6 PRENDARIO PLAN PISO**

*Concepto:* Es un préstamo dirigido a las distribuidoras automotrices que adquieren directamente de las plantas armadoras unidades nuevas para su exhibición, es una derivación de los créditos A, B, C, D, (Adquisición de Bienes de Consumo Duradero).

*Destino:* Financiar la adquisición de las unidades automotrices nuevas que se encuentran en las salas de exhibición, durante el tiempo que transcurre entre la adquisición de las unidades y su venta.

*Plazo:* Es un crédito a corto plazo que puede ser de 12 a 18 meses pudiendo disponer de la misma mediante créditos revolventes de 30, 60, 90 etc. de acuerdo al tipo de unidad que se este financiando, por ejemplo autos particulares, 30 días, camionetas 60 autobuses de pasajeros 90, etc.

*Garantía:*

- a) Prendaria sobre las unidades en exhibición, amparadas por facturas tomadas al 80% de su valor.
  
- b) Aval o carta fianza.

*Fuente de recursos:* Sólo recursos propios de la institución.

### **2.1.7 CREDITOS COMERCIALES DE IMPORTACION**

*Concepto:* Es el financiamiento que va enfocado a apoyar a aquellas empresas que por su actividad, recurren a la adquisición de insumos provenientes del extranjero en las cuales se requieren un compromiso formal y por escrito de liquidación al beneficiario (proveedor).

*Destino:* Financiar las importaciones.

*Plazo:*

- a) A la vista.
  
- b) Con refinanciamiento a un plazo máximo de 180 días.

*Garantía:* A la vista: Con condición operativa, la mercancía deberá venir consignada a favor del banco con el que se haya celebrado el contrato.

Quando se otorga refinanciamiento mediante préstamo prendario, la garantía es la prenda sobre la mercancía adquirida, amparada por facturas tomadas al 70% de su valor.

*Fuente de recursos:* De acuerdo al objetivo del crédito:

- Nafinsa (Nacional Financiera) líneas blandas
- Bancomext (Banco de Comercio Exterior) líneas blandas
- Bancomext Líneas blandas
- Bancomext - Fomex (Fondo de Fomento a las Exportaciones)- Profide (Programa de Financiamiento al Desarrollo)
- Bancos del extranjero y los corresponsales.

### **2.1.8 CREDITOS COMERCIALES DOMESTICOS**

*Concepto:* Son créditos establecidos a compradores en la República Mexicana a favor de beneficiarios que también son del país.

*Destino:* Asegurar el pago oportuno al proveedor nacional.

*Plazo:* Invariablemente será a la vista.

*Garantía:* Depósitos a la vista y/o aval.

*Fuente de recursos:* Sólo con recursos propios de la institución.

### **2.1.9 FINANCIAMIENTO A LA PRE - EXPORTACION**

*Concepto:* Es aquel que se otorga a las empresas cuyo destino de los productos que fabrican, es la exportación.

*Destino:* Financiar el proceso productivo de los productos destinados a la exportación.

*Plazo:*

- Un año, en una sola disposición.

- Un año, revolvente de acuerdo a los períodos de producción.

*Garantía:* Aval.

*Fuente de recursos:*

- Fomex.
- Línea 1.6 dólares (Fomex).
- Tesorería dólares.

#### **2.1.10 FINANCIAMIENTO A LAS VENTAS DE EXPORTACION**

*Concepto:* Es aquel que va dirigido a financiar las cuentas por cobrar que se deriven de ventas al extranjero.

*Destino:* Apoyar el capital de trabajo, mediante la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar en el extranjero.

*Plazo:* Hasta 180 días.

*Garantía:*

- Póliza Cameseso (invariablemente).
- Stand By.
- Aval bancario.
- Carta de crédito.

*Fuente de recursos:* Los mismos que para la Pre-Exportación.

## **2.2 CREDITOS A LARGO PLAZO**

Son aquellos en los que el plazo es más de un año.

- Crédito Simple o en Cuenta Corriente
- Crédito de habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito hipotecario industrial
- Prestamos hipotecarios
- Descuento de crédito en libros

### **2.2.1 CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE**

*Concepto:* Las operaciones de crédito simple o en cuenta corriente recaen dentro del campo de la operación del crédito condicionado, es decir, que se llevan a cabo cuando se hace necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que en el simple préstamo directo o 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.

*Destino:* Apoyar el capital del trabajo.

*Plazo:* Un año, también puede otorgarse a plazos más amplios en promedio 3 años y mayores plazos cuando el crédito lo justifique (de acuerdo a las políticas).

*Garantía:*

- Hipotecaria.
- Aval.

