



5
28
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**LAS UNIONES DE CREDITO, UNA OPCION DE
FINANCIAMIENTO PARA LAS MICROS, PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS.**

SEMINARIO DE INVESTIGACION

**C O N T A B L E
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A:
ALICIA ALVARADO HERRERA**



ASESOR DEL SEMINARIO:

L.C. ELSA ALVAREZ MALDONADO

MEXICO, D. F.

1995

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 esta 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.

DEDICO Y AGRADESCO

ESPECIALMENTE:

A una persona que ha sido fundamental en mi vida, en este proyecto siempre trabajo a mi lado, esforzandonos juntas motivando me en esos momentos de debilidad en los que no sabes si llegarás o declinarás, ahí estaba diciendome 'lo tienes todo para llegar solo es cosa de que quieras', un apoyo incondicional que se hace aun más patente al llegar la culminación de este proyecto pues como las buenas nunca se hizo a un

lado y llegamos hasta el
final, con la dedicatoria
de este trabajo quiero
manifestarte todo mi amor
y mi respeto por esta y
por muchas razones más.

GRACIAS MADRE

CARMEN HERRERA ZAMORA

Agradesco a:

A DIOS por darme la
oportunidad de la vida
y la gran satisfacción de
de concluir este proyecto.

A mi respetada
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO
y en especial a mi
querida:

FACULTAD DE
CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Por abrigar junto conmigo
mis esperanzas y anhelos.
GRACIAS

A mis PROFESORES que
han intervenido de
manera significativa
y que llegaron formar
parte de mi propia
historia.

Mi agradecimiento a:

A mi asesora por su
participación para
que este trabajo
fuera posible.

L.C. Elsa Alvarez Maldonado

A los honorables
Sres. del Jurado

Les agradezco:

A mis abuelitos
por su apoyo de siempre

Francisca Zamora A.
Jesus Herrera Jimenez

A mis hermanas:

Luz M. Alvarado Herrera
Blanca E. Alvarado Herrera

A un gran amigo que
yo estimo y admiro;
GRACIAS por tus
palabras de estimulo

Victor Mújica Sánchez

A todos mis amigos y
en general a todos
aquellos que alguna vez
se preocuparon por mí.

"Sólo la fuerza de
tu espíritu logrará sacarte
del hoyo más profundo"

A. A. H.

INTRODUCCION

Las empresas como entes económicos requieren para su crecimiento y desarrollo de diversos recursos que le permitan, ya sea para aumentar su producción o bien eficientar algunos procesos que redunden en productos o bien en más ventas.

Sin embargo, en los años recientes las empresas se han visto en serias dificultades para conseguir esos recursos, sobre todo los de tipo financiero, para poder crecer o bien para subsanar deudas históricas.

El autofinanciamiento de una empresa generalmente esta vinculado con el tamaño de ésta y el margen de sus utilidades, así una empresa grande y con características de gran capital no tendrá tantas necesidades de recurrir a fuentes externas de financiamiento, pero desafortunadamente no todas las empresas tienen la misma capacidad de autofinanciamiento como sería el caso de la micro, pequeña y mediana y tienen que recurrir a fuentes de financiamiento externo, es decir a agentes fuera de la empresa como podrían ser Bancos, Mercado de Valores, Arrendadoras, Uniones de Crédito, Factoraje y una gama de instrumentos que pueden estar vinculados a la banca privada o bien a la banca de desarrollo, así como a los intermediarios financieros no bancarios.

En general las empresas para su expansión recurren al autofinanciamiento y al crédito, en una combinación que les permita un margen de utilidad de tal suerte que

puedan pagar los costos del préstamo.

En una economía como la de México, existen diversos criterios para clasificar a las empresas y de ahí se puede partir para definir sus necesidades de financiamiento, obvio es que las empresas grandes y con un prestigio y activos que la respaldan tendrán más fácil acceso a créditos tanto en moneda nacional como extranjera, sin embargo las empresas micros, pequeña y mediana tienen más problemas y dificultades para acceder a préstamos ya sea de agentes privados o bien públicos.

La presente tesis tiene como objetivo el conocer cuales son las principales fuentes de financiamiento para las micros, pequeñas y medianas empresas centrando nuestra atención en las no bancarias principalmente las Uniones de Crédito que en los últimos años han cobrado un auge inusitado que aunque no acaparan el grueso del mercado si permiten el fácil acceso a recursos a través de mecanismos regulatorios por Nacional Financiera.

Se consideró de gran importancia el análisis de este tipo de empresas ya que representan el 98% de establecimientos empresariales en el país y ocupan gran parte de la mano de obra y generan parte considerable del PIB, así como ingreso de las familias por lo que es necesario buscar fuentes de apoyo que permitan su crecimiento y se puedan transformar en empresas exportadoras que compitan en calidad y precio.

A lo largo de este trabajo mostraremos también que este sector de empresas se encuentra rezagado en cuanto al apoyo tanto de intermediarios financieros no bancarios y aun más de los bancarios e incluso del propio gobierno a pesar de que este ha implementado diversos programas para su apoyo. No es hasta la última década que el estado implementa mecanismos de apoyo específicos ante la reciente apertura que permiten el financiamiento a fin de que se expandan, sin embargo y aun con la apertura los excesivos requisitos así como una mala administración y falta de información veraz y oportuna por parte de este tipo de negociaciones impiden que los recursos fluyan aun más a este sector.

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	I
CAPITULO 1. PROBLEMATICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	
1.1 CRITERIOS QUE SE USAN PARA DEFINIRLA	1
1.2 DEFINICION Y CARACTERISTICAS DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	5
1.3 EL CONTEXTO EN EL QUE SE VEN INMERSAS EN MEXICO	9
1.4 CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN	11
1.4.1 LA ADMINISTRACION UN PROBLEMA ESTRUCTURAL	16
1.5 NECESIDADES COMUNES A ESTE SECTOR	17
1.6 LA IMPORTANCIA DE ESTE TIPO DE INDUSTRIAS EN LA ECONOMIA	20

CAPITULO II. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DE APOYO
A LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 LA PLANEACION FINANCIERA	23
2.1.1 CONCEPTO, CARACTERISTICAS Y HERRAMIENTAS DE PLANEACION	23
2.1.2 COMO UNA CONDICION INDISPENSABLE PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA	30
2.1.3 COMO DETERMINANTE PARA EL OTORGAMIENTO DE FINANCIAMIENTO	33
2.2 COMO SE FINANCIA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	36
2.2.1 FUENTES INTERNAS	38
2.2.2 FUENTES EXTERNAS	41
2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS	47
2.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIAS	54
2.4.1 UNIONES DE CREDITO	56
2.4.2 EMPRESAS DE FACTORAJE	58
2.4.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS	69
2.5 CUALES HAN SIDO LOS MECANISMOS DE FOMENTO DEL	

GOBIERNO	78
2.6 DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO	93
2.7 OTRAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	101

CAPITULO III. LAS UNIONES DE CREDITO, UNA OPCION
DE FINANCIAMIENTO.

3.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS UNIONES DE CREDITO ...	104
3.2 COMO SE CONSTITUYEN	110
3.2.1 CUAL ES SU ESTRUCTURA INTERNA	128
3.3 MECANICA OPERATIVA PARA LA OBTENCION DE CREDITOS CON ESTOS INTERMEDIARIOS	148
3.4 PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA CUANDO RECURRE A ESTOS INTERME DIARIOS	181
3.5 VIABILIDAD DE LAS UNIONES DE CREDITO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO	183

CAPITULO IV. PERSPECTIVA ACTUAL DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA .

4.1 ANTE LA RECIENTE CRISIS DEVALUATORIA DE 1994, COMO SE ENCUENTRA EL SECTOR	188
4.2 CUALES SERAN SUS PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO.	189
4.3 CUALES SERAN SUS ESPECTATIVAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO	193
4.4 LAS UNIONES DE CREDITO, FRENTE A LA RECIENTE CRISIS ECONOMICA	196

CAPITULO V. CONCLUSIONES.

5.1 CONCLUSIONES	202
5.2 BIBLIOGRAFIA	207
5.3 APENDICE I	211

CAPITULO I

C A P I T U L O I

PROBLEMATICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- 1.1 CRITERIOS QUE SE USAN PARA DEFINIRLA.
- 1.2 DEFINICION Y CARACTERISTICAS DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.
- 1.3 EL CONTEXTO EN EL QUE SE VEN INMERSAS EN MÉXICO.
- 1.4 CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA.
 - 1.4.1 LA ADMINISTRACION, UN PROBLEMA ESTRUCTURAL.
- 1.5 NECESIDADES COMUNES A ESTE SECTOR.
- 1.6 LA IMPORTANCIA DE ESTE TIPO DE INDUSTRIAS EN LA ECONOMÍA.

1.1 CRITERIOS QUE SE USAN PARA DEFINIRLAS.

Existen diversos factores que permiten clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño, entre otros estan:

- a. Magnitud de sus recursos económicos, principalmente capital y mano de obra.
- b. Volumen de ventas anuales.
- c. Area de operación de la empresa que puede ser regional, local, nacional e internacional.

Esto significa que en términos más específicos para juzgar el tamaño de una empresa consideramos los aspectos de:

1. Producción: Explica la forma de producir la cual puede ser rudimentaria, artesanal o hasta muy tecnificada.
2. Mercadotecnia: Se refiere a la magnitud del mercado que absorbe la empresa, es decir, a sus ventas.
3. Monto de capital: Refiriendose al monto de recursos con los que opera.
4. El empleo que generan.

Según el INEGI en los criterios que utilizo para

el censo de 1989 las microempresas del sector manufacturero son aquellas, que ocupan entre 1 y 10 trabajadores; en tanto en las del sector comercio considero entre 1 y 15 trabajadores. En ese año el censo registro 115'497 microempresas manufactureras, 716'659 comerciales y 400'699 de servicios por lo que en total en ese año tenemos 1'232,855 microindustrias, que si lo multiplicamos por el promedio de personal ocupado tendríamos como resultado que este tipo de empresas son grandes generadoras de empleos y de ahí su importancia para su estudio. Un buen apoyo a este sector podría generar tanto el producto como los empleos que requiere México para seguir avanzando en la modernización de la planta.

Por lo que respecta a la empresa pequeña según criterios del INEGI está ocupa entre 11 y 100 trabajadores en la industria manufacturera; 8 a 50 en el sector comercial y de 16 a 100 en el sector servicios. En este año el censo registro 55'859 unidades económicas de este tipo y multiplicadas por el personal ocupado en promedio tendremos que también son grandes generadoras de producto y empleo.

Para el caso de una empresa mediana esté instituto considera en promedio de ocupación entre 100 y 250 personas habiendo registrado en 1989 un total de 5'271 industrias de este tipo y ocupando en promedio 658'500 mil personas. El INEGI también considera como un criterio para definir a las micros, pequeñas y medianas empresas su lugar de ubicación y como característica principal en el censo de 1989 se destaca que la mayoría de este tipo de empresas se estableció en torno a grandes centros de consumo o bien en las principales zonas

urbano-industriales, pero también estas se encuentran dispersas en todas y cada una de las poblaciones urbanas y rurales del país. La dispersión es una característica de la microempresa y esto complica la instrumentación de políticas para su fomento a fin de generar polos de desarrollo regional.

Por otro lado existe el criterio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que se basa en la cantidad de personal ocupado y en el nivel de ingresos por ventas. Esta clasificación es la que tomaremos como base para realizar esta investigación y en el siguiente punto la desarrollaremos más específicamente.

Según la SECOFI.

Para definir el tamaño de una empresa micro, pequeña y mediana nos basaremos en los parámetros marcados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) 1/. Que considera el número del personal ocupado y el ingreso anual por ventas, según la tabla respectiva de la Secretaría. Las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate.

1/ Los cuales fueron publicados en el D.O.F. del 03 de diciembre de 1993.

Definición según SECOFI de micro, pequeña y mediana empresa		
TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS ANUALES (NP) ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCION A 12 EN MONEDA NACIONAL.
Micro Empresa	De 1 a 15	900 mil
Pequeña Empresa	De 16 a 100	9.0 millones
Mediana Empresa	De 101 a 250	20.0 millones

En el caso de empresas de nueva creación las ventas anuales, se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

Es importante señalar que la definición de micro, pequeña y mediana empresa es de utilidad meramente estadística o administrativa, para precisar su elegibilidad para determinados programas.

1.2 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

A. MICROEMPRESAS.

Son aquellas empresas de diferente razón social que ocupan de 1 a 15 trabajadores y tiene ventas anuales hasta por N\$ 900 mil nuevos pesos.

Características.

- a) Un sólo empresario posee totalmente el capital de la empresa, lo cual le permite una dirección y conducción centralizada de la misma y se capitaliza con sus propios recursos.
- b) La planeación y del negocio no requiere de grandes erogaciones de capital.
- c) La contabilidad la lleva generalmente el dueño y en ocasiones la transfiere a un profesional independiente y a medida que aumenta el tamaño de la empresa, la función se transfiere a un empleado de la propia empresa.
- e) La fijación de sus precios; se basa en el costo de las materias primas.
- f) Efectúan sus ventas de contado.

- g) La organización de la empresa puede cambiar con facilidad cuando se observan cambios en el mercado.
- h) Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- i) Su funcionamiento se adapta a las condiciones del mercado faltandoles iniciativa y mayor audacidad en todos los planos de sus actividades.
- j) Obtienen utilidades reducidas.
- k) Se centran en sus propias actividades y se desvinculan de los centros de investigación y desarrollo tecnológico con lo cual se sigue rezagando.
- l) Trabajan con deseconomías de escala, es decir, conforme aumenta el tamaño de la producción los costos por unidad producida no se reducen, ya que una unidad más que se produzca seguira costando lo mismo.
- m) La dispersión de los negocios no permite el establecimiento de políticas de fomento ya que no se les puede integrar en un sólo grupo.
- n) Difícil acceso y falta de información de procesos técnicos así como de sus competidores.

B. PEQUEÑA EMPRESA.

Es aquella que puede desarrollar diversas activi-

dades y ocupa entre 16 y 100 personas y obtiene ventas hasta por N\$ 9 millones de nuevos pesos.

Características.

- a) Financia su actividad con recursos extrainstitucionales dado que la banca en su carácter de fuente de financiamiento, la considera sujeto de crédito riesgoso. Las pequeñas empresas utilizan marginalmente los servicios de la banca, y en algunas ocasiones las empresas pueden hacer uso del sistema bancario sólo como depositarias de recursos en cuentas de ahorro pues en esta forma puede tener fácil acceso a efectivo y hacer frente a sus compromisos, sin embargo esos recursos no los puede utilizar para hacer otro tipo de inversiones lo que limita su capacidad de financiamiento.
- b) Centralización administrativa y reducido trámite burocrático.
- c) Son grandes generadoras de empleo.
- d) Las funciones se especializan y existen uno o dos niveles de jefes de tal manera que las ordenes deben normalmente pasar a través de estos niveles.
- e) Existe la posibilidad de que el dueño conozca a todos sus trabajadores, pudiendo resolver sus problemas conforme se les vayan presentando y evitar huelgas y problemas laborales.

C. EMPRESA MEDIANA.

La empresa mediana tiene diversos giros genera ventas por más de N\$ 20 millones de nuevos pesos y labora con una planta de trabajadores de entre 101 a 150 empleos.

Características.

- a) Tiene un ritmo de crecimiento acelerado.
- b) Por tal crecimiento existe la necesidad de una descentralización en todas sus actividades tanto en la producción y la administración.
- c) Necesita de una serie de técnicos y especialistas tanto en la producción como en la gerencia.
- d) Se considera de gran importancia la fuente de empleo que estas empresas generan.
- e) Las funciones se especializan y crean niveles jerárquicos que permiten llevar una mejor administración y control de los procesos administrativos y de producción.

1.3 EL CONTEXTO EN EL QUE SE VEN INMERSAS EN MÉXICO.

Las micros, pequeñas y medianas empresas constituyen casi el 98% del total de la industria en México; las cuales desarrollan diversos giros, las hay manufactureras, de servicios o comerciales. Por la cantidad que representan de la estructura industrial es importante impulsarlas pues son grandes generadoras de empleo y producto. Sin embargo ante la política de apertura comercial que ha iniciado el país y por las condiciones de la globalización de la economía este sector de empresas se ha visto seriamente afectado pues por su misma problemática la han orillado a su desaparición.

Las micros, pequeñas y medianas empresas enfrentan severos problemas en la actualidad ya que tienen problemas de pasivos, acumulación de inventarios y falta de financiamiento para su expansión. El sector financiero no las apoya ya que ofrecen pocas garantías y falsean información financiera lo que les cierra las puertas a recursos frescos del sector financiero.

En comparación con las grandes empresas, las micro pequeñas y medianas no pueden instrumentar otros mecanismos de financiamiento como podrían ser la solicitud de créditos en moneda extranjera o la colocación de acciones.

Históricamente tras el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones y el surgimiento del modelo secundario exportador fué necesario que la planta pro-

ductiva de México sufriera un cambio, es decir, orientarla para que tuviera vocación exportadora y se volviera más competitiva quitando algunas trabas burocráticas y desregulando algunas de sus principales actividades. Ante esta situación las micros, pequeñas y medianas empresas tienen que ajustarse a las nuevas políticas y aunque el gobierno las apoya no todas pueden sobrevivir al embate de la apertura ya que no todas tuvieron el tiempo para modernizar su planta productiva para ser competitivas en tecnología y mano de obra lo que provoca el cierre de algunas de estas pues entraron a México productos de mayor calidad y bajo precio, y aunque no en todos los casos fueron de calidad si lo fueron en precio.

Podemos decir que el empresariado mexicano durante la instrumentación de las políticas de industrialización ha sido protegido por el gobierno de la competencia exterior utilizando, principalmente políticas impositivas y de exención de impuestos lo que degeneró en que la industria mexicana se convirtiera en dependiente "y unos verdaderos enanos" que no crecían y que sólo se dedicaban a satisfacer el mercado interno con precios altos y subsidiados.

A partir de la década de los ochentas la política del gobierno ha buscado que las micros, pequeñas y medianas empresas tomen una verdadera vocación exportadora ya que por su misma estructura se pueden adaptar fácilmente al mercado y pueden producir en condiciones de competitividad y bajo precio buscando las ventajas comparativas de cada región y del país en general.

1.4 CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN.

La micro, pequeña y mediana empresa se enfrenta a diversos problemas para su funcionamiento entre los cuales podemos destacar los de:

- a) Financiamiento
- b) Administrativos
- c) Distribución
- d) Integración de productos
- e) Integración tecnológica
- f) Capacitación
- g) Asesoramiento

a) Financiamiento

Para el caso de financiamiento este tipo de empresas no siempre son sujetos de créditos ya que no poseen las garantías que sustenten los desembolsos de las instituciones financieras, así como de no contar con los activos que puedan respaldar un crédito de cualquier índole. Las instituciones financieras otorgan préstamos y créditos sólo aquellas empresas que puedan demostrar que crecerán en el corto plazo y si estas no ofrecen un proyecto viable de crecimiento se verán restringidas en los recursos. Las micros, pequeñas y medianas empresas requieren de recursos para poder crecer ya sea para que compren maquinaria y equipo o bien las asesoren sobre nuevos mecanismos de producción que hagan reducir cos-

tos eleven la productividad y aumenten la producción.

Estas empresas por sus bajas utilidades que no pueden utilizar para su crecimiento y se ven obligadas a recurrir a fuentes externas de recursos.

Ante esta situación recurren en primera instancia a la banca quien les niega el acceso a los recursos orillando a que busque otras fuentes que pueden ser de origen público o privado.

Sin embargo cuando acceden al crédito este es caro por la elevada tasa de interés, en plazos muy cortos, generalmente a un año con un monto aproximado de 100 salarios mínimos y en condiciones desfavorables para la empresa.

b) Administrativos

Por otro lado uno de los problemas que también enfrenta es el administrativo ya que como ni cuentan con el personal especializado no tienen sistematizada su información contable, requisito que piden los intermediarios financieros para darles apoyo y esto limita sus posibilidades de acceso. También es de destacar que la contabilidad que llevan es manual lo que dificulta la presentación de la información y puede provocar que esta se falsee.

Como el dueño o el responsable de la empresa generalmente carece de visión a largo plazo se conforma sólo con satisfacer la parte del mercado que le corresponde y no se preocupan por mejorar o expandirse.

Debido a que ese tipo de empresas no se cuenta con el personal especializado en materia contable y administrativa, ya que generalmente es el dueño el que lleva la contabilidad y carece de experiencia, es muy difícil que una institución pueda confiar en la información que presenta negando de inmediato los recursos que requiere

c) De distribución

Otro problema que enfrenta la micro, pequeña y mediana es la distribución de sus productos pues debido a que se enfoca básicamente al mercado interno no se preocupa por cuidar la calidad y el precio entrando en desventaja con los productos que generan las grandes empresas tanto internas como externas provocando bajas ventas y en consecuencia bajas utilidades y rentabilidad como negocio.

Este sector no cuenta con una capacidad de distribución que le permita satisfacer un mercado mayor y sus canales de comercialización se reducen a un conocimiento tradicional del producto y no como resultado de alguna campaña publicitaria.

También como la distribución afecta el nivel de costos de la empresa, esta pospone sus expectativas de abarcar otros mercados a nivel regional.

d) De integración de productos

Otro problema al que se enfrenta es el de la integración ya que como se encuentran dispersas es difícil establecer un programa de apoyo específico que permita

que un grupo de empresas puedan actuar de manera coordinada a fin de que sus costos de abastecimiento de materias primas, así como de adquisición de otros insumos se reduzcan o bien que se busquen canales de comercialización que permitan satisfacer un mercado mayor con diversificación de productos es decir que un producto final se distribuya y sus complementos o sustitutos lo hagan también a la vez. Por otro lado la mala integración de las empresas impide que se puedan gestionar créditos en condiciones más favorables en plazos e intereses.

e) De integración tecnológica

Por otra parte las empresas micros, pequeñas y medianas a pesar de que pueden adaptarse a los cambios tecnológicos estas no tienen suficiente acceso a estos ya que generalmente son costosos y su instalación requiere de un mayor grado de capacitación de sus trabajadores cosa que en el corto plazo no se puede cumplir.

Este sector tiene a adoptar o a copiar tecnologías ya existentes que muchas veces son obsoletas y de baja productividad lo que pone un freno a la producción y como consecuencia en las utilidades de éstas. Así mismo, como no hay una integración regional tecnológica se dificulta aun más, ya que se tiende generalmente a adoptar tecnologías individuales que integradoras.

En este sentido algunos programas de Nacional Financiera han tenido el propósito de integrar a ciertas empresas para que se especialicen en determinadas áreas productivas para que de una forma complementaria

las ayude a reducir costos, elevar su distribución, ser más productivas y generen más empleo e ingreso que es el objetivo de la banca de desarrollo desde un punto de vista estrictamente de política económica.

f) Capacitación

Así mismo es de destacar que la capacitación del personal que labora en la producción así como en la administración debe ser un factor importante de desarrollo puesto que si se les especializa pueden rendir más y mejor generando más producto y en consecuencia más utilidad lo que nos llevará a una reducción de tiempos laborables por unidad producida. Si se adoptan tecnologías complementarias la producción puede aumentar con costos mínimos aun cuando se tenga una capacidad instalada determinada.

g) Asesoramiento

Finalmente este tipo de empresas demanda una asesoría integral en materia administrativa y de producción para hacerla más eficiente en costos y precio, así como para tener los elementos suficientes para allegarse de recursos principalmente financieros.

En este sentido si se cuenta con el asesoramiento adecuado se puede producir con la misma capacidad instalada un número mayor de artículos a través de la adopción de técnicas o métodos de producción.

En tanto que si administrativamente se tiene el personal capacitado este puede gestionar financiamiento

ante los intermediarios financieros o bien manejar los recursos de la propia compañía de tal suerte que pueda ser financiable con sus propios recursos.

Este último punto es de gran importancia ya que es donde más énfasis han hecho los programas gubernamentales, que ofrecen asesoramiento antes que recursos para no hacer grandes desembolsos, sino hacer productivas a estas empresas con lo que cuentan.

1.4.1 LA ADMINISTRACIÓN, UN PROBLEMA ESTRUCTURAL.

Los intermediarios financieros protegen sus recursos a través de diversos mecanismos de comprobación cuando otorgan un crédito o financiamiento en el caso de micros, pequeñas y medianas empresas la aplicación de estos mecanismos no son la excepción pues se ha demostrado que este tipo de empresas llevan un mal manejo de su información financiera lo que provoca que muchas peticiones de financiamiento no se concreten afectando el sector.

Este problema lo consideramos como estructural ya que si el encargado del negocio no es una persona con conocimiento y experiencia suficientes para vertir y presentar la información que requieren los intermediarios, pues aunque el empresario es experimentado en la actividad específica de su negocio no lo es en otras áreas complementarias para el funcionamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas que se verán condenadas a la ineficiencia o desaparición pues no tendrán

recursos para expanderse.

1.5 NECESIDADES COMUNES A ESTE SECTOR.

Las necesidades de financiamiento surgen cuando los fondos generados por las operaciones de la propia empresa y la aportación de los accionistas no son suficientes para satisfacer las exigencias de las operaciones normales y de crecimiento de la empresa así como llevar a cabo diversos planes señalados por la dirección.

Desde el punto de vista empírico las necesidades de las micros, pequeñas y medianas empresas pueden ser satisfechas por aportaciones al capital, sin embargo de esta forma se maneja muy general por lo que presentaremos una forma más específica de sus requerimientos:

- a. Capital de trabajo, aquí nos referiremos a la contratación de gente especializada en la administración y en la producción así como en la capacitación del personal y la adecuación de tecnologías para hacerlo más productivo. Incluyendo la compra de maquinaria y equipo y todo lo necesario para producir.
- b. Adquisición de activos fijos, generalmente las empresas requieren de comprar activos fijos refiriéndose a maquinaria e inmuebles como una forma de incrementar por un lado su acervo de capital y por otro para producir más y aun me-

nor costo. Si se refiere a la compra de maquinaria y equipo, este tipo de empresas tienen dificultades para acceder a está pues no tienen los suficientes recursos económicos para hacerlo y tienen que conformarse con su maquinaria existente. Ahora que si se refiere a inmuebles estos deben ser para incrementar la capacidad instalada y complementar la producción, sin embargo tanto la maquinaria como los inmuebles son de los bienes que son más difíciles de conseguir para este tipo de empresas.

- c. Reestructuración de pasivos, principalmente deudas atrasadas con proveedores y con bancos lo que orilla a la negociación y a la reestructuración de su cartera vencida. En esta necesidad por reestructurar sus pasivos las empresas se ven ahorcadas puesto que por su misma condición debido a que no ofrecen garantías tienen que negociar o reestructurar su deuda y en esta tarea se ven obligados a comprometer a su misma empresa con tal de obtener los suficientes recursos que les permitan ya no crecer sino salir del apuro que puede llevarlos a problemas legales generándoles más costos y sin opción a obtener más recursos.

Las micros, pequeños y medianas empresas padecen este problema debido a su misma estructura de costos puesto que producen caro y su margen de utilidad es menor lo que las lleva a un círculo vicioso de pagar deudas-producir poco-altos costos-pagar deudas y así hasta que no logra obtener los recursos y tiene que

cerrar.

Nacional Financiera ha instrumentado una serie de programas para que este tipo de empresas reestructure sus pasivos sin embargo el problema fundamental es romper con el círculo perverso de producir con altos costos, poca utilidad y necesidades mayores de financiamiento para crecer, y que permiten que la empresa no cancele sus actividades.

Otras necesidades adicionales pueden ser una verdadera capacidad integradora y de especialización que les permita volverse verdaderamente competitivos en una determinada tarea a fin de que tenga costos mínimos e incrementen su margen de utilidades; otro punto sería la necesidad de regionalización es decir que en cada región se explote o se produzca lo que se pueda con un menor costo y con un alto grado de especialización y como ejemplo podríamos citar que una región maderera produzca artículos para el hogar a un costo bajo y con gran utilidad; finalmente otra necesidad de financiamiento sería la de modernizar los sistemas contables y administrativos lo que nos generara un beneficio puesto que la información siempre estara lista y ordenada para el momento en que se requiera ante una situación fiscal de emergencia o bien de falta de recursos que permitan por esta vía verificar las condiciones para un financiamiento.

