



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

CUAUTITLAN



**“EXPECTATIVAS DE LAS UNIONES DE CREDITO
COMO INTERMEDIARIOS FINANCIEROS PARA
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA”**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
CINTHIA VILLEGAS ESTRELLA

ASESOR: LIC. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE

ATN: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de Seminario: Administración Financiera. Expectativas de las Uniones de Crédito como intermediarios financieros para la micro y pequeña empresa.

que presenta la pasante: Cinthia Villegas Estrella
con número de cuenta: 8702033-3 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 30 de noviembre de 199 4.

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR
LIC. Rafael Mejía Rodríguez

F. E. S. C. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

Yo, Bo.
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES
PROFESIONALES

DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

UAE/DEP/ATO1

AGRADECIMIENTOS

Un profundo agradecimiento a quienes con su presencia de ánimo y ayuda hicieron posible la realización de los estudios profesionales que me comprometen a dar resultados satisfactorios en el ejercicio de la profesión.

A mis padres:

Salvador Villegas y Ma. Elena Estrella

Por enseñarme a vivir y darme la oportunidad de alcanzar una de las metas más importantes en mi vida.

Con el respeto y orgullo de ser universitarios, de manera especial a los profesores que integran a la Facultad, quienes con dedicación, comprensión y empeño preparan profesionistas capaces; con deseos de superación.

INDICE

Página

INTRODUCCIÓN

1. GENERALIDADES

| | |
|------------------------------------------------------|---|
| 1.1 ANTECEDENTES..... | 1 |
| 1.2 QUÉ SON LAS UNIONES DE CRÉDITO..... | 2 |
| 1.3 UBICACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO..... | 4 |
| 1.4 MARCO JURÍDICO..... | 8 |

2. IMPORTANCIA COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO NO BANCARIO

| | |
|--------------------------------------------------------|----|
| 2.1 FUENTES DE FONDEO..... | 10 |
| 2.2 CARACTERÍSTICAS Y FINALIDADES DE LOS CRÉDITOS..... | 14 |
| 2.3 LIMITANTES DEL CRÉDITO..... | 20 |
| 2.4 OTROS SERVICIOS DE APOYO..... | 21 |
| 2.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... | 26 |

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL CONSIDERANDO LO REQUERIDO POR NACIONAL FINANCIERA

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1 ESQUEMA DE LAS NUEVAS DISPOSICIONES: CAPITAL MÍNIMO, FUENTES DE FONDEO Y APALANCAMIENTO MÁXIMO..... | 31 |
| 3.2 PROPUESTAS HECHAS EN EL CONGRESO NACIONAL Y PLENARIO DE UNIONES DE CRÉDITO..... | 34 |

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

OBJETIVO

**ANALIZAR LAS FUENTES DE OBTENCION DE RECURSOS FINANCIEROS Y
SUS MEDIOS DE CANALIZACION PARA QUIEN INTEGRA A LAS UNIONES
DE CREDITO**

HIPOTESIS

PARA QUE LAS UNIONES DE CREDITO EN MEXICO CONTRIBUYAN AL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEBERAN PLANTEAR ESTRATEGIAS Y LOGRAR MEJORES MARGENES DE RENDIMIENTOS PARA QUE PUEDAN MANTENERSE SIENDO UNA FUENTE EFECTIVA PARA ADMINISTRAR LOS RECURSOS DE SUS INTEGRANTES.

INTRODUCCION

Actualmente en materia de apoyo a la micro y pequeña empresa existen organismos que contribuyen en su desarrollo para que alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad fortaleciendo así, una parte básica de nuestra economía nacional.

Para que éstas empresas accedan a la obtención de recursos y puedan crecer, el sistema financiero nacional tiene importancia fundamental, en él existen intermediarios financieros no bancarios que son una alternativa para quienes no tienen acceso directo a instituciones de crédito. Se distingue en el grupo de Organizaciones Auxiliares de Crédito, a las denominadas Uniones de Crédito que sirven para financiar micro y pequeñas empresas.

Este trabajo tiene la finalidad de aportar un análisis para quienes se interesen en conocer la importancia que tienen las uniones de crédito, cuándo y por qué surgen, cómo funcionan, sus características, sus fuentes de fondeo y la forma en que otorgan servicios crediticios. Las actividades que realiza como organización auxiliar de crédito y otros aspectos necesarios en su fortalecimiento para que operen eficientemente, tengan menores riesgos, ofrezcan mejores servicios a sus acreditados y aumenten su nivel de capitalización.

Comprende el panorama de los requisitos que ha establecido Nacional Financiera, los retos y riesgos que enfrentarán las que no han operado correctamente. Además de las propuestas que se hacen en torno a ellas con el objeto de que sirvan como una red de intermediación sólida.

1. GENERALIDADES

1.1 ANTECEDENTES

Las Uniones de Crédito tuvieron su origen en la República de Alemania a principios del siglo XIX, como resultado del movimiento cooperativista al establecerse las agrupaciones de obreros, los que mediante cuotas periódicas constituían un fondo que se utilizaba por el otorgamiento de créditos a los miembros que lo requerían a una tasa de interés muy cómoda, algo semejante a lo que actualmente se conoce como cajas de ahorro. En América, para el año 1909 se funda la primera unión de crédito en los Estados Unidos de Norteamérica.

En México en época de la Colonia, las uniones de crédito surgieron con el nacimiento de las "cajas de comunidad" las cuales funcionaban como cooperativas, proporcionando créditos con un interés bajo a quien lo necesitara.

Como figura jurídica se originó en el año 1932 con la Ley General de Instituciones de Crédito otorgándoles el carácter de instituciones auxiliares, con el nombre de "uniones, sociedades o asociaciones de crédito". El precedente se contempló por la Ley de Crédito Agrícola que permitía constituir sociedades regionales y locales de crédito, una de las causas para que fueran reglamentadas legalmente, se debió a la existencia de grupos de productores y empresarios de escasos y medianos recursos económicos, con exigencias crediticias que pasaban inadvertidos para los bancos.

Para el año de 1985 se publica la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en la que se contempla un tratamiento específico a las Organizaciones Auxiliares de la Banca. Esta ley ha sido reformada y adicionada por los decretos publicados en el Diario Oficial.

1.2. QUE SON LAS UNIONES DE CREDITO

Las Uniones de Crédito son organizaciones auxiliares del crédito constituídas bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable que agrupan a micros, pequeñas e incluso medianas empresas.

El propósito de funcionar como organismo auxiliar consiste en servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, permitirles beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma pueden tener ventajas económicas que individualmente les sería más difícil lograr.

La integración de éstas organizaciones, implica la realización de una serie de actividades como son: la sensibilidad de los industriales, la integración del capital, la tramitación de autorización, el programa de trabajo y la estructura de los departamentos de servicio.