*Fuente de recursos:* De acuerdo al destino o proyecto especificado:

- Propios

- Nafin (Nacional Financiera).
- Fonatur (Fondo Nacional de Turismo).
- Fonei (Fondo de Equipamiento Industrial).

### **2.2.2 CREDITO DE HABILITACION O AVIO**

*Concepto:* Es aquel que se utiliza para financiar la adquisición de materia prima o insumos necesarios en el proceso productivo, permitiendo robustecer o incrementar su capital de trabajo.

*Destino:* Adquisición de materia prima y/o pago de mano de obra y gastos indirectos de producción (máximo 4 semanas).

*Plazo:* La práctica bancaria establece como plazo máximo 3 años. Factible revolvencia anual o trimestral con el PROMYP.

*Garantía:* Las propias del crédito (invariablemente), aval, otros.

*Fuente de recursos:* Propios, Promyp (Programa para la Micro y Macro Industria), Fonatur (Fondo Nacional de Turismo), Fira (de BAXICO, Fondo para la Agroindustria), Líneas blandas Bancomext .  
Fomex (Fondo de Fomento a las Exportaciones), etc.

### **2.2.3 CREDITO REFACCIONARIO**

*Concepto:* Es aquel que se utiliza para financiar inversiones en activos fijos que ayuden al fomento de las actividades de producción.

*Destino:* Financiar la adquisición, reposición, o incremento de bienes en activos fijos o semifijos, así como obras de reconstrucción, ampliación, etc.

*Plazo:* La práctica bancaria establece como plazo máximo 3 años.

*Garantía:* Las propias del crédito hipotecario, aval.

*Fuente de recursos:* Propios, Promyp, Fidec, Fira, Fideicomisos para minerales no metálicos, líneas blandas Bancomext y Nafin.

#### **2.2.4 HIPOTECARIO INDUSTRIAL**

*Concepto:* Es el financiamiento que se destina a consolidar o reestructurar pasivos.

*Destino:* Consolidar pasivos que en ningún caso están a favor de socios, filiales, empresas extranjeras o provengan de arrendamiento financiero u otra institución de crédito.

*Plazo:* 2 años y si es justificable, podrán ser plazos mayores.

*Garantía:* Hipotecaria sobre la unidad industrial (invariablemente) en primer lugar, aval, otros.

*Fuente de recursos:* Propios, Promyp, Bancomext, sólo cuando el adeudo este a favor de la institución, y que se trate de empresas exportadoras.

#### **2.2.5 PRESTAMOS HIPOTECARIOS**

*Concepto y destino:* Es aquel que se otorga para adquisiciones, construcciones y/o remodelación de casas habitación oficinas naves industriales.

*Plazo:* Variable usualmente hasta 20 años.

*Garantía:* Hipotecaria registrada en R.P.P., aval.

*Fuente de recursos:* Propios, Fovi (fondo de Vivienda) y Promyp (Programa para la Micro y Macro Industria).

### 2.2.6 DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS

*Concepto:* Es la operación que permite anticipar a las empresas un determinado porcentaje de sus cuentas por cobrar, no documentadas en títulos de crédito.

*Propósito:* Fortalecer el capital de trabajo de las empresas y acelerar su flujo de fondos mediante el financiamiento de sus cuentas por cobrar.

*Características :* Se trata de una apertura de crédito con garantía prendaria de cuentas por cobrar a favor del acreditado, no documentadas en letras de cambio o pagarés mercantiles, fácilmente identificables exigibles a fechas predeterminadas y debidamente registradas en sus libros de contabilidad.

*Garantía:* Como la garantía específica de estas operaciones estará representada por las cuentas por cobrar financiadas, el acreditado debe constituir prenda en favor de la institución, sobre los créditos que aparezcan registrados en sus libros y que provengan de sus operaciones normales.

La prenda constituida por el acreditado debe regirse por las siguientes reglas:

- Los créditos dados en prenda tienen que estar especificados en las notas y relaciones respectivas, debiendo contener el nombre, domicilio de los deudores, el importe de los créditos, el interés pactado, vencimiento, etc.
- Las relaciones a que se refiere el punto anterior, debe de transcribirse en un libro especial (por el área de operación) en asientos sucesivos, en orden cronológico y en el que se expresará el día de su suscripción, a partir del cual la prenda quedara legalmente constituida.

*Disposición:* Las disposiciones deben efectuarse mediante:

- La entrega de relaciones que identifiquen plenamente las cuentas por cobrar que se van a financiar.
- La suscripción de pagarés a la orden de la institución.

## **2.3 OPERACIONES DE SERVICIO**

Son las que vienen a constituir servicios complementarios a las operaciones ya definidas, en este caso tenemos:

- Remesas en camino
- Fideicomiso
- Reporto
- Tarjeta de crédito

### **2.3.1 REMESAS EN CAMINO**

La remesa en camino es una operación que sola 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 o de una letra de cambio a la vista, encargándose el banco de su cobro.