Las necesidades siempre serán apremiantes en época de incertidumbre, tanto política como económica y aunque estas no sean las adecuadas para que se desenvuelva la micro, pequeña y mediana empresa este sector siempre

será el que más producto genere, más intereses pague y paradójicamente el más golpeado.

1.6 LA IMPORTANCIA DE ESTE TIPO DE INDUSTRIAS EN LA ECONOMÍA.

Son importantes fuentes generadoras de empleo pues el número de estos por unidad de inversión es mayor. Al mismo tiempo contribuyen a la distribución regional del ingreso. Cuentan con las bases para actuar como proveedores eficientes y competitivos de empresas grandes. A lo anterior debe agregarse su gran flexibilidad para responder a los cambios del mercado, pues no utilizan equipo muy complejo y su estructura productiva les permite atender en forma oportuna la fabricación sobre pedido.

Por el tamaño de estas industrias es posible aprovechar de manera racional los recursos naturales de una región que a la gran industria resultaría incosteable explorar debido a su escala de producción y al tipo de tecnología que utilizan.

La promoción de la micro, pequeña y mediana empresa es una de las tareas prioritarias en el programa de Modernización Industrial y Comercial del gobierno federal. Las empresas de menor tamaño constituyen el tejido fundamental de la actividad manufacturera en México.

Uno de los propósitos del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 es la modernización de la planta productiva que tenga tendencias exportadoras, en este marco el gobierno federal ha instalado diversos planes para fomentar y modernizar a la micro, pequeña y mediana empresa pues reconoce que este tipo de empresas representan el 80% de los establecimientos de transformación; absorben más de la mitad de mano de obra y aportan en promedio el 43% del producto de la actividad manufacturera en México y proporcionan el equivalente al 11% del P.I.B.

Estas industrias operan en diversas ramas de la actividad económica pero el 60% de los casos se concentra en las ramas:

- A. Alimenticia
- B. Artículos metálicos
- C. Ropa
- D. Editoriales e imprentas
- E. Minerales no metálicos

También cabe destacar que el 61% de los establecimientos de este tipo de empresas se centran en unas cuantas ciudades como D.F., Jalisco, Edomex., Nuevo León, Guadalajara, Puebla, Veracruz y ultimamente en Yucatán.

Para afrontar los cambios que se bienen dando a nivel internacional ante el libre comercio; es necesario implementar políticas que fomenten y apoyen ese tipo de empresas para que puedan competir en calidad, precio y producto y no dejarlas abandonadas, pues en estas se centra la gran actividad regional de un desarro-

llo estructural que nos permita crecer y competir en el extranjero.

El gobierno a través de Nacional Financiera, así como de otras instituciones financieras y de comercio han implementado diversos planes de apoyo con el objeto de fortalecer a la micro, pequeña y mediana empresa pues consideran que a través de estas pueden generar un desarrollo regional más equilibrado que opere con economías a escala que las lleve a ser competitivas y sobre todo con vocación exportadora que es lo que requiere México ante el cambio estructural que se viene dando tras el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones que venía operando en México. Algunos planes que ha instaurado para este fin son:

a) El Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 contempla el fortalecimiento de este tipo de industrias;

b) El Programa Nacional de Modernización Industrial de Comercio Exterior 1990-1994 y

c) El Programa para Modernización y Desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa 1991-1994, entre otros que se implementaron con la pasada administración del Presidente C. S. G.

CAPITULO I I

C A P I T U L O I I

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1 LA PLANEACION FINANCIERA.

2.1.1 CONCEPTO, CARACTERISTICAS Y HERRAMIENTAS DE
LA PLANEACION.

2.1.2 COMO UNA CONDICION INDISPENSABLE PARA EL
FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA.

2.1.3 COMO DETERMINANTE PARA EL OTORGAMIENTO DE
FINANCIAMIENTO.

2.2 COMO SE FINANCIA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRE SA.

2.2.1 FUENTES INTERNAS.

2.2.2. FUENTES EXTERNAS.

2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS.

2.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO NO BANCARIAS.

2.4.1 UNIONES DE CREDITO.

2.4.2 EMPRESAS DE FACTORAJE.

2.4.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS.

2.5 CUALES HAN SIDO LOS MECANISMOS DE FOMENTO DEL
GOBIERNO.

2.6 DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

2.7 OTRAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1 LA PLANEACION FINANCIERA.

2.1.1 CONCEPTO, CARACTERISTICAS Y HERRAMIENTAS DE LA PLANEACION.

CONCEPTO.

Para el profesor Abraham Perdomo Moreno la Planeación es:

"Herramienta que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una empresa pública, privada, social o mixta y que sirva de base para tomar decisiones acertadas". 2/

Para el administrador financiero Sam R. Goodman es:

"A quel proceso que hace posible lo probable". 3/

2/ Abraham Perdomo Moreno. Planeación financiera para épocas normal y de inflación.

3/ Sam R. Goodman. Como eliminar las adivinanzas en la planeación a largo plazo.

Para la Confederación Española de Organizaciones es:

"Es un proceso consistente en analizar el efecto global de las decisiones y financiación de la empresa. Su necesidad estriba en la interrelación existente entre estos dos tipos de decisiones, puesto que inversión y financiación se influyen mutuamente; se puede decir que la planeación financiera es un proceso de anticipación del futuro desde el presente y con base en el pasado". 4/

Por lo tanto la planeación financiera ayuda a establecer objetivos concretos que motiven a los directivos y proporciona instrumentos de medida de los resultados. Y por otra parte, analiza y valora los posibles estados futuros del ambiente económico en el que se desenvuelve la empresa y su impacto sobre la misma.

La planeación financiera no intenta reducir al mínimo los riesgos, sino que pretende decidir cuáles asumir y cuáles no merece la pena correr. De tal manera que se persigue convertir el futuro esperado en futuro deseado, el resultado de dicho análisis es el plan financiero. Es evidente que una empresa que no elabora planes financieros no puede mantener una posición de progreso y redituabilidad.

Una empresa se dirige con éxito mediante decisiones dictadas por el sentido común, el buen juicio y la experiencia; pero una verdadera dirección de empresas requiere la fijación de objetivos y la conducción de las operaciones de manera que se asegure el logro de

esos objetivos; luego entonces no se puede dirigir sin planeación financiera.

La planeación financiera es una poderosa herramienta de administración y puede ser estratégica o táctica. Las principales diferencias son:

1. El horizonte de la planeación.

- La planeación estratégica es a largo plazo. El horizonte de planeación se extiende a unos 5 años aunque puede ser mayor.
- La planeación táctica es a corto plazo suele abarcar un año.

2. El objetivo de la planeación.

- En la planeación estratégica se elaboran. Los efectos de las decisiones tomadas a este nivel son difíciles de alterar una vez efectuados.
- En la planeación táctica están preestablecidos por la planeación estratégica. Por lo general, la empresa quiere asegurarse de que dispone de la suficiente liquidez para hacer frente a sus facturas y de que los préstamos a corto plazo se acuerdan en condiciones favorables.

Por último es importante destacar que la planeación no puede verse como un proceso que se lleva a cabo una

vez, ni siquiera de tiempo en tiempo. La planeación debe ser un proceso continuo, yendo de la planeación a la implementación y al control, y de ahí repetir el ciclo, puesto que el proceso, administrativo de una empresa es constante, y las principales etapas del proceso administrativo son precisamente la planeación la implementación y el control.

La planeación no debe verse como una secuela de pasos ordenados rigurosamente; en realidad muchas actividades son simultáneas y no secuenciales, y existe una interacción entre muchas de ellas.

PROCESO DE LA PLANEACION FINANCIERA.

La planeación es un proceso analítico que puede integrarse como sigue:

1. Toma en cuenta los probables sucesos futuros.
2. Mide constantemente los progresos reales o probables de la actuación contra la meta que se desea alcanzar;
3. Provee lo necesario para la acción eventual a la que pueda recurrirse a fin de lograr esas metas
4. Hace resaltar diversos cursos alternativos de acción disponibles;
5. Produce un resultado claro, cuantitativo,

consiso;

6. Toma en cuenta no solamente los aspectos cuantitativos sino también los efectos cualitativos de diversas políticas operativas.

Por lo tanto se dice que es el recurso que ha permitido a las empresas crecer y evitar el tipo de situación reactiva en la cual sólo se respondía a cambios externos en su medio ambiente.

CARACTERISTICAS.

a) Promueve la eficiencia para traducir a una empresa más sana, por medio de la reducción de los niveles de activos monetarios, en la medida en que los no monetarios son los estrictamente necesarios para satisfacer los requerimientos operativos de la empresa.

b) Sirve para determinar los índices de rendimiento y liquidez de la empresa.

c) Indica políticas de alternativas de financiamiento y costos de obtención de fondos.

d) Debe ser un sistema formal y flexible para que nos permita responder a las condiciones económicas en que se encuentra la empresa; esto va a dar lugar a determinar las necesidades de financiamiento.

e) Proyectar las consecuencias futuras de las

decisiones actuales, con el fin de evitar sorpresas y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.

f) La planeación financiera tiene como objetivo la evaluación futura, proyectada o estimada.

g) Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

h) Decidir que alternativas hay que adoptar.

i) Analizar las mutuas influencias entre las alternativas de inversión y de financiación de las que dispone la empresa.

BENEFICIOS DE LA PLANEACION FINANCIERA.

a) La anticipación de decisiones futuras: Puesto que requiere que los gerentes piensen sobre las consecuencias finales de las distintas decisiones; este proceso identifica los problemas en potencia y las posibles oportunidades.

b) La coordinación de actividades: Puesto que se requiere una comunicación entre las diferentes secciones de la empresa implicadas en la realización de las actividades, fomentando la resolución de conflictos entre las mismas y el esfuerzo para la consecución del objetivo común a alcanzar.

c) La clarificación de objetivos: La planeación suele implicar el situar los posibles objetivos en un orden de prioridades, sobre todo si entran en conflicto en alguno de los escenarios supuestos. Por ejemplo, el conseguir un crecimiento determinado puede ser incompatible con el objetivo de no aumentar el apalancamiento financiero.

d) Los beneficios educativos: El proceso de la planeación es un buen maestro para la enseñanza de como funciona la empresa. De hecho existen modelos de planeación financiera diseñados para entrenar a gerentes.

e) Ayuda a controlar: La planeación financiera es la base para el proceso de control financiero de la empresa. Los planes se trasladan a los presupuestos, que se usan para comunicar los objetivos y evaluar su grado de cumplimiento.

HERRAMIENTAS DE LA PLANEACION FINANCIERA.

Las herramientas de la planeación financiera, son una serie de métodos que tienen por objeto separar, proyectar, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro, con la intención de que sirvan de base para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones.

Una clasificación de esas herramientas podría ser la siguiente:

1. PRONOSTICOS FINANCIEROS; o proyección financiera, de una empresa, con la intención de predecir lo que va a pasar en un período o ejercicio futuro. El pronóstico financiero, se enfoca principalmente a ventas, por ser la base para integrar toda serie de pronósticos financieros tanto Estáticos (cifras del Balance pro-forma), como Dinámicos (cifras del Estado de Resultados pro-forma).

2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS; conjunto de estimaciones programadas de las condiciones de operación y resultados que prevalecerán en el futuro de las empresas.

3. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA; o también llamados proyectados, es otra forma de pronosticar necesidades y excedentes a corto plazo además permite evaluar la posición financiera que se prevé para una empresa.

4. PUNTO DE EQUILIBRIO; también denominado punto crítico, viene a ser aquel importe que una empresa debe vender para no perder ni ganar.

2.1.2 COMO UNA CONDICION INDISPENSABLE PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA.

Por que decimos que la planeación es una condición indispensable para que una empresa funcione de manera normal; pues por que las personas que la conducen necesitan forzosamente saber que es lo que quieren, hacia

donde quieren llevar a la empresa y cuáles son los caminos por los que la llevarán a cumplir con estas afirmaciones; y esto es en resumen la planeación financiera.

Dicho de otra manera el proceso de planeación financiera principia con el establecimiento de las metas y objetivos de la empresa y continua con la preparación de los pronósticos de ventas (considerando que el nivel es el principal determinante de la necesidad de fondos de la empresa, por eso se toma primero el de ventas).

Teniendo en cuenta que las estimaciones son los componentes básicos de los pronósticos financieros, se procede a estimar considerando los siguientes factores internos y externos.

- Externos, el panorama económico para el país y para la industria afectará al nivel de ventas. La posición competitiva de la empresa será la que determine la participación esperada en el mercado disponible.

- Internos, las políticas relativas a la administración de los activos afectan las ventas. Las políticas de crédito influyen en el segmento del mercado en que opera; las políticas para el inventario; la frecuencia de las demoras para despachar los pedidos; las políticas que conciernen a las inversiones de capital; la calidad del producto y la habilidad de la empresa para cumplir con sus cometidos de entrega.

La integración de estos, factores con las políticas relativas a la administración de los activos se cumple

con la preparación de los presupuestos-planes formales por escrito con palabras y cifras que fijan la ruta esperada para la empresa durante un período especificado.

El simple hecho de poner por escrito las estimaciones de la firma, pensando seriamente acerca de lo que probablemente suceda en este departamento o aquel, y que curso de acción siga la fortuna de la empresa en general, da a la administración una visión de gran valor para el futuro. Un procedimiento formal de planeación hace que la administración esté más alerta a circunstancias que de otro modo pasarían inadvertidas.

La planeación ayuda a definir los objetivos; también ayuda a desarrollar las políticas. Para planear adecuadamente partidas tales como las de compra de materiales y los gastos, un negocio debe tener políticas definidas de compras, técnicas de control de inventarios y técnicas de control de gastos. Quizá la aportación más valiosa se encuentre en el área de control de gastos. Los planes de gastos son un chequeo constante sobre los desembolsos. Aun cuando se justifique, ningún desembolso mayor que no esté estipulado por el plan debe hacerse sin aprobación especial.

En este sentido y si el conductor de la empresa ha evaluado la posición financiera y de operación de la misma puede proceder a formular planes para el futuro; sin embargo, y a pesar de la gran utilidad que son los planes financieros todavía existen muchos negocios dispuestos a intentar sus operaciones con políticas vagas y elevadas esperanzas para las ventas, pero sin planes

concretos.

Sino fuera por el gran número de fracasos comerciales, parecería necio preguntar ¿Porque se hacen planes? Sin embargo, una proporción bastante grande de las dificultades financieras, en especial las que acosan a los pequeños negocios, parece originarse de la carencia de planes. Sin duda, un gran número de fracasos se evitaría mediante la planeación financiera.

2.1.3 COMO DETERMINANTE PARA EL OTORGAMIENTO DE FINANCIAMIENTO.

Esta afirmación puede ser considerada desde dos puntos de vista que se analizarán a continuación.

A. Partiendo de la posición de los intermediarios financieros que son los proveedores de recursos hacia las empresas la planeación financiera es determinante por la razón siguiente. Dentro de toda planeación existe un "programa de planeación" el cual se describirá de manera resumida como sigue:

1. Un sistema contable capaz de crear datos que conduzcan a la acción, tal como el rendimiento por línea de producto, por división, por Área geográfica, por cliente y tipos de clientes.
2. Un eficiente sistema de costos; un sistema contable de costos se basa en los costos estándar pero inclu-

ye los componentes del costeo directo. Es importante que los elementos de los costos de fabricación se puedan identificar por centro de costos tipo de producto y artículo implicado.

3. Otro requerimiento fundamental para la planeación exitosa es un buen organigrama de la empresa delineando las responsabilidades y líneas de autoridad.
4. Un requisito muy importante para un programa de planeación con el que se desee tener buen éxito es el grado en el que los niveles más altos de la administración dentro de un negocio, respalden el esfuerzo y las metas del proceso de planeación.

Una empresa que aplica este programa de planeación financiera indica que su negocio puede tener un orden regular cumpliendo con los requisitos mínimos de información que le permitiera en la medida de lo posible cumplir con el cúmulo de exigencias que son requeridas por los intermediarios financieros, los que podrán fincar su confianza en la administración del negocio para poderlos proporcionar los recursos solicitados por las empresas. Obviamente toda esta información estará fielmente soportada y sujeta a comprobación.

- B. Partiendo de la posición de las empresas o solicitantes de financiamiento; la razón de más importancia para que planeemos en nuestro negocio es que obliga a las personas que toman las decisiones a pensar en el futuro. Si no logramos

que las personas piensen en el futuro, es muy probable que vivan en el pasado -consiente o inconscientemente proyectarán su experiencia histórica al futuro-.

Pero lo que fué cierto para el año anterior puede no serlo para el próximo. Suponer sin investigar que el futuro siempre duplicará al pasado es carecer de planes en absoluto.

Los problemas financieros se agudizan más cuando menos se espera. Si sabemos que en enero vamos a necesitar recursos adicionales en junio, tendremos seis meses para investigar varias fuentes.

Debido a que planeamos tenemos alternativas diferentes y se puede negociar una fuente u otra y obtener financiamiento en las condiciones más favorables. Si se espera hasta que llegue mayo para decir que se necesitarán recursos en junio, es obvio que las alternativas de fuentes de financiamiento sean muchas menos. Debido a que el tiempo que se tiene para investigar las posibles fuentes de recursos es más corto. En un período de pocas semanas puede haber sólo una o dos fuentes disponibles y dispuestas a proporcionar los recursos que se necesitarán. La urgencia de recursos deja al negocio en una posición adversa con respecto a las exigencias de los intermediarios.

Además la ausencia de planes financieros cataloga a la empresa como deficiente en su administración financiera. Los intermediarios no cierran sus puertas por completo, pero sí pondrán muchos obstáculos para proteger-

se contra las deficiencias del negocio. En este sentido es como se aprecia la planeación financiera en las pequeñas empresas pues será un indicador que nos señalará en que momento se requerirán recursos externos.

2.2 COMO SE FINANCIA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Las micros, pequeñas y medianas empresas recurren a las fuentes de financiamiento cuando los fondos generados por las operaciones de las mismas y la aportación de los accionistas no son suficientes para satisfacer las exigencias de sus operaciones normales y de expansión, así como de planes que establece la dirección de la empresa que podrían englobarse en cuatro rubros principales que son:

- a) Recursos para capital de trabajo;
- b) Recursos para adquisición de activos fijos;
- c) Recursos para reestructuración de pasivos y
- d) Recursos para hacer crecer la empresa.

Por definición las empresas tienen dos fuentes de financiamiento una que es la interna que se refiere cuando con sus propios recursos hace frente a todas sus necesidades y obligaciones tanto de operación como de expansión; y dos las fuentes externas, cuando tienen que recurrir a diversos intermediarios financieros que

le doten de recursos que le permiten hacer frente a sus compromisos y obligaciones.

La historia empresarial ha demostrado que las micros, pequeñas y medianas empresas no cuentan, casi en todos los casos, con los recursos suficientes para su desembolvimiento en una economía como la mexicana ya que han sido olvidadas por el gobierno. Los planes y programas que se han instrumentado para su apoyo son insuficientes ya que sólo se ofrece asesorías y los pocos recursos no siempre son bien distribuidos.

Por otro lado, los intermediarios financieros por regla general buscan una ganancia excesiva y aseguran sus recursos con múltiples requisitos que difícilmente las micros, pequeñas y medianas empresas pueden cubrir. Cabe destacar que el financiamiento cuenta con las siguientes características:

- a. El tipo de crédito
- b. El importe
- c. Con quien se contrata el crédito
- d. Las garantías
- e. Lugar y forma de pago
- f. Y los plazos para su vencimiento

2.2.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS.

En términos generales las fuentes internas se clasifican de la siguiente manera:

A. APORTACIONES DE LOS SOCIOS.

Consiste en las aportaciones, que hacen los socios a sus empresas. Al nacimiento de una empresa las aportaciones que hacen los socios son la principal fuente de financiamiento, estas aportaciones están representadas por las acciones que son las que integran el capital social recaudado.

Este tipo de aportaciones generalmente son consecuencia de los rendimientos que una inversión le produce a una persona física o moral, con lo que se ha dado cuenta de la importancia de mantener activo el dinero.

B. REINVERSION DE UTILIDADES.

Después de que la empresa ha sido constituida y continúa en operación, su finalidad es la de obtener utilidades para distribuir las a los socios en forma de dividendos o para reinvertirlas.

Este tipo de fuente se presenta cuando después de un período de operaciones de una empresa el Estado de Resultados arroja una utilidad neta, optándose por volverse a reinvertir a través de una aplicación definida que puede ser a:

1. Reservas de capital: Las reservas están constituidas por beneficios no distribuidos, su importancia depende de los resultados de la explotación y de la distribución de beneficios que acuerdan los accionistas en las condiciones previstas por los estatutos y la Ley.
2. Utilidades por aplicar: Es aquella parte de las utilidades que no se han aplicado a un fin específico. Es muy común que esta cuenta refleje las utilidades del último ejercicio.

C. DEPRECIACION Y AMORTIZACION.

DEPRECIACION.

Aunque la depreciación no es un gasto desembolsable su magnitud y el tiempo influyen considerablemente en la cantidad que se va a pagar de impuestos, esto significa que el costo de un activo deberá ser distribuido adecuadamente en los períodos contables de la empresa, cuando las deducciones por depreciación son significativas el resultado gravable disminuye y por consecuencia los impuestos a pagar, así la empresa tendrá mayores fondos para reinvertir. El objetivo principal del cálculo de la depreciación es mantener íntegro el valor del capital invertido.

AMORTIZACION.

La amortización refleja la baja de valor que tiene el activo intangible (patentes, marcas, crédito mercantil, gastos de organización). Su cálculo es estimativo y se presenta en el Balance General complementando las otras partidas del activo respectivo.

Aun cuando la depreciación y amortización tienen como objeto principal el reponer los activos, por medio de la retención de utilidades al efectuar el cargo a costos o gastos, en la época en que estos activos pierden su valor económico pueden considerarse como fuente de financiamiento ya que mientras no exista la necesidad de reponer el bien, la empresa puede utilizar esos recursos en su operación.

La importancia de estas fuentes de financiamiento se deriva que se originan dentro del curso normal de operaciones de la propia empresa, éstas fuentes no incurrir en intereses o en cualquier otro desembolso que pudiera ser el costo de este tipo de financiamiento, es decir, que las fuentes internas no tienen un costo adicional para la empresa y requieren de un trámite o negociación para obtenerlos. Permitiendo a la empresa gozar de mayor autonomía y libertad de acción, porque al emplear sus propios recursos no se verá obligada a someterse al control de terceras personas evitando que la compañía tenga que liquidar deudas a determinado plazo. Este tipo de financiamiento puede ser importante principalmente para empresas pequeñas y medianas que tropiezan con grandes dificultades para obtener recursos en el mercado externo.

2.2.2 Fuentes de financiamiento externas.

Cuando los recursos propios son insuficientes para continuar el desarrollo adecuado de la actividad de la industria, o cuando su existencia se encuentra en estado crítico, se enfrenta ante la necesidad de recurrir a los mercados financieros captando recursos ajenos que le permitan seguir adelante con sus operaciones, desarrollándose y produciendo en forma favorable para lo que se requieren evaluar las diferentes alternativas -- para elegir la más favorable.

Las fuentes de financiamiento externas se pueden clasificar de la siguiente manera:

A) Grupos financieros bancarios.

Dentro de este grupo se destacan dos tipos de banca:

- a) Banca comercial
- b) Banca de desarrollo

Banca comercial

Todos los bancos comerciales de México, atienden a los empresarios indistintamente de la actividad industrial, comercial o de servicios que realicen, ofreciendo a los usuarios diversas modalidades de financiamiento como son los siguientes:

- Préstamos quirografarios

- Préstamos prendarios
- Créditos de habilitación o avío
- Apertura de crédito en cuenta corriente
- Créditos refaccionarios
- Créditos hipotecarios industriales
- Remesa en camino

La característica de los financiamientos que ofrece la banca comercial, es que se amortizan, por lo regular, en el corto plazo y en algunos casos en el mediano plazo.

El otorgamiento de estos créditos se ajusta en cada caso, a las políticas particulares de cada banco; sin embargo la mayoría de las veces las instituciones realizan un estudio del crédito, lo somete a la consideración de un comité y recaba las garantías de preferencia hipotecarias o prendarias, que cubran el riesgo de la mejor manera posible.

En la actualidad con motivo de la privatización de la banca, se han formado grupos financieros que ofrecen un servicio integral. Estos grupos se constituyen por: un Banco, una empresa de Factoraje, una Arrendadora y una Casa de bolsa.

Banca de desarrollo.

Apartir de 1989, la acción de fomento en respaldo al sector empresarial se inserta como parte integral e instrumental de la estrategia de desarrollo impulsada por el gobierno federal. La banca de desarrollo sufre una transformación estructural verdaderamente radical para estar en condiciones de continuar desempeñando su papel de instrumento activo de la política económica.

La situación demanda un papel activo de la banca de desarrollo, que le permita cubrir los vacíos y reducir las imperfecciones de nuestros mercados financieros en un marco de apoyo decisivo a las políticas planteadas por los países de la región. En esa línea, los bancos de desarrollo reestructurados están en las mejores condiciones para elaborar mecanismos e instrumentos que movilicen los ahorros no captados por la banca comercial y, complementándolos con recursos de fuentes gubernamentales y organismos financieros multilaterales, para cubrir las necesidades de financiación de los segmentos de alto riesgo y largo período de maduración no atendidos por el mercado comercial como lo es la micro, pequeña y mediana empresa.

En el contexto de una nueva realidad, la transformación de la banca de fomento habría de mantener una congruencia con la decisión política de transitar de un Estado propietario e intervencionista a un Estado solidario y promotor. El sentido de la inducción y el alcance del respaldo complementario se incorporaron plenamente al nuevo enfoque de la acción de fomento. La respon-

sabilidad fundamental de proporcionar al sector privado instrumentos dinámicos de respaldo técnico financiero y en otras áreas correspondería, de ese entonces en adelante al propio sector empresarial conjuntamente con la banca de fomento ya que es una de las pocas instituciones que esta dispuesta a correr el riesgo de apoyar a los sectores más pequeños de la economía como lo son las micros, pequeñas y medianas empresas de aquí la importancia que en la última década ha cobrado la banca de desarrollo.

Algunos de los bancos de desarrollo apoyan de manera especializada a las empresas del campo, industriales, comerciales y de servicios y ahora incluyendo a las micros, pequeñas y medianas empresas como consecuencia de este cambio y estos son:

- a) Banrural, apoya de manera preferente a los productores del campo.
- b) Banco de comercio interior, que se ha especializado en la atención al comercio.
- c) Bancomext, que brinda apoyos muy significativos a las empresas exportadoras del país.
- d) Nafin, nacional financiera abandona su papel de institución de apoyo financiero a los grandes proyectos y empresas del sector público y concentra su acción de fomento en el impulso al desarrollo empresarial

de los sectores privado y social. Nacional-financiera dejó de ser la banca de la industria paraestatal para convertirse en la banca de fomento empresarial y más específicamente en la banca de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa.

B) Grupos financieros no bancarios.

Existen también las organizaciones auxiliares de crédito que apoyan, a la micro, pequeña y mediana empresa a través de diversas modalidades como son:

- a. Las empresas de factoraje.
- b. Las arrendadoras financieras.
- c. Las uniones de crédito.
- d. Las cajas de ahorro.
- e. Los almacenes generales de depósito.

Independientemente de la labor de fondeo que estas organizaciones realizan por su cuenta en beneficio de las empresas mexicanas, también se incluyen como intermediarios financieros, tanto de NAFIN como de BANCOMEXT las empresas de factoraje, las arrendadoras financieras y las uniones crédito.

C) Las sociedades de inversión de capitales.