Algunas de las ventajas al existir este tipo de organizaciones son:

- Convertir a sus socios en mejores sujetos de crédito
- Garantizar el acceso a fuentes de financiamiento con oportunidad al menor costo
- Efectuar en mejores condiciones compras en común de materias primas
- Facilitar operaciones de crédito a sus socios y proporcionarles garantías o avales
- Posibilitar mejores y mayores montos de crédito por gestión conjunta.
- Elevar sus índices de productividad por medio de asistencia técnica
- Permitir una mejor participación en los mercados o comercializar en forma conjunta sus productos
- Tener posibilidades de acceso a tecnología

Existen micro y pequeñas empresas que constituyen una fuente importante de abastecimiento de artículos para el consumo y que propician el desarrollo de las fuerzas productivas de nuestro país. El criterio para diferenciar a éstas puede incluir el volumen de ventas, el capital invertido, ramo al que pertenecen, etc., lo más usual es el número de personas que ocupan y su monto de las ventas anuales.

De acuerdo a la clasificación de Nacional Financiera: Una microempresa es aquella que ocupa hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales no rebasa N\$900,000. Las no comprendidas en este estrato que ocupan hasta 100 personas y su valor de ventas anuales no excede N\$9'000,000 se consideran pequeñas.

La autorización para constituir y operar una organización auxiliar del crédito deberá acompañarse de la documentación e información que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público establezca o la Comisión Nacional Bancaria establezcan mediante disposiciones de carácter general así como del comprobante de haber constituido un depósito en Nacional Financiera en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución, según lo establece la ley.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público da a conocer durante el primer trimestre de cada año, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación el **Capital Mínimo** (amparado por capital sin derecho a retiro) que les es aplicable.

El capital social, que es el importe total de las acciones emitidas, y el que está previsto de los estatutos de la sociedad, debe integrarse con dos tipos de capitales: uno conocido como **Capital Fijo**, amparando acciones sin derecho a retiro y otro denominado **Capital Variable** formado por acciones con derecho a retiro. El capital

variable sirve para que mediante sus suscripción y pago, los socios puedan brindar un apoyo temporal a la liquidez de la unión o hagan aportaciones que les permitan elevar sus límites máximos de crédito, mismos que se determinan en función del capital aportado por cada socio. Las acciones son nominativas, confieren iguales derechos y obligaciones; sólo pueden transmitirse con la autorización del consejo de administración a las personas que cubran los requisitos establecidos.

1.3. UBICACION EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El sistema financiero es el mercado donde las empresas públicas y privadas canalizan sus excedentes o buscan satisfacer sus necesidades financieras. Estas actividades se hacen a través de intermediarios financieros.

Como máxima autoridad del sistema financiero mexicano la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ejerce sus funciones a través del Banco de México dependiendo de éste: la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y; la Comisión Nacional de Valores.

La Comisión Nacional Bancaria es la encargada de regular las operaciones de Banca y Crédito, es decir, la captación de recursos del público nacional para su colocación supervisando la organización y el funcionamiento de las instituciones de crédito, sus actividades, operaciones y su sano desarrollo para la protección de los intereses del público. También regula otros intermediarios financieros no bancarios: arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito. Aquí ubicamos a las uniones de crédito como organismos auxiliares, donde la colocación de recursos no es pública, sino solamente privada por los asociados que la integran.

Pueden operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios. Es necesario que los proyectos que presentan se sustenten en bases técnicas y realistas en donde exista capital y fuentes de financiamiento con la proporción adecuada a la importancia y volumen de las operaciones que piensa desarrollar la unión, de tal forma que demuestre un grado razonable de confiabilidad en su funcionamiento, estabilidad y desarrollo. Al ser generadoras de empleo en actividades productivas y propiciar exportaciones de las empresas que integran, se articulan con las políticas oficiales de desarrollo siendo merecedoras de un estímulo especial las uniones que canalizan recursos hacia "sectores estratégicos".

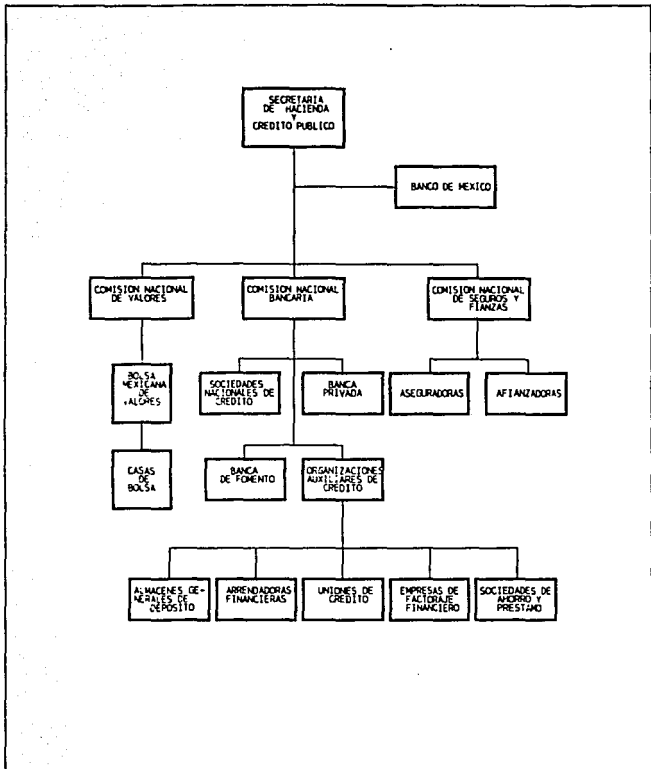
Existen organismos públicos que apoyan la creación de este tipo de organizaciones para lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad. Para que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos y administrativos que incrementen sus márgenes de operación.

Nacional Financiera, S.N.C. en su condición de "instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezcan la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresa micro, pequeñas y medianas del sector privado y social propiciando un desarrollo regional más equilibrado. Respaldada a las micro y pequeñas empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha y operación de una empresa." ¹

¹Nacional Financiera, S.N.C. Fuentes de Financiamiento México, 1992.--P.61

Contempla esquemas crediticios diseñados como es el caso del programa que implementó para la micro y pequeña empresa (PROMYP) y, a la unión de crédito le ha servido bajo dos modalidades: como intermediario financiero para obtener créditos destinados a sus socios y como acreditado directo para operaciones propias de la unión. Además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que ofrece la institución, tiene a disposición los programas de desarrollo empresarial que abarcan temas gerenciales, contabilidad, finanzas, programas de desarrollo continuo y de calidad total

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial también imputa y coordina la organización de medianos pequeños y micro empresarios en organizaciones auxiliares de crédito entre otras formas de agrupación interempresarial.