Recibir el documento en firme quiere decir que se le paga 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.

### **2.3.2 FIDEICOMISO**

En términos generales es una figura jurídica por la cual una persona física o moral destina ciertos bienes o derechos a un fin determinado en beneficio de un tercero o propio, encomendándole la realización de dicho fin a una institución fiduciaria.

### **2.3.3 REPORTO**

Es la operación mediante la cual una persona adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de crédito, y se obliga a transferir a otra la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie en el plazo conveniente y contra reembolso del mismo precio, más un premio.

152757

### **2.3.4 TARJETA DE CREDITO**

Es un instrumento de identificación que se utiliza para que una persona, a la que un banco le ha concedido un crédito en cuenta corriente, para ejercerlo a la presentación de la misma hasta por el monto convenido. Sirve también como apoyo económico en los gastos de representación de los ejecutivos de una empresa.

## **2.4 OTROS FINANCIAMIENTOS**

- Factoraje
- Arrendamiento financiero

Este tipo de financiamientos son canalizados a empresas filiales del banco como son las casas de factoraje y las arrendadoras, quienes en forma independiente evaluarán la línea de crédito que se este solicitando.

### **2.4.1 FACTORING**

Factoring es la palabra inglesa que traducida al español debe asociarse con “factor” o “factoraje”, lo cual implica la compra-venta, administración, custodia y cobranza de documentos por cobrar, o como normalmente se conoce, “cartera”, la **compra el factor (empresa de factoraje), a un cliente (cedente), la cartera se integra por facturas o documentos equivalentes, con el objeto de otorgarle liquidez y capital de trabajo,** cuyo único requisito es que este soportada por contrarecibo, facturas o cualquier otro papel que compruebe y garantice la entrega de la mercancía y se pueda ceder a empresa factor.

#### **2.4.1.1 TIPOS DE FACTORAJE MAS USUALES**

A) Factoraje con recursos: existen esencialmente dos formas de operación con recursos:

1. Compra a valor presente: consiste en la adquisición de la cuenta por cobrar, por parte del factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación, calculado a valor presente sobre el 70% y hasta el 95%, del valor insoluto de las cuentas por cobrar, entregando al cedente el cobro de los créditos adquiridos, el remate del 30% o 5% según lo contratado y el importe realmente recuperado.
2. Compra con anticipos a cuenta del pago acordado: en esta figura el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismos que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores).

El anticipo fluctúa igualmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el que el cedente paga en forma mensual un rendimiento previamente acordado.

En ambas figuras el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

B) Factoraje sin recurso: la modalidad del factoraje sin recurso estriba esencialmente en que el factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas. El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje, mismos que pueden ser:

1. Con pago al vencimiento: en esta operación el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente

asignaron el factor y el cedente, al comprador; es decir, que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

2. Con pago anticipado: esta modalidad implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

En ambas modalidades el factor inicia la operación como si se tratase de factoraje con recursos, y, a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo de no pago.

- C) Factoraje de proveedores: consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente los títulos de crédito que emiten estas.

El factor las adquiere sin recurso, generalmente y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

#### **2.4.2 ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Es aquella transacción por medio de la cual el arrendador concede el uso o goce temporal de un bien a plazo forzoso, a una persona física o moral (arrendamiento).

El arrendatario se obliga a pagar una cantidad de dinero determinada que cubre el valor de los bienes, las cargas financieras y los demás gastos accesorios, al vencimiento del contrato esta obligado el arrendatario a adoptar las opciones terminales indicadas en el artículo 27 de la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, mismas que a continuación se señalan:

- a) A transferir la propiedad del bien mediante un pago de una cantidad determinada que sea inferior al valor del mercado del bien al momento de realizar la operación.
- b) Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

- c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

Existen varios tipos de arrendamiento, sobresaliendo los siguientes:

1. Arrendamiento financiero: consiste en que la arrendadora adquiere por cuenta del cliente o arrendatario, cualquier activo fijo, para después proporcionárselo en arrendamiento.

Contractualmente se conviene un plazo el cual puede ser desde uno a tres años, pactándose mediante un porcentaje la opción de compra sobre el monto original del crédito.

Al cubrir el arrendatario dicho importe, automáticamente se convierte en propietario del bien.

2. Arrendamiento puro: mediante este mecanismo al igual que en el arrendamiento financiero, el cliente obtiene en renta equipo, sólo que al término del plazo del contrato el bien objeto del crédito deberá ser enajenado a valor comercial o de mercado.
3. Arrendamiento salida y entrada: en este caso el cliente ya es propietario de algún bien el cual se vende a la arrendadora, para dotarse de capital de trabajo y seguir usando dicho equipo pero en renta.