En este ámbito tenemos las sociedades mercantiles de inversión de capitales; (SINCAS) son instrumentos de inversión colectiva, cuya estructura jurídica se encuentra basada en la sociedad anónima. Son instituciones que concentran el dinero de numerosos ahorradores y lo invierten por cuenta y a beneficios de estos instrumentos de renta variable y de renta fija.

D) Fondos de fomento.

Existen en México algunos fideicomisos del gobierno que brindan apoyos especializados a los productores primarios, a la industria, los servicios y al comercio como son:

- FIDEC; apoya al comercio.
- FIRA; que apoya a los productores del campo.
- FIFOMIN; que es un fideicomiso de fomento-minero.
- FONATUR; fondo nacional para apoyar al turismo;
- FONART; fondo destinado al apoyo de las artesanías.

2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS.

Vale la pena tener muy claro que la existencia de un sistema bancario sano, competitivo a nivel internacional, es de vital importancia para el país, en su papel de intermediario entre el ahorro y la inversión, constituye un motor importante para impulsar el desarrollo, ofrece medios de pago y facilita las transacciones posee ventajas comparativas en la disponibilidad en el manejo de la información y, en consecuencia tiene mejor capacidad para evaluar riesgos.

Entre las responsabilidades de los bancos, destacan dos:

1. Ofrecer un lugar seguro para que los ahorradores depositen sus fondos y;
2. Utilizar esos recursos con prudencia, cuidando que beneficien el desarrollo nacional.

El sistema bancario es el custodio del ahorro de la comunidad, maneja fondos ajenos y tiene la obligación de invertirlos eficientemente. La banca mexicana se encuentra inmersa en un profundo proceso de transformación. Entre fines de 1991 y julio de 1993, la captación subió del 24% del PIB a casi el 31% y el financiamiento al sector privado paso de 22% a 34%. Dicho de otro modo, en este lapso, la banca privatizada aumento el financiamiento al sector privado aproximadamente de N\$119 millones a N\$393 mil millones son montos sin precedente en

el país, las condiciones del mercado de créditos se están suavizando en forma acelerada.

Los bancos están actuando para reducir el margen de intermediación, que en México tradicionalmente ha sido alto. No hay banco en México que no esté actuando en este sentido, aunque los resultados no siempre sean inmediatos. Los medios son racionalizar la planta de personal, optimizar la utilización de espacios, aprovechar los sistemas de computo, mejorar procesos operativos y alcanzar niveles adecuados y competitivos en lo que son los gastos de operación. Algunas instituciones están yendo más lejos para bajar dicho margen; eliminan subsidios cruzados entre clientes cobrando los servicios que se proporcionan. Con eso evitan que el usuario del crédito pague, por ejemplo, los costos de las cuentas de cheques, el uso de cajeros automáticos o los servicios de la banca.

Un factor fundamental dentro de este esfuerzo de reducción del margen de intermediación es la cartera vencida. Varias son las causas de su incremento reciente una sin duda, es la evaluación deficiente del riesgo de crédito por parte de los operadores o un esfuerzo de cobranza poco eficiente; son varias las medidas que se están tomando para corregir esta situación, las reservas para créditos malos han subido verticalmente, los criterios de evaluación de riesgo se han afinado, al tiempo que se ha intensificado la capacitación del personal. Se están introduciendo nuevos esquemas de cobranza, de tal manera que se está llevando un registro minucioso de las experiencias de los distintos usuarios y esto representa un adelanto importante.

En cualquier mercado la calidad de la regulación determina el empuje y la fortaleza de su actividad bancaria. La banca mexicana, ante la inminente ratificación del T.L.C. y a punto de entrar en competencia abierta con las instituciones más eficientes del mundo las norteamericanas, confía y espera la comprensión y el aliento de sus reguladores solo así podrá quedar el control de los recursos financieros en manos de mexicanos.

Estos intermediarios ofrecen una variedad de instrumentos de crédito disponibles en el mercado bancario los cuales describiremos en forma general a continuación:

1. Préstamo directo o quirografario.

Se obtiene a plazos de 30 a 90 días y tienen como garantía únicamente la firma del negocio o del dueño del negocio, suelen otorgarse con aval y también suelen ser los más caros, ya que normalmente se cobra una comisión de apertura; los intereses se cobran por adelantado, lo que incrementa sensiblemente los costos. En caso de no liquidarse al vencimiento, su renovación tiene otra comisión global.

2. Préstamo prendario.

Mediante pagarés con garantía de títulos de crédito de la cobranza del cliente o bien con garantía mercaderías depositadas en Almacenes Generales de De-

pósito a través de certificados de depósito y de bonos de prenda.

3. Crédito de habilitación y avío.

Este crédito es ideal para el financiamiento de materias primas y materiales y en el pago de los jornales salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Gastos de producción agropecuaria como fertilizante, abono, animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado y en general del capital de trabajo permanente, se puede contratar desde 6 hasta 18 meses o incluso 24. Se pueden manejar revoluciones cíclicas para que se facilite su liquidación y aprovechamiento del crédito para los ciclos productivos.

Este tipo de crédito normalmente se contrata con garantías de las propias materias primas que se adquieren, mediante un margen de cobertura, es decir, se presta 100 y se dan garantías por 133. En ocasiones puede negociarse con avales o bien con garantías hipotecarias según la situación del negocio.

4. Apertura de crédito en cuenta corriente.

Línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con límite autorizado. El cliente puede reembolsar parcial o totalmente lo que haya utilizado y puede también mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede dis-

ponible.

Puede ser crédito:

- a. Con garantía prendaria.
- b. Con garantía hipotecaria.

Para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, este crédito funciona de manera revolvente.

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios financiar clientes o crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

5. Papel comercial y pagaré bursátil.

Una de las ventajas que tienen las empresas organizadas y bien administradas, que cuentan con políticas contables adecuadas y que inclusive dictaminen sus Balances, es la posibilidad de obtener financiamiento por medio de la colocación de su "papel" (pagaré) ante el público en general en la bolsa de valores.

Papel comercial.

Se emite de 28 a 91 días generalmente y puede ser reemitido creando esto la posibilidad de contar con un crédito a más largo plazo.

Pagaré bursátil.

Se emite a plazos más largos, pudiéndose emitir hasta por tres años. Se requerirá para la emisión de este tipo de papeles, entregar a la casa de bolsa intermediaria que se escoja, Balances dictaminados, proyecciones financieras por el plazo de la emisión y toda la documentación para contratar, es decir, escrituras, poderes, etcétera.

6. Créditos refaccionarios.

Características:

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcción ampliación y modificación de naves industriales.

Forma de pago:

Este tipo de créditos deberán amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades) y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Garantías:

Los nuevos bienes que se adquieren con el crédito y en su caso garantías adicionales a satisfacción de la institución pudiéndose hipotecar sobre unidades industriales o sobre bienes inmuebles. Deberán entregar un

programa de inversión detallado, acompañado de copia de las cotizaciones respectivas.

También entregarán estados financieros proyectados donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

7. Créditos hipotecarios industriales o comerciales.

Características:

Crédito a largo plazo destinado a conceptos no contemplados en los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios como puede ser la consolidación de pasivos

Forma de pago:

Mediante pagos mensuales de capital e intereses.

Garantías hipotecarias sobre unidades industriales y sobre bienes inmuebles.

2.4 Fuentes de financiamiento no bancarias.

La situación económica que ha prevalecido en las últimas dos décadas ha influido de manera fundamental en el desarrollo de diversos intermediarios financieros no bancarios. En la década de los setentas el crecimiento y la estabilidad cambiaria impulsaron la rápida expansión del sistema bancario, pero también propiciaron el surgimiento y dieron impulso a otros intermediarios financieros. Al iniciarse el período inflacionario a principios de los setentas, éste afectó el desarrollo del sistema bancario y en cierto modo favoreció el de otros intermediarios.

Cuando el rendimiento real de los instrumentos bancarios de captación fue negativo, el ahorrador buscó otras opciones de inversión, sobre todo en el mercado de valores. Simultáneamente al reducirse el crédito disponible para los sectores social y privado debido a la mayor absorción de recursos por parte del sector público, las empresas acudieron a fuentes de financiamiento fuera del sistema bancario.

Sin embargo, al acelerarse la inflación y aumentar la incertidumbre sobre las perspectivas económicas del país también se vieron afectadas las operaciones de las instituciones financieras no bancarias. La flexibilidad de las tasas de interés y la ligera recuperación de los rendimientos reales ofrecidos por los instrumentos bancarios de captación incidieron en ese resultado.

En los últimos años han surgido numerosas instituciones especialmente: Entidades de fomento, Uniones de crédito, Arrendadoras, Empresas de factoraje y también en la bolsa de valores se incremento sustancialmente el volumen negociado y el valor de las cotizaciones, como respuesta a la expansión de las actividades industriales y a la diversificación del aparato productivo.

Las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje se ha venido incorporando reciente y gradualmente como intermediarias financieras de Nacional Financiera y participan de manera creciente en la canalización de recursos en favor de las micros, pequeñas y medianas empresas. Si bien es indudable que ha surgido una mayor competencia institucional por atender los requerimientos financieros de las micros, pequeñas y medianas empresas, es también cierto que cada uno de los diferentes tipos de intermediarios, dispone de ventajas y especialidades particulares para atender cierto grupo de clientes y de operaciones.

Por ejemplo, las arrendadoras financieras al mantener la propiedad de los bienes financiados, están en posibilidades de ser menos exigentes en materia de garantías.

La experiencia y el conocimiento que tienen las empresas de factoraje sobre las empresas compradoras, les permite también flexibilizar sus requerimientos de documentación y garantías, al descontar documentos de cobro de bajo riesgo relativo y en muchos casos financiar el capital de trabajo de las micros, pequeñas y medianas empresas que carecen de garantías suficientes en comparación con una mucha más amplia capacidad de endeuda-

miento de sus grandes compradores y proveedores. En los siguientes puntos abundaremos un poco más acerca de cada uno de estos intermediarios financieros no bancarios que a través de ciertos mecanismos están apoyando al sector objeto de estudio.

2.4.1 UNIONES DE CREDITO.

En los tiempos actuales se exige de las empresas mexicanas la formación de un frente común que le permita afrontar, con mayores posibilidades de éxito los ataques de productos del extranjero.

A las micros, pequeñas y medianas empresas ya no les queda tiempo para pensar, sino para actuar rápidamente en un fortalecimiento más colectivo que individual, en donde la tónica a seguir debe ser la unión del aparato productivo mexicano en todos sus procesos, desde la adquisición de sus materias primas, hasta la venta y distribución de su mercancía, en forma común. Para cumplir esta tarea se crearán las Uniones de Crédito. Organismos autónomos formados por verdaderos empresarios, cuyo objeto principal es el de apoyar a las empresas nacionales mediante el otorgamiento de financiamientos de corto y largo plazos, así como coordinar compras en común de materias primas para la producción de bienes y servicios.

Las Uniones de Crédito son una organización auxiliar de la banca, regidas por la legislación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para poder ope-

rar requieren al igual que un banco, de una concesión o autorización que otorga el Estado la única condición que tiene una Unión de Crédito para trabajar es que sólo lo puede hacer con sus socios y accionistas; con ellos puede realizar casi, las mismas operaciones que un banco común y corriente como recibir dinero de sus socios para invertir en la Unión y otorgar préstamos fiduciarios, refaccionarios de habilitación o avío.

Las Uniones tienen una ventaja muy importante, mediante la creación de un departamento especial que permite hacer compras a escala mayor de las que realizarían en forma individual, lo que le permite, por ejemplo, adquirir materia prima a bajo costo.

En los últimos años las Uniones de Crédito en toda la República Mexicana se han multiplicado ante la carencia del sistema financiero nacional de otorgar créditos baratos y oportunos a los millones de usuarios en todo el país, la figura de las Uniones se establece en un marco legal de enorme competencia financiera ante las instituciones bancarias pero con mayores posibilidades reales de un mejor servicio para los miles de clientes que buscan un financiamiento oportuno, barato y a largo plazo.

El despegue de las Uniones de Crédito por todo el territorio nacional abre toda una gama de servicios y opciones que tienen los agremiados ante los bancos del sistema financiero: la atención inmediata, los créditos oportunos y las tasas de interés más bajas del mercado y algunos otros beneficios económicos impulsan a una competencia que no tenían los intermediarios del crédito en nuestro país.

2.4.2 Empresas de factoreje.

En la actualidad la micro, pequeña y mediana empresa enfrenta graves problemas de liquidez, sin embargo por desconocimiento o falta de promoción de las "empresas de factoraje", no se ha utilizado una fuente de financiamiento tan importante como lo es el "factoraje financiero", por lo cual es importante difundir esta opción de financiamiento.

Definición de factoraje financiero.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su artículo 45-A la define como "aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveduría de bienes, servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo".

Definición práctica.

El factoraje financiero es una operación que consiste en la venta de las cuentas por cobrar (a través de una cesión de derechos de crédito) de una empresa denominada "cedente", a una institución financiera llamada "factor", con la finalidad de obtener liquidez agilizar la rotación de su cartera de clientes y disminuir costos en su departamento de cobranzas.

Características del Factoraje.

- Modalidad: Con recurso, sin recurso y proveedores.

- Porcentaje de financiamiento. Dependiendo de la calidad de la cuenta por cobrar, se pacta un porcentaje (llamado aforo) el cual funciona como porción que toma en garantía el factor para protegerse de descuentos, devoluciones o rebajas que puede tener la factura; en general el porcentaje de anticipo no debe ser mayor del 80%, sin embargo en caso de documentos mercantiles podrá ser hasta el 100%, la diferencia entre el anticipo y el valor de la factura se le conoce también como aforo.

- Tiempo de tramitación: Entre 1 y 2 semanas a partir de que el cliente entregue la solicitud con la documentación que se requiere.

- Monto de la línea: De \$250'000 en adelante.

- Plazos de la línea: Hasta 12 meses.
- Plazos de operación: Mínimo 15 y máximo 90 días
- Tipo de interés: Líder en función a Cetes, c.p.p. o pagaré.
- Sobretasa: Variable.
- Revisión de tasa base y sobretasa: Esta se realiza en cada operación de acuerdo a las condiciones del mercado.

Ventajas del factoraje.

1. Proporciona liquidez sin endeudamiento, ya que consiste en la venta de las cuentas por cobrar.
2. Las tasas de interés son más bajas que un crédito bancario ordinario.
3. Disminuye las cargas de trabajo del departamento de cobranzas.
4. Evita roces personales o directos con los deudores.
5. Los intereses pagados no causan I.V.A. (art. 15 fracc. X, LIVA).

6. Certeza en la recuperación de los créditos, al transferir el riesgo al factor.

7. Se reducen los costos de operación al prescindir de una buena parte del personal del departamento de cobranzas.

8. Disminución de los gastos de investigación crediticia.

9. Transforma las ventas a crédito en ventas al contado.

Desventajas del factoraje.

1. Es un servicio caro, puesto que su costo es senciblemente más alto que la tasa básica de interés.

2. Es poco conocido en empresas medianas y pequeñas.

3. Da acceso al factor a información confidencial

4. Deteriora la imagen de la empresa ante los bancos y acreedores al aceptar un financiamiento caro evidenciando desconfianza en sus deudores.

Tipos y modalidades de factoraje.

De acuerdo con el artículo 45-B de la Ley de Organizaciones y Actividades existen dos:

A) Factor con responsabilidad, generalmente conocido como factor "con recurso".

Dentro de este tipo de factoraje se dan dos modalidades:

1. Factor de proveedores.

Generalmente en el factoraje con responsabilidad, el sujeto de crédito es el cedente debido a que el factor lo conoce o lo analiza buscando una seguridad en caso de falta de pago de los deudores de las cuentas por cobrar. En el factor a proveedores el sujeto de crédito sigue siendo el cedente y en lugar de ceder los derechos de crédito de las cuentas por cobrar a cargo de los deudores o cedidos. Solicita al factor que acepte la cesión de derechos de su proveedor (a través del endoso del documento), y al vencimiento de los mismos el cedente los liquidará.

2. Factor con recurso con mandato de cobranza

En algunas ocasiones por diversas razones operativas el cedente se ve obligado a realizarla por el mismo y no por el factoraje financiero como lo menciona el art. 45-B de la LGOAC, por lo que se solicita la autorización a esta última y dando cumplimiento a los siguientes requisitos establecidos en la regla decimotercera de las Reglas Básicas para la operación de Empresas de Factoraje Financiero.

Requisitos:

1. Delegarse la cobranza solo a los clientes de quienes se adquieren los derechos de crédito.

2. Queda el cedente como obligado solidario del pago puntual y oportuno de los propios derechos de crédito.

3. Deberán relacionarse los documentos que se transmiten en el contrato de factoraje que se realice.

4. El contrato deberá formalizarse ante fedatario público (corredor o notario).

5. En forma obligatoria el factor deberá llevar a cabo visitas de inspección al cedente para verificar la existencia y vigencia de los documentos.

6. El cedente deberá entregar en un plazo máximo de 10 días hábiles el importe y los cobros realizados.

Administración y cobranza de la cartera.

De acuerdo con el artículo 45-B de la LGOAC en los dos tipos de factoraje, la empresa de factoraje financiero es la que deberá realizar la administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, y la SHCP mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la administración y cobranza se realice por terceros.

B) Factor sin responsabilidad, conocido también con el nombre de factor "sin recurso"

Es aquel en el que el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero.

Esta operación actualmente se da básicamente en el descuento de contrarecibos, facturas y pagarés a cargo de tiendas departamentales, tales como Comercial Mexicana, Grupo Cifra, Liverpool, Palacio de Hierro, Gigante, etcétera, en donde el factor adquiere la cartera en función de la calidad de los deudores o cedidos. Por la confianza que existe en estas empresas de gran prestigio y por el apoyo que quiere dársele a las micro pequeñas y medianas empresas, Nacional Financiera ha instrumentado a las empresas de Factoraje a tasas menores de las que le son aplicadas por las instituciones de crédito, para que a su vez financien a los pequeños y medianos empresarios a tasas de interés bajas (c.p.p. + 6 puntos), mediante la adquisición de la cartera.

Funciones básicas del Factoraje.

A) Realizar estudios de crédito de su clientela (o cedentes), relacionados con su solvencia moral y económica.

B) Fijar los porcentajes de anticipos y el monto de las líneas de crédito que puede ofrecer.

C) Controlar las operaciones con sus clientes

(o cedentes), durante la vigencia del contrato de factoraje.

D) Respecto a las actividades de sus clientes:

- Conocer la calidad de sus deudores.
- Conocer sus posibilidades en función de sus competidores,
- Conocer sus sistemas administrativos y operativos.
- Conocer el grado de cumplimiento de sus obligaciones legales e impositivas.
- Conocer el calibre de su control interno.

Operación.

La operación de factoraje se lleva a cabo a través de seis facetas básicas que son:

a) Análisis y aprobación de la línea de crédito.

1. La empresa elabora una solicitud de autorización de una línea de crédito, anexando generalmente la siguiente documentación:

- Estados financieros (de preferencia auditados).
- Escritura constitutiva.
- Poderes notariales.
- Relación de cedidos (deudores).

2. La empresa de factor realiza un análisis de crédito de la empresa solicitante, considerando básicamente los siguientes puntos:

- Calidad del documento probable por adquirir
- Situación financiera de la empresa.
- Calidad del aval de la operación.
- Inspección física de las instalaciones de la empresa.
- Porcentaje de devoluciones o bonificaciones sobre ventas.

3. En caso de aprobación se le notifica al cedente del importe, tipo de factoraje aceptado y cedidos autorizados, y se procede a firmar contratos, tarjetas de firmas y pagaré de garantía.

b) Recepción de documentos.

1. El factor entrega al cedente, formatos en los que se detallan los documentos que serán cedidos.

2. El cedente envía documentos originales y relación detallada al ejecutivo de cuenta que le haya asignado el factor, el ejecutivo tramita la operación y se realizan los cálculos de descuento y se le informa al cedente del importe neto a recibir.

c) Cálculo del descuento, garantía y entrega del pago de la venta.

1. El ejecutivo turna la operación a su departamento de operaciones que se encargará de capturar el documento, y a través de su sistema y condiciones pactadas, se realizará el cálculo del descuento, garantía o reser-

va y determina el pago a realizar al cedente, vía entrega del cheque en su domicilio, depósito en su cuenta bancaria o el cedente recoge en el factor.

d) Notificación de la cesión de derechos.

1. En cumplimiento a las disposiciones que se estipulan en el art. 45-I, 45-J Y 45-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAC), así como el artículo 32-C del CFF, el factor notifica al cedido que las cuentas a su cargo le han sido cedidas por el cedente.

e) Administración y cobranza de la cartera.

1. El factor custodia la cartera, programa la gestión de cobranza de acuerdo con las fechas de vencimiento de cada uno de los documentos.

2. En caso de existir problemas en la cobranza el factor le notifica al cedente para que apoye el buen cobro de los documentos y no se generen moratorios.

Costo del factoraje.

El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir 3 elementos a saber:

1. Los honorarios por apertura de línea.

2. El valor de descuento.

3. La comisión por custodia, administración y cobranza.

Por el pago de honorarios de apertura, el cedente recibe del factor la garantía de que al momento que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cliente cuenta con una fuente automática de liquidez que bien utilizada lo llevará a convertir ese gasto en una inversión.

El valor del descuento estará en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

La comisión por custodia, administración y cobranza oscila entre un límite mínimo y uno máximo, la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, la concentración y la rotación de la cartera, la calidad del producto, etcétera.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores-base del factoraje.

La forma de cobro de los costos, depende de cada empresa de factoraje, existiendo algunos que los cobran tal como se señala, otros que sólo cobran alguno de ellos, y otros más se engloban en uno sólo.

2.4.3 Arrendadoras financieras.

En nuestro país las Arrendadoras financieras empezaron a funcionar con base en la Ley General de Sociedades Mercantiles; cuando las instituciones de crédito solicitaron autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para adquirir acciones de las Arrendadoras Financieras, dicha Secretaría provisionalmente las autorizó a hacerlo como empresas del art. 4-bis de la Ley Bancaria de 1941, es decir, de sociedades que prestaban sus servicios o efectuaban operaciones con ellas. La autorización de dicha Secretaría se sujetó a dos condiciones: 1) Que todas las acciones fuesen nominativas; y, 2) Que a partir de la fecha en que una Institución de Crédito adquiriera las acciones de Arrendadoras Financieras, automáticamente éstas debían pasar la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros; por lo que debe considerarse como un paso intermedio, entre la forma en que operaban en la práctica estas empresas, y la de pasar a formar parte de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, reglamentándose su constitución, administración y operación dentro del marco jurídico de la Ley Bancaria, con todas sus consecuencias.

La primera empresa de este tipo, en México, se constituyó el 4 de septiembre de 1961 bajo la denominación social de Interamericana de Arrendamiento, S.A. con domicilio social en la ciudad de México y que a la fecha continúa operando bajo otra denominación.

Posteriormente, se establecieron otras Arrendado-

ras Financieras como simples Sociedades Anónimas, hasta que se introdujo al Arrendamiento Financiero como operación auxiliar del crédito, en la Ley de Instituciones de Crédito de 1941; las reformas fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de diciembre de 1981. En virtud de no estar sometidas a un régimen jurídico de las operaciones que realizaban en forma habitual, profesional y lucrativa, la mayoría de ellas corresponden a operaciones bancarias que son instrumentos de crédito y que constituyen en su operación, un nuevo tipo de intermediación financiera.

Una segunda etapa en el desarrollo de las Arrendadoras Financieras fue a partir de los Decretos de nacionalización de la banca del 1 y 6 de septiembre de 1982, y del artículo 28 constitucional, así como de las devaluaciones de nuestra moneda posteriores a 1982 lo que provocó un incumplimiento de pagos por parte de las Arrendadoras Financieras que tenían amplios pasivos en dólares, provocando prórrogas al vencimiento de los contratos. Las autoridades hacendarias permitieron a los arrendatarios pagar sus adeudos en dólares al tipo de cambio controlado, hasta 1985 y por lógica se impidió a las citadas empresas cancelar sus pasivos en dólares o en alguna otra moneda extranjera.

Todos estos movimientos financieros motivaron amplias pérdidas a las Arrendadoras Financieras, por lo que el Gobierno Federal, instrumentó la ayuda de las empresas afectadas, a través del "FICORCA", para hacer frente a sus problemas financieros, con lo que las Arrendadoras Financieras recuperaron parte de su base

patrimonial y obtuvieron importantes niveles de flujo en efectivo, que junto con documentos denominados "en moneda extranjera", las Arrendadoras pudieron realizar prepagos de pasivos con descuento, con lo que mejoraron su liquidez.

Las empresas sobresalientes tuvieron que hacer una reestructuración a fondo y readaptarse a las nuevas circunstancias del entorno, el cual cambió en forma radical: desde su situación jurídica, en la que pasaron a ser organismos auxiliares del crédito; pasando por la clientela que atendían, que además de la empresa mediana y pequeña, incluyó a corporaciones de gran tamaño; hasta los recursos que utilizaron, pues en lugar de ser dólares, los financiamientos pasaron a ser pesos proporcionados por la banca, las compañías de seguros y fianzas y los proveedores.

Concepto de arrendamiento financiero.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, define en sus artículos 25 y 27 al arrendamiento financiero, de la siguiente manera:

"Por virtud del contrato de Arrendamiento Financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o colectiva, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o deter-

minable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones:

- la compra de los bienes;
- la prórroga del contrato
- o la participación en el precio de venta de los bienes a un tercero.

Desde un punto de vista práctico una definición de arrendamiento financiero es la siguiente:

Se define al arrendamiento financiero como contrato bilateral por virtud del cual la arrendadora financiera se obliga a conceder el uso y goce de un bien de consumo duradero previamente establecido, por un tiempo determinado y forzoso, al arrendatario financiero o usuario del bien, el cual, a su vez, se obliga a pagar como contraprestación periódicamente una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición del bien y demás accesorios más un beneficio o utilidad (renta), y adoptar al vencimiento del contrato alguna opción respecto al bien que puede propiciar la compra del mismo, la prórroga del contrato o la participación en la venta del bien a un tercero.

Clasificación y tipos de arrendamiento
financiero

Clasificación.

El arrendamiento financiero se puede clasificar desde el punto de vista jurídico en:

1. MERCANTIL: Con fundamento en el Art. 75 fracc I del Código de Comercio, toda vez que recae sobre bienes muebles y se hace con el propósito de especulación comercial o ánimo de lucro, en virtud de que el precepto citado dice: que se reputa acto de comercio, el "alquiler verificado con propósito de especulación comercial".

2. TIPICO: El arrendamiento financiero es un contrato nominado, en virtud de estar regulado en nuestro derecho positivo a partir de diciembre de 1981 en el art. 15 del Código Fiscal, al establecerse derechos y obligaciones para las partes contratantes y el contenido del negocio, que anteriormente era atípico al desarrollarse dentro del marco de la autonomía de la voluntad y de la libertad contractual; es un contrato que además de encontrarse debidamente reglamentado dentro de nuestro derecho, cuenta con un nombre específico: "arrendamiento financiero".

3. BILATERAL: Dentro de las clasificaciones que se han elaborado referentes a los contratos, se encuentra aquella que distingue entre bilaterales y plurilaterales, en atención al número y posición formal de las partes en relación a sí mismas. Es oportuno destacar que la definición del arrendamiento financiero propuesta por la ONU, incluye en el contrato a tres partes: la arrendadora financiera, el arrendatario fi-

nanciero y el proveedor del bien, de manera tal que se trataría de un contrato plurilateral, circunstancia que como ya se mencionó parece inadecuada por los motivos expuestos anteriormente. De ahí que el contrato en estudio sea un contrato bilateral y no plurilateral, ya que las partes se encuentran una frente a la otra y sus prestaciones se sitúan en una relación jurídica de equivalencia, al actuar por intereses contrapuestos y de que sus prestaciones sean cruzadas entre sí. Es decir, al no haber una relación triangular proveedor-arrendador-arrendatario, las relaciones mantenidas por la arrendadora con el fabricante y el arrendatario y las de éste con los dos primeros, se desarrollan "por canales independientes, sin interrelación en lo esencial", lo mismo que las relaciones del fabricante con el arrendador.