1.4. MARCO JURIDICO

En materia de organización y funcionamiento atienden a las disposiciones de las siguientes leyes

1. **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.-** Regula la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares y el ejercicio de sus actividades.
2. **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito -** Precisa las funciones de crédito, señala las operaciones y fija los documentos que como consecuencia deben extenderse.
3. **Ley de Sociedades Mercantiles.-** Señala que las sociedades deben considerarse como tales, reglamenta sus caracteres especiales y la forma como deben constituirse administrativamente.
4. **Códigos de Comercio y Civil.** Reglamenta actos comerciales y ciertos actos de personas físicas y morales.

El hecho de estar regidas por las leyes citadas, determina que las uniones formen parte de nuestro sistema financiero nacional, lo cual les confiere tanto derechos como deberes. Al estructurarse como sociedades anónimas de capital variable, en materia de organización y funcionamiento deben atender fundamentalmente las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y únicamente en lo no dispuesto por esta Ley les es aplicable, la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Operan conforme a la facultad que confiere el Artículo 5o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito expedida en 1985 Recientemente ha sido objeto de diversas reformas, la más importante en materia de Uniones de

Crédito se publicó en el Diario Oficial del 15 de Julio de 1993, donde modifica su marco normativo, con el propósito de fortalecer financieramente a las ya existentes, dotarlas de mayor autonomía de gestión y promover el desarrollo en el contexto de una mayor competitividad.

El artículo 40 de la Ley, especifica las actividades que pueden realizar: Facilitar el uso del crédito, a sus socios, prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables en los créditos que contraten sus socios. Recibir préstamos exclusivamente de socios, instituciones de crédito, de seguros y fianzas o entidades financieras del exterior, así como de sus proveedores; practicar operaciones de ahorro, préstamo y crédito; negociar los títulos de crédito que emiten sus socios y las demás actividades que señalan sus fracciones.

A las uniones se les tiene prohibido tomar a su cargo el pago del Impuesto sobre la Renta o cualquier otro gravamen que corresponda a los titulares de las operaciones. Pagar los intereses por anticipado, liquidar los pagarés antes de su vencimiento, salvo por orden judicial. Los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento expedidos por las uniones de crédito no pueden ser negociados, esto es, el derecho que amparan no puede ser endosado a persona o firma alguna, porque aún cuando el artículo 45 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito permite los endosos exclusivamente a instituciones de crédito, a éstas no les es posible aceptarlos ya que el Banco de México se los prohíbe, éste artículo señala las demás prohibiciones que tienen las uniones de crédito.

2. IMPORTANCIA COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO NO BANCARIO

Las uniones de crédito se han establecido al existir grupos de micro y pequeñas empresas con necesidades comunes de recursos financieros que individualmente no son sujetos de crédito ante la banca comercial. Facilitan el crédito a sus socios, prestan garantía o aval en los créditos que ellos contraten, practican operaciones de toda clase al realizar acciones conjuntas en la industrialización y comercialización de productos.

Promueven la organización y administración de empresas asociadas, además de encargarse por cuenta y orden de sus socios de la compra, venta o arrendamiento de maquinaria, materiales o implementos necesarios en la realización de sus actividades.

Es preciso conocer la estructura que compone a este tipo de organizaciones, visualizando los departamentos y las funciones que desempeñan quienes la integran.

2.1 FUENTES DE FONDEO

Existe una diversificación de las fuentes de fondeo, además de sus aportaciones de capital integrado reciben financiamiento a través de préstamos del sistema financiero nacional.

Se permite que reciban préstamos exclusivamente de sus socios, instituciones de crédito, compañías de seguros, afianzadoras y otras uniones de crédito, así como de sus proveedores (Por disposición legal, para éstos últimos el plazo no debe exceder de 180 días y sólo pueden renovarse una vez).

Los préstamos que pueden recibir "están sujetos a las disposiciones que el Banco de México impone a los bancos sobre las características que deben reunir los préstamos documentados en pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y que para las uniones son las siguientes:

Acreditantes.- Pueden serlo personas físicas o morales

Documentación.- Exclusivamente en pagarés numerados progresivamente.

Montos.- Pueden determinar libremente los montos mínimos a partir de los cuales están dispuestos a recibirlos.

Rendimientos.- Tienen la posibilidad de fijar libremente los porcentajes de interés a pagar.

Plazos.- Cualquiera es admisible siempre que sea mayor de un día.

Retiros.- Sólo el día del vencimiento y no se admiten pagos anticipados, aun cuando sean parciales.²

También obtienen recursos provenientes de fondos de fomento, instituidos por el Gobierno Federal o creados por gobiernos de los Estados. Tales fondos no son más que fideicomisos, comisiones o encargos que hacen los gobiernos a algún organismo especial (Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior, etc.) para que apoyen e impulsen aspectos muy especiales de las actividades económicas, con capitales que proporcionan los propios gobiernos. Estos ofrecen condiciones de crédito más favorables que a través de los bancos, porque son a bajas tasas de interés que la unión repercute a sus socios.

²Quintero García, Hilario UNION DE CREDITO, México, Quing, 1991.-P. 30-31

En el caso del programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) de Nacional Financiera, se diseñó para atender los requerimientos particulares de los empresarios ofreciendo créditos destinados para:

Capital de Trabajo: Compra de materia prima o mercancías, pago de sueldos y salarios o gastos propios del giro. Plazo máximo de 3 años con 6 meses de gracia.*

Inversiones fijas: Adquisición o reconstrucción de maquinaria, naves industriales o locales comerciales. En el caso de maquinaria y equipo hasta 10 años de plazo con 18 meses de gracia y para locales o naves industriales hasta 12 años y 36 meses de gracia.

Reestructuración de pasivos: Para que las deudas sean renovadas a plazos adecuados y tasas de interés convenientes. Máximo 7 años y un periodo de gracia de 18 meses.

Al contemplar todas las alternativas para obtención de recursos deben programar los financiamientos suficientes, oportunos y al costo que más les convenga para sus operaciones y actividades. En muchas ocasiones las micro y pequeñas empresas no aprovechan esquemas de apoyo, asesoría y financiamiento, que están a su disposición a través de los programas de la banca de desarrollo; debido a la falta de promoción directa por su parte a los empresarios.

Cuando las uniones otorgan sus créditos utilizando fondos prestados por los bancos, las tasas de interés que ellas imponen a sus socios son superiores a las bancarias, porque deben recuperar los mismos intereses y además es indispensable cobrar un porcentaje adicional para cubrir sus gastos y obtener cierta utilidad.