Al finalizar el plazo del contrato, el usuario podrá adquirir nuevamente el equipo mediante el pago de un porcentaje simbólico y previamente acordado entre las dos partes a este tipo de arrendamiento se le conoce como arrendamiento ficticio o de "Lease - Back".

### **III. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS INHERENTES AL CREDITO**

#### **3.1 TASAS DE INTERES**

La tasa de interés refleja la relación que existe entre los intereses y el capital, generalmente se expresa en porcentaje de forma anual, indicando si es necesario, su período de capitalización.

Para la solución de cualquier problema de interés compuesto, la tasa de interés señalada se convierte a la tasa de interés que corresponda a la tasa de capitalización correspondiente.

Para convertir la tasa anual a la tasa que corresponde al período de capitalización, es necesario determinar la frecuencia de conversión.

Se tienen tres tipos de tasa para el cálculo de los intereses de los créditos:

- \* Nominal: es la que se pacta en una operación financiera, se expresa en porcentaje y rige todo el período acordado en dicha operación.
- \* Efectiva: La tasa efectiva es aquella que realmente opera cuando existen unidades o períodos de capitalización en el lapso de un año.
- \* Equivalente: Dos tasas son equivalentes cuando en el lapso de un año producen los mismos intereses con diferentes períodos de capitalización.

La diferencia que existe entre la tasa nominal y la tasa efectiva, radica en que la primera es la que se parte y la segunda es la que realmente se opera.

### **3.2 INTEGRACION DE EXPEDIENTES DE CREDITO**

El ejercicio de las facultades de crédito, lleva implícito que ejecutivos del banco, que las usen, cuenten con información amplia y suficiente y además actualizada, que hay que evaluar en forma constante y sistemática, para que les permita con facilidad tomar decisiones ágiles y oportunas en la concesión del crédito y su administración; esto además es un requisito legal que se tiene la obligación de cumplir.

Por lo expuesto en el párrafo anterior, es indispensable y se debe obtener y evaluar la información financiera sobre todos los créditos otorgados, de tal forma que siempre se encuentren en los expedientes de los usuarios los antecedentes del análisis realizado y los fundamentos y bases que sirvieron para la concesión, debidamente autorizados.

Por su excepción y en caso de clientela plenamente arraigada al banco, de amplia solvencia moral y económica y que en forma esporádica solicite crédito, cuando la solicitud no exceda de N\$ 200.00, no será necesario requisitar la solicitud de crédito, pero siempre deberá formularse nota para su expediente, en donde quede fundamentada la autorización y las características del mismo.

### **3.3 CONOCIMIENTO DE LA CLIENTELA**

Para atender a la clientela en forma eficiente y suficiente, así como en forma oportuna, debe llevarse a cabo una adecuada calificación de sus necesidades mediante los créditos específicos a líneas de crédito debidamente estudiadas, que permita actuar realmente como verdaderos banqueros profesionales, por lo expuesto anteriormente, las solicitudes transitorias sólo deben proceder como casos de excepción.

En el caso en que se presenten solicitudes transitorias frecuentes, deberán estudiarse o reestudiarse los límites de crédito vigentes.

### **3.4 INFORMACION PERIODICA SOBRE LAS AUTORIZACIONES DE CRÉDITO RESUELTAS DENTRO DE FACULTADES**

Los ejecutivos del banco facultados para conceder crédito, deberán remitir al nivel inmediato superior, en forma semanal, relación de todas las operaciones autorizadas dentro de sus facultades, cuando los riesgos totales por cliente o grupo excedan o sean iguales al 50% de sus facultades, anexando copia del estudio y elementos de juicio que sirvieron de base para la concesión del crédito, así como las características de la operación y las responsabilidades totales del deudor.

### **3.5 INFORMACION DE LA CARTERA VENCIDA**

Cada ejecutivo del banco, con facultades para conceder crédito, deberá informar al nivel inmediato superior, sobre las operaciones de N\$ 100.00 o más que hayan pasado a cartera vencida, redocumentaciones y créditos que se encuentren en peligro y puedan ocasionar un quebrando, aún cuando las operaciones se encuentren contabilizadas en cartera vigente.

### **3.6 ADMINISTRACION DE LAS OPERACIONES DE CREDITO**

A) En los créditos de destino fijo, vigilar y verificar la correcta aplicación de los fondos provenientes del crédito.

Hay que recordar que la responsabilidad de quien autoriza el crédito, no termina al concederlo, sino que es importante seguir de cerca la marcha del negocio, y para ello además de visitas periódicas programadas, con base en la información financiera actualizada, se vigilará el oportuno cumplimiento de las obligaciones; en esta forma se está asegurando la oportuna y total recuperación del crédito.