4. **CONSENSUAL:** Tiene este carácter de arrendamiento financiero toda vez que su contratación se perfecciona por simple acuerdo de las partes, sin necesidad de que el arrendatario financiero pague el precio, o de que la arrendadora financiera entregue el bien objeto del negocio.

5. **FORMAL:** Para el derecho mexicano el citado contrato asume característica porque debe celebrarse por escrito y ratificarse ante notario público, corredor público titulado o cualquier otro fedatario público.

6. **CONMUTATIVO:** El arrendamiento financiero reúne esta calidad, toda vez que las prestaciones de las partes son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata desde el momento en que se celebra el contrato.

7. ONEROSO: Porque en el contrato se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.

8. DE TRACTO SUCESIVO: De acuerdo a que es un contrato cuyo cumplimiento de las prestaciones se realizan en forma periódica, durante un tiempo determinado.

9. TRASLATIVO DE USO O GOCE: Se entiende así al arrendamiento financiero en virtud de que a través del contrato, el arrendatario financiero adquiere el uso o goce del bien a cambio de un precio y, eventualmente la propiedad del bien, por lo que también sería traslativo de la propiedad, pero esta característica es eventual, mientras que la primera es esencial.

10. DE ADHESION: Resulta así el contrato analizado porque sus cláusulas son redactadas unilateralmente por la arrendadora financiera, sin que el arrendatario financiero, para aceptar el contrato pueda discutir su contenido, así la claridad de los demás documentos elaborados para realizar su transacción mercantil, otorgándosele facultades a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para la aprobación de dicho contrato.

11. PRINCIPAL: Tiene este carácter el arrendamiento financiero, en cuanto a que su existencia no dependa de otro contrato u obligación preexistente, es decir tiene existencia por sí mismo.

Tipos de arrendamiento.

a) Arrendamiento financiero.

- b) Arrendamiento puro.
- c) Arrendamiento operativo.
- d) Leasing internacional.

Elementos del contrato de Arrendamiento Financiero.

- A. Personales
- B. Reales
- C. Formales
- D. Tipo de equipo
- E. Monto de la operación

Ventajas del Arrendamiento Financiero.

1. FINANCIAMIENTO TOTAL: Mediante una operación de arrendamiento se puede financiar hasta el 100% del costo de adquisición de equipo, incluyendo costos adicionales tales como: impuestos y derechos de importación entre otros.

2. GARANTIA LIMITADA: En cada caso, la arrendadora estudiará las garantías que cada arrendatario re-

quiera. Sin embargo, normalmente el arrendamiento financiero requiere como garantía del financiamiento sólo el activo arrendado.

3. CAPITAL DE TRABAJO: Cuando la empresa adquiere los bienes que necesita a través del arrendamiento financiero, conserva casi intacto su capital de trabajo, en virtud de que éste no requiere de enganches o desembolsos importantes al inicio de la operación, pues normalmente el pago inicial que requiere la arrendadora financiera, es menor que el enganche exigido en una compra-venta; este ahorro aumenta el capital de trabajo liberando los recursos que estarían inmovilizados si se invirtieran en la compra de los equipos.

4. ACTUALIZACION DE EQUIPO: Ofrece oportunidad de actualizar el equipo de las empresas por porcentajes de cambio tecnológico amplio. Al término del plazo forzoso del contrato, existe la posibilidad de cambiar la maquinaria y/o equipo arrendados por uno más moderno; además de la forma, el arrendamiento puede escoger la maquinaria con un sentido más exacto de sus necesidades y posibilidades, ya que con base en su experiencia acerca de equipo arrendado, puede calcular el costo por mantenimiento y del personal especializado que va a utilizar durante el nuevo contrato.

5. PLAZOS MAS LARGOS: Mediante el arrendamiento, generalmente el equipo se puede financiar a un plazo más largo del que normalmente es considerado en otro tipo de financiamiento. (límite máximo la vida fiscal del equipo).

2.5 Cuáles han sido los mecanismos de fomento del gobierno.

La existencia de micros, pequeñas y medianas em --
presas (MPYME) se asocia en su origen a las actividades --
de tipo casero o artesanal, pero con el transcurso de --
los años se han desarrollado mejorando su capacidad --
técnica y económica de acuerdo a cada país y la región --
en la que se desarrolla. Este tipo de empresas tienden a --
subir a su inmediato superior, es decir, las micros --
quieren ser pequeñas empresas y las pequeñas medianas --
y las medianas grandes, sin embargo la falta de recur --
sos y las épocas de crisis las han orillado sólo a so --
brevivir y condenandolas a estancarse en un sólo nivel. --
Como este sector de industrias representa casi el 98% --
de las que existen en el país el gobierno ha instrumen --
tado programas de apoyo para que crezcan debido a que --
son grandes generadoras de empleo e ingreso y así desde --
1929 el gobierno federal creó el banco de trabajo cuyo --
objetivo era conceder créditos a las cooperativas de --
los trabajadores, sin embargo este banco tuvo una vida --
corta debido a la falta de experiencia y del desconoci --
miento de las necesidades concretas de las cooperativas

Para 1934 surge Nacional Financiera, S.A., y en --
1936 el entonces presidente Lazaro Cardenas expide la --
ley para entregar en fideicomiso el Banco Nacional Hi --
potecario Urbano y de Obras Públicas a fin de que se --
constituya en este un fondo de fomento industrial. En --
1937 se organiza el Banco Nacional Obrero de Fomento --
Industrial, S.A., cuyo capital debería destinarse al --
financiamiento de las sociedades cooperativas que en --

aquella época habrían cobrado gran importancia en el sector de la pequeña industria y estas funciones que se le encomendarón posteriormente fueron asumidas por el Banco Nacional de Fomento Cooperativo que fué creado el 30 de abril de 1941.

A partir de 1939 hubo diversos intentos del gobierno de apoyar a la industria en general ya no había una delimitación clara del tamaño de las empresas.

En la década de los treinta se expide la Ley de Crédito Popular que autorizaba la creación de las "Uniones de Crédito Popular" que entre otros objetivos tenían el de obtener créditos, hacer préstamos de Avío o Refaccionarios y garantizar, avalar y descontar obligaciones contraídas por sus miembros. Los préstamos que estas Uniones autorizaban tenían como destino final la industria y el comercio.

Ya para 1942 con las consecuencias de la segunda guerra mundial se expidió la Ley que creó el fondo de fomento a la industria y de garantía de valores inmobiliarios, por medio de este fondo el gobierno pretendía asumir una posición activa en el establecimiento de nuevas industrias o en el mejoramiento de las ya existentes. Las facultades de este fondo incluían la suscripción y colocación de obligaciones y acciones emitidas por las empresas.

Todos los organismos antes mencionados no dieron el resultado que de ellos se esperaba debido a la incipiente actividad industrial de esos años, la falta de capacidad para aprovechar los beneficios de un crédito

y por las grandes facilidades otorgadas por el gobierno

Tras la conclusión de la segunda guerra mundial Nacional Financiera, S.A., fué el conducto para propiciar el desarrollo ofreciendo créditos financieros a industrias básicas o estratégicas para el desarrollo económico del país. Por su parte la banca privada atendía en forma selectiva a aquellas empresas industriales que específicamente le interesaban dejando desprotegido al sector micro, pequeño y mediano a pesar de que existían decretos para su apoyo. Es difícil explicar la promoción del desarrollo industrial en México en particular de la micro, pequeña y mediana empresa sin hacer una amplia mención al papel que desempeñó NAFINSA, el banco de desarrollo que desde su constitución ha actuado como uno de los principales instrumentos de fomento y financiamiento en México.

A. EL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (FOGAIN).

En diciembre de 1953 se expide la Ley que creó el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria pequeña y mediana como un fideicomiso de fomento administrado por Nacional Financiera, S.N.C., y que por muchos años se le conoció como el FOGAIN entre cuyos objetivos estaban

1. Garantizar a las instituciones de crédito privadas el pago de los préstamos que otorgaban a la pequeña y mediana industria.

2. Tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por los industriales pequeños y medianos garantizan-

do su amortización y pago de intereses, cuando la emisión se haga con intervención de una institución de crédito privada o nacional y siempre que además el representante común de los obligacionistas sea una de estas instituciones.

3. Destacar a las instituciones bancarias títulos crédito emitidos por los industriales a que se refiere esta Ley derivados de créditos de habilitación o avío o refaccionarios.

4. Adquirir bonos financieros cuya garantía específica esté representada por créditos otorgados a pequeños y medianos industriales o por obligaciones emitidas por estos.

5. Emitir certificados de participación (serie pequeña y mediana industria) sobre títulos y valores del fondo en fideicomiso pudiendo garantizar una renta fija mínima y una participación en las utilidades o beneficios.

Lo interesante del FOGAIN radica en su imprecionante utilidad en materia de recomendaciones para una acción de respaldo financiero en beneficio de la pequeña y mediana empresa. Efectivamente el FOGAIN desde su inicio y hasta su fusión orgánica a NAFIN en 1989 canalizo un importante respaldo financiero a las pequeñas y medianas industrias del país mediante operaciones de descuento a la banca comercial y en menor medida a un grupo reducido de Uniones de Crédito. Los recursos de este fondo incorporaban un componente de subsidio que reflejaba en tasas de interés preferenciales que en épocas de cri

sis e inflación resultaban inferiores a las existentes en el mercado.

Desde esta óptica podemos decir que el FOGAIN tuvo cierto criterio paternalista hacia la pequeña y mediana empresa y a que siempre la consideró débil y en desventaja ante las grandes y les ofrecía privilegios que muchas veces no se habían ganado. También la forma de pensar era la del modelo norteamericano que se centraba en el individualismo de la industria que requería recursos para crecer y pasar de pequeña a grande. Una de las características fundamentales del FOGAIN fué la selectividad para otorgar créditos a las pequeñas y medianas industrias y concentraba su atención en la promoción de algunas y su apoyo financiero a otras. Estos criterios de selectividad se enfocaban principalmente de acuerdo a la actividad que desempeñaban y la industria de la transformación fue la más beneficiada, sin embargo entre estas también había selectividad y se apoyaba a las empresas cuyos rangos de capital social y/o contable se ubicarían en los parámetros determinados por autoridades financieras y de desarrollo industrial. Más adelante en 1933 se agregó el criterio de localización geográfica de la empresa ajustándolo al marco jurídico económico de fomento a la descentralización industrial. Así en 1979 surge un nuevo criterio de selectividad refiriéndose al tipo de actividad productiva de las empresas apoyando a las prioritarias para la economía del país. De esta manera en el período de 1983 a 1989 la SECOFI determinó cuáles eran las actividades económicas prioritarias para fines de fomento, sin embargo a partir de 1990 ante la apertura comercial y la competencia internacional se decidió que la prioridad la daría la

oferta y la demanda de los productos.

La mayor parte de los recursos del FOGAIN fueron canalizados en apoyo del sector industrial por medio del "programa normal" que permitía descontar a los intermediarios financieros los créditos refaccionarios, de habilitación o avío e hipotecarios otorgados a las pequeñas y medianas industrias que cumplieran con los requisitos de elegibilidad vigentes.

Este fondo instrumentó otros programas como el de apoyo a la industria farmacéutica para promover y respaldar la participación de la pequeña y mediana empresa en la fabricación de medicamentos del cuadro básico, el programa especial de apoyo a los proveedores de Liconsa (Conasupo) y el programa especial de apoyo a las empresas con problemas de liquidez que se puso en operación para atenuar el impacto de la crisis económica de principios de los ochentas en las pequeñas y medianas empresas donde con recursos del gobierno se apoyó la reestructuración de pasivos.

EMPRESAS MEDIANAS APOYADAS POR EL FOGAIN.

Años	Cantidad
1954-59	1'263
1973	1'073
1974	1'658
1978	3'166
1979	4'042
1981	7'366
1982	8'579
1983	10'079
1984	8'566
1985	9'284
1988	6'501

* Fuente El programa 30 años de financiamiento informes anuales.

La labor del FOGAIN fué importante pero de alcances muy limitados pues la gran mayoría de las micros y pequeñas empresas continuaron operando fuera del sistema de financiamiento de fomento y del crédito de la banca comercial.

No existe información estadística precisa y suficiente como para sustentar o negar la tesis de que el

subsidio implícito en el FOGAIN hizo a las empresas ineficientes, pero lo que sí es cierto es que este fondo se anulaba cuando la micro y pequeña accedía a un crédito puente debido a los altos intereses de la banca comercial.

B. FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

Creada en 1967 su encomienda básica fue la de promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios de proyectos de inversión y para lograr esto el FONEP instrumentó cuatro programas de fomento:

a) El programa de financiamiento de estudios y proyectos, que consistía en proporcionar créditos a las empresas públicas y privadas para elaborar en forma directa o de subcontratación estudios de factibilidad para inversiones productivas.

b) El programa de apoyo a la consultoría nacional que consistía en otorgar créditos directos a las empresas de ingeniería y consultoría nacional para que adquirieran sus activos fijos y sus requerimientos de capital de trabajo.

c) El programa de estudios de fomento económico, con el que se financiaba estudios a gobiernos estatales y municipales para la promoción económica.

d) Programa de capacitación y adiestramiento para

proyectos de desarrollo, el FONEP hizo una intensa labor de capacitación empresarial sobre todo en la evaluación de proyectos.

Este fondo nunca adquirió un carácter masivo pero si fué importante para impulsar una cultura empresarial en materia de administración competitiva y de formulación y evaluación de proyectos de inversión.

C. EL FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARTES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

El FIDEIN fué constituido en 1970 con el propósito de financiar desde el primer piso el desarrollo de una infraestructura industrial en todo el país generando polos de desarrollo y proporcionando la asistencia técnica para la formulación, ejecución y supervisión de parques industriales o centros comerciales.

D. EL FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

En 1971 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público constituyó en el Banco de México el fideicomiso denominado Fondo de Equipamiento Industrial con el propósito y la encomienda de descontar a la banca comercial los créditos de largo plazo que concedieran a su clientela para proyectos viables para la creación o ampliación de instalaciones productivas de empresas que cumplieran con una sola condición: Que tuvieran el propósito de exportar. Este fondo se caracterizó por su apoyo a la

mediana empresa y dentro de este existen diversos programas para apoyar la vocación exportadora de las empresas y entre estos sobresalen:

a) Programa de equipamiento cuyo objetivo era impulsar la creación, ampliación modernización y relocalización de unidades industriales a través del descuento del 80% de los créditos a largo plazo concedidos por los intermediarios financieros a inversionistas nacionales.

b) Programa de capital de trabajo, mediante este se otorgaban créditos para financiar los requerimientos de capital de trabajo con plazos de 3 a 7 años.

c) Programa del control de la contaminación, este se financiaba por conducto de intermediarios financieros hasta el 80% de la adquisición e instalación de equipo y dispositivos anticontaminantes.

d) Programa de desarrollo tecnológico, por medio del FONEI se podía descontar el 100% del monto de los créditos otorgados por los intermediarios para financiar el 80% de los gastos e inversión derivados de la adaptación de nuevas tecnologías productivas.

e) Programa de estudios de preinversión, mediante el cual se financiaba estudios de inversión que pudieran ser factibles o bien que fueran destinados a incrementar la competitividad de las empresas.

f) Sistema de apago a valor presente, el FONEI desarrollo esquemas en los que los montos desembolsados

se mantenían a un mismo valor a pesar de la inflación y las tasas de interés. El FONEI fué la primer entidad financiera que adoptó en el tiempo los pagos de los pasivos dándole el debido significado al valor presente de los pagos futuros.

Si bien es cierto que el FONEI tuvo una importancia indiscutible debe reconocerse que su alcance fué reducido y benefició a un selecto grupo de empresas industriales sobre todo de tipo mediano.

PROYECTOS APOYADOS POR EL FONEI	
Años	Cantidad
1973	10
1975	23
1976	36
1978	61
1980	80
1982	139
1983	175
1988	289

Fuente.- FONEI informe anual 1988.

CREDITOS DESCONTADOS POR EL FONEI POR PROGRAMA (PORCIENTOS DEL MONTO ANUAL)	
Programa	Años
	1983-1988
1. Equipamiento	83.6 48.8
2. Desarrollo tec.	9.2 10.5
3. Control de la cont.	7.1 2.0
4. Estudios y asesorias	0.1 0.2
5. Capital de trabajo	0.0 36.1

Fuente: FONEI informe anual 1988.

E. EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

En 1972 Nacional Financiera constituyó este fondo cuyo objetivo fundamental fué impulsar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas industrias a través de aportaciones de capital de riesgo para lo cual contaba con dos instrumentos:

- a) La participación accionaria que consistía en la

aportación temporal de capital de riesgo hasta por un máximo del 49% de capital social incluyendo la aportación del propio FOMIN.

b) Créditos subordinados convertibles, que eran créditos a las pequeñas y medianas empresas que se hacían sin garantía con base en la calidad de los proyectos de inversión y se subordinaban a las demás obligaciones de la empresa.

F. EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA (PAI).

Con el propósito de impulsar la acción promocional mediante el extencionismo industrial y de coordinar el respaldo de los fideicomisos de fomento que permitiera asegurar una acción integral de respaldo y promoción industrial en 1978 el gobierno federal constituyó a través de Nacional Financiera, el PAI que en términos de financiamiento operó como una instancia de segundo y tercer piso descontando a su vez las operaciones de los fideicomisos de fomento.

Para asegurar un respaldo integral, el PAI incorporó a otras instituciones y fideicomisos relacionados con la asistencia técnica y la capacitación al sector industrial IMIT (Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas), el CONACIT y el CENAPRO-ARMO (Centro Nacional de Productividad y Adiestramiento de la Mano de Obra).

El PAI no sólo proporcionó respaldo y asesoría a las pequeñas y medianas empresas sino además logro

difundir los diversos programas de respaldo con los que contaba Nacional Financiera a fin de dinamizar la canalización de recursos y darle fluidez al sistema.

G. PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICRO INDUSTRIA INFORMAL (PROMICRO).

En 1986 Nacional Financiera puso en operación su primer programa especializado a la microempresa, el Promicro a través del cual se canalizaron recursos y respaldo técnico a las microindustrias básicamente aquellas informales y sin acceso al crédito bancario. En este caso los recursos fueron transferidos en operaciones de descuento de segundo piso por conducto de la red de entidades de fomento. Las primeras entidades de fomento fueron fideicomisos de intermediación y garantía establecidos por los gobiernos estatales con el propósito de impulsar el desarrollo de las microindustrias en los estados del país y de coordinar el respaldo complementario de las instituciones educativas, centros de capacitación y de asistencia técnica de la región en favor de las microindustrias.

Un propósito fundamental de este programa fue que estas entidades se fueran expandiendo y ampliaran la gama de servicios de apoyo hasta convertirse en instrumentos de fomento de los propios productores microindustriales para concertar acciones conjuntas de cooperación.

El Promicro se presenta ante el banco interamericano de desarrollo para obtener un crédito que nunca se

concreto sin embargo este programa sigue vigente pues las necesidades por las que se creó siguen siendo las mismas y tienen vigencia en México y en América Latina ya que en última instancia su objetivo es el desarrollo de las microindustrias para integrarlas con capacidad de competencia en la economía formal y su promoción como fuentes permanentes de empleo para los estratos de la población de menores ingresos y oportunidades.

H. LA REESTRUCTURACION DE NACIONAL FINANCIERA (NAFIN).

En 1989, Nacional Financiera decidió iniciar un cambio estructural con el fin de poder contribuir a un esquema de crecimiento más estable y con mayor equidad, pues antes sólo se apoyaba a las empresas prioritarias que por su actividad, localización, tamaño y propósito eran fundamentales para la economía del país pero ante la apertura comercial y la globalización es urgente que se apoye a todo el sector empresarial evitando ante todo la sobreprotección que pueda llevar a las empresas a no ser competitivas con el exterior por lo que se hace necesario incrementar la productividad de la planta industrial, crear fuentes permanentes de empleo productivo y aumentar la oferta de bienes de consumo así como reordenar la distribución geográfica de las actividades industriales no afectando al medio ambiente y fortaleciendo la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independiente.

2.6 DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

Es una realidad incuestionable que en América Latina la gran mayoría de los pequeños establecimientos empresariales no tienen acceso regular a los mecanismos convencionales de crédito. Una política de financiamiento del desarrollo que pretende efectivamente abrir el acceso e igualar oportunidades debe tomar en particular consideración las limitaciones estructurales de un sistema financiero que ha sido diseñado para atender los requerimientos crediticios de las medianas y sobre todo de las grandes empresas.

En términos generales, algunas de las principales dificultades que prevalecen a nivel de la banca comercial pero que con sus modalidades son adoptadas por todos los intermediarios financieros.

A. LA TRAMITOLOGIA; y el evidente obstáculo que constituyen las leyes fiscales, complicadas y engorrosas, son la barrera más grande que impide el pleno desarrollo de la pequeña empresa, ya que el empresario pasa la mayor parte de su tiempo realizando trámites para todo.

Cabe destacar la creación de formatos de trámites más sencillos y que sean útiles y no un obstáculo, se debe capacitar al empresario para que esté conciente del trámite que va a realizar, porque y para que sirve, con lo cual se ahorrará tiempo, y se pueda dedicar a la producción redundando en mayores beneficios tanto para su negocio como para la economía del país.

B. LOS ANTECEDENTES CREDITICIOS. La micro, pequeña y mediana empresa que acude por primera vez en busca de crédito, suelen recibir una primera recomendación por parte de la institución financiera, en el sentido de efectuar en forma previa un depósito de recursos frescos en inversión y abrir una cuenta corriente con el objeto de acumular, durante un cierto período, un antecedente favorable que permita inferir al menos cual es el flujo real de recursos que genera su negocio.

La simple falta de antecedentes se convierte con particular frecuencia en una barrera infranqueable para muchas micros, pequeñas y medianas empresas, creándose un verdadero círculo vicioso, pues el sistema les exige el antecedente como requisito y no les proporciona sin embargo la oportunidad de crearlo.

C. EL MONTO DE REQUERIMIENTOS FINANCIEROS. Un tercer obstáculo estructural lo constituye el reducido monto del primer requerimiento financiero, sobre todo de la microempresa, que sin duda constituye la gran mayoría del sector empresarial. Esta afirmación se explica más claramente en las siguientes consideraciones:

1. El margen de intermediación, es decir el diferencial entre el costo neto de los recursos y la tasa de interés activa, permite al banco cubrir los costos operativos y de riesgo y generar una aportación a sus resultados de operación. Al tratarse de costos fijos, es evidente que, en la medida en que se reduce el monto de la operación crediticia, se genera una presión hacia el alza en

el margen de intermediación, y en consecuencia el costo final de los recursos, que al elevarse exageradamente puede convertirse en la causa principal del incumplimiento.

2. Al analizar la primera operación crediticia de un solicitante, el banco tiene necesariamente que partir del supuesto pesimista de que será la primera y única operación, y que por lo tanto esta debe ser rentable de por sí, independientemente de la perspectiva de negocio futuro.

Resulta muy diferente cuando un banco recibe la solicitud de un monto reducido de crédito de uno de sus clientes habituales. En este caso, además de que el conocimiento de la empresa puede disminuir los costos, el riesgo y las implicaciones del análisis, el banco considera la rentabilidad no de una sola operación, sino de la relación global que mantiene con su cliente durante un cierto período, que por lo general es de cuando menos un año.

3. Es a final de cuentas una mera operación aritmética la que permite a los bancos reducir sus márgenes de intermediación sin afectar sus expectativas de rentabilidad. Entre mayores sean el número y el monto total de operaciones, mayor será la posibilidad de reducir porcentualmente el margen de intermediación sin afectar la cobertura de los costos y las expectativas de utilidades.

Por estas razones de dimensión y de proyección de un negocio global es que los bancos aplican, por

lo general, tasas de interés en una relación inversamente proporcional a las dimensiones y volúmenes de operación de las empresas. Entre mayor sea la empresa y el requerimiento, menor será el margen y en consecuencia la tasa de interés. Esta situación se acentúa aún más por el hecho de que las empresas, entre mayores sean sus necesidades financieras, mayores posibilidades tienen de ofrecer a los bancos oportunidades de negocio colateral a través de operaciones de servicio bancario, como cartas de crédito, inversiones, mesa de dinero, etc., situación que les brinda además una capacidad mayor para negociar términos y condiciones más favorables en sus financiamientos.

Para la microempresa, la limitación derivada del pequeño monto del segundo requerimiento financiero suele ser el obstáculo, más determinante para acceder al sistema bancario. Con frecuencia los bancos ni siquiera avanzan a las fases subsecuentes de evaluación del proyecto de inversión, de análisis del riesgo y de las disposiciones internas de los bancos, la que señala un monto mínimo como requisito para recibir solicitudes en los casos de empresas pequeñas que no disponen de antecedentes crediticios con el sistema bancario.

D. LAS GARANTÍAS. La incapacidad para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los bancos suele ser en México, el obstáculo al que se concede la máxima importancia y al que se hace mayor referencia.

No es extraño escuchar al propietario de una micro empresa quejarse de que acudió a un banco en busca de crédito para financiar su proyecto de \$50 mil nuevos pesos y explicar que le solicitaron que previamente efectuara un depósito de recursos frescos en inversión en un monto equivalente al 50% del costo de su proyecto y que presentara garantías reales hipotecarias por valor de avalúo de \$50 ó \$75 mil nuevos pesos, todo esto como requisito previo para que el banco pudiera analizar la posibilidad de otorgarle un crédito de \$25 mil nuevos pesos.

También en este caso hay una relación inversamente proporcional entre la experiencia crediticia y las garantías requeridas para el otorgamiento de un crédito lo cual debe aceptarse como perfectamente explicable e incluso razonable, ya que la garantía protege contra un riesgo que el buen antecedente tiende a disminuir.

En ocasiones el monto del financiamiento requerido anula la importancia de las garantías, ya que cuando el primer crédito es por una cantidad relativamente reducida, puede presentarse el caso de que ante un incumplimiento del acreditado, aún cuando las garantías sean más que suficientes en términos de avalúo y facilidad de realización, para el banco no resulta conveniente iniciar acciones legales y administrativas para hacerlas efectivas, ya que los gastos implícitos que no pueden agregarse como parte de los costos de recuperación, pueden ser de tal magnitud que resulte contraproducente tratar de recuperar el saldo del adeudo vencido.

Lo anterior explica porqué algunos propietarios de

microempresas no logran el acceso al crédito aún cuando están dispuestos a comprometer bienes en garantía supuestamente más que suficientes para respaldar su primera operación.

E. LA INFORMACION DOCUMENTAL. La falta, insuficiencia o distorsión de la información documental es sin duda otro de los principales obstáculos que impiden el acceso de las micros y pequeñas empresas a los mecanismos de financiamiento formal.

Una buena parte de las microempresas, e incluso de las pequeñas, no dispone simplemente de sus registros contables y administrativos de la operación de sus negocios. En otros casos, la información de que disponen resulta claramente insuficiente como para que un acreedor, cualquiera que este sea, pueda detectar elementos que le permitan responder a las siguientes tres preguntas básicas que toda institución intermediaria se formula para otorgar un crédito.

¿Tiene el solicitante la capacidad técnica y experiencia empresarial mínima como para suponer que, en la inversión que pretende llevar a cabo y para la cual solicita financiamiento efectivamente logrará lo que se propone?

¿Tiene el proyecto de inversión, para el que solicita financiamiento, una adecuada sustentación técnica y una viabilidad económica razonable y realista?

¿Logrará el solicitante alcanzar y mantener un nivel mínimo de rentabilidad durante la ejecución y operación de su proyecto de inversión, y generar un flujo de recursos suficientes como para hacer frente a sus obligaciones de crédito y evitar la necesidad de recurrir al respaldo de las garantías?