* Los plazos de gracia son épocas al inicio de la vigencia de los préstamos, en que los acreditados no realizan pagos porque corresponden a etapas en que por diversas circunstancias no perciben ingresos provenientes de la inversión realizada. (Durante el tiempo que requiere para congruir, hacer pruebas, capacitar personal, etc.)

En ocasiones se ha criticado que los créditos son más caros que los de la Banca, sin embargo, quien no tiene acceso para conseguirlo directamente en un banco; lo obtendrá pero con un costo de financiamiento mayor en la unión de crédito porque sus acreditados están en situaciones diferentes al no cubrir los requisitos del banco en forma individual y la unión como agrupación tiene la oportunidad de hacerlo.

Existen posibilidades de financiamiento barato cuando venden a crédito mercancías y trasladan a sus socios compradores condiciones iguales o parecidas a las de sus proveedores. Cuando los préstamos se realizan con las aportaciones de sus accionistas, (fondos propios) prácticamente se reciben sin costo siendo que si utilizan otras fuentes, se aplican tasas de interés que implican un costo adicional.

Cuando sus recursos provienen directamente de fondos de fomento instituidos por el Gobierno las tasas de interés son bajas. Podrían operar con ventaja si tienen bajos costos de operación y el apoyo financiero es a tasas de interés menores a las bancarias

Es probable que las operaciones se impulsen al máximo y lleguen a alcanzar volúmenes importantes, donde no sólo puedan abatir el costo de su financiamiento sino que logren autonomía financiera, lo que significa no tener que depender de apoyos bancarios para realizar sus funciones crediticias

2.2. CARACTERISTICAS Y FINALIDADES DE LOS CREDITOS

Al constituirse con el fin de canalizar los recursos financieros que cada socio requiere para el desarrollo, impulso y expansión de las actividades a que se dedican. Se evalúan las uniones por la medida y manera en que su servicio de crédito alcanza a satisfacer los requerimientos financieros de todos sus integrantes.

Es necesaria una escrupulosa selección de socios, la union de crédito cuida que sean personas de reconocida solvencia moral y tengan capacidad de pago para responder a los adeudos contraídos, porque subsiste del crédito, de la fe y la confianza que los bancos, proveedores, e instituciones depositen en ella. Un buen clima de relaciones públicas refuerza la imagen con otras entidades pudiendo conservar un prestigio que atraiga más socios.

Para facilitar el uso del crédito, se implantan principios, políticas, criterios y condiciones bajo las cuales se presta el servicio de crédito. Resuelven las necesidades de financiamiento formalizando sus líneas de crédito al convenir la forma en que se puedan utilizar, ampliar o establecer: montos, plazos, garantías, comisiones, e intereses.

El funcionamiento crediticio debe apearse estrictamente a las técnicas bancarias, de manera que el otorgamiento de préstamos y la apertura de líneas de crédito invariablemente esté respaldado en estudios que muestren solidez en la efectiva canalización hacia los fines propuestos. De manera muy especial, ofrecer razonable seguridad sobre su recuperación oportuna, al tomarse en consideración aspectos como: tiempo, volúmenes de producción, de venta, y otras condiciones al fijar los importes o fechas de vencimiento de los créditos.

Las aperturas de crédito pueden adaptarse fácilmente a las condiciones que convengan tanto al socio acreditado como a la unión; para la vigencia de sus obligaciones es indispensable la firma de un contrato donde se comprometan a otorgar crédito hasta por la cantidad, durante el tiempo, en la medida y forma que estipula. Por su parte el socio, se obliga en cuanto a forma de pago, destino del crédito y otorgamiento de garantías.

Se distinguen propiamente dos plazos: Uno es durante el lapso que puede disponer del crédito, la disposición se agota no por el tiempo, sino porque alcanza su límite. El otro plazo corresponde al tiempo que se otorga al acreditado para que pague las sumas que se le prestaron.

Generalmente las aperturas de crédito se ejercen mediante disposiciones en efectivo, pero también sirven para que, con base en ellas, las uniones se obliguen a aceptar el pago de letras de cambio o avalando y suscribiendo pagarés por cuenta de sus socios. Por ejemplo, cuando el proveedor de algún socio conviene en vender mercancías a crédito con la condición de que le entregue letras de cambio aceptadas por la unión o bien pagarés suscritos o avalados por ésta.

A continuación se presentan los tipos de crédito que generalmente se utilizan:

Crédito simple o en cuenta corriente: Línea de crédito en favor del socio para que disponga de recursos dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado. Pudiendo reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado mientras no concluya el contrato y utilizar el saldo que le quede disponible

Préstamo quirografario o directo: Es la operación que consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo. En este crédito cuidan que el acreditado sea persona de reconocida solvencia moral y tenga capacidad de pago para responder, ya que es a plazos cortos: 30, 60 ó 90 días.

Las necesidades eventuales de crédito surgen cuando existen o desean hacer sobreinversiones en renglones del activo circulante. Cuando se han hecho o se harán compras superiores de materias primas, cuando temporalmente se contratará mayor mano de obra o bien se elevarán los inventarios de artículos terminados. También sucede en el momento que se les otorga a los clientes condiciones de pago a un mayor plazo al que tenían por razón de conservarlos ante el peligro de perderlos como clientes, afectándose la recuperación de efectivo que es indispensable para continuar las operaciones.

Descuento: Es la compra de pagarés y letras de cambio, por parte de la unión cuando recibe documentos como consecuencia de ventas a crédito de algún socio que tenga necesidades transitorias de efectivo o quiera reducir el plazo de la cobranza. Es por ello que endosa el documento en favor de la unión quien paga el valor del documento con un descuento y cobra una comisión por cobranza.

Cuando un socio tiene documentos como consecuencia de ventas a plazo, no es indispensable que espere hasta el vencimiento, en el caso de una factura para ser efectivo su importe puede anticipar su cobro si lo cede en propiedad a la unión.

Si bien a partir del endoso la unión se convierte en propietaria de los documentos descontados, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito previene que los endosantes respondan de su valor, solidariamente con el principal obligado.

Se tiene mayor preferencia por el descuento de pagarés que por letras de cambio, por razón que en los primeros es posible pactar intereses e incluso cláusulas penales en caso de mora, lo que no puede hacerse en las letras de cambio, porque cualquier estipulación previene la ley se tendrá por no escrita.

Préstamo prendario: Proporciona recursos a una persona, equivalente a un porcentaje de valor comercial de los bienes que entrega en garantía. Interviene la participación de una almacenadora en donde permanezcan los bienes, expidiéndose un certificado de depósito o bonos de prenda por un valor determinado de lo que deja en ella. Los certificados se negocian en la unión de crédito para dar el préstamo sobre un porcentaje del valor del documento.