Igualmente si se establecieron condiciones o limitaciones a la administración financiera de la empresa acreditada, habrá que tener vigilancia sobre las mismas, para su cabal cumplimiento.

B) Es responsabilidad del operador de crédito, verificar el cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en las operaciones de crédito autorizadas por el Comité de Crédito, comites de zona y región, o del ejecutivo del banco que autoriza, cuando no se están cumpliendo dichos términos y condiciones, se dará aviso de inmediato a través del Director Divisional de Banca Corporativa, Directores divisionales de región o de Banca Corporativa, o Subdirector de zona, o Director de Banca Corporativa o Gerente de zona, a quiEn autorizó la operación de crédito. ( todo esto dependiendo del banco).

### **3.7 VERIFICACION DE LOS CRITERIOS UTILIZADOS EN CREDITO POR OTROS NIVELES DEPENDIENTES**

Es muy necesario que el ejecutivo del banco a nivel inmediato superior, con cierta periodicidad observe y verifique los criterios que están aplicando sus niveles dependientes, para la resolución de crédito dentro de sus facultades , así como realizar revisiones sistemáticas a fin de que, en su caso, notificar o confirmar y unificar criterios, para así mejorar en calidad y profundidad los análisis de crédito, la concesión, administración y recuperación.

### **3.8 LINEA A SEGUIR PARA LA AUTORIZACION DEL CREDITO**

- Es indispensable obtener y evaluar la información financiera de los créditos otorgados (requisito legal).
- Debe llevarse a cabo una calificación de las necesidades mediante líneas de crédito debidamente estudiadas, por lo que las solicitudes transitorias sólo procederán como casos de excepción.
- Los servidores públicos facultados para conceder crédito deben remitir semanalmente al nivel inmediato superior, relación de las operaciones autorizadas dentro de facultades , cuando los riesgos totales por cliente o por grupo sean iguales o superiores al 50% de las mismas anexando copia del estudio y elementos de juicio que sirvieron de base para concesiones de crédito, y responsabilidades totales del deudor.

- Deberá informarse al nivel inmediato superior, sobre las operaciones superiores a N\$ 5,000.00 que hayan pasado a cartera vencida, redocumentaciones y créditos que puedan ocasionar un quebranto; esta información debe remitirse a más tardar 15 días después de contabilizado el crédito en cartera vencida.
- La responsabilidad de quien autoriza el crédito no termina al concederlo, debiendo dar seguimiento a la recuperación del crédito.
- El operador del crédito es responsable de verificar el cumplimiento de los términos y condiciones autorizadas.

### **3.9 VIGENCIA DE LAS AUTORIZACIONES**

- Las líneas de crédito tendrán normalmente una vigencia de 12 meses, sin que su vencimiento exceda de 15 meses. Los estados financieros no deben tener una antigüedad mayor a 6 meses para su estudio, sin que a partir de la fecha de los estados financieros, mismos que no deben tener una antigüedad mayor a 6 meses para estudiar la línea.
- Para créditos a plazos superiores a un año, se deben obtener, además de estados financieros históricos, los proyectados por un período de 3 años, así como del flujo de efectivo.
- Una autorización transitoria no ejercida en un plazo de 30 días a partir de la fecha de autorización debe ser confirmada; se debe proceder de igual forma cuando los créditos específicos no sean contratados o documentados durante los 60 días siguientes a la fecha de autorización.

### **3.10 DOCUMENTACION LEGAL NECESARIA LA CONTRATACION DE CREDITOS**

#### **3.10.1 PERSONAS MORALES**

- Primer testimonio notarial o copia certificada de la escritura constitutiva.
  
- Primer testimonio notarial o copia certificada de las escrituras de aumento de capital y modificaciones a la escritura constitutiva.
  
- Primer testimonio notarial o copia certificada de la escritura del poder de la(s) persona(s) que comparecerá(n) en representación de la sociedad (facultades para actos de dominio, administración, pleitos y cobranzas, y suscripción de títulos de crédito).
  
- Datos generales de los comparecientes (nacionalidad, lugar y fecha de nacimiento, estado civil, ocupación y domicilio); si es extranjero, copia de su documentación migratoria.
  
- Relación de activos fijos reciente del acreditado, avalista, deudores solidarios, o terceras garantías, debidamente firmada por el Gerente de la empresa acreditada y/o las otras personas indicadas, detallando:
  - \* Terrenos y edificios
  - \* Maquinaria y equipo (descripción, número de serie, valor y otros datos de identificación)
  - \* Muebles y enseres
  - \* Equipo de transporte (marca, modelo y número de serie)
  - \* Otros: en caso de hipoteca sobre la unidad industrial, siempre y cuando sea valor a libros.
  
