

CAPACITACION: CULTURA DEL CREDITO Y EDUCACION FINANCIERA

CICLO DEL CRÉDITO

La importancia de éste tema radica en la interacción del usuario de los servicios financieros y las entidades crediticias (IF's), ya que implica a ambas partes identificar cada parte del ciclo del crédito y cubrir las obligaciones respectivas. Como señala Banxico¹, las empresas agropecuarias o PYME's del País tienen un acceso limitado al financiamiento bancario por diversas causas como diferencial de tasas de interés, condiciones crediticias entre otros. Por lo anterior, en la cultura del crédito y educación financiera, es necesario conocer el entorno crediticio y los procesos del mismo.

DESARROLLO: Entre más eficiente es el ciclo de crédito, favorece la reducción de costos y la aplicación de la inversión en los tiempos que necesita la empresa solicitante, muchos IF's pierden el piso en análisis exhaustivos que difieren entre sí por el tipo de solicitante, su volumen operativo, el flujo de efectivo generado, la ubicación geográfica y el monto solicitado entre otros aspectos, así que extienden el ciclo del crédito e inciden en el riesgo de la marcha de la empresa, sobre todo en la actividad primaria; en la comercial (actividad terciaria) afecta la oportunidad del negocio. El ciclo económico, se refiere a los altibajos de la actividad económica de un País (Crisis–Depresión-Recuperación-Auge) como lo señala Banxico en su definición²; por lo que difiere del tema aquí tratado ya que éste se encuentra inserto en el ciclo económico con una relación muy estrecha de acuerdo a la etapa en que se encuentre.

No existe una regla del ciclo de crédito uniforme entre los IF's, se consideran 4 etapas en el proceso que son Promoción, Evaluación, Ejecución y Recuperación. Cada actividad es independiente y se cumple en función a la estructura del IF's y de la aplicación de los manuales propios de la organización. Entender la aplicación del ciclo mencionado, permite al personal involucrado ventajas competitivas y penetración de mercado, que ayudan en el cumplimiento de metas.



Promoción: Consiste en prospectar y cerrar la venta de un crédito, dejando en claro términos, condiciones, proceso y tiempo estimado; en el mercado objetivo.

Evaluación: Es el análisis técnico-económico de la inversión a realizar, donde se obtiene la viabilidad de la misma.

Ejecución: Aquí se incluyen diversas subetapas como análisis del crédito, autorización, instrumentación, ministración y seguimiento.

Recuperación: Es la etapa de cobranza, que busca cumplir con los términos acordados del crédito con posible renovación o tratamientos de acuerdo al desempeño de la empresa financiada.

Las etapas del crédito dentro del ciclo mencionado, deben realizarse con estructuras independientes para evitar el conflicto de intereses, que se refleja en créditos sanos y bien otorgados con seguridad en la recuperación, lo que significa una buena cultura y educación financiera. En la próxima entrega iniciaremos el tema de "La venta del crédito". Esperemos le sea de utilidad ésta información. Y recuerde, que éstos temas se publican en nuestra revista REDA y forman parte de la capacitación que ofrecemos a nuestros. Así mismo puede consultar nuestros videos totalmente gratuitos en nuestro canal de Youtube, Twitter y Facebook. **FMConsultoria es una Marca registrada.**

¹ Banxico 2015. Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las PYMES.

² <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html#C>