En los casos en que el solicitante de un primer crédito dispone de los registros contables y administrativos suficientes, se presenta una situación alarmantemente frecuente, que es aquella en que los antecedentes muestran que la empresa pierde casi de manera sistemática, al grado tal que su expansión, e incluso su continuación, parecen no justificarse en lo absoluto. Las solicitudes de crédito son rechazadas porque la documentación disponible que explica el comportamiento reciente de la empresa, no permite suponer una capacidad de administración eficaz ni demostrar el flujo necesario de recursos para hacer frente a nuevas obligaciones financieras.

F. LOS PROCEDIMIENTOS Y PRACTICAS DE ACCESO AL CREDITO. Al problema de la falta, insuficiencia o distorsión de la documentación sobre la operación de las micros y pequeñas empresas, puede agregarse como otro de los obstáculos más significativos, los requerimientos excesivos de información y el desconocimiento por parte de sus propietarios y administradores de los mecanismos y trámites para acceder al crédito formal.

Por supuesto el obstáculo no parece definitivo, pues podría subsanarse con información y orientación

por parte del banco, sin embargo, esta tarea atendida de manera tradicional y en forma individual, incrementa los costos del banco y hace que el reducido monto del segundo requerimiento vuelva a surgir como un obstáculo prácticamente insalvable.

2.7 OTRAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

EL MERCADO DE VALORES PARA LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA.

México necesita una revolución microeconómica para consolidar el avance macroeconómico logrado. En esta revolución las empresas pequeñas y medianas tienen una importancia incuestionable, como generadoras de empleo contribuyentes a un desarrollo regional más equilibrado y a una mejor distribución del ingreso. El mercado de valores enfrenta los retos de financiarlas por la vía directa en emisiones de papel comercial y pararés de mediano plazo así como la bursatilización de las carteras crediticias de las Arrendadoras y empresas de Factoring financiero.

Así el mercado de valores ofrece a las empresas medianas y pequeñas una amplia gama de instrumentos de deuda y de capital que pueden ser combinados para responder de óptima a sus necesidades específicas y que representan un portafolio atractivo para los inversionistas.

Las aportaciones del sistema financiero en esta etapa evolutiva de México han sido significativas. El mercado de valores ha contribuido a financiar obras de infraestructura, a ofrecer mecanismos financieros novedosos para las empresas y se ha convertido en un vehículo eficaz para la movilización de recursos que dentro de este esquema, vale la pena analizar la problemática

de la pequeña y mediana empresa y enumerar las opciones disponibles en el mercado de valores para facilitar el acceso al financiamiento de sus proyectos.

Las empresas de menor tamaño son importantes generadoras de empleo, contribuyen a un desarrollo regional más equilibrado y propician que la distribución del ingreso se realice con equidad. Por ello, es indispensable cumplir con el compromiso de buscar esquemas que se adecuen a sus características, para emprender los planes que les permitan afrontar, en condiciones favorables, los retos que se les plantean en los mercados en donde participan.

México necesita hacer una revolución microeconómica para lograr su desarrollo, juntos autoridades, instituciones de desarrollo y empresas habremos de promover acciones que modifiquen algunas variables que le son adversas y, por esa vía, ayudarlas a enfrentar con mayor fortaleza las situaciones que se les presenten tanto a nivel nacional como internacional.

El papel del mercado de valores en el financiamiento a la pequeñas y mediana empresa enfrenta retos similares para alcanzar la meta de ampliar su rol como fuente eficiente de aprovisionamiento de capitales. De manera adicional, su capacidad de movilizar y captar recursos donde quiera que estos se encuentren, la solidez de su estructura, así como el orden y transparencia de las operaciones que ahí se realizan, representan finalidades primordiales para la intermediación bursátil.

Conviene destacar que el financiamiento del mercado

de valores a la empresa pequeña y mediana se materializa a través de la bursatilización de las carteras crediticias de las arrendadoras y empresas de factoraje financiero que, al recoger recursos del público inversionista los reciclan para redocumentar créditos bancarios contratados para financiar sus actividades a llevar a cabo nuevas operaciones que incluyen a empresas cuya magnitud les impide realizar emisiones de papel en el mercado.

Para los inversionistas, la creación y desarrollo de esta nueva sección en el mercado para empresas medianas, les da la oportunidad de dirigir sus recursos al tiempo que diversifica su portafolio de acciones.

Los esfuerzos realizados durante estos años por las autoridades y los distintos participantes del mercado, han hecho posible contar con un mayor número de instrumentos disponibles para que las empresas lleven a cabo sus proyectos de inversión e incrementen su posición competitiva.

La combinación de un marco macroeconómico estable que favorece la realización de tales proyectos, así como las condiciones estructurales del mercado y un marco jurídico en constante actualización, son determinantes en los avances que se han realizado a la fecha. La iniciativa de reformas a la Ley del Mercado de Valores, constituye un apoyo adicional para el mercado de valores, su internacionalización y la competitividad de todos los participantes y otorga a los intermediarios herramientas similares a las que existen en otros mercados del mundo.

CAPITULO III

C A P I T U L O I I I

LAS UNIONES DE CREDITO, UNA OPCION DE FINANCIAMIENTO.

3.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS UNIONES DE CREDITO.

3.2 COMO SE CONSTITUYEN.

3.2.1 CUAL ES SU ESTRUCTURA INTERNA.

3.3 MECANICA OPERATIVA PARA LA OBTENCION DE CREDITOS
CON ESTOS INTERMEDIARIOS.

3.4 PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTA LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA CUANDO RECURRE A ESTOS INTERME-
DIARIOS.

3.5 VIABILIDAD DE LAS UNIONES DE CREDITO COMO FUENTE
DE FINANCIAMIENTO.

3.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

ANTECEDENTES.

El primer antecedente de las uniones de crédito se encuentra en el movimiento cooperativista, iniciado en Alemania a principios del siglo XIX, en donde se establecieron agrupaciones obreras que mediante cuotas periódicas constituían un fondo para aplicarse en la concesión de créditos a los miembros que lo requerían.

Posteriormente, en Francia aparece un tipo de sociedades con características semejantes denominadas "cajas populares" y en Italia surgieron los llamados "Bancos para los pobres". En 1900, en Canadá aparece su equivalente y en los Estados Unidos se fundó la primera unión de crédito en 1909.

En México, aparecen en la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares, a las que se llamó "uniones, sociedades o asociaciones de crédito".

A partir de esa fecha, la Ley Bancaria ha sufrido más de 10 modificaciones y adiciones. En 1978, después de una evaluación del papel de estas sociedades en la economía nacional, se publicó la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, donde se da a las uniones una configuración más dinámica, en la función de apoyo a los productores pequeños, tanto de la ciudad como del campo.

Finalmente, el 14 de enero de 1985, se publicó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares-

del Crédito, donde se contempla un tratamiento específico a todas las organizaciones auxiliares de la banca.

DEFINICION.

Son Organizaciones Auxiliares del Crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios, y que a través de la cooperación -- buscan resolver sus necesidades financieras en forma -- más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento -- organizado al sistema financiero nacional, además de -- obtener otros beneficios de las actividades realizadas -- en común por sus socios (abasto, comercialización y -- asistencia técnica).

Las Uniones de Crédito, están reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Por medio de las Uniones de Crédito, se realiza -- una unificación de los micros, pequeños y medianos em-- presarios, que dispersos no pueden ser sujetos de cré-- dito, pero que reunidos representan cifras atractivas -- para la Banca de Primer Piso, que permiten consolidar -- las garantías disponibles y reducen el riesgo en los -- créditos.

OBJETIVO.

El objetivo principal de una Unión de Crédito es agrupar a productores medianos, pequeños y micro, para que por medio del trabajo de grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados de materias primas, y productos ya que en esta forma logran ventajas económicas que individualmente le sería difícil de obtener.

PRINCIPALES FUNCIONES.

a. Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables.

b. Recibir, exclusivamente de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás características que, mediante disposiciones de carácter general, señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

c. Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos que establece la Legislación Bancaria actual.

d. Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero, cuyos saldos la Unión podrá depositar en instituciones de crédito.

e. Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.

f. Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios, para uso de los mismos.

g. Promover la organización y administrar empresas industriales o de transformación y venta de los productos por sus socios.

h. Encargarse de la venta de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

i. Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compra-venta o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas, necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, así como de mercancías o artículos diversos.

j. Encargarse, por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para cuyo efecto las Uniones deberán acompañar un proyecto completo de la actividad industrial que pretendan desarrollar demostrando la viabilidad económica del mismo y los beneficios que obtendrían los socios.

CLASIFICACION.

Las Uniones de Crédito se clasifican de acuerdo al artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en la forma siguiente:

1. Agropecuarias.- Cuando los socios se dediquen a actividades agrícolas y ganaderas o ambas.

2. Industriales.- Aquellas en que los socios se dediquen a actividades industriales para la producción o transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí y tengan fábrica, taller o unidad de servicio, debidamente registrados, conforme a las diversas disposiciones que regulan la actividad industrial.

3. Comerciales.- Los socios que realicen actividades mercantiles con bienes o servicios de una misma naturaleza o en que unos, sean de índole complementaria respecto de los otros y tengan establecimientos registrados conforme a la Ley.

4. Mixtas.- Que se configurarán en los términos de su concesión, con miembros que se podrán dedicar cuando menos a dos de las siguientes actividades: agropecuarias, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá otorgar la concesión a que se refiere el párrafo anterior, cuando considere que la unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades.

BENEFICIOS PERMANENTES QUE LOS SOCIOS
OBTIENEN AL CONFORMAR SU UNION DE CREDITO.

1. Se cuenta con una alternativa de financiamiento inmediata, a través de crédito tradicional o descuento de documentos, tipo factoraje.
2. Facilitan el acceso al crédito, con oportunidad ya que convierte a cada socio en mejor sujeto de crédito.
3. La sociedad otorga la garantía y/o aval en el crédito obtenido ante fuentes de financiamiento externas.
4. Acceso a descuento de recursos ante Instituciones Crediticias, con recursos preferenciales.
5. Los socios reciben asistencia técnica para la compra de maquinaria y equipo.
6. Opción para realizar acciones conjuntas para adquirir insumos y activos fijos, incrementando su poder de compra.
7. Posibilidad para agrupar socios para la industrialización y comercialización de sus productos.
8. Facilita el acceso a la tecnología actual, mediante la presencia de la Unión en foros nacionales e internacionales al respecto.
9. Permite una mayor participación, cuando se comercializa en forma conjunta sus insumos y productos.

3.2 COMO SE CONSTITUYEN.

El artículo 5º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establece la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros es el organismo facultado para otorgar autorización para operar a las -- Uniones de Crédito, facultad que se ha venido ejerciendo previo estudio y evaluación de las solicitudes, así como del cumplimiento de las disposiciones legales aplicables y requisitos que deben cubrir los promoventes

El otorgamiento de dichas autorizaciones esta orientado por criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social, apoyándose el establecimiento de este tipo de organizaciones auxiliares del crédito cuando las promociones correspondientes, derivan de personas físicas o morales dedicadas a actividades productivas de interés nacional, para encauzar acciones -- conjuntas en materia de financiamiento, de operaciones comerciales y contratación de servicios técnicos.

Con ello, se busca alentar la creación de nuevas -- Sociedades, cuidando su factibilidad económica y financiera, soportadas en recursos propios suficientes y en planeación de programas de trabajo que contemplen, además de una solución integral a las necesidades de sus -- socios, su participación dinámica en el desarrollo de -- los sectores básicos del aparato productivo.

Las uniones, como las demás organizaciones auxi -- liares que existen en el Sistema Financiero Nacional -- (Almacenes Generales de Depósito y Arrendadoras Finan--

cieras) para su operación y constitución requieren de -
concesión, por parte de las autoridades hacendarias. En-
este caso, es la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros la facultada para resolver sobre la autorización de
este tipo de organizaciones.

Con base en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, los requisitos para -
constituir una Unión de Crédito son:

a) Integrarse con personas físicas (con actividades empresariales) o morales (micros, pequeñas y medianas) dedicadas a actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, con establecimientos debidamente requisitados conforme a la Ley.

b) Formarse con un número de socios que no debe ser inferior a veinte.

c) Operar bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable, con apego a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las normas establecidas en los artículos 8º y 41 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

d) Los socios deberán residir en la zona económica correspondientes a la plaza del domicilio social de la Unión, salvo que exista autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros para operar en plazas distintas.

e) Acompañar a la solicitud de autorización un

proyecto de escritura constitutiva de la Sociedad, programa general de trabajo, lista de socios fundadores, capital que suscribirán y documentación que acredite el ramo de operación de la Unión: agropecuaria, industrial comercial o mixta.

f) El capital inicial de la Unión que se pretende constituir deberá tener una adecuada relación con el adeudamiento presupuestado, dentro de los márgenes establecidos por el artículo 43, fracción I, de la Ley en la materia.

g) Capital social inicial para las Uniones de nueva creación de N\$ 1'275.000 y para las ya establecidas de N\$ 850,000

h) La solicitud de autorización para operar una Unión de Crédito, debe ser acompañada de un depósito del 10% del capital mínimo exigido para su constitución

i) La administración de las Uniones deberá estar a cargo de personas de reconocida honorabilidad y capacidad empresarial.

Para dar trámite a las solicitudes de autorización para el establecimiento de Uniones de Crédito, se requiere incluir la siguiente información y documentación:

- 1.- Carta solicitud.
- 2.- Poder otorgado al (os) representante (s).

por las personas que figuran como accionistas fundadores de la sociedad.

3.- Original del certificado de depósito efectuado en Nacional Financiera, en los términos del artículo 6º de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por el 10% del capital social pagado que se haya previsto.

4.- Datos generales de la Unión de Crédito.

- a) Denominación de la sociedad: Indicar que se trata de una Unión de Crédito, y la rama de actividad económica en que operará, así como el área geográfica donde desarrollará sus actividades, seguido de las abreviaturas S.A. de C.V.
- b) Rama: Podrá ser agropecuaria, industrial, comercial o mixta (art. 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito)
- c) Domicilio social: Señalar la ciudad y el Estado de la República en donde vaya a establecerse la Unión.
- d) Área de operación: Esta se precisará de acuerdo con la residencia de los socios, teniendo en consideración lo que la ley dispone al respecto (art. 41, fracc. IV Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

- e) Número de socios: No deberá ser menor de 20 personas físicas o morales (art. 41, fracc. I Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito). Está prohibido que una misma persona sea socia de dos o más Uniones del mismo tipo (art. 8º, fracc. III de la citada Ley).
- f) Duración: Será indefinida (art. 8º, fracc. II de la citada Ley).
- g) Actividades de los accionistas: Deberá ser acorde con el ramo al que pertenece e indicar la especialidad según el caso; Ejemplo, rama: metal-mecánica especialidad: fundición.
- h) Capital social: Señalar el monto y número de accionistas, mencionando las series en que estará dividido (Ley General de Sociedades Mercantiles).
- i) Capital sin derecho a retiro: Indicar importe y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido.
- j) Capital con derecho a retiro: Indicar importe y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido.
- k) Capital pagado: Indicar el importe y el número de las acciones que estarán suscritas y pagadas al constituirse la sociedad, tanto de las que no tengan derecho a retiro como de las que tengan ese derecho.

5.- Propósitos que se persiguen con la creación de la Unión de Crédito.

6.- Información de cada una de las personas que figuran como accionistas fundadores de la sociedad:

1. Nombre o denominación en el caso de sociedades.
2. Domicilio (ciudad y entidad federativa).
3. Descripción de las instalaciones, de la maquinaria y del equipo disponible en su establecimiento.
4. Recursos propios o capital con que opera en sus actividades. Estados de situación financiera.

En el caso de las uniones agropecuarias, además deberán proporcionar los datos siguientes:

- a. Régimen de tenencia de la tierra.
- b. Superficie de los predios agrícolas o de agostadero.
- c. Cultivo a que se dedique, clase y número de cabezas de ganado que posea.
- d. Volumen anual de la producción agropecuaria.
- e. Valor de la producción agrícola y pecuaria.

- 5.- Volumen anual de compras y de ventas o, en su caso, de producción, indicando las utilidades que viene obteniendo y el número total de trabajadores que tiene a su servicio.
- 6.- Monto que aportará al capital social inicial de la Unión, el cual individualmente no excederá del 7% del capital social pagado de la Unión (art. 8º fracc. IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).
- 7.- Necesidades de crédito.
- 8.- Importe de los financiamientos que ya esta recibiendo y su fuente.
- 9.- Documentación comprobatoria de la actividad a que se dedica cada socio (ejemplo copia de su afiliación en alguna cámara o asociación o la de su alta en la SHCP) así mismo informes que se recaben en las sociedades nacionales de crédito donde operen acerca de su solvencia moral y económica.

7.- Inversiones y gastos de operación.

- a. Inversión fija y diferida.
- b. Gastos generales de administración.
- c. Depreciaciones y amortizaciones del área administrativa.

8.- Independientemente de que en el proyecto de escritura constitutiva de la Unión de Crédito se señale el tipo de actividades que vaya a realizar, se requiere presentar un programa de trabajo que responda a planes precisos en relación con el volumen y características de las operaciones que habrá de desarrollar señalando etapas para su realización, objetivos, alcances, etcétera.

Las operaciones deben planearse tomando en cuenta necesidades concretas de financiamiento, de comercialización o de otra naturaleza que afrontan los futuros socios y evaluando en que medida podran resolverse con la intermediación de la Unión.

9.- Deberán proporcionar cartas de intención de Instituciones de crédito, Fondos de fomento, Aseguradoras y Afianzadoras que hayan aceptado apoyar las operaciones de la Unión.

10.- Administración.

Proporcionar los nombres de las personas que han de integrar el primer Consejo de Administración, Comisario y del personal propio que vaya a fungir como Director o Gerente y Contador de la Sociedad, añadiendo en cada caso, información sobre sus antecedentes, experiencia y capacidad administrativa.

11.- Esquema básico de organización administrativa.

Presentar el esquema o carta de organización en la cuál describirán su división jerárquica y las funciones de cada uno de los puestos administrativos y de apoyo (staff) que pretenden tener.

12.- Proyecto de escritura constitutiva.

En este documento, que se presentará por duplicado se establecerán las facultades y funciones del Consejo de Administración señalando entre otras, las referentes a:

- Que este órgano deberá reunirse por lo menos una vez al mes.
- Las facultades de la Unión y la obligación de este de informar periódicamente al Consejo de Administración sobre el ejercicio de sus atribuciones y la operación general de la Unión.
- La autorización del reglamento para la concesión

de créditos a los socios.

- El establecimiento de un Comité de Crédito integrado por miembros del Consejo, del que también podrán formar parte el Director General u otros funcionarios de la organización.
- La autorización del reglamento para las operaciones del departamento especial.
- La resolución de todos los asuntos que correspondan a políticas, normas o directrices generales de la Unión, independientemente de la autorización de operaciones específicas que por su trascendencia, se reserve el propio Consejo.

13.- Pagar, por estudio y trámite de la autorización para operar una Unión de Crédito, el 3% del capital social mínimo vigente, conforme a lo que señala el artículo 29-B, fracción I de la Ley Federal de Derechos.

TRAMITES PARA EL REGISTRO E INICIO DE OPERACIONES

- 1.- Protocolización ante notario público.

Al otorgar la concesión, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, proporciona un ejemplar del proyecto

to autorizado del Acta Constitutiva modificada de acuerdo a los términos de la concesión, con el cual deberá acudirse ante Notario Público, y proceder a su protocolización y presentación ante dicho organismo en un plazo no mayor a cuatro meses.

2. Presentación ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores el primer testimonio del acta constitutiva.

Para que la sociedad tenga autorización para operar como organización auxiliar del crédito, es preciso presentar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores el primer testimonio con dos copias fotostáticas del mismo, una vez revisada, dicho organismo comunicará a los interesados su aprobación para continuar con los siguientes trámites.

3. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Una vez que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores aprobó el primer testimonio de la Escritura Constitutiva, lo comunica a los interesados para que procedan a su inscripción en el Registro Público de la Propiedad, sección comercio, conforme a lo dispuesto por los artículos 8º fracc. XI y 42 segundo párrafo, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito.

4. Autorización de inicio de operaciones.

Cubiertos los pasos anteriores, los interesados se lo comunicarán a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para que apruebe el inicio de operaciones de la Unión.

FUENTES DE CAPTACION DE RECURSOS.

- A. Su capital propio.
- B. Préstamos que sus socios les pueden hacer, en condiciones similares al Pagaré bancario, con todas las limitaciones de disponibilidad.
- C. Préstamos que puede recibir de los bancos, compañías de Seguros y Compañías de Fianzas, los que normalmente son de muy corto plazo, y
- D. Préstamos de la banca de desarrollo, con todas las limitaciones de los programas que está impone.

El criterio que se aplicará para lograr una derrama equitativa de los recursos entre los socios; será que el máximo volumen de crédito del que podrá disponer un socio, depende de su aportación al capital pagado de la sociedad, las aportaciones individuales de cada socio se proyectarán en función a sus necesidades crediticias, dentro de las proporciones que señalan las fracciones I Y IV del artículo 43 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Es muy limitada la captación que se puede hacer de las mencionadas cuatro fuentes de recursos, y en la mayoría de los casos a tasas elevadas, además de que sólo los de Nacional Financiera, son de mediano y largo plazo. Resulta un tanto ilógico para las Uniones de Crédito que deben apoyar a la planta productiva del país con créditos de mediano y largo plazo, estén tan limitadas en la captación de sus recursos, sin embargo en algunos casos hay que prestar a mediano y largo plazo y llevar las consecuencias de la falta de recursos acordes a sus plazos. En algunos casos de Uniones de Crédito si se hechara un vistazo a sus balances, se observará que sus carteras están integradas principalmente por créditos Quirografarios o Prendarios o sea a corto plazo, y muy poco o nada en créditos de Habilitación, Refaccionarios o Hipotecarios industriales que son a largo plazo.

CASOS EN QUE ES RECOMENDABLE LA CONSTITUCION DE UNA UNION DE CREDITO.

- a. Cuando existe un grupo de micro y pequeñas empresas con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no pueden ser sujetos de crédito ante la banca comercial.
- b. Cuando el grupo de empresas tenga altos costos financieros por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente por parte de la banca comercial en términos de plazos y garantías.
- c. Cuando las empresas necesiten encausar acciones

conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.

- d. Cuando las empresas requieran de avales y garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca.

RESTRICCIONES A LAS UNIONES DE CREDITO.

1. Los socios no podrán pertenecer a otra Unión de Crédito del mismo tipo o actividad.
2. Las acciones serán nominativas y conferirán iguales derechos y obligaciones a sus socios.

REQUISITOS PARA OTORGAR REGISTRO A LAS UNIONES DE CREDITO EN NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

Las Uniones de Crédito que deseen incorporarse como intermediarios financieros a Nacional Financiera, S.N.C., para descontar los créditos que otorguen a sus empresas socias, proporcionarán a la representación estatal de NAFIN que corresponda a su domicilio, dos tantos de la documentación e información siguiente:

- A. Carta solicitud de incorporación como interme

diario financiero; indicando los objetivos que desea alcanzar con ello.

B. Oficio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores donde otorga autorización a la Unión de Crédito.

C. Programa general de trabajo.

D. Primer testimonio del Acta Constitutiva de la Unión de Crédito, debidamente inscrita en el Registro Público de Comercio.

E. Oficio de la Unión de Crédito dirigido a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, donde informa la fecha de inicio de operaciones.

F. Modificaciones (en su caso), a la escritura constitutiva inscritas en el Registro Público de Comercio, con los oficios de autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

G. Estados financieros de la Unión de Crédito por los tres últimos ejercicios, debidamente autorizados la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

H. Programa Anual de Trabajo de la Unión de Crédito para el año en curso, con acuse de recibo de la misma H. Comisión.

I. Estados financieros de la Unión de fecha reciente.

J. Lista actual de socios.

INFORMACION Y DOCUMENTACION ADICIONAL.

- a. Nombre del banco y número de sucursal en el que la Unión desea que se depositen los descuentos operados.
- b. Número de cuenta de cheques.
- c. Oficio del mismo banco, donde indica que esta de acuerdo en que se efectuen las operaciones de descuento a través de esa institución.
- d. Descripción de sus instalaciones, estructura administrativa, así como de los equipos y sistemas que utiliza para el control de sus operaciones.
- e. Dirección completa de la Unión de Crédito incluyendo código postal y número de fax.
- f. Nombre, firma y puesto de los funcionarios de la Unión con quien Nacional Financiera realizará negociaciones.
- g. Registro Federal de Contribuyentes.

POLITICAS QUE LAS UNIONES DE CREDITO APLICARAN PARA MANTENER SU ELEGIBILIDAD COMO INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

1. Sano y adecuado manejo de sus operaciones, así como de su cartera de créditos.
2. Crecimiento sostenido en su capital social pagado y en su capital contable.
3. No registrar cartera vencida crediticia con Nacional Financiera, S.N.C.
4. Que la cartera vencida de sus acreditados, no exceda del 3% del saldo de su cartera total, ni rebase el monto de su capital contable.
5. Que los créditos que otorgue y descuenta con Nacional Financiera, S.N.C. cuenten con garantías realizables y suficientes para cubrir el monto del financiamiento solicitado, que preferentemente sean de carácter inmobiliario que le permitan asegurar la recuperación del crédito otorgado.
6. Que las operaciones crediticias realizadas con recursos de NAFIN se apeguen y observen la legislación y normatividad vigentes.
7. Mantener la proporción suficiente de capital contable en relación al saldo de sus responsabilidades reales y contingentes.
8. Que los funcionarios de las uniones de crédito, participen en los cursos de actualización sobre la aplicación de la normatividad de los programas crediticios de la institución, así como de

los procedimientos establecidos por NAFIN para el descuento de créditos, disposición y recuperación de los recursos, y los correspondientes a las actividades de supervisión y seguimiento. Esta labor estará a cargo de la representación estatal la que podrá apoyarse en la Dirección de Financiamiento a la micro, y pequeña empresa.

9. Que su situación financiera guarde las razones y proporciones que establece la legislación, respecto al grado de liquidez, niveles de endeudamiento e inversión en activos líquidos en relación con sus pasivos exigibles.

3.2.1 CUAL ES SU ESTRUCTURA INTERNA.

La Unión de Crédito, como toda sociedad mercantil, requiere desde el inicio de sus actividades de una estructura que le permita desarrollar programas, establecer niveles jerárquicos y delimitar líneas de autoridad para alcanzar los objetivos que dieron origen a esta figura jurídica. Cada Unión es un ente autónomo por lo tanto, su administración se establecerá en correspondencia al grado de desarrollo que presenten las unidades productivas que se asocian, así como a la naturaleza de sus actividades, procurando adecuarse para facilitar con su acción, el crecimiento de las empresas que la forman.

Ahora se mostrará la organización interna que generalmente tienen las Uniones de Crédito considerando que la estructura legal de estas agrupaciones de empresas es similar a una sociedad anónima y por lo tanto, están reguladas por la Ley General de Sociedades Mercantiles.

ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

El órgano supremo de la sociedad es la Asamblea General de Accionistas, integrada por aquellos socios que se han comprometido al pago de las acciones representativas del capital social.

Dicha asamblea podrá acordar y ratificar todos los actos de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la

persona que ella misma designe o, por el Administrador, o por el Consejo de Administración. Las Asambleas pueden ser Ordinarias o Extraordinarias, dependiendo de los -- asuntos que traten.

FUNCIONES.

La Asamblea Ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año, como lo marca la Ley, y tendrá las siguientes funciones:

- a. Acordar y ratificar todos los actos y operaciones de la sociedad y sus resoluciones deben ejecutarse por quien ella designó, por el Administrador o el Consejo de Administración.
- b. Discutir, aprobar, o en su caso, modificar el balance, después de oír el informe del Comisario, así como tomar las medidas que juzgue oportunas.
- c. Acordar la aplicación de las utilidades -- del ejercicio y el reparto de dividendos.
- d. Designar a los miembros del Consejo de Administración y determinar sus emolumentos.

Son facultades de la Asamblea Extraordinaria de -- Accionistas, resolver sobre las siguientes cuestiones:

- Anticipar la disolución de la sociedad.
- Aumentar o reducir el capital social.
- Cambiar de objeto la sociedad.
- Fusionarse con otra sociedad.
- Emitir acciones privilegiadas.
- Otras modificaciones al contrato social.