- Destino del crédito detallado y firmado por el representante de la empresa.

## 152757

- Certificado de libertad de gravámenes por 20 años, con una antigüedad no mayor a 15 días, si hay avalista, persona física, acta de matrimonio.
- Todos estos elementos deben contener datos de inscripción en el registro público de la propiedad y el comercio, y deberán ser completamente legibles.
- Si dentro del patrimonio de la empresa hay bienes inmuebles, copia de la(s) escritura(s) correspondiente(s) debidamente inscrita(s) en el R.P.P. Y C. (REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y COMERCIO), y certificado(s) de libertad de gravámenes reciente; en su caso , aviso de terminación de obra, alineamiento y número oficial, constancia de pago al corriente del impuesto predial (copias).
- En caso de terceros otorgantes de garantía que sean personas morales, se requiere lo señalado en los primeros cuatro puntos.
- En caso de que el tercero otorgante de garantía fuese persona física, deberá justificar el régimen conyugal que rige su matrimonio y exhibir el título de propiedad del bien otorgando en garantía, si es inmueble se requiere escritura pública y certificado de libertad de gravamen reciente.
- En caso de que una persona moral comparezca como deudor solidario y/o avalista , se requiere que conste en su objeto social el otorgar este tipo de garantías, o en su caso, acta de la asamblea de accionistas que autorice el administrador o proporcionarlas.
- Avalúo actualizado de los bienes objeto de garantía, los datos de identificación deben de coincidir con la descripción del título de propiedad.
- Póliza de seguros a favor de la institución que ampare la totalidad de los bienes de la sociedad o terceras garantías.
- En créditos con garantía prendaria, la sucursal debe de recabar factura(s) original(es) debidamente endosada(s), cuando existen varios endosos debe verificarse la existencia de continuidad.

- Indicar nombre(s) y generales de los depositarios de los bienes objeto de la garantía, así como de las demás personas que comparecen al contrato.

### **3.10.2 PERSONAS FISICAS**

- Acta de matrimonio de los acreditados.
- Datos generales de los acreditados (nacionalidad, lugar y fecha exacta de nacimiento, estado civil, ocupación y domicilio), en caso de ser extranjero, copia fotostática de su documentación migratoria.
- Actas de matrimonio de terceros que otorguen garantías reales.
- Relación de activos fijos reciente, firmadas por el acreditado y detallando:
  - \* Terrenos y edificios
  - \* Maquinaria y equipo
  - \* Muebles y enseres
  - \* Equipo de transporte
  - \* Otros.
- Destino del crédito debidamente detallado y firmado.
- En caso de estar inscrito como empresa, certificado de libertad de gravámenes por 20 años, con antigüedad máxima de 15 días.
- Póliza de seguros a favor de la institución, cubriendo los riesgos de incendio y ordinarios, amparando la totalidad de los bienes del acreditado efectuados a la garantía del crédito.

### **3.11 VARIANTES**

- En créditos destinados a la adquisición de ganado se requiere de “Registro del Fierro” y el lugar donde pastan.
- Cuando se da en garantía una parte de un terreno de mayor extensión, deberá acompañarse un plano general en donde se indique claramente la porción que quedará gravada.
- Cuando se van a gravar bienes a nombre de menores de edad, se requiere la autorización de padres, titulares o autorización judicial.

### **3.12 CREDITOS DESTINADOS AL PAGO DE OTROS PASIVOS Y/O LIBERACION DE GRAVAMENES**

- Carta de instrucciones de los acreedores, notificando a nuestro notario o corredor público la cancelación del gravamen contra el pago del saldo del adeudo.
- Copia certificada del contrato por medio del cual se constituyó el gravamen sujeto a cancelación.

Cuando el acreedor sea una persona moral, copia certificada de la escritura que contenga la personalidad de los representantes legales.

NOTA: El trámite jurídico de contratación, se iniciará de preferencia cuando los documentos citados estén integrados en su totalidad, a excepción de:

- \* Póliza de seguros a favor del Banco
- \* Facturas de bienes que constituyen garantía prendaria (endosados).

### **3.13 DOCUMENTACION FINANCIERA**

(en caso de personas morales)

- Estado de posición financiera y estado de resultados de sus dos últimos ejercicios y uno parcial, con una antigüedad menor a 6 meses que contenga relaciones analíticas, debidamente detalladas de las cuentas principales. Invariablemente deberán estar firmados por el director general y representante legal de la empresa.
- Flujo de caja proyectado en forma mensual por doce meses de operación, debiendo reflejar la recepción, aplicación, amortización y pago del crédito o créditos solicitados.