En relación con otros préstamos, ante una eventual insolvencia de los acreditados, presentan mejores posibilidades de recuperación a través de la venta de los bienes recibidos en prenda. Se acostumbra usar varios certificados de depósito y varios pagarés para efectos de una misma operación crediticia, en virtud de que se facilita el rescate anticipado o parcial de la prenda, encontrándose la posibilidad de utilizar o vender parte de las mercancías que transfieren.

Puede ser que por las características, el volumen o cantidad de bienes, resulte inconveniente trasladarlos a bodegas propias de algún almacén general de depósito, como pueden serlo artículos que deben permanecer congelados, materias primas de constante rotación, ganado, artículos para exhibición, etc. En estas circunstancias los

almacenes de depósito pueden hacerse cargo de ellas a través de contratos de arrendamiento o comodato (préstamo gratuito) y operarías con bodegas habilitadoras que define la Ley como "aquellos locales que formen parte de las instalaciones del depositante, que el almacén general de depósito tome a su cargo..."³

Crédito de Habilitación o Avío: Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de la empresa. Se destinan para adquirir materias primas y materiales, el pago de salarios o gastos directos propios de las actividades de la empresa.

Para su otorgamiento se toma en cuenta la capacidad que tiene el solicitante para generar recursos y pagar el adeudo; en el contrato se especifica el objeto de la inversión, duración y forma en que podrá disponer del crédito, así como lo que ofrece en garantía.

Están diseñados para financiar los procesos productivos, pueden estar referidos sólo a una parte o al total del proceso. Es factible que un industrial contrate créditos para cada una de sus líneas de producción o que un agricultor lo contrate para cada tipo de cultivo y también que se contraten por tiempos determinados.

El lapso para hacer disposiciones podrá alargarse hasta 5 años si la apertura del crédito se hace bajo la modalidad de "cuenta corriente" y en los contratos se establecen por una parte, calendarios para efectuar las disposiciones dentro de cada ciclo de producción y por otra, plazos para reembolsarías no mayores de 3 años.

³Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, artículo 16.

Quando el préstamo de avío sea complementario de un crédito refaccionario y los dos consten en el mismo contrato, el lapso para efectuar disposiciones del préstamo de avío podrá alargarse hasta el plazo de la vigencia del refaccionario si, como en el caso anterior se adopta la modalidad de cuenta corriente, se programa en un calendario cada ciclo de producción obligándose a reembolsar en plazos inferiores a 3 años. Si la garantía incluye inmuebles, se formalizan en contratos que se inscriben en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, además de hacer constar las condiciones del crédito esto permite que los créditos tengan validez ante terceros.

Crédito Refaccionario: Este crédito se utiliza para financiar: la compra de maquinaria y equipo, compra de activo y tecnología, construcciones, ampliación o modificaciones a plantas productivas y/o locales comerciales. Inversiones ligadas a la producción y que alcanzan un importe considerable para la magnitud de la empresa.

Como inversiones de largo plazo se define la capacidad de pago, basándose en las utilidades que espera obtener con la inversión estableciendo si requiere un plazo de gracia, el monto y plazo de los pagos periódicos que podrá efectuar por concepto de intereses y amortización de capital.

Para evaluar el programa de inversión detallado, se analizan estados financieros proyectados que muestren el beneficio del crédito además de las garantías adicionales que pueden responder.

Préstamo Inmobiliario o Hipotecario: Este crédito se concede a mediano o largo plazo, para destinarse a la satisfacción de cualquier necesidad económica para el fomento de las empresas o inclusive para la consolidación de sus pasivos.

Su garantía fundamental consiste en la hipoteca de algún inmueble: unidad fabril, de ensamble o de servicios, edificio, casa habitación, etc. El importe del crédito se destina a objetos diferentes de los préstamos refaccionarios o de habitación o avío

De los créditos obtenidos y utilizados que por alguna razón no resulten con el beneficio planeado se enfrenta a lo que se conoce como "costo de oportunidad" que consiste en dejar de percibir utilidades, incurrir en pérdidas e incluso suspender actividades implicando perjuicios económicos teniendo que cumplir con los pagos del monto solicitado.

2.3 LIMITANTES DEL CRÉDITO

Existen circunstancias en las que es difícil atender en todo o en parte los requerimientos de los socios, en las uniones los usuarios del crédito son los dueños de ellas, así que los que administran no pueden rehuir a las solicitudes de préstamos y procurar otorgarlos con la mayor fluidez.

Las limitantes se refieren a la calificación que merecen los solicitantes como sujetos de crédito, el destino que piensan dar a los fondos solicitados, además de las disposiciones legales o condiciones especiales que prevalecen en ellas.

El servicio de crédito está sujeto a los límites que impone la Ley en el Artículo 43 fracción IV y que son las cifras que alcanza cada socio en proporción a las aportaciones de capital que haya hecho.

Un aspecto significativo es que los recursos aportados por los socios en forma de capital y de préstamos en la mayoría de las uniones sólo alcanzan a cubrir parte de las demandas de crédito y se satisfacen con apoyos financieros de bancos, cuando estos dejan de fluir con la oportunidad o el monto necesario, las uniones se ven precisadas a establecer limitantes parciales o totales en su servicio.

Las políticas crediticias que rigen deben manejarse con absoluto apego a técnicas y procedimientos profesionales que ofrezcan seguridad de apropiada inversión y cobro oportuno.

2.4. OTROS SERVICIOS DE APOYO

Al amparo de su objetivo las uniones prestan los siguientes servicios:⁴

a) Asesoría

El conocimiento directo que tienen acerca de los negocios y actividades de sus socios, de los problemas financieros que les afectan, es la base para ofrecer asesoría sobre el tipo, monto, plazo y forma de amortización de los financiamientos que les conviene utilizar, sobre los bancos y fondos de fomento, el tiempo oportuno para el planteamiento, las garantías que habrán de ofrecer, la documentación a presentar y en general todos los aspectos de orden técnico y práctico que conviene saber al solicitar financiamiento.