COMISARIO

La vigilancia de la Unión de Crédito está a cargo de uno o varios Comisarios, que pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad, que ejercen su cargo temporalmente y con carácter revocable.

Los Comisarios deben otorgar garantía para asegurar sus obligaciones con la Unión de Crédito, son responsables por el cumplimiento de las obligaciones que la Ley y los estatutos les impone.

FACULTADES Y OBLIGACIONES.

- a. Certificar la constitución y subsistencia de las garantías que deben prestar los administradores y gerentes para asegurar las responsabilidades consiguientes al desempeño de sus cargos, dando cuenta sin demora, a la Asamblea General de Accionistas de cualquier irregularidad.

- b. Exigir a los administradores una balanza de comprobación mensual, de todas las operaciones efectuadas.
- c. Inspeccionar, una vez al mes por lo menos los libros y papeles de la sociedad, así como la existencia en caja.
- d. Intervenir en la formación y revisión del balance anual, en los términos que establece la Ley.
- e. Hacer que se inserten en la Orden del Día de las sesiones del Consejo de Administración y de las asambleas de accionistas, los puntos que crean pertinentes.
- f. Convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en caso de omisión de los administradores o cuando lo juzguen conveniente.
- g. Asistir con voz, pero sin voto, a todas las sesiones del Consejo de Administración a las cuales deberán ser citados.
- h. Asistir con voz, pero sin voto, a las asambleas de accionistas.
- i. En general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la sociedad.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.

El Consejo de Administración de la unión de crédito, conforme a lo señalado por el art. 8º fracc. VI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, no será inferior a siete personas que podrán desempeñar los siguientes cargos.

Presidente
Secretario
Tesorero
Cuatro vocales

FACULTADES Y OBLIGACIONES.

- a. Administrar los negocios y bienes de la sociedad.
- b. Decidir sobre la admisión o rechazo de aquellas personas que soliciten su ingreso en la unión de crédito, teniendo en cuenta lo establecido en estatutos internos.
- c. Celebrar, modificar, renovar y rescindir los contratos y convenios que se relacionen directa o indirectamente con el objeto de la sociedad.
- d. Otorgar, suscribir, girar, endosar, avalar, aceptar, rehusar, protestar, negociar, y en ge

neral, efectuar cualquier otro acto respecto a las obligaciones documentales mercantiles o civiles y títulos de crédito.

- e. Conceder o negar préstamos que soliciten los socios con apego a los estatutos respectivos.
- f. Adquirir bienes muebles o inmuebles, así como enajenarlos de acuerdo con los términos y limitaciones de la Ley.
- g. Representar y hacer representar a la sociedad en juicio y fuera de él, con todas las facultades necesarias aún las que requieran poder o cláusula especial y, para este efecto, podrá conferir y revocar poderes tan amplios como los estime convenientes.
- h. Nombrar y remover al Director General o Gerentes y a los demás funcionarios.
- i. Elaborar los reglamentos interiores de la unión

ASESOR LEGAL.

- a. Será responsable del manejo jurídico de la unión apoyando al consejo de administración de los asuntos jurídicos fiscales, civiles y penales que se requieran.
- b. Verificar la legalidad de las operaciones rea -

lizadas por la Unión.

- c. Apoyará a la dirección de crédito en la recuperación de créditos morosos.

GERENCIA.

El puesto de Gerente General será cubierto por la persona que designe el Consejo de Administración, tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el sentido de que deberá reunir ciertas características y conocimientos sobre operaciones bancarias y demostrar capacidad promotora.

FUNCIONES.

- a. Ejecutar las resoluciones de la Asamblea General de accionistas y las instituciones del Consejo de Administración.
- b. Despachar los negocios de la Unión, sometiendo a la consideración del Consejo de Administración o de las Comisiones, los que les estén reservados o decidiendo sobre otros, dentro de las facultades que se deleguen de conformidad con las reglas de operación que dicte el propio Consejo.

- c. Celebrar, de conformidad con las instrucciones del Consejo, los actos, operaciones y contratos que requiera la marcha ordinaria de los negocios sociales, firmando la correspondencia y los documentos respectivos en unión del funcionario que designe el mismo Consejo.
- d. Administrar los bienes y negocios de la unión.
- e. Organizar las oficinas de la unión.
- f. Proponer al Consejo los nombramientos, remoción y funciones de los empleados que estarán bajo sus órdenes.
- g. Elaborar un informe sobre los efectos de los programas y acciones de la unión sobre las empresas asociadas y enviarlo a la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña de la SECOFI. En este informe se destacará la disminución de los costos por unidad; el incremento de la producción por hombre empleado; unidades de empleo generadas; incremento en la capacidad de producción; mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, entre otros aspectos que indiquen los beneficios que ha aportado la unión a los socios.
- h. Representar a la unión en todas sus relaciones y ante toda clase de personas y autoridades con las facultades que el Consejo determine al hacer la designación.
- i. Ser responsable de las relaciones financieras

externas de la unión, incluyendo relaciones con bancos y fondos de fomento.

- j. Planear las necesidades financieras de la unión
- k. Ser responsable de la autorización de los créditos y del cobro de los mismos.
- l. Ser responsable de la presentación oportuna de las declaraciones de impuestos.
- m. Ejecutar las tareas específicas que le asigne al Consejo de Administración.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.

Deberá tener a su cargo la supervisión de los servicios de oficinas; y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.

FUNCIONES PRINCIPALES.

- a. Formular y recomendar políticas y procedimientos concernientes a las funciones de servicios de oficinas; y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.
- b. Dirigir la preparación e interpretación de los

estados financieros de la unión, así como los informes que requiera la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dentro de los 10 siguientes días al cierre del mes.

- c. Capacitar y desarrollar personal de las unidades operativas de la unión para el mejor desempeño de sus labores.
- d. Cumplir con las obligaciones fiscales de la unión.
- e. Elaborar los estados de cuenta mensuales por servicio de caja y tesorería.
- f. Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia.
- g. Vigilar y mantener las operaciones realizadas dentro del marco legal.

DEPARTAMENTO DE CREDITO

Es el encargado de la obtención, manejo y canalización de los recursos, por lo cual actúa como el área bancaria de la unión.

FUNCIONES PRINCIPALES.

- a. Desarrollar y recomendar las políticas financieras de la unión.
- b. Supervisar todas las funciones financieras de la unión, incluyendo bancos, control presupuestario, créditos y cobranzas, recibos de caja y estadísticas.
- c. Elaborar los análisis de crédito correspondientes.
- d. Proporcionar al socio asesoría sobre financiamiento y estructuración de créditos.
- e. Recomendar el tipo de financiamiento que debe ser otorgado a cada socio.
- f. Hacer un estudio analítico semestralmente de cada uno de los socios, con el objeto de mantener la vigencia de los créditos otorgados.
- g. Asesorar al socio en los trámites necesarios para obtener recursos de los fondos de fomento.
- h. Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia.

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACION.

Bajo la supervisión de la Gerencia de la unión, ejecuta las acciones de compras y comercialización, a

tendiendo las necesidades y peticiones de los socios.

FUNCIONES PRINCIPALES.

- a. Dirigir las actividades de abastecimiento de insumos y materias primas a los socios de la Unión.
- b. Desarrollar fuentes de abastecimiento adicionales para las materias primas o insumos importantes.
- c. Mantener una lista de proveedores aceptables, un registro de precios y condiciones de compra.
- d. Negociar con los proveedores las condiciones de compra más adecuadas para los socios de la Unión.
- e. Ejecutar las órdenes de compra de los socios, ya sea con recursos de éstos, o bien, financiados por la Unión.
- f. Realizar las tareas específicas que le asigne la Gerencia de la Unión.

DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TECNICA.

Bajo la supervisión de la Gerencia de la unión, el responsable del Departamento se encargará de crear mecanismos eficaces que permitan conocer las fallas y necesidades de asistencia técnica de las empresas y les orientará en la solución de sus problemas, sean éstos de producción, administrativos, financieros, contables o de mercado.

FUNCIONES PRINCIPALES.

- a. Formular planes, programas, políticas y procedimientos relacionados con la investigación y desarrollo de la asistencia técnica de los socios de la unión.
- b. Desarrollar el extensionismo industrial en la unión de crédito.
- c. Mejorar la capacidad productiva de las empresas socias de la unión.
- d. Seleccionar el personal que habrá de proporcionar los servicios de asistencia técnica a las empresas socias.
- e. Recomendar planes y programas de asistencia técnica.
- f. Detectar las necesidades técnicas de los asociados.

- g. Realizar evaluaciones de los programas y aplicar controles para detectar desviaciones en forma oportuna, que permitan su corrección.
- h. Realizar, complementariamente, todas las tareas o funciones que le delegue la Gerencia.

COMITE DE CRÉDITO.

Este comité se integra con socios de la unión, procurando que los diversos tamaños de las empresas afiliadas se encuentren representadas, a fin de democratizar la operación del crédito.

La función principal de este comité es la de analizar y resolver sobre las solicitudes de crédito que hagan los socios, así como participar en la formulación de las políticas de los financiamientos que otorgue la unión.

COMITE DE ADMISION.

Está formado con socios de la unión y su función principal es la de analizar las solicitudes de los aspirantes a ingresar a la sociedad, así como sugerir y recomendar las políticas generales para la admisión de nuevos socios.

Existen otros cargos que en el organigrama no se muestran pero que desde luego se encuentran en la estructura organizacional como son:

SECRETARIA

- a. Auxiliará el trabajo del Director General, tomando dictados, taquigráficamente, haciendo transcripciones mecanográficas, llevando el archivo, recibiendo al personal, clientes, proveedores, etc., manejando la agenda y tomando recaudos.
- b. Despachará oportunamente la correspondencia.
- c. Archivará la correspondencia y papeles llevando registro de los mismos.
- d. Cuidará que se haga la limpieza de la oficina, así como su presentación y orden.
- e. Gestionará con oportunidad la reparación y revisión de maquinas, muebles, equipo, etc.

TESORERO

- a. Será responsable del manejo de las cuentas de la Unión, realizando los depósitos y pagos requeridos de manera correcta y oportuna.

- b. Manejará las conciliaciones de los estados de cuenta contra registros contables.
- c. Verificará el oportuno abono por parte de la banca de 2º piso, de los redescuentos, así como su pago oportuno.

CONTRALOR

- a. Formular y recomendar políticas y procedimientos concernientes a las funciones de servicios de oficina y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.
- b. Dirigir la preparación e interpretación de los estados financieros de la unión, así como los informes que requiera la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dentro de los siguientes días de cierre del mes.
- c. Capacitar y desarrollar personal de las unidades operativas de la unión para el mejor desempeño de sus labores.
- d. Desempeñar las tareas específicas que le asigne la Dirección General.
- e. Vigilar y mantener las operaciones realizadas dentro del marco legal.

CONTADOR

- a. Será responsable del manejo adecuado y oportuno de la contabilidad.
- b. Preparará los formularios para el pago de impuestos .
- c. Preparará periódicamente la información contable requerida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- d. Preparará los estados financieros semanales y mensuales.

DIRECTOR DE CREDITO

- a. Autorizará los estudios de crédito y los presentará a la Dirección General y/o al comité de crédito para la aprobación de las líneas.
- b. Negociará con los asociados los términos y condiciones de los financiamientos otorgados.
- c. Supervisará el cumplimiento de las políticas y directrices acordadas en materia de créditos, por la Dirección General y el Comité de Crédito
- d. Supervisará la correcta aplicación de los cursos otorgados.
- e. Será responsable del control de la cartera.

- f. Realizará la cobranza morosa con apoyo del asesor legal.
- g. Negociará las líneas de crédito con la banca de 1er. y 2º pisos.
- h. Supervisará el redescuento de la cartera en los fondos de fomento.

SUBDIRECTOR DE CREDITO Y REDESCUENTO

- a. Verificará que se cumplan las políticas y directrices de crédito acordadas.
- b. Negociará y/o promoverá la obtención de líneas de crédito de los diversos bancos de 2º piso para apoyo de los asociados.
- c. Realizará el redescuento de los documentos con las instituciones de fomento.

EJECUTIVO DE CUENTA

- a. Realizará la promoción de la Unión entre los posibles asociados.
- b. Realizará los estudios de crédito de los solicitantes.
- c. Recabará la documentación necesaria de los soli-

citantes, para realizar los estudios de crédito

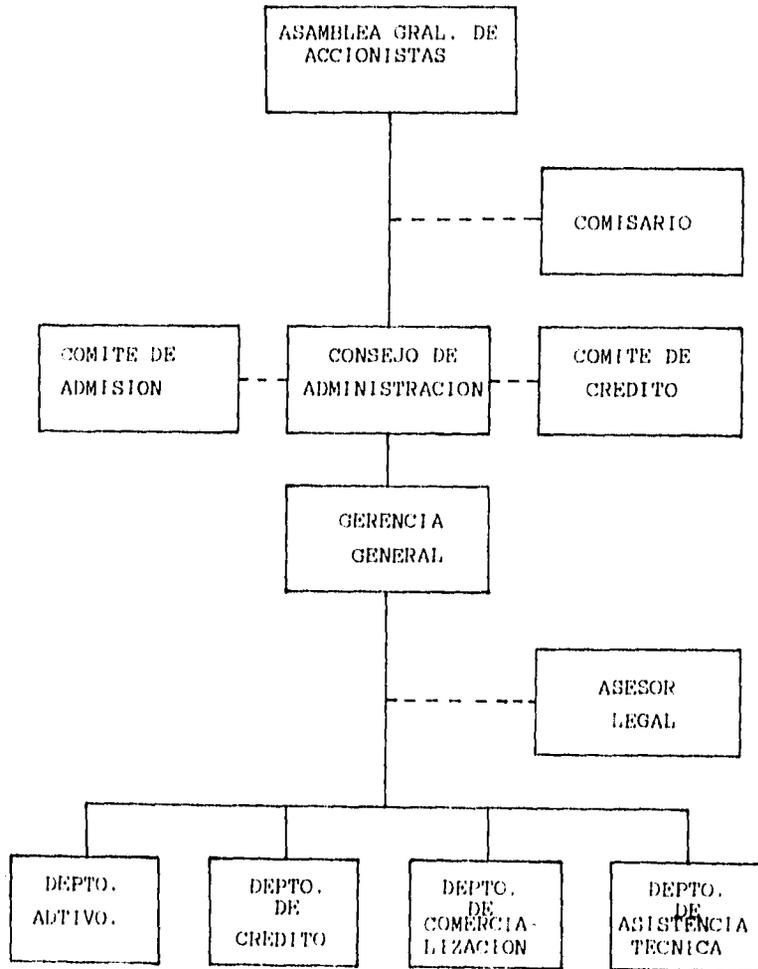
- b. Controlará que los créditos otorgados se destinen a los fines establecidos.
- c. Será responsable de la recuperación de los créditos con sus respectivos intereses.

ANALISTA DE CREDITO

Auxiliará el trabajo del subdirector de crédito y del ejecutivo de cuenta mediante las siguientes funciones:

- a. Apoyar la realización de los estudios de crédito.
- b. Mantener los expedientes de crédito actualizados conteniendo actas constitutivas y modificaciones de las mismas, poderes, estados financieros con antigüedad máxima de 6 meses, verificación de propiedades, relaciones patrimoniales de fiadores o avalistas y estudios de crédito.
- c. Llevar el control de créditos otorgados a los asociados.
- d. Preparar la documentación para la realización de los redescuentos.

ORGANIGRAMA



3.3 MECANICA OPERATIVA PARA LA OBTENCION DE CREDITOS CON ESTOS INTERMEDIARIOS.

1. PROPOSITOS DEL CREDITO.

El descubrimiento del valor mágico del crédito, como generador de riqueza marca indudablemente un momento estelar en la historia del hombre. El crédito ha sido el pivote del progreso de la sociedad contemporánea.

Los créditos se orientan principalmente hacia aquellas empresas que no tengan fuentes alternas de financiamiento, que su giro principal de operaciones estén dentro de la producción, comercio, distribución y servicios; y que se encuentran previamente establecidas en el país; con un respaldo de solvencia moral y económica muy estable.

Dentro de éste contexto existen grupos financieros que por su dimensión y experiencia han logrado sofisticar las técnicas de análisis, pero en muchos otros prevalece el empirismo en ésta materia, así como en la técnica de medir la capacidad de endeudamiento de las empresas en base a:

- Las líneas de crédito autorizadas.
- Las garantías susceptibles de involucrarse.
- Y los riesgos inherentes que las líneas llevan en forma particular.

Esta medida generalmente la efectúan muchos grupos basándose más por la personalidad del representante de la propia empresa, que por el soporte técnico-financiero que ofrece esta misma o algún proyecto.

A. CONCEPTO DE CREDITO.

Podemos definir al crédito como la actividad fundamental de las instituciones y organismos financieros, la cual consiste en transferir capitales inproductivos a manos que lo emplean de manera productiva.

La función crediticia de las Uniones de Crédito se desenvuelve mediante dos grandes fases:

- 1.- CAPTACION DE RECURSOS.- Esta fase las -- Uniones de Crédito la generan mediante cuatro fuentes principales:
 - a) Capital propio
 - b) Socios inversionistas
 - c) Bancos
 - d) Fondos de fomento

- 2.- OTORGAMIENTO DE RECURSOS.- Esta es realizada mediante los diferentes créditos que se otorgan a sus propios socios que cumplan con la normatividad establecida.

Así pues, los elementos que intervienen en la operación son:

1. ACREEDOR: Quién confía en que el dinero que ha prestado le será devuelto.
2. DEUDOR: Quién en la persona física o moral tiene el compromiso de devolver el capital prestado, más una cantidad pactada, como el costo que son los intereses en un plazo predeterminado.

B. COMITE DE CREDITO.

El Consejo de Administración es el órgano encargado de vigilar el buen manejo de los recursos de la Unión, el cuál a su vez delega en el Comité de Crédito la responsabilidad del análisis y calificación de las líneas de crédito; El Comité de Crédito debe estar integrado por un mínimo de tres y un máximo de cinco socios de los cuales tres deben ser Fundadores que no necesariamente formen parte del Consejo de Administración, se considerará además como integrantes del Comité al Gerente General y al Analista de crédito, con voz pero sin voto; uno dentro de los cinco primeros, será elegido Presidente del Comité y durará en el cargo un año y tendrá voto de calidad en caso de empate; sus reuniones serán los días jueves de cada semana, en caso de que no existiera un mínimo de tres Socios Fundadores, entrará el Presidente del Consejo de Admon. a formar parte

del Comité y si ni aún así hubiera Quorum, se suspenderá la Junta para el siguiente día hábil. En cada junta de Comité se levantará un Acta, misma que será transcrita a un Libro que para tal efecto se lleve y será firmado por los asistentes. Por su parte el Consejo de Administración se reunirá mensualmente para sancionar la buena marcha de la Unión y ratificar las líneas de crédito aprobadas por el Comité de Crédito, así como autorizar aquellas líneas que estén dentro de su esfera de facultades y sus decisiones serán tomadas de acuerdo a como esta previsto en el Contrato Social. Deberá levantarse un acta que se transcribirá a un libro que será firmado por los asistentes.

C. ASPECTO JURIDICO DEL CREDITO.

Estando el crédito bancario reglamentado por la Ley Bancaria, por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y por otros ordenamientos legales de carácter administrativo, tales como las circulares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, del Banco de México, no puede dejar de tomarse en cuenta las disposiciones relativas a cada tipo de operación no tanto por que no acatarlas representa una violación u omisión, sino por que siempre se deja de cumplir un requisito o se descuida algún precepto, la operación pierde sus elementos legales que en la mayoría de los casos son indispensables para lograr su cobro, sobre todo cuando hay que hacerlo jurídicamente.

Todas las reglamentaciones del Crédito Unionístico son tendientes por una parte, a proteger el dinero propio y ajeno que manejan las instituciones de Crédito, mediante normas que obligan a las Uniones a exigir, entre otros, requisitos para asegurar su recuperación, y por otra parte, exigen que según su destino, se diversifique adecuadamente para que se ofrezcan preferentemente a aquellos socios que representen un factor importante para el desarrollo de la economía del país.

2. CARACTERISTICAS PARA SER SUJETO DE CREDITO

A. SOLVENCIA MORAL.

Conocer:

- 1.- Hábitos personales.
- 2.- Integridad de los socios dentro y --
fuera del negocio o la empresa.
- 3.- Reputación social en general.

B. SOLVENCIA ECONOMICA.

Saber mediante su Balance:

- 1.- Que su patrimonio es suficiente para
garantizar todas sus deudas contraí-
das y las del crédito que solicita.

C. ARRAIGO EN LA LOCALIDAD.

Investigar:

- 1.- Si se trata de una persona que haya-
radicado un tiempo razonable en la -
localidad.
- 2.- Si es originario del lugar.
- 3.- Tomar precauciones extremas cuando -

no sea ninguno de los casos mencionados.

D. EXPERIENCIA EN EL NEGOCIO.

Vigilar:

- 1.- Que no sean inexpertos en el ramo o giro a que se dediquen .
- 2.- Que estén realizando actividades experimentales mediante el crédito.

E. ANTECEDENTES DEL CREDITO.

Corroborar:

- 1.- Con otras instituciones el comportamiento y experiencia acumulada del negocio.
- 2.- Obtener dichas referencias por escrito.

F. CAPACIDAD DE PAGO.

Analizar:

- 1.- Sus flujos de efectivo para saber si estará en condiciones de pagar el crédito de su vencimiento, apoyando-

se sobre proyectos de inversión y --
y planes de trabajo.

G. CONVENIENCIA Y PRODUCTIVIDAD.

Es conveniente:

- 1.- Que el socio maneje recursos en te -
soría, además de su reciprocidad --
accionaria, con lo cual tendrá reci-
procidad.
- 2.- Evaluar que el monto del crédito sea
proporcional al nivel de ingresos --
mensuales.

H. GARANTIAS.

Pueden ser de dos tipos:

- 1.- PERSONALES: Representadas por el --
propio sujeto de crédito atendiendo-
a su solvencia moral, económica y a
su capacidad de pago.
- 2.- REALES: Que pueden ser Prendarias e-
Hipotecarias.

Nota: Hay que tener en cuenta que la ga -
rantía real no es determinante para la -
concesión de un préstamo, por lo que se -

debe considerar como un apoyo que asegu-
rá la recuperación de la cartera.

I. LIQUIDEZ.

Asegurarse:

- 1.- Que el financiamiento que solicita -
sea autoliquidable independiemen-
te del aspecto de seguridad.

J. SEGURIDAD.

Compilación:

- 1.- Solvencia moral.
- 2.- Arraigo en la localidad.

3. ANALISIS FINANCIERO O DEL CREDITO.

A. CONCEPTO

Este centra su atención en los números que los es-
tados financieros reflejan complementandolo con infor-
mación adicional a efecto de contar con más elementos -
de decisión.

B. AJUSTES A LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Este ajuste consiste en la aplicación de factores que nos permitan ejecutar un sencillo análisis de sencibilidad, esto es ¿que pasaría si los activos circulantes y flujos fuesen disminuidos y los pasivos incrementados?, obviamente las razones financieras básicas se alterarán y nos permite así conocer el grado del soporte del negocio ante alteraciones fuera de su control.

Se recomienda aplicar los siguientes factores de ajuste:

- * **ACTIVOS CIRCULANTES:** De un 5 a un 9% +

En cuenta y documentos por cobrar, se recomienda poner atención a la antigüedad y cliente de que provengan así como a los inventarios (obsolescencia), y si es necesario puede incrementarse el factor de ajuste.

- * **ACTIVOS FIJOS:** De un 10 a un 20% +

Esto, dependerá de la antigüedad del equipo y condiciones físicas reales.

- * **ACTIVOS DIFERIDOS:** De un 10%

Esto se debe a la composición de este rubro (impuestos pagados por anticipado, gastos diferidos etc.) difícilmente podrán realizarse.

* PASIVOS CIRCULANTES: De un 8 a 20%

* PASIVO A LARGO PLAZO: De un 6 a un 7%

C. RAZONES FINANCIERAS IMPORTANTES.

Es recomendable el análisis de cuando menos las siguientes razones:

1) CAPITAL NETO DE TRABAJO = *ACTIVO CIR. - PASIVO CIRC.

* Su resultante deberá ser positiva para que se considere como aceptable.

2) INDICE DE LIQUIDEZ = $\frac{* \text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$

* Se considera aceptable un resultado de 2.0 o más, siempre y cuando se vigile el flujo de efectivo.

3) RAZON DE ENDEUDAMIENTO = $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{* \text{ACTIVO TOTAL}}$

* Su resultado es aceptable cuando es igual a .50 o menos sin dejar de considerar el monto de los activos fijos.

$$4) \text{ MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{INGRESOS NETOS}}$$

Deberá fluctuar entre 10 y 20%

$$5) \text{ RENDIMIENTO DE LA INVERSION} = \frac{\text{U NETA DESP. IMPTOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Es recomendable que supere los niveles anuales de inflación.

D. RECIPROCIDAD ACCIONARIA.

Refiriendonos al marco legal de Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su Artículo 43 establece los límites máximos de crédito en base al número de acciones que cada socio posea, motivo por el que no debemos rebasar dichos límites.

E. GARANTIAS INMOBILIARIAS.

Estas deberán ser verificadas ante el Registro Público de la Propiedad y en aquellos casos en que el análisis de los puntos anteriores, indiquen cierta falta de seguridad en la recuperación del préstamo o que el monto y límites legales así lo exijan, deberán pactarse con un Contrato de Garantía Inmobiliaria bajo protocolo ante un Notario Público.

F. COMPORTAMIENTO DE LA LINEA.

Finalmente debemos ponderar cual ha sido el comportamiento del socio, si ha caído en intereses moratorios cartera vencida o cualquier otro problema serio de liquidez.

En los casos de nuevos socios, dicha información la obtendremos de verificar sus referencias comerciales y bancarias.

4. CARACTERISTICAS ADICIONALES AL ANALISIS FINANCIERO O DE CREDITO.

A. NEGOCIOS DE UNA SOLA PERSONA.

Es necesario tener presente las siguientes situaciones:

- 1.- Debe tenerse en cuenta la posibilidad de su muerte inesperada al calibrar el riesgo del crédito.
- 2.- Verificar que el socio tenga otros activos además del negocio.
- 3.- Si los tiene a nombre de su esposa u otros parientes.

- 4.- Si puede gravar por si sólo los bienes que posee o se requiere la aprobación de su esposa u otros parientes.
- 5.- Si tiene otras deudas que no aparecen en su balance, y que puedan tener preferencia al adeudo de la unión.
- 6.- Si son los verdaderos dueños de las empresas.

B. EXPERIENCIA Y EDAD DE LOS SOCIOS.

Conviene que los socios o principales interesados del negocio sean de distinta edad. Este detalle que algunas veces no se observa, es lo que evita que una empresa se encuentre con ejecutivos incapaces, ya sea por su avanzada edad o por su insuficiente experiencia debido a su juventud.

C. ORGANIZACION INTERNA.

- 1.- Es conveniente que los principales socios y ejecutivos tengan una combinación de conocimientos y experiencias técnicas, de mercadotecnia, finanzas, etc.
- 2.- Se deberá estudiar el historial de las rela --

ciones laborales del socio, ya que dichos conflictos suelen tener serias consecuencias.

- 3.- Se debe observar la definición de estructuras-líneas jerárquicas, ya que de ello dependerá en buena medida el orden de ideas y trabajo, así como la claridad de objetivos que se hayan fijado.

D. ESQUEMAS INTERNOS DE OPERACION.

1. Hay que conocer los montos unitarios por cada operación, políticas de compra y pago de materias primas, que nos reflejarán el uso y manejo de su flujo de efectivo.
2. Adicionalmente debe considerarse la política de venta y crédito o si sus ventas son cíclicas o permanentes, para conocer sus necesidades y períodos de actividad.