### **3.14 INFORMES EXTERNOS**

- Informes de crédito “CICSA” (CENTRAL DE INFORMES DE CLIENTES), que presenten referencias de por lo menos 5 proveedores principales y de 3 bancos, también se deberá verificar la inscripción del R.P.P.y C. (REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y COMERCIO), a fin de ratificar que esta legalmente constituida (la vigencia del informe es de un año).
- Créditos múltiples, (los más recientes máximo 3 meses de antigüedad).
- Verificación de propiedades.
- Cuestionario básico requerido para fines de crédito (visita ocular), debidamente requisitado, fechado y firmado por el promotor.
- Cartón estadístico que también contenga los saldos acumulados mensualmente de remesas, entre 30, e inversiones.

## **IV TARJETAS DE CRÉDITO**

Los bancos de depósito con objeto de poder ofrecer a su clientela un servicio más amplio a través de crédito al consumo duradero, así como para la adquisición de otros bienes y servicios que se apartan de las tradicionales actividades comerciales ofrecen. Las tarjetas de crédito como operaciones activas.

Las tarjetas de crédito representan para la banca comercial un incremento en sus ingresos y en consecuencia en su utilidad.

En poco tiempo las tarjetas de crédito han llegado a ser un importante instrumento crediticio tanto en la compra de bienes y servicios como en la concesión de crédito al consumo; casi a venido a desplazar a los tradicionales cheques de viajero. Corresponde a los bancos de depósito y ahorro la facultad de emitir las mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, mediante el cual el banco se compromete a pagar por cuenta del usuario los bienes que este adquiera o los servicios que se le presten mediante la presentación de la tarjeta, previa suscripción de un pagaré a la orden del banco que se trate. El usuario deja el original de estos pagarés en el establecimiento comercial o de servicios en el que se haya realizado sus compras.

La celebración de los contratos de apertura de crédito y la emisión de tarjetas en favor de los usuarios sólo puede hacerse previa solicitud por escrito en la que se demuestra capacidad de pago y solvencia.

El banco paga al comerciante en un plazo de cinco días; a la vez que cede un crédito al tarjetahabiente. Si este decide no liquidar su préstamo, utilizando la línea de crédito pactado el banco le otorga automáticamente un préstamo similar pero de naturaleza diferente a la operación crediticia a plazos y por el cual le carga interés.

La tarjeta de crédito permite al usuario gozar de un crédito revolvente, del cual puede liquidar una parte del adeudo mensualmente y seguir utilizando la tarjeta mientras no exceda el límite establecido. Este crédito revolvente es de carácter permanente mientras el usuario sea puntual en sus pagos.

El banco recibe un ingreso por treinta días, plazo durante el cual concede crédito al tarjetahabiente en forma gratuita, ya que el comerciante paga al banco una comisión sobre el monto de la operación. Las disposiciones en efectivo equivalen para el banco a una facturación por compra ya que el tarjetahabiente abona una comisión del 6% en promedio al banco que otorga el crédito.

Este sistema resulta atractivo para los bancos ya que si la tasa de interés sobre saldos insolutos es del 36% anual y la tasa promedio de comisión por facturación sobre compras es del 5%, la tasa activa del banco es del 41%, (tasa en 1992) y además la sola prestación del servicio incrementa los depósitos a la vista, provenientes tanto de los comerciantes afiliados como de los clientes.

#### **4.1 REQUISITOS**

Para que una persona pueda obtener una tarjeta de crédito bancaria, debe cubrir requisitos semejantes a los que se necesitan para obtener un crédito con garantía personal tales como los préstamos quirografarios, créditos simples sin garantía real u otros semejantes, para lo cual los bancos han elaborado unos formularios que en términos generales deben contener la siguiente información:

- Fecha de la solicitud
  
- Nombre completo del solicitante
  
- Fecha de nacimiento del solicitante
  
- Domicilio y teléfono. Tiempo de residir en El
  
- Domicilio anterior y tiempo de residencia
  
- Indicar si es casa propia, rentada o de familiares

- Estado civil, nombre del cónyuge y personas que dependen económicamente del solicitante
- Indicar si es empleado, profesional o comerciante
- Ingresos regulares y extraordinarios
- Registro federal de causantes
- Monto de la línea de crédito solicitada
- Referencias particulares y comerciales
- Créditos recibidos de otros bancos, empresas o comercios
- Nombre, domicilio y teléfono de la empresa en que trabaje
- Puesto que desempeña y antigüedad
- Egresos personales, familiares, ordinarios y extraordinarios
- Vehículos propiedad del solicitante
- Cuentas de cheques, ahorro o de inversión
- Indicar si fue o es usuario de otras tarjetas de crédito bancarias o internacionales
- Autorización por parte del solicitante para que otras personas puedan recibir tarjetas de crédito con cargo a su contrato.