⁴Quintero García, Hilario UNION DE CREDITO, México, Quing, 1991.-P.21, 34, 41

b) Coordinación de planteamientos

Con este servicio se obtienen menores costos y mayores ventajas en la medida en que se manejan mejor los instrumentos de crédito que se tienen a disposición. El resultado y la solución rápida dependerán de la oportunidad y propiedad con que se presenten los planteamientos.

c) De gestión y trámite

Cuando los financiamientos son de los bancos o fondos de fomento, las uniones sirven a sus socios encargándose de las correspondientes labores de hacer la negociaciones inherentes, buscando la aprobación de solicitudes y solución a los asuntos durante la vigencia y liquidación de créditos procurando beneficios y ventajas para los socios.

d) Garantía

Una de las principales finalidades que se persiguen es obtener, para sus integrantes, acceso al crédito bancario que en lo individual se dificulta por diferentes motivos y, entre ellos es la imposibilidad de ofrecer a las entidades financieras garantías que sean satisfactorias en cuanto a suficiencia y agilidad para hacerlas efectivas.

e) Caja y Tesorería

Este servicio da la posibilidad de manejar el dinero disponible a los socios a través de depósitos. Al recibir dinero de sus socios con objeto de prestar este servicio sólo lo pueden depositar en los bancos o invertirlo en valores gubernamentales. Para retirar los depósitos de la unión se utilizan recibos u ordenes de pago. Con depósitos de ésta clase asume la responsabilidad de integrar el importe completo de los fondos a su cuidado en el momento que los requieran.

f) Construcción y Administración de Obras

Tienen la facultad de tomar a su cargo, contratar o administrar obras de propiedad de sus socios cuando éstas sean necesarias para el objeto de las empresas que la integran.

Si están interesados en que con sus aportaciones se construyan ciertas instalaciones: bodegas, talleres de servicio, salas de exhibición, stands en ferias, etc, necesarias para efectos de sus actividades empresariales

En cada uno de los campos de acción la contribución que prestan para que los socios realicen proyectos y programas a través de su agrupación se permite que administren la venta en común de los productos obtenidos o elaborados con la finalidad de lograr mejores precios de venta al eliminar intermediarios o por conveniencia de vender mayores volúmenes.

También adquieren por cuenta y orden de sus socios la compra o alquiler de insumos, bienes y materias primas necesarios pudiendo ser por cuenta y orden de ellos o por cuenta y riesgo de la unión. Garantizan las obligaciones contraídas por sus socios, con el respaldo de ser una organización auxiliar de crédito de quien debe esperarse capacidad económica como parte integrante del sistema financiero nacional

Para este servicio pueden recurrir a tres figuras jurídicas: aceptación, aval y fianza. Con cualquiera de ellas responden a las obligaciones que sus socios contraigan con terceros como consecuencia directa de las actividades de sus empresas o negocios.

1) La aceptación opera únicamente cuando es una letra de cambio, las disposiciones del crédito se amparan con éstas mediante las cuales el socio ordena a la unión que

pague en la fecha o el plazo que consigna la letra. La unión asume la obligación, que implica el otorgamiento de la garantía, a partir del momento en que firma en calidad de "aceptante".

La unión se protege celebrando con un socio un contrato de apertura de crédito donde se estipula la forma de ejercer y que por cada aceptación el socio acreditado habrá de suscribir pagarés a favor de la unión por el monto y vencimiento de la letra o títulos de crédito que giró.

En los contratos se pacta que los intereses corran a partir del vencimiento de los pagarés, por ser las fechas en que la unión hará desembolsos en efectivo para cubrir las letras respectivas, a cambio de esto se cobra una comisión por el servicio.

Es poco usual que entre particulares se recurra a la letra de cambio para amparar operaciones de préstamo a crédito, por el inconveniente que por disposición legal en estos documentos "se tendrá por no escrita cualquier estipulación de intereses o cláusula penal", teniendo el riesgo de tener capital improductivo en caso de no ser pagado al vencimiento. En cambio, las aceptaciones bancarias (documentos aceptados por instituciones de crédito) gozan de recibirse favorablemente entre la clientela bancaria y bursátil por razón de su probada liquidez y buen rendimiento.

2) El aval es la forma especialmente prevista por la Ley general de Títulos y Operaciones de Crédito para garantizar parcial o totalmente obligaciones contraídas a través de letras de cambio o pagarés, es más aconsejable para garantizar en favor de terceros. Sólo es necesario anotar en el cuerpo del documento la leyenda "por aval de ... (nombre del socio avalado) seguido del nombre y firmas de la unión. Si el aval es parcial, se anota la cantidad avalada.

El beneficiario del documento tiene la posibilidad de exigir el pago al avalado o al avalista, según lo prefiera. Si quien paga es el avalista, éste obtiene el derecho de cobro en contra del avalado.

Los contratos celebrados estipulan las tasa que impone la unión, porque requiere el establecimiento de garantías a su favor, según el tipo de crédito otorgado; para establecer los plazos y forma de pago o reintegro.

3) Las fianzas garantizan que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor originario. Son otorgadas para garantizar operaciones de crédito cuando se trate de:

- 1 El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o distribución mercantil
2. El pago de créditos documentados
- 3 El pago de contratos de arrendamiento financiero
- 4 El pago de financiamiento obtenido a través de contratos de crédito garantizados con certificados de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.
- 5 El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero

2.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Como en toda empresa, en las uniones también es indispensable una eficaz estructura organizacional y un personal directivo con suficiente experiencia y conocimientos en materia financiera. Puede contar con servicios jurídicos propios o externos especializados que los asesoren. Sus funciones están contempladas en:

Asamblea General de Accionistas.- Integrada por los socios que se han comprometido al pago de las acciones representativas del capital social. Acuerdan los actos, y operaciones de la sociedad. Juzgan y toman medidas de los resultados obtenidos, decidiendo la aplicación de las utilidades del ejercicio.

Comisario - La vigilancia de la unión de crédito está a cargo de uno o varios comisarios, que pueden ser socios o personas ajenas a la sociedad. Son responsables del cumplimiento de las obligaciones que la ley impone en las operaciones de la sociedad.

Consejo de Administración.- Integrado por un mínimo de 7 miembros: presidente secretario, tesorero, tres vocales y un comisario. Sus funciones son:

- Fijar las políticas de operación
- Administrar los recursos y bienes de la sociedad.
- Resolver la solicitud de ingreso a nuevos socios
- Renovar, modificar o rescindir los contratos y convenios relacionados con la unión de crédito, además de representarla.
- Conceder o negar préstamos que soliciten los socios con apego a los reglamentos.
- Nombrar y remover al director general o demás funcionarios.
- Delegar facultades y establecer normas de control interno.

Comité de Admisión.- Se integra por socios de la unión, siendo su función primordial analizar las solicitudes de los aspirantes a ingresar a la sociedad, sugerir y recomendar las políticas para la admisión de nuevos socios.

Comité de Crédito.- Conformado por socios que analizan las solicitudes de crédito, procurando que las operaciones se realicen conforme a las políticas fijadas.

