

Área al que pertenece esta política:

Grupo FG

Nombre de la política:

Otorgamiento de Crédito

Elaborada por:

Domingo Oliveros

Revisión:

1

Revisado por:

Alejandro Romero

Aprobado por:

Gonzalo Mata Camacho

Inicia Vigencia:

07 / Ago / 2025

Páginas:

1 de 3

GFG-PL-ADM-02

ÍNDICE

	Página
1.- Objetivo	2
2.- Alcance	2
3.- Lineamientos de la Política	2
4.- Control de cambios	3

1. OBJETIVO

Establecer lineamientos claros para el otorgamiento de crédito a clientes con historial de compras de contado, con el fin de mitigar riesgos financieros y promover relaciones comerciales responsables.

2. ALCANCE

Esta política aplica a todos los clientes que soliciten condiciones de pago a crédito, ya sean personas físicas o morales, nuevos o recurrentes, nacionales o internacionales. Establece los criterios y procedimientos para evaluar, autorizar, mantener o cancelar líneas de crédito con base en el historial de pago, documentación y riesgo. Asimismo, es de cumplimiento obligatorio para las áreas corporativas que intervienen en el proceso comercial y financiero.

Todas las áreas deben colaborar para garantizar un otorgamiento de crédito responsable, alineado a los objetivos financieros de GRUPO FG.

3. LINEAMIENTOS DE LA POLITICA

3.1. CRITERIO DE EVALUACION INICIAL

- Todo cliente nuevo deberá realizar tres (3) compras de contado antes de ser considerado elegible para crédito.
- Las compras deben ser completadas en su totalidad sin incidencias (pagos puntuales, sin devoluciones por falta de pago, etc.).

3.2. OTORGAMIENTO DE CREDITO

- Una vez completadas las tres compras de contado, se calculará el promedio del valor de las tres ventas, mismo que será solicitado a CESCEMEX.
- El monto promedio obtenido será el límite máximo de crédito inicial otorgado al cliente sin excepción alguna.
- Firma de Pagaré al momento de ser asignada la línea de crédito sin excepción alguna.
- Creación de expediente, actualización y control por parte del área de atención al cliente

3.3. CONDICIONES DE CREDITO

- El crédito será otorgado con un plazo de pago de 30 días, contado a partir de la fecha de factura para clientes nuevos.
- Para clientes recurrentes se evaluará en base a comportamiento e historial en conjunto con el área de ventas, dirección, crédito y cobranza dejándolo por escrito sin excepción alguna, aplicado a partir de la ficha del documento.
- No se autorizarán nuevas ventas si existen facturas vencidas o impagas.

3.4. INCREMENTO LIMITE DE CREDITO

- El límite podrá ser evaluado para aumento cada 3 meses, sujeto a:
 - Comportamiento de pago positivo (sin retrasos).
 - Volumen creciente de compras.
 - Evaluación financiera adicional si se requiere.

3.5. CONDICIONES Y MEDIOS DE PAGO

- Los pagos por parte de los clientes podrán realizarse a través de los siguientes medios autorizados:
 - Transferencia electrónica (SPEI).
 - Depósito bancario directo.
 - Depósito en efectivo en sucursal hasta por \$ 20,000 pesos sin excepción alguna.
 - Cheque nominativo (previa validación).
 - Terminal bancaria física (TPV) autorizada por la empresa.
 - Portal American Express empresarial (con previa autorización y notificación al área de crédito y cobranza).

Nota: Los pagos realizados por TPV o portal American Express deberán reflejarse como “pagados” en sistema solo una vez confirmada la operación y deducidas las comisiones aplicables.

3.6. SANCIONES Y RESTRICCIONES

- **Clientes de Contado**

En caso de incumplimiento en los pagos:

- Se suspenderá el crédito de manera inmediata.
- El cliente deberá volver al esquema de compras de contado durante 3 meses, para reactivar la elegibilidad de crédito.

- **Clientes de Crédito**

Para clientes que ya cuentan con historial en la empresa, las restricciones se aplican con base en su comportamiento de pago y nivel de riesgo.

- Pagos atrasados frecuentes: se reduce la línea de crédito en base a un análisis de los últimos 3 meses sobre la información financiera
- Cartera vencida activa: se suspende temporalmente el crédito hasta regularización.
- Revisión periódica: cada 3 a 6 meses se evalúa su línea, plazo y condiciones.
- Topes internos: ningún cliente puede exceder las líneas de crédito definidas, aunque tenga buen historial.
- Incumplimientos: se limita o bloquea el crédito si incumple contratos, condiciones de entrega o pagos pactados.

Estas medidas buscan mantener un control sano del riesgo sin afectar la relación comercial.

3.7. APROBACION Y REVISION

- Todas las solicitudes de crédito serán evaluadas y aprobadas por el Departamento de Crédito y Cobranza de cada empresa (por definir).
- Esta política será revisada de forma anual o en función del comportamiento de los clientes.

4. CONTROL DE CAMBIOS

No. Revisión	Fecha	Descripción del cambio
1	07.08.25	Se da de alta el documento, incluyendo el nuevo formato.