## **4.2 PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACION DEL CRÉDITO VIA TARJETA**

Para el otorgamiento de un crédito individual vía tarjeta, es necesario como se menciono anteriormente, que el cliente cubra los requisitos y el banco cuente con los recursos necesarios, el procedimiento es como sigue:

- Se levanta la solicitud de crédito en la sucursal.
- Dependiendo del monto va a ser la ruta a seguir del crédito, si es menor a N\$ 1,000.00 m.n., se hace un estudio en la sucursal; si es mayor, se envía expediente completo al departamento de crédito.
- El departamento de crédito revisa completamente el expediente, si esta completo se elabora un estudio y se revisa con el jefe inmediato, si no esta completo porque falten elementos básicos, se rechaza y se devuelve a sucursal o se informa al promotor de ésta. A su vez el promotor lo revisara con su jefe inmediato, después se enviara a zona para obtener el visto bueno.
- En caso de no obtener el visto bueno de la zona se corrige o se devuelve según sea el caso.
- Si se obtiene el visto bueno de la zona se obtiene la autorización definitiva del nivel superior.
- Para N\$ 125 000.00 se otorga sin garantía real
- Para N\$ 250 000.00 o más con garantía real.

<b>CUADRO COMPARATIVO DE POLITICAS PARA EL OTORGAMIENTO DE LA TARJETA DE CRÉDITO</b>
--

### TARJETA NACIONAL

CONCEPTO	ATLANTICO	BANAMEX	BANCOMER	SERFIN	COMERMEX	SOMEX	INTENAL
INGRESO MINIMO	1,000	2 S. M.	3 S.M.	1,500	5 S.M.	2,000	1,500
ANTIGUEDAD	2 AÑOS	2 AÑOS	2 AÑOS	2 AÑOS	2 AÑOS	2 AÑOS	2 AÑOS
COMP. DE INGRESOS	3 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.
EDAD MINIMA	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	25 AÑOS
CUENTA HABIENTE	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI
OBSERVACIONES		DECLARA.					AVAL

### TARJETA INTERNACIONAL

CONCEPTO	ATLANTICO	BANAMEX	BANCOMER	SERFIN	COMERMEX	SOMEX	INTENAL
INGRESO MINIMO	4,000	7 S. M.	11S.M.	5000	2,500	1,500	3,000
ANTIGUEDAD	2 AÑOS	2 AÑOS	1 AÑOS	1 AÑOS	3 AÑOS	2 AÑOS	1 AÑOS
COMP. DE INGRESOS	3 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.	2 ANT.
EDAD MINIMA	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	18 AÑOS	25 AÑOS
CUENTA HABIENTE	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI
OBSERVACIONES			SOLVENCIA				AVAL

## CONCLUSIONES

152757

Después de haber visto la administración de crédito y cobranza desde un punto de vista teórico y práctico, podemos llegar a la conclusión de que el crédito es un factor de carácter primordial para una empresa, ya que estableciendo buenas políticas, líneas y procedimientos de crédito, puede llegar a tener un buen aumento de ventas y por consiguiente mayores ganancias; claro que debe tomarse muy en cuenta el sistema de cobranza, pues para llegar al objetivo deseado deben de establecerse muy buenos procedimientos y políticas para obtenerlo, sin olvidar que debe de ser de la mejor manera posible para evitar al mínimo la pérdida de algún crédito o en algún caso de un buen cliente.

El crédito con el paso del tiempo se ha convertido en algo muy importante para cualquier sociedad mercantil, ya que como muchos dicen “si no das crédito no vendes”, pero también hay que tomar en cuenta que todo crédito incluye un riesgo de no ser liquidado.

## **BIBLIOGRAFIA**

- INSTRUMENTOS FINANCIEROS DEL MERCADO DE DINERO Nacional Financiera, sep. 1992, MExico.
- SINTESIS DE LA ESTRUCTURA BANCARIA Y DE CRÉDITO Fernando V. PErez S., Ed. Trillas, MExico 1978.
- MANUALES METODOS Y PROCEDIMIENTOS. Banco del Atlántico, dic. 1992, MExico.
- SERVICIOS BANCARIOS I. C.P. Guadalupe T. Flores V., MExico 1989.
- DICCIONARIO ENCICLOPEDICO. Reader's Digest, tomo 3, MExico 1982.
- MANUALES DE CRÉDITO BCA. CREMI. Dirección Corp. CrEd., dic. 1992, MExico.
- ADMINISTRACION DE CRÉDITO Y COBRANZAS. Alberto Elorriaga Santiago, jul. 1991, MExico.