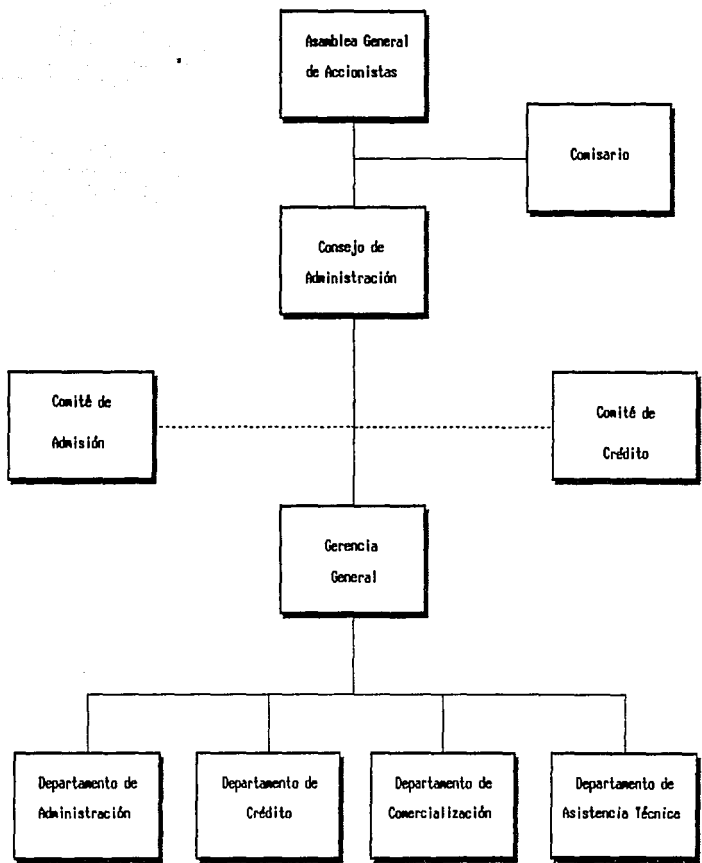
Gerencia General.- Ejecuta las decisiones de la Asamblea General de Accionistas y del Consejo de Administración, representa a la unión en todas sus relaciones y ante autoridades con la facultades que le otorguen. Es responsable de las relaciones financieras externas, delega actividades, plantea las necesidades financieras y propone alternativas que beneficien a los asociados.

Departamento administrativo.- Tiene a su cargo la supervisión de los servicios de las áreas operativas, dirige la preparación e interpretación de los estados financieros y los informes que se soliciten. Cumple con obligaciones fiscales y vigila que las operaciones estén realizadas dentro del marco legal, también elabora los estados de cuenta y desempeña las actividades que especifique la gerencia.

Departamento de Crédito.- Responsable de la obtención, manejo y canalización de los recursos, desarrolla las políticas financieras, las funciones de control presupuestal, análisis de crédito, asesora y recomienda el financiamiento, los trámites necesarios para su obtención. Elabora el estudio analítico de cada uno de los socios y mantiene vigentes los créditos otorgados.

Departamento de Comercialización.- Ejecuta las acciones de compras atendiendo las necesidades de los socios bajo la supervisión de la gerencia, su función consiste en abastecer de insumos y materias primas, mantiene una lista de proveedores aceptables, el registro de precios y condiciones de compra. Negocia las condiciones de compra más adecuadas para los socios.

Departamento de Asistencia Técnica.- Permite la creación de mecanismos eficaces para conocer las fallas y necesidades de la empresa, orienta en la solución de problemas de producción, administración, financieros o de mercado. Realiza evaluaciones de los programas y detecta las necesidades, selecciona el personal que habrá de proporcionar asistencia técnica y formula los planes de investigación o desarrollo.



3. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL CONSIDERANDO LO REQUERIDO POR NACIONAL FINANCIERA

El Sistema Bancario de Fomento constituye un importante elemento de la política económica de los gobiernos para apoyar sus proyectos prioritarios. En México, la Banca de Desarrollo fue el factor más relevante para financiar grandes obras de infraestructura.

"A partir de 1989, Nacional Financiera es objeto de un cambio estructural que lleva a transformar su enfoque operativo para financiar micro, pequeñas y medianas empresas del sector privado. Prestando atención especial por el papel que desempeñan las empresas de menor tamaño, para la creación de empleos, exportaciones, desarrollo empresarial y productividad. Para llegar a un número mayor de empresarios demandantes de crédito, en las regiones desatendidas por la banca múltiple, la institución comenzó a trabajar intensamente con intermediarios financieros no bancarios."⁵

El crecimiento de las uniones de crédito al constituirse y surgir de la propia sociedad civil, aumentó en forma importante aunque no todas se encuentran suficientemente sólidas. Para ser bien administradas es indispensable evaluar las necesidades de financiamiento de sus acreditados y las características que deben guardar las condiciones de los préstamos, para mejorar sus esquemas de crédito, sus mecanismos de evaluación y disminuir los riesgos.

⁵Ortiz Hidalgo, Arturo Ejecutivos de Finanzas "Importancia de la Banca de Desarrollo" No. 10: 1994 P.22,23,26

3.1 ESQUEMA DE LAS NUEVAS DISPOSICIONES. CAPITAL MINIMO, FUENTES DE FONDEO Y APALANCAMIENTO MAXIMO

Actualmente la normatividad que regula "la operación de intermediarios financieros no bancarios ha sido objeto de diagnósticos y evaluaciones integrales que han de determinar los pasos a seguir con cada intermediario, en busca de su fortalecimiento administrativo, crediticio, jurídico, organizacional y financiero".

Al formarse también las arrendadoras financieras, empresas de factoraje y otras entidades de fomento que figuran en la red de intermediarios financieros, para el mes de agosto en 1993, NAFIN inició el Programa de Fortalecimiento y Consolidación de los Intermediarios Financieros no Bancarios. Este tuvo la intención de "profesionalizarlos, capitalizarlos y reducir su dependencia de los recursos institucionales para crear una red de intermediación sólida, con menor riesgo y mejores servicios a sus acreditados"⁶

Las uniones de crédito que estén incorporadas ahora como intermediarios financieros de Nacional Financiera, tendrán que seguir una serie de medidas adicionales con la finalidad de que diversifiquen sus riesgos, otorguen créditos a sus asociados en función de su capacidad económica y eviten la concentración de recursos de la institución en pocos acreditados.

Antes se incorporaban a esta banca de fomento al cumplir con los requisitos que pedía la Comisión Nacional Bancaria y con el monto de capital social mínimo que exigía la Secretaría de Hacienda y Crédito Público Debido a los altos índices de

⁶ NAFIN El Mercado de Valores "Normatividad para regular la operación de los intermediarios financieros no bancarios" Año LIV Num. 11. 1994

cartera vencida que han registrado y los problemas que ha tenido Nacional Financiera después de que se dió a conocer que el Grupo Financiero Havre había utilizado recursos de la banca de fomento para financiarse tuvo que adoptar medidas para informar sobre el monto de los financiamientos y su participación en la cartera crediticia total de los intermediarios financieros no bancarios.