5. NORMAS Y POLITICAS DE OPERACION.

A. POLITICAS GENERALES.

Las disposiciones que se enumeran son aplicables

de manera general para todos los socios en aquellas operaciones financieras que concerten de manera directa ó indirecta con las Uniones de Crédito.

De igual manera, servirá como política y procedimiento para el otorgamiento y control administrativo del crédito.

B. NORMAS DE OPERACION.

Las normas de operación de crédito indican, que el crédito sano es aquel que permite coadyuvar al desarrollo de las empresas con el rendimiento normal a la Unión y que ésto se logra cuando es medido a las necesidades de los negocios y dentro de su autoliquidación.

Que el punto de equilibrio se logra cuando la empresa requiere crédito por una cantidad inferior al 50% de su patrimonio real y que por lo tanto esté porcentaje representa el límite máximo de otorgamiento para no provocar desequilibrio ó sobre acreditados.

Con este motivo es conveniente que los montos para líneas y autorizaciones especiales, según el tipo de crédito no excedan los siguientes porcentajes:

- Descuentos mercantiles: Hasta el 40% del patrimonio real.
- Préstamos quirografarios: Hasta el 20% del patrimonio real.
- Préstamos prendarios: Hasta el 70% del valor de la prenda.

- Préstamos de habilitación o avío: Hasta el 40% del patrimonio real.
- Préstamos refaccionarios: Hasta el 50% del patrimonio real.

C. REGLAS DE OPERACION.

1.- OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

- a) El departamento de crédito es el encargado de la obtención, manejo y canalización de los recursos, por lo cuál actuará como el área bancaria de la Unión.
- b) Para otorgar un crédito es indispensable que el socio cubra los requisitos que marca la Legislación Bancaria, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Para mayor comprensión del otorgamiento de crédito se cita el Artículo 49, capítulo IV de las operaciones-activas, título segundo de las instituciones de crédito de la Ley Reglamentaria del Servicio público de banca y crédito, de la Legislación bancaria.

"Para el otorgamiento de sus financiamientos, las

instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de estos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los Estados Financieros ó la situación económica de los acreditados y la calificación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que en su caso, fueren necesarias. Los montos, plazos regímenes de amortización, y en su caso, períodos de gracia de los financiamientos, deberán tener la relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores vigilará que las instituciones de crédito observen debidamente lo dispuesto en el presente artículo.

c) El socio detectado previamente por el departamento de crédito deberá ser canalizado bajo las siguientes condiciones:

- Motivación como empresario.
- Grado de organización y capacitación.
- Disposición hacia el proyecto y el trabajo.

2.- OPERACIONES DE CREDITO.

Los socios tendrán acceso a las siguientes operaciones de crédito.

a) CREDITO A CORTO PLAZO.

Directos o quirográficos, descuentos mercantiles, préstamos con garantía colateral y crédito simple con garantía prendaria.

b) CREDITO A LARGO PLAZO.

Habilitación o avío, refaccionarios, crédito simple con garantía hipotecaria e hipotecarios-industriales.

D. CARACTERISTICAS DE LAS OPERACIONES DE CREDITO Y TASAS DE INTERES.

a) CREDITOS A CORTO PLAZO:

- Los créditos a corto plazo se colocarán principalmente con recursos propios de la Unión de Crédito.
- Estas operaciones no se pactarán a plazo superior de 180 días, y podrán renovarse siempre que el plazo total no exceda de 360 días.
- La tasa de interés se determinará en base a la coti -

zación de la última semana del mes inmediato anterior a los certificados de la tesorería, quedando como base, tasa líder más 10 puntos y esto quedará revisable cada mes; independientemente de la tasa de interés - que se pueda negociar con la Banca Múltiple.

- Los intereses se cobrarán por adelantado mensualmente ó al vencimiento, así como una comisión por apertura de crédito que varía del 2 al 5 al millar, dependiendo del plazo del crédito, por cada operación.
- Los créditos que se otorguen con recursos de la Banca de primer piso, se le proporcionará al socio a la tasa normal que cobre el banco, en donde se obtengan los mencionados recursos.
- Garantías; las propias del crédito.
- Criterio de elegibilidad: de acuerdo al orden de entrada de la solicitud; sujetándose a previo análisis para la determinación de una línea de crédito por medio de la información requerida para el caso.

b) CREDITOS A LARGO PLAZO:

- Estos créditos se consideran con recursos de Fondo de Fomento; Banca de desarrollo y de la Banca múltiple; ajustándose a sus reglas de operación.
- Garantías; las propias del crédito y la unidad de producción y/o garantía hipotecaria adicional.

- Para los créditos contractuales, los costos y gastos en su contratación y registro será por cuenta y orden del acreditado más tres al millar por otros gastos.
- La tasa de interés se determinará en base a las reglas de operación de los fondos de fomento, banca de desarrollo, etc.
- Criterio de elegibilidad, de acuerdo al orden de entrada de la solicitud y grado de integración del proyecto a financiar; sujetandose a previo análisis para la determinación de las características de los créditos específicos.

En las operaciones con garantía real su importe total podrá alcanzar hasta treinta veces la parte del capital que el socio tenga pagado en la Unión incluyendo la parte proporcional que le corresponda de las reservas de capital y superavit por revaluación de inmuebles.

E. REQUISITOS PARA LA OPERACION DEL CREDITO.

- a) Todo crédito deberá estar apoyado por un estudio técnico económico del proyecto a financiar;
- b) Deberá ser analizado para su presentación al Comité de Crédito ó al Consejo de Administra

ción, para su autorización. Dicho análisis comprenderá dos aspectos:

- Cualitativo.- Es un examen de la estructura interna de las empresas destacando sus antecedentes, producción y mercado.
- Cuantitativo.- Es el análisis financiero -- que permite conocer la situación y resultados de su operación.

El análisis de los estados financieros, se realiza a través de un conjunto de técnicas que se completa con la interpretación que se da a los resultados obtenidos. Este tiene como meta el estudiar la liquidez, productiva y estabilidad financiera de la empresa como probable sujeto de crédito.

c) La documentación básica necesaria para integrar el expediente de crédito será:

1.- Solicitud del crédito, indicando monto, destino, -- plazo de amortizaciones, plan de inversión, garantías ofrecidas, etc.

2.- Estados Financieros con relaciones analíticas:

- Uno del último ejercicio y otro con una antigüedad no mayor de tres meses.
- Para personas morales dependiendo del caso, se solicitará una declaración patrimonial - socio principal.

- Para solicitudes de crédito a largo plazo, -
deberá integrarse proyecciones financieras -
con bases de desarrollo bien fundamentadas, -
por los años de plazo solicitado y de acu- -
erdo a sus características propias.

- 3.- Copia del alta de hacienda.
- 4.- Para personas morales copia del acta constitutiva, -
poderes y modificaciones de la sociedad.
- 5.- Para personas físicas copia del acta de matrimonio, -
en el caso de ser casado, para determinar su régi-
men.
- 6.- Copia de las escrituras de los bienes inmuebles que
se otorgan en garantía, o avalúos practicados por -
perito valuador reconocido por la Comisión Nacional
Bancaria y de Valores, certificado de libertad de -
gravamen, último recibo de pago predial y recibo de
agua.
- 7.- Reporte técnico de la vista ocular previa.

d) Una vez autorizado el crédito, el Gerente de la
Unión de Crédito elaborará la autorización de -
la operación la cual deberá ser firmada por los
integrantes del organismo facultado y enviará -
al departamento, legal la documentación señala-
da, para que se elabore el Contrato de Apertura
de Crédito.

e) El Gerente de la Unión de Crédito, al recibir el contrato la documentación analizada por el departamento legal, procederá a lo siguiente:

- 1.- Recabar la (s) firma (s) del (los) cliente(s) y de los funcionarios facultados de la Unión de Crédito.
- 2.- Certificar las firmas ante Notario Público.
- 3.- Registrar en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio de la ubicación de las garantías.
- 4.- Autorización para descuentos, integrando la documentación técnica referente al proyecto de inversión y contrato de crédito debidamente registrado.
- 5.- Elaboración de pagarés por los porcentajes correspondientes a los recursos externos y por los recursos de la Unión de Crédito, por cada amortización del crédito autorizado, recabando las firmas de los clientes.
- 6.- Los pagarés correspondientes a los recursos externos, deberán contener al reverso el sello de endoso en propiedad a favor de la fuente de los recursos externos y los correspondientes a los recursos de la Unión de Crédito serán endosados en garantía a favor de la fuente externa de recursos.
- 7.- Elaborar el Certificado de Depósito de Títulos de Crédito, para el descuento de la operación ante la fuente de recursos.

8.- Elaborar la carta remesa para el descuento de los recursos.

9.- Se ejercitará el crédito a través de las iniciativas que para el efecto lleve la Unión de Crédito con el fondo fuente de recursos.

f) El Gerente de la Unión de Crédito, será responsable de turnar la información al encargado de cartera de la Unión de Crédito, el cuál procederá como sigue:

1.- Elaborará la iniciativa de cargo por el importe de los créditos redescontados durante el día

2.- Elaborará la conformidad del crédito.

3.- Elaborará la iniciativa de abono.

4.- Abonará el importe del crédito a la cuenta que para el efecto tenga el cliente.

5.- Abrirá un auxiliar por cada cliente, en donde se registrarán los siguientes datos:

- Importe de los documentos y sus vencimientos.

- Interés por cobrar, exigibles y no exigibles, y por pagar sobre saldos insolutos.

- Valores en garantía y custodia.

* Todos los documentos: pagarés, contratos, facturas y demás valores en garantía, deberán registrarse y quedar en resguardo en la caja de la Tesorería de la Unión de Crédito con copia del registro en el expediente de crédito de los acreditados.

F. TIPOS DE SERVICIOS.

1) PRESTAMO QUIROGRAFARIO O DIRECTO.

Es considerado como operación clásica activa del crédito bancario, ya que para su otorgamiento no exige más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona con sus cualidades de buena solvencia moral y económica.

2) PRESTAMO CON COLATERAL.

Es una operación activa del crédito que se documenta mediante un pagaré y tiene casi la misma función que un quirográfico, pero que va garantizado con documentos que pueden ser: contra-recibos, letras de cambio o pagarés de índole comercial, valores, etc.

3) PRESTAMOS PRENDARIOS.

Es aquel que para su otorgamiento se exige una garantía real no inmueble y se documenta mediante un pagaré, en el cual se describen las garantías. No obstante de que en este tipo de crédito se cuenta con la garantía, se debe tomar en cuenta que esta sea noble y lícita, de fácil realización en el mercado, el importe del crédito no excederá del 70% del valor de la garantía.

4) CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.

Es la operación, en la que el acreditado podrá hacer uso de la suma autorizada, sin que sus amortizaciones sean computables para efectos de disposición.

5) PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES.

Es una operación activa de crédito, mediante la cual, una institución de crédito se obliga a poner una suma determinada de dinero a disposición de una persona física ó moral para que esta haga uso de ella, en la forma, términos y condiciones convenidas en un contrato de apertura de crédito.

6) CREDITO DE HABILITACION O AVIO.

Es una operación activa del crédito, en virtud de la cual una institución de crédito se obliga a poner una suma determinada de dinero a disposición de una persona física ó moral, para que esta última haga uso

de ella en las formas, términos y condiciones conveni-- dos en un contrato de apertura de crédito.

7) PRESTAMO REFACCIONARIO.

Es una operación activa de crédito en virtud de la cual una institución de crédito se obliga a poner una - determinada suma de dinero a disposición de una persona para que esta última haga uso de este en forma, térmi - nos y condiciones en un contrato de apertura de crédito

8) PRESTAMO REFACCIONARIO INDUSTRIAL.

Esta clase de préstamos, se otorgan para la adquisi- ción de maquinaria, equipo, ampliar o mejorar las -- instalaciones industriales de la empresa.

G. POLITICAS APLICABLES A CARTERA VENCIDA.

El Comité de Crédito.- Ejercerá una estricta vigi- lancia sobre los resultados de las gestiones de cobro - que realice el Gerente General, para determinar oportu- namente su traspaso a litigioso, no sin antes invitar - al Socio que se encuentra en esta situación para tratar de resolver de común acuerdo con el, dentro de los li- -- neamientos fijados por el Consejo de Administración.

a) TASA MORATORIA.

En el caso de mora en el pago del crédito y sus accesorios, la tasa moratoria aplicable será la resultante de multiplicar por ejemplo 1.5 (uno punto cinco veces) por el interés normal (ejemplo: tasa ordinaria 3% mensual por 1.5 igual a 4.5 mensual moratoria, tasa anual 36% ordinaria por 1.5 igual a 54% anual moratoria) y se aplicará el factor que este vigente durante la mora. Estas tasas moratorias se aplicarán sobre las sumas vencidas y no pagadas, tanto de capital como de los intereses por todo el tiempo que dure la mora

b) GASTOS LEGALES.

Su afectación se justificará en todos los casos con los comprobantes correspondientes y serán con cargo al deudor.

Las Uniones de crédito como se mencionó también -- proporcionan recursos de la banca de fomento y su fuente principal es Nacional Financiera (NAFIN), en el punto 3.2 Como se constituyen se hace referencia a los requisitos que deben cubrir las Uniones de Crédito para descontar créditos con Nacional Financiera, pues de las 360 uniones que operan en la actualidad 220 uniones de crédito están acreditadas con NAFIN; pues esta institución es el apoyo fundamental de estos intermediarios financieros no bancarios, Nacional Financiera canaliza sus recursos a través de programas claramente especificados.

Que es lo que pretende Nacional Financiera con la promoción de estos programas:

- Continuar con el apoyo en los programas masivos de atención a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Apoyar financieramente a las medianas empresas en sus procesos de modernización en los sectores -- industrial, comercial y de servicios.
- Respalda la modernización de sectores: Educativo, salud y agropecuario.

Los programas que ofrece nacional financiera son los siguientes:

- A. PROGRAMA DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

Promover la creación y apoyar el desarrollo de las micros y pequeñas empresas, a través de esquemas crediticios para atender sus requerimientos de capital de trabajo, adquisición de activos (excluyendo terrenos) construcción, adaptación o ampliación de instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios, e inclusive reestructuración de pasivos.

B. PROGRAMA DE MODERNIZACION.

Apoyar los proyectos de los inversionistas, consistentes en la creación de empresas o su integración, ampliaciones de capacidad, eficientación de procesos, inversiones en capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios y en general, a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución del país, así como apoyar las reestructuraciones financieras de las empresas.

C. PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACION INDUSTRIAL.

Promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial regional que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

D. PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO.

Apoyar a las empresas e inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología, y su comercialización, así como para la prestación de servicios tecnológicos que tiendan a lograr la calidad total en la organización.

E. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

Apoyar financieramente las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.

F. PROGRAMA DE GARANTIA COMPLEMENTARIA.

Complementar, previa justificación, la garantía que el intermediario solicita al empresario para el otorgamiento de créditos con recursos de Nafin o bien, garantizar la emisión de títulos en el mercado de valores.

Estos son a grandes rasgos los apoyos que ofrece Nacional Financiera para el desarrollo de este numeroso e importante sector de la economía. Si quiere saber más-

acerca de cuales son los requisitos, tasas de interés, garantías, plazos y demás se recomienda acudir a los centros de información NAFIN y ahí les será proporcionada.

Cabe destacar que en todo lo relacionado a la mecánica operativa para el otorgamiento de créditos ya sean los tradicionales o los descontados con Nacional Financiera es enunciativa más no limitativa, pues este tipo de políticas crediticias están en constante movimiento con el transcurrir del tiempo y con los acontecimientos económicos que se vienen sucediendo en la actualidad en nuestro país por tal motivo sólo se sentarán las bases generales.

3.4 PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LOS MICROS, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS -- CUANDO RECURREN A ESTOS INTERMEDIARIOS.

Partiendo de la idea de que las Uniones de crédito son organizaciones auxiliares del crédito están regidas por la Ley bancaria y se organizan y operan dentro del contexto del crédito bancario los requisitos van a ser los mismos que los de la banca comercial con la diferencia que estos intermediarios (las uniones de crédito) son más flexibles y oportunos en su respuesta, esto es, la resolución afirmativa o negativa se da en cuestión de días y si se aprobó el proyecto de financiamiento el dinero se entregará de manera más sencilla a los socios.

La mecánica operativa en cuanto al otorgamiento de financiamiento es igual que la de los bancos por lo que se refiere a administración, concesión de crédito, contabilidad, e incluso políticas de crédito con la diferencia que las uniones trabajan sólo con sus socios y no con el público en general por lo tanto los problemas a los que se enfrentan los micros, pequeños y medianos empresarios serán definitivamente los mismos que si fueran directamente a la banca comercial e incluso un poco más por que muchos de los pequeños empresarios se supone que lo que necesitan son recursos que es lo que sucede cuando llegan a una unión de crédito; primero necesitan hacer una aportación inicial de capital mínimo exigido para ser socios, y en base a esa aportación será que obtendrán el crédito pues resulta que algunos de ellos no cuentan ni siquiera con ese capital

mínimo porque si lo tuvieran quizás no recurrirían a estos intermediarios financieros no bancarios.

Cabe destacar que los micros, pequeños y medianos empresarios deben hacer una reflexión en cuanto a como están sus negocios en todos aspectos, pues en ocasiones están tan mal que no ofrecen ninguna garantía, toda empresa que requiera recursos externos necesita tener buenos niveles en cuanto a la administración en general y la viabilidad de los proyectos que desea emprender para que pueda ser un atractivo sujeto de crédito y aunque en esta institución las condiciones sean un poco más flexibles ninguna institución por más flexible que sea no le va a prestar a ninguna empresa de la cual no se asegure que le va a pagar, por eso se hace incapie en dos características que deben tener los empresarios: solvencia moral y económica.

Realmente muchas de las ocasiones en que un media no empresario recurre a solicitar créditos los rechazan de inmediato porque sus negocios estan mal ya que al pedir por ejemplo los Estados Financieros a veces o estan mal o muy atrasados y así el resto de la información requerida y de ahí se comienza a ver el manejo precario del negocio claro que no en todos los casos pero sí en la mayoría, por eso la actitud de cambio debe venir de los empresarios y no de las instituciones pues estas no estan dispuestas a arriesgarse mucho o casi nada.

Por eso la condición más importante que pide una Unión de Crédito es la viabilidad tanto del empresario que quiere ser socio, como del socio que quiere ser sujeto de crédito atractivo.

3.5 VIABILIDAD DE LAS UNIONES DE CREDITO COMO -- FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

No obstante que las Uniones de Crédito --
tienen 60 años de operación su importancia no era sig--
nificativa, en los últimos años han registrado un gran--
dinamismo, se ha otorgado gran énfasis a la promoción --
de las uniones por lo que se crearon de 1932-1989 142 y
en sólo cuatro años 1990-1994 llegaron a un total de --
360 uniones. Esto ha permitido que estos organismos in --
crementen senciblemente su importancia como intermedia--
rios financieros de la banca de desarrollo, ya que mi--
entras en 1992 se canalizó 12.7% de los créditos a la --
micro y pequeña industrias a través de las uniones, pa--
ra el primer trimestre de 1994 se ha canalizado un 26%.

En realidad, la explosiva expansión que han regis--
trado las Uniones de Crédito durante los últimos cuatro
años no es más que el resultado de la misma selectivi--
dad que ha aplicado la banca comercial a raíz de su --
privatización. Así, la evidente descriminación de estos--
empresarios los obligo a buscar opciones de acceso a --
créditos, siendo la unión de crédito el mecanismo que --
se los permitió.

Lo anterior ha dado lugar a un excesivo optimismo--
por parte de las autoridades bancarias y hacendarias en
el sentido de considerar a las uniones de crédito la --
alternativa de mayor viabilidad (esto se creía el 30 de
septiembre de 1994) para resolver el problema financie--
ro de los pequeños, medianos y grandes empresarios en --
la medida en que estos organismos auxiliares de crédito

pueden garantizar a sus socios el acceso al crédito de manera ágil, suficiente y oportuna, aparte de la gran cantidad de servicios complementarios que podrían brindar, tales como: asesoría técnica, comercialización e industrialización, etc. Una de las bondades que más suelen destacarse de las uniones de crédito se refiere al hecho de que el otorgamiento de los créditos se realiza con un enfoque de mayor supervisión lo que teóricamente se debería traducir en menores problemas de recuperación.

Sin embargo, lo cierto es que al igual que el sistema financiero en general, la tendencia hacia el crecimiento de las carteras vencidas es más que evidente, pues ya para 1992 el monto era del 21% situación que da cuenta de esa tendencia a incrementarse. Si pusieramos por ejemplo el caso de 20 uniones agrícolas agrupadas en la AMUCSS se ilustrará mejor la gravedad del problema de la cartera vencida. Cifras correspondientes al 31 de Dic. de 1992 indican que la cartera vencida externa de este grupo de uniones de crédito (la que tienen con las fuentes financieras) era de seis mil 41 millones de nuevos pesos, siendo solamente 7 (35%) las que tenían problema. Si lo que evidencian en lo externo muestra de suyo el grave deterioro de las uniones, al penetrarse en su interior, dicho deterioro se presenta aún más acentuado. Así, de las 20 uniones, 13 tuvieron problemas de cartera vencida interna (con sus socios) por un monto de 16 mil 233 millones de nuevos pesos. La conclusión no puede ser más clara; los socios no están cubriendo sus compromisos crediticios con las uniones, pero éstas sí lo están realizando con las fuentes financieras haciendo uso de su capital social.

A la inexorable pérdida del capital social de las Uniones de Crédito (por costear el pago de la cartera vencida y en no pocas veces la misma operativa), suelen dársele explicaciones como las siguientes: la transferencia de funciones a estas organizaciones se realizó sin trasladarse el subsidio al costo de operación que canalizaba el gobierno federal a través de banca de desarrollo, lo que obligó a las Uniones a absorber este costo en detrimento de su capital. El esquema de fondeo prevaleciente, donde el margen de intermediación queda íntegramente en manos de la banca de primer piso, ha provocado una situación de virtual quiebra técnica de las Uniones de Crédito.

Estas concepciones, expresadas a menudo por directivos y socios de las Uniones, enfocan sus críticas directamente a los modelos de atención que se aplican por parte de las fuentes financieras a estas organizaciones auxiliares de crédito. Así, a excepción de algunas Uniones que son financiadas en forma directa por Nacional Financiera la mayoría reciben atención indirecta, es decir, el acceso a los recursos se lleva a cabo mediante la intermediación de la banca comercial, que descuenta con los fondos de fomento, no obstante para los directivos y socios de las Uniones una de las alternativas más viables para resolver la problemática de sus organizaciones es la operación directa con los Fondos de Fomento, lo que le permitiría acceder en forma directa a márgenes de intermediación (hasta 6 puntos). Sin embargo, esta alternativa resulta improcedente para los fondos (por los riesgos que ello implica) lo único que se ha podido obtener es una serie de medidas tendientes a fortalecer a las Uniones como sujetos crediticios

con mayor calidad pero con las mismas limitantes.

Bajo este contexto la cartera vencida de las Uniones de Crédito se ha incrementado pero no al nivel de la banca comercial, para el 9 de febrero de 1995 (artículo publicado en el Financiero) las Uniones de Crédito manifestaron su desazón por la derrama de empréstitos de Nacional Financiera para 1995, cuyo monto ascenderá a 25 mil millones de nuevos pesos, lo que significa una reducción de 50% en relación con los recursos del año pasado a estos intermediarios financieros no bancarios, se les dijo que durante este año Nacional Financiera sólo atenderá a unas 65 mil empresas, contra las 130 mil que pudieron acceder al crédito en 1994. Las Uniones de Crédito del sector social realizaron una asamblea de emergencia para analizar la situación; denunciar las decisiones verticales y sin consulta por parte de la institución, así como su política discriminatoria y exigir a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que al menos el 50% de los recursos de Nacional Financiera en 1995 sean canalizados a estos intermediarios.

En documento firmado por el presidente de la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) puntualizo que aproximadamente el 90% de los recursos de Nacional Financiera se canalizarán a través de los bancos comerciales que preferentemente los distribuyen entre las grandes empresas.

Esta situación provocará que miles de empresas pequeñas se queden sin acceso al crédito, lo que generará cierres masivos de negocios, pérdidas de ingresos y de producción y de empleos, así como mayor pobreza.

El dirigente mencionado destaca que al excluir a las Uniones de Crédito, Nacional Financiera volverá inviables a estos intermediarios financieros no bancarios ya que la inmensa mayoría tiene alta dependencia del descuento con esa institución; se presume que por alto riesgo que implica operar con las Uniones de Crédito, Nacional Financiera únicamente canalizará a través de ellas un 3% de sus créditos este año, olvidando que el mayor monto de la cartera vencida con la institución la tienen los bancos comerciales y no las Uniones de Crédito

Así mismo, la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social se cuestiona dónde quedó el compromiso de Nacional Financiera de proteger y apoyar a la micro y pequeña planta productiva de la ciudad y del campo, sobre todo en este tiempo de crisis económica las que quedan en un estado completamente de indefensión.

CAPITULO IV

C A P I T U L O I V

PERSPECTIVA ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA

Y MEDIANA EMPRESA.

- 4.1 ANTE LA RECIENTE CRISIS DEVALUATORIA DE 1994, COMO SE ENCUENTRA EL SECTOR.
- 4.2 CUALES SERAN SUS PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO.
- 4.3 CUALES SERAN SUS ESPECTATIVAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO.
- 4.4 LAS UNIONES DE CREDITO, FRENTE A LA RECIENTE CRISIS ECONOMICA.

4.1 ANTE LA RECIENTE CRISIS DEVALUATORIA DE 1994, COMO SE ENCUENTRA EL SECTOR.

Las empresas, particularmente las pequeñas y medianas, se han visto fuertemente afectadas por la devaluación y el alza de las tasas de interés que elevan, en forma abrupta, el servicio de sus deudas. Esta situación se ha traducido en un incremento de la cartera vencida de la banca, lo que ha provocado inquietud entre los microempresarios.

Por ello, el programa para superar la emergencia económica instrumentada por el gobierno federal atiende de manera específica esta problemática que, de no resolverse satisfactoriamente para todas las partes, puede comprometer la viabilidad de la planta productiva del país y consecuentemente, el empleo. De ahí que las autoridades financieras, en coordinación con la Asociación de Banqueros de México, han acordado poner en marcha, en breve, un programa de reestructuración a largo plazo de los créditos a cargo de las empresas viables, dando prioridad a las pequeñas y medianas. En su inicio, este esquema de reestructuración podrá cubrir hasta N\$ 65 mil millones de nuevos pesos, que son el equivalente a casi el 13% de la cartera total de la banca comercial e incrementar el plazo de vencimiento de los créditos hasta 12 años. Cabe señalar que el monto de créditos que podrá ser reestructurado bajo este programa supera la totalidad de la cartera vencida de la banca comercial. Por lo expuesto anteriormente la situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa es verdaderamente difícil y delicada por lo que requiere de las autoridades

des una especial atención y que se elaboren mecanismos de emergencia en apoyo a este sector.

4.2 CUALES SERAN SUS PERSPECTIVAS DE FINANCIAMIENTO.

Las perspectivas de financiamiento para las micros pequeñas y medianas empresas se han contraído aun más después de la devaluación, pues si apenas un año antes se comenzaban a abrir más opciones de financiamiento a nivel de la banca de desarrollo porque a nivel de la banca privada no se habían dado muchos cambios, claro sin dejar de reconocer algunos esfuerzos que estaban haciendo los bancos, las autoridades han modificado la normatividad de operación de los intermediarios financieros no bancarios que en 1993 y 1994 habían recibido gran impulso para que estos a su vez asumieran un compromiso con el sector micro que no es atractivo para la banca comercial, pero estos intermediarios como opciones de financiamiento también han sido golpeados por la dura crisis económica, se resalta principalmente la situación de estos intermediarios (Uniones de crédito, Arrendadoras, empresas de Factoraje y Entidades de Fomento) porque en ellos podría decirse se focalizó la ayuda para que estas fuentes de recursos a su vez la canalizarán a las micros, pequeñas y medianas empresas, la derrama se redujo a un 16% de los recursos en relación al año pasado disminuyendo en un 70% de esa derrama hecha por Nacional Financiera. Se han restringido los recursos de la banca de desarrollo y de la

banca privada ni hablar podría decirse que es una opción sumamente cerrada a la cuál sólo tendrán acceso aquellas que demuestren fehacientemente que tienen con que pagar sus deudas, esto nos lleva a la conclusión de que la atención que había logrado el sector para que se atendieran sus demandas y se le inyectaran suficientes recursos ha sufrido un deterioro casi fulminante destacando como consecuencia que las opciones de financiamiento con mínimas y aun más restrictivas por la elevada cartera vencida y la falta de liquidez en que cayeron varias de ellas.

La obtención de créditos o apoyos de cualquier tipo serán sumamente selectivos y exhaustivos en su otorgamiento por parte de los intermediarios pues la mayoría está tomando precauciones extremas para cubrirse, en estos momentos las empresas que quieren obtener créditos se han enfrentado a más restricciones de las ya existentes y conjuntamente con esto las altas tasas de interés y las reducidas fuentes de recursos por un lado y por otro las empresas que tienen adeudos no sólo no quieren endeudarse más si no más bien andan buscando la mejor manera de reestructurar sus créditos, y para este año los intermediarios ofrecen a las empresas ya no tanto recursos sino que reestructuren sus pasivos salvo aquellos negocios que obtengan la calidad de VIABLES, según el visto bueno de las Uniones de Crédito, Arrendadoras, Empresas de Factoraje y desde luego la banca.

A causa de la crisis devaluatoria de 1994 surgió una figura para mitigar los negativos efectos de la inflación sobre los créditos y las inversiones representativos en deuda utilizando ciertas unidades de cuenta

llamadas UNIDADES DE INVERSION (UDI'S) para denominar créditos, depósitos y otras operaciones.

Las UDI'S no son una moneda sino una unidad de cuenta de valor real constante, el cual se actualizará diariamente con la inflación. El día de su establecimiento su valor será igual a N\$1.00. Los pagos concernientes a los créditos y a las inversiones en UDI'S se harán en nuevos pesos, tomando en cuenta el valor de esas unidades en el día de pago de que se trate.

Las UDI'S eliminarán la amortización acelerada de los créditos causada por la inflación y con ello aliviará la carga que el servicio de los créditos implica para los deudores. Este alivio, a su vez, reducirá la generación de carteras vencidas. Los bancos sólo podrán otorgar créditos en UDI'S o convertir en esta unidad los vigentes, en la medida en que obtengan financiamiento en UDI'S (los recursos con los que operarán los bancos para trabajar con UDI'S no son de sus recursos sino depósitos del gobierno federal). Hay fuentes importantes de fondeo para los bancos, susceptibles de convertirse en UDI'S, como son los créditos vigentes que el Banco de México les tiene concedidos a los bancos comerciales, cuyo monto total es de N\$18 mil millones de nuevos pesos aproximadamente.

También la banca de desarrollo y los fondos de fomento tienen la posibilidad de convertir a UDI'S porciones importantes de sus carteras de créditos.

Para las empresas en general que deseen solicitar créditos en UDI'S serán sometidas a un exhaustivo y

minusioso estudio de viabilidad muy estricto, si libran este estudio favorablemente les concederan los recursos denominados obviamente en esta unidad de cuenta, y para los que ya tienen adeudos anteriores y quieran reestructurar sus pasivos en UDI'S se someteran a una estudio similar en el que deberán obtener la calidad de VIABLES de otra manera no se les podrá conceder dicha reestructuración.

*En el caso específico de las Uniones de Crédito los representantes de estas exigieron a las autoridades financieras permitan a estos organismos auxiliares del crédito ser partícipes en los mecanismos específicos de operación de las Unidades de Inversión (UDI'S).

*El presidente de la Confederación Nacional de Uniones de Crédito, Claudio de la Garza García, sostuvo que los intermediarios financieros no bancarios creen injusto que ahora, ya aprobado un mecanismo que aligere el peso de las deudas en las empresas, "no se nos haya tomado en cuenta y se nos deje al margen, navegando a la deriva".

*Manifestó que desafortunadamente el sector empresarial nacional atraviesa hoy por una severa crisis económica, la cual deriva del ajuste devaluatorio que quizás es necesario, pero que en ningún momento observó la instrumentación de mecanismos inmediatos de atención a los problemas y repercusiones que esta decisión ocasionaría en la planta fabril.

Indicó que con el proceso devaluatorio las empresas de menor tamaño en el país han sido colocadas en forma

masiva al borde de una quiebra real, con efectos irreversibles. Por si fuera poco, el alza exorbitante de las tasas de interés duplicaron el nivel de endeudamiento de los establecimientos productivos con las instituciones de crédito privadas y la banca de fomento. 5/*

4.3 CUALES SERAN SUS ESPECTATIVAS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO.

Las expectativas de crecimiento y desarrollo para este 1995 y al menos para 1996 se ven lejanas, porque gran parte de las micros, pequeñas y medianas empresas que contrajeron deudas a través de los diversos intermediarios en cualquiera de sus modalidades se están viendo en graves problemas para pagar sus deudas, las que mejor se encuentran podrán tener opción a reestructurar sus adeudos, otras están haciendo despidos masivos de personal y las más graves posiblemente estén al borde de la quiebra, por esta razón las empresas en los próximos meses en una situación desesperada lo que buscarán será sobrevivir y no desaparecer y quizás podamos hacer una comparación con un dicho popular que dice "el ratón ya no quiere queso sino salir de la ratonera"

5/* Artículo. "Exigen las uniones de crédito acceso a UDI'S. El Financiero del 3 de abril de 1995.

Pero a pesar de encontrarse en un momento de incertidumbre y cambios constantes, sería recomendable que los próximos meses las micros, pequeñas y medianas empresas comenzaran a planear a partir de todos estos acontecimientos sus expectativas de crecimiento y desarrollo ya que por estar con toda su atención puesta en el aspecto financiero se descuide al resto de la empresa, seguido de una supervisión estrecha de las operaciones de los negocios para estar al pendiente de cualquier cambio, y que los empresarios estén al tanto para que en un momento determinado sepan que hacer, es necesario que se vuelvan a replantear los proyectos con los que se venían trabajando antes de la crisis financiera, pues tampoco se pueden quedar los negocios sin saber para donde se dirigen y como van a llegar, una vez estabilizada la turbulencia financiera.

Nos aguardan tiempos difíciles. En el futuro próximo será preciso hacer esfuerzos extraordinarios para detener el proceso de deterioro económico que tan abruptamente se inició a finales del año pasado. El programa de emergencia económica que presenta el gobierno de la república contiene medidas que sin duda tendrán costos elevados para la población, empresas y empresarios.

Durante 1995 se deberá reducir drásticamente el déficit en la cuenta corriente que, en el corto plazo, registrará una contracción de la actividad económica aun cuando para el final del año se anticipa una reversión de esta tendencia. No obstante, para el año en su conjunto se espera una caída cercana al 2% del PIB. Por parte, la devaluación de la moneda y el ajuste de los precios públicos y privados a las nuevas circunstan

cias significará que la inflación al término del año se ubique en un nivel de alrededor de 42%, pero con una clara tendencia a la baja durante la segunda parte del año.

90 días después de puesto en marcha el programa de emergencia se hará evidente la parte más difícil de este ajuste. La mejoría se producirá según las autoridades durante el segundo semestre cuando se comenzará a ver claramente la reversión del escenario adverso.

La fortaleza de la que los mexicanos hemos dado muestra a lo largo de la historia nos permite hoy ser optimistas, a pesar de la difícil coyuntura que nubla nuestra visión del futuro. Para 1996 la economía mexicana recobrará su crecimiento con una tendencia vigorosa y con una inflación menor a la que se registrará este año según las autoridades. Las posibilidades de éxito se apoyan en lo que, a través del esfuerzo de la población, empresas y autoridades se ha logrado en los últimos años: una economía cuya estructura es mucho más sólida que en el pasado.

No debemos pensar que el retroceso reciente ha hecho que se desvanezca el progreso alcanzado.

4.4 LAS UNIONES DE CREDITO FRENTE A LA CRISIS ECONOMICA DE 1995.

La situación de crisis a la que se enfrentan las Uniones de Crédito ya se venía veniendo desde 1994 pues a pesar del gran apoyo institucional que cobró auge en 1993 y que recibían estos intermediarios financieros no bancarios por parte principalmente de Nacional Financiera la realidad al parecer era otra, pues por reclamos de las propias Uniones de Crédito de cualquier tipo ya sean agrícolas, comerciales o industriales estas manifestaban su descontento, a pesar de que para Nacional Financiera todo marchaba muy bien pues los comentarios emitidos por la institución eran que todo se estaba cumpliendo de acuerdo a lo programado, pero las Uniones de Crédito ya desde inicios de 1994 con todos los acontecimientos políticos que sucedieron en nuestro país quizás ya tenían los síntomas de la crisis que se daría posteriormente a finales de ese año y principios de 1995.

Para octubre de 1994 la situación de las Uniones ya se tornaba difícil como es el caso de las Asociaciones mexicanas de Uniones de Crédito del Sector Social e Industriales y Mixtas y se publicaba lo siguiente.

*La normatividad que pretende desarrollar Nacional Financiera con los intermediarios financieros no bancarios apunta a eliminar o reducir agudamente la operación de las Uniones de Crédito del país y con ello a detener el crecimiento de entre 80 mil y 100 mil personas físicas o morales con actividad empresarial, y a

desaparecer la única opción crediticia que existe en muchas regiones agropecuarias.

*Las Asociaciones Mexicanas de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) y la Nacional de Uniones de Crédito Industriales o Mixtas (ANUCIM) advirtieron lo anterior y aseguraron que según información oficial tal normatividad se extenderá a otras instituciones financieras de segundo piso, como Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y derivará en un empeoramiento de los problemas sociales.

*En el marco de la Asamblea Nacional de Uniones de Crédito Campesinas, la ANUCIM explicó que la normatividad que prevé aplicar Nacional Financiera contempla tres medidas "que no se apegan en lo absoluto al fortalecimiento microeconómico del sector empresarial".

1. La exigencia de un 10% de aportación accionaria por parte del socio acreditado;
2. Un apalancamiento de las Uniones de 10 veces a uno y;
3. La disminución del fondeo a Uniones en 50%

Y son medidas que no se justifican se se considera que de un total de 360 Uniones de Crédito autorizadas en el país tan sólo el 11% incumplen sus obligaciones con Nacional Financiera.

En lo relativo al punto de restricción de fondeo

se destacó que con excepción de unas cuentas que tienen un capital grande, las Uniones de Crédito de toda índole (industriales, agropecuarias, etc.) están incapacitadas para obtener el 50% restante del fondeo.

A este respecto Nacional Financiera ofrece otras opciones como la de que las Uniones emitan papel comercial u obtengan créditos directos de la banca privada, lo cual resulta inviable para las Uniones del sector social; ya para este entonces se había iniciado la crisis para estos intermediarios financieros no bancarios. 6/

*Las Uniones de Crédito manifestaron su descontento por la derrama crediticia de Nacional Financiera para 1995, cuyo monto ascenderá a 25 mil millones de nuevos pesos, lo cual significa una reducción de 50% en relación con los recursos del año pasado a estos intermediarios financieros no bancarios, destacaron que Nacional Financiera sólo atenderá a unas 65 mil empresas, contra las 130 mil que pudieron acceder al crédito en 1994.

6/*Artículo publicado en El Financiero el 12 de octubre de 1994.

*Posteriormente se realizaria una asamblea de emergencia en la cual se denunciarian las decisiones verticales y sin consulta que por parte de la institucion que dirige Gilberto Borja, asi como su politica discriminatoria, y exigir a la Secretaria de Hacienda y Credito Publico, que al menos el 50% de los recursos de Nacional Financiera en 1995 sean canalizados a estos intermediarios.

*El Sr. Eduardo Dominguez Rodriguez dirigente de la Asociacion Mexicana de Uniones de Credito del Sector Social (AMUCSS) puntualizo que aproximadamente 90% de los recursos de Nacional Financiera se canalizaran a traves de los bancos comerciales, que preferentemente los distribuyen entre las grandes empresas, agrega, que esta situacion provovara que miles de empresas pequenas se queden sin acceso al credito, lo que genera cierres masivos de negocios, perdidas de ingresos y de produccion y de empleos, asi como mayor pobreza.

*El dirigente de la AMUCSS destaca que al excluir a las Uniones de Credito, Nacional Financiera volvera inviiables a estos intermediarios financieros no bancarios, ya que la inmensa mayoria tiene alta dependencia del descuento con esa institucion. Se afirma que por el alto riesgo que implica operar con las Uniones de Credito, Nacional Financiera unicamente canalizara a traves de ellas un 3% de sus creditos este año, olvidando que el mayor monto de cartera vencida con la institucion la tienen los bancos comerciales y no las Uniones de Credito.

*Asi mismo, esta Asociacion se cuestiona donde

quedó el compromiso de Nacional Financiera de proteger y apoyar a la micro y pequeña planta productiva de la ciudad y el campo, sobre todo en este tiempo de crisis económica. 7/*

*Durante una reunión con los integrantes de la Asociación de Banqueros de México, organismo al cual pertenecen, los representantes de las Uniones de Crédito propusieron a este organismo cupular elaborar un esquema de auxilio financiero emergente, dado que el programa crediticio del director de Nacional Financiera Gilberto Borja, excluye de manera significativa a este tipo de intermediarios que fueron creados, destacaron, como una fuente alterna para consolidar el ahorro interno. Hizo ver que este tipo de intermediarios por sus características han logrado ampliar y masificar al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas. Así, bajo estas figuras, se ha estimado y propiciado la organización de productores de bienes y servicios en la adquisición de maquinaria y materias primas, almacenaje comercialización y distribución de productos.

*Cabe destacar que durante 1993 el sector de las Uniones de Crédito se desarrolló de manera acelerada ante la ampliación y mejoramiento de las condiciones de

7/*Artículo publicado en El Financiero del 09 feb. 1995

los créditos concedidos, sobre todo vía Nacional Financiera y Fira. Prueba del empuje que quisieron darles a este sector, en respuesta a la apertura y modernización financiera que definió México de cara al TLC, es que al cierre de 1993 operaban ya 386 instituciones de este tipo, 75 más que en 1992 las cuales se ubicaban en las áreas agropecuaria, industrial y servicios.

*Fuentes oficiales confirmaron que las autoridades financieras examinan la viabilidad de mecanismos que permitan mejorar los apoyos crediticios a estos intermedios, ampliar las fuentes alternativas de fondeo y reestructurar sus carteras vencidas.

*Analistas de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores advirtieron que estas figuras financieras "son víctimas también de la crisis económica que vive el país". De ahí el peligro, vaticinaron, de que una astringencia crediticia acelere la quiebra de cuando menos 50% de las Uniones.

Recordaron que de 1992 a 1993, se impulsó a este sector como parte de la modernización financiera, "hoy en riesgo de perderse", la utilidad neta de estas figuras observó un crecimiento real de 105.2%. Sin embargo, denunciaron, estos organismos financieros no escaparon de la crisis económica que se desató desde el pasado 20 de diciembre y ahora con una fuerte devaluación, crecimiento sostenible en las tasas de interés y repunte incontenible en los niveles de su cartera vencida están al borde de la quiebra. 8/

8/*Artículo de El Financiero del 16 de febrero de 1995.

CAPITULO V

C A P I T U L O V

CONCLUSIONES

5.1 CONCLUSIONES.

5.2 BIBLIOGRAFIA

5.3 APENDICE I (ANEXOS QUE COMPRENDEN ALGUNOS FORMATOS DE CONCESION PARA UNA UNION DE CREDITO).

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

ES NECESARIO RECONOCER LA IMPORTANCIA QUE HA TENIDO Y TIENE EL SECTOR MICRO, PEQUEÑO Y MEDIANO QUE REPRESENTA NADA MAS Y NADA MENOS QUE EL 98% DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL EN NUESTRO PAIS Y CONJUNTAMENTE SON GRANDES GENERADORAS DE EMPLEO Y PRODUCTO, SIN EMBARGO, A PESAR DE ESTAS CARACTERISTICAS QUE DEBIERAN DARLES PRIORIDAD SE ENCUENTRAN EN GRAVES PROBLEMAS QUE LAS HAN ORILLADO UNICAMENTE A SOBREVIVIR EN EL MEJOR DE LOS CASOS Y QUIZAS HASTA HA DESAPARECER.

SERIA DE VITAL IMPORTANCIA QUE SE UNIFICARAN ESFUERZOS ENTRE EL EMPRESARIADO MEXICANO Y EL GOBIERNO PARA ELABORAR MECANISMOS QUE VERDADERAMENTE DEN UNA RESPUESTA ACORDE A LAS NECESIDADES DE LAS EMPRESAS MEXICANAS, Y NO SE ESTEN HACIENDO SOLO EXPERIMENTOS O SE ESTEN TOMANDO ACCIONES PARA SALIR DEL PASO AL VAPOR, PUES COMO YA SE HA VISTO LAS CONSECUENCIAS SE PAGAN CARAS, Y NO SE TRATA TAMPOCO DE QUE LOS EMPRESARIOS QUIERAN QUE EL GOBIERNO LES DE TODO, SINO DE TRABAJAR JUNTOS POR UN LADO LOS EMPRESARIOS EXPONINDO HECHOS REALES, CUALES SON SUS PROBLEMAS Y POR OTRO EL GOBIERNO PONIENDO TODA SU ATENCION Y CAPACIDAD PARA PODER DAR UNA SOLUCION SINO ALTAMENTE SATISFACTORIA (PUES SABEMOS QUE EL PAIS NO ESTA ECONOMICAMENTE EN CONDICIONES PARA HACERLO), SI UN POCO MAS REALISTA Y APEGADA A LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS, SOBRE TODO, PORQUE LAS EMPRESAS GRANDES TENDRAN MAS ESTRUCTURA PARA

AMPARARSE ANTE SITUACIONES GRAVES DE CRISIS.

OTRO ASPECTO QUE ES PRIORITARIO EN LAS MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ES LA IMPLEMENTACION DE LA PLANEACION FINANCIERA, LA CUAL EN LA MAYORIA DE LOS CASOS NO LA HAY, ES NECESARIO TENER PLANEACION POR QUE ASI SE LLEVARAN CONTROLES QUE SERAN COMO INDICADORES PARA LOS EMPRESARIOS EN EL CASO DE QUE ALGUN DEPARTAMENTO DEL NEGOCIO ESTE FALLANDO O SE REQUIERA RECURSOS EXTERNOS, YA QUE EN OCACIONES COMO ES EL CASO DE LAS MICROS A VECES NO SE LLEVA UN CONTROL FORMAL ACORDE A SU TAMAÑO Y CARACTERISTICAS SINO TODO ES MUY EMPIRICO. LOS EMPRESARIOS SUELEN CONOCER POCO ACERCA DE COMO DEBEN LLEVARSE ESOS CONTROLES ADMINISTRATIVOS PORQUE SON MAS EXPERTOS EN SU GIRO ESPECIFICO QUE EN LO ADMINISTRATIVO Y CREEN QUE LES SALDRA MUY CARO TENER A UN PROFESIONISTA QUE SE LOS HAGA PERO TAMBIEN PUEDE SER PORQUE LOS NEGOCIOS NO DAN PARA PAGAR UN PROFESIONISTA QUE HAGA EL TRABAJO, SIN EMBARGO, SINO LO HACE PUES LE REPERCUTIRA EN EL NEGOCIO, ADEMAS SE TRATA DE QUE SEAN CONTROLES DE ACUERDO A SU TAMAÑO Y NECESIDADES YA QUE A UNA MICRO NO SE LE VAN A IMPLANTAR CONTROLES QUE SEAN PARA UNA MEDIANA Y ASI SUCESIVAMENTE.

SI UN EMPRESARIO ESTA REQUIRIENDO RECURSOS EXTERNOS DEBERA DARSE A LA TAREA DE INVESTIGAR EXHAUSTIVAMENTE DENTRO DE LA GAMA DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO QUE HAY EN EL MERCADO, CUAL ES LA QUE MAS SE ACOMODA A SUS NECESIDADES, PARA ESTO DEBIO DE HABER HECHO UNA -

EVALUACION QUE LE MUESTRE QUE TIPO DE RECURSOS NECESITA PUES EN ESTOS TIEMPOS DE CRISIS ECONOMICA Y DESESTABILIZACION FINANCIERA DEBE SER MUY CUIDADOSO AL ELEGIR LA FORMA EN QUE SE VA A ENDEUDAR Y TENER CLARO EL PROCEDIMIENTO PARA PAGAR SU DEUDA. SINO TIENE PRECAUCION AL ELEGIR SU FINANCIAMIENTO LE RESULTARIA CONTRAPRODUCENTE O RECURRIRIA A OPCIONES (LLAMESE AGIOTISTAS), NO MUY FAVORABLES Y MAS CARAS LO QUE LE PEGARIA DIRECTAMENTE AL NEGOCIO.

COMO YA SE VIO EN ESTE TRABAJO; DENTRO DEL MOSAICO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO SE ENCUENTRAN LAS UNIONES DE CREDITO QUE OFRECEN DIVERSAS Y MUY VARIADAS VENTAJAS PERO QUE TAMBIEN OFRECEN UNA NORMATIVIDAD DE OPERACION BASTANTE EXHAUSTIVA Y COMPLEJA, Y AUN MAS ESTRICTA POR LA CRISIS ECONOMICA POR LA QUE ATRAVIESA EL PAIS, POR LO QUE LOS EMPRESARIOS AL TOMAR LA DECISION DE FINANCIARSE POR ESTA OPCION O POR CUALQUIER OTRA DEBERA SER CUIDADOSO EN EXTREMO Y NO DAR PASOS EN FALSO Y SOLO DESPUES DE HABER EVALUADO EL NEGOCIO Y ESTAR SEGUROS EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE DE QUE PODRA RESPONDER AL COMPROMISO DE PAGAR, ENTONCES PODREMOS HECHAR MANO DE ESTA OPCION DE FINANCIAMIENTO O CUALQUIER OTRA.

COMO RESPUESTA A LA EMERGENCIA ECONOMICA DERIVADA DE LA DEVALUACION Y RECIENTE CRISIS, EL GOBIERNO FEDERAL PUSO EN MARCHA UN MECANISMO DE APOYO EN AUXILIO DE

LAS EMPRESAS, DICHO MECANISMO LLAMADO "UNIDADES DE INVERSION" (UDI'S) SERA APLICADO A AQUELLAS EMPRESAS SOMETIDAS A ESTUDIOS DE VIABILIDAD MINUSIOSOS HECHOS POR LAS AUTORIDADES RESPECTIVAS, LAS QUE SALVEN ESTE ESTUDIO Y OBTENGAN LA CALIDAD DE VIABLE PODRAN REESTRUC TURAR EN UDI'S, HAY QUE TENER EN CUENTA QUE ESTE ANALI SIS SERA EN EXTREMO ESTRICTO PUES LA EMPRESA QUE NO CUBRA LOS REQUERIMIENTOS DE LAS AUTORIDADES EN UN 100% NO PODRA ACCEDER A ESTE MECANISMO DE REESTRUC TURACION PARA LAS EMPRESAS.

UNA RECOMENDACION PARA LOS MICROEMPRESARIOS SERIA QUE PUSIERAN EXTREMO CUIDADO AL MOMENTO DE ENDEUDARSE, Y NO HACERLO SINO SE TIENE UN BUEN PROYECTO QUE JUSTIFI QUE LA DEUDA, SOBRE TODO EN ESTOS MOMENTOS DE CRISIS ECONOMICA, PRIMERO AL MOMENTO DE SABER QUE NECESITA RECURSOS, LUEGO A LA HORA DE DECIDIR POR CUAL OPCION Y FINALMENTE COMO VA A PAGAR SU ADEUDO SINO ESTA SEGURO EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE, LO MAS CONVENIENTE ES NO ENDEUDARSE Y SEGUIR SOBREVIVIENDO CON LO QUE SE TIENE AL MENOS POR EL MOMENTO MIENTRAS SE DA UNA ESTABILIZA CION FINANCIERA QUE LE PERMITA NUEVAMENTE AMPLIAR SUS ESPECTATIVAS DE CRECIMIENTO Y EXPANSION.

OTRO ASPECTO QUE CABE MENCIONAR ES ACERCA DE LA INTERVENCION DE LOS CONTADORES EN LA PROBLEMATICA DE LOS MICROS, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS, SERIA DE GRAN AYUDA QUE SE HICIERA UN FRENTE COMUN CON LOS CONTADORES EN SUS DIVERSAS ESPECIALIDADES LLAMENSE FINANCIEROS, DE IMPUESTOS, DE COSTOS Y CONTABLES PARA CREAR DESPACHOS DE CONSULTORIA DEDICADOS EXCLUSIVAMENTE A LAS MICROEMPRESAS YA QUE MUCHOS DE LOS YA ESTABLECIDOS CAEN EN EL MISMO ERROR QUE LOS BANCOS, QUE SOLO SE DEDICAN A LAS GRANDES EMPRESAS QUE LES DEJAN MAS INGRESOS Y NO QUIEREN ATENDER A LOS PEQUEÑOS YA QUE SON LOS MAS PROBLEMATICOS Y CLARO NO LES DEJAN LOS INGRESOS QUE UNA GRANDE, POR ESTA RAZON SERIA INTERESANTE QUE CON ALGUN TIPO DE APOYO Y ORGANIZACION Y DEJANDO UN POCO EL EGOISMO DE LADO SE CREARAN MAS DESPACHOS QUE CAPTARAN A ESTE SECTOR ULTIMAMENTE MUY GOLPEADO, YA QUE LA MAYORIA DE LAS VECES LA CRISIS LES PEGA A LOS MAS DEBILES Y DESPROTEGIDOS, POR ESO LOS PROFESIONISTAS DE ALGUNA MANERA DEBEN CONTRIBUIR A ESTE PROBLEMA Y QUE MEJOR QUE CON LO QUE SABEN HACER.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

A. LIBROS

1. Perdomo Moreno Abraham, Planeación Financiera para épocas normal y de inflación, primera edición 1985, pag. 321.
2. G.C. Philippatos, Fundamentos de administración financiera, edit. Mc Gram Hill, pag. 514
3. Robert W. Johnson, Administración financiera, cía. edit. Continental, S.A. de C.V. México, cuarta edición 1989, pag 706.
4. Richard A. Stevenson, Fundamentos de finanzas, cía edit. Mc Gram Hill, primera edición, pag. 524.
5. Sam R. Goodman, Como eliminar las adivinanzas en la planeación a largo plazo, cía edit. Diana México, primera edición, pag. 55.
6. J. F. Weston E.F. Brigham, Fundamentos de administración financiera, nva. edit. Interamericana México D.F. 1982 quinta edición, pag. 647.

B. REVISTAS

7. Revista, Comercio exterior, varias del año de 1993, editada por el Banco de Comercio Exterior.

-
8. Revista, Ejecutivos de finanzas, Financiamiento, apoyo y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, febrero o otras de 1993.
 9. Revista, PAF, de consultoría fiscal artículos varios de los años 1994 y 1995.
 10. Revista, Logros, reportaje ¿Porque mueren las empresas? parte II México, D.F. 1995.
 11. Revista, Foro, emitida por Nacional Financiera de los años de 1993, 1994 y 1995.
 12. Revista, Negobancos, reportaje Unión de Crédito eficaz instrumento de financiamiento para grupos de empresas afines, mzo.31 de 1993.
 13. Revista bimensual # 18 Comisión Nacional Bancaria y de Valores, nov-dic 1993.
 14. Revista, Mercado de valores, emitida por Nacional Financiera de los años 1993, 1994 y 1995.

C. PUBLICACIONES

15. Fuentes de financiamiento, manual de consulta, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Nacional Financiera 1992.

-
16. Financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa, Mario López Espinoza, Propuesta de acción a partir de la experiencia de México. Realizado en junio de 1993 y fue publicado originalmente en Santiago