En forma individual la participación de los bancos de desarrollo en el financiamiento a estos intermediarios no deberá ser superior al 30%

El fondeo en conjunto con la banca de desarrollo no deberá rebasar el 50% del financiamiento que reciba cada unión. Del 50% restante un 25% lo puede obtener de la colocación de instrumentos en el mercado de valores o de financiamiento bancario. El otro 25% se refiere al financiamiento de sus propios socios.

Del total de uniones que actualmente son alrededor de 250 en la república mexicana el 40% cubren estas disposiciones.

La Unión de Crédito necesita un capital mínimo social de N\$ 3'000,000. constituido por el capital pagado fijo más reservas. Al no cumplir con esto y con el apalancamiento máximo se le suspenderá la canalización de recursos; entendiéndose como apalancamiento a la capacidad que tiene la unión de emplear activos o fondos de costo fijo, con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas. Los cambios en el apalancamiento propician variaciones tanto en nivel de rendimiento como en el de riesgo. Su periodo de regularización contempla 18 meses, el calendario específico se determinará caso por caso y para el mismo lapso deberán contar con un mínimo de 50 socios

Las uniones de crédito que operan con NAFIN, sólo podrán contraer pasivos directos y contingentes hasta por el equivalente a 10 veces su capital contable, destacando que casi dos terceras partes de estos intermediarios se encuentran dentro de este parámetro y que habrá un periodo de regularización de hasta 18 meses.

Los recursos que se canalicen a las uniones de crédito no deberán representar, en forma individual, un porcentaje superior al 5% del saldo de la cartera del crédito total de NAFIN con esos intermediarios. Contando con un periodo de regularización de 24 meses.

Quedan obligadas a calificar trimestralmente la totalidad de su cartera crediticia. La primera se realizará con cifras al 31 de diciembre del presente año presentándose dentro de los 90 días siguientes, y luego por los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

Este nuevo esquema provocará que sólo existan uniones con altos márgenes de capitalización y desaparezcan muchas que no logren los rendimientos óptimos.

3.2 PROPUESTAS HECHAS EN EL CONGRESO NACIONAL Y PLENARIO DE UNIONES DE CREDITO

Durante el Congreso Nacional y Plenario de Uniones de Crédito, "se planteó la creación de un organismo financiero de segundo piso y se consideró que la Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) siendo la nueva figura que se dedicaría a financiar Su estructura quedando integrada por las uniones que participarían hasta con el 15% de su capital social.

El capital social inicial sería de 70 millones de nuevos pesos y funcionaría como fuente de financiamiento, intentando atraer recursos del mercado de valores y del exterior, a lo cual no han podido acceder por tener un capital social relativamente pequeño En principio intermediaría préstamos bancarios tanto nacionales como extranjeros y para años posteriores, iniciaría la intermediación con el mercado de valores."⁷

Surgieron propuestas ante las medidas de Nacional Financiera para que se modifique la norma del capital mínimo, tomándose en cuenta la parte variable del capital pagado y se hable de capital social pagado más reserva de capital. Se pide que el límite máximo de apalancamiento de no exceder de diez veces el capital contable, se amplíe a veinte. Esto de acuerdo a lo que establece la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en donde el nivel de apalancamiento no debe exceder en 30 veces el capital contable; su propuesta es una medida intermedia entre la disposición de Nacional Financiera y lo que establece la ley.

⁷ Artzaga, Gloria El Economista "Solicitarán las uniones de crédito una SOFOL especializada en el gremio" (10 Nov.), 1994, P.27

Como alternativa de fondeo ante el endurecimiento de la banca de fomento, tiene el objetivo de fortalecer la capacidad económica y también operativa de las uniones existentes (en materia técnica, de asesoría fiscal-contable y de gestión).

plantea

Se sugiere un plan que reactive micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la reestructuración de adeudos en plazos razonables, porque su situación presenta crisis de liquidez y les impide completar satisfactoriamente sus ciclos productivos; resultado de que nuestra economía no ha logrado el avance a la velocidad deseada.

Es preciso que la administración del país dé continuidad a los programas de apoyo para micro, pequeños y medianos empresarios para que obtengan los recursos y los pongan en operación, permitiendo su supervivencia.

CONCLUSIONES

Al presentar la figura de las uniones de crédito como una alternativa de asociación mediante la cual empresas pequeñas pueden comprar o vender y contratar servicios en común, identifica y mejora nuevas oportunidades como parte de una planeación estratégica, lo que a su vez reditúa en disminución de costos, incremento de la eficiencia, facilitando el acceso para adquirir tecnología y de esta manera enfocar sus esfuerzos a la competitividad.

Este tipo de organizaciones auxiliares de crédito permiten el asociacionismo que es un elemento trascendental en la nueva cultura empresarial mexicana, con objetivos orientados principalmente al fortalecimiento de sus estructuras financieras.

La importancia de las uniones de crédito como intermediario financiero no bancarios radica en que permiten multiplicar la capacidad de negociación en beneficio de sus agremiados, además con este modelo las empresas asociadas pueden acceder a los programas crediticios que Nacional Financiera, S.N.C. tiene instrumentados.

El riesgo financiero identificado en éstas organizaciones depende del grado de endeudamiento que alcancen como consecuencia de sus operaciones. Si se reduce éste riesgo, se refleja en un menor costo de financiamiento, ofreciendo un margen de rendimiento superior que permitirá el crecimiento de éste intermediario y de las empresas que agrupa.

BIBLIOGRAFIA

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION PUBLICADO EL 15 DE JULIO DE 1993

QUINTERO GARCÍA, HILARIO

UNIÓN DE CRÉDITO: LO QUE CONVIENE SABER MÉXICO: QUING, 1991.- 121 P.-

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

UNIONES DE CRÉDITO CUADERNOS DE MICROEMPRESA: MÉXICO, 1991.- 39 P.-

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C

FUENTES DE FINANCIAMIENTO BIBLIOTECA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA: MÉXICO, 1992.- 114 P.-

ORTIZ HIDALGO, ARTURO

EJECUTIVOS DE FINANZAS "IMPORTANCIA DE LA BANCA DE DESARROLLO"
MEXICO, AÑO XXIII .- OCTUBRE, 1994.- 70 P.-

NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

EL MERCADO DE VALORES "NORMATIVIDAD PARA REGULAR LA OPERACION DE
LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS" MEXICO, AÑO LIV,
NOVIEMBRE, 1994.- 76 P.-

ARIZAGA, GLORIA

ELECONOMISTA "SOLICITARAN LAS UNIONES DE CREDITO UNA SOFOL
ESPECIALIZADA EN EL GREMIO" AÑO VI , No. 1517: MEXICO, D.F.
10 DE NOVIEMBRE DE 1994.- 63 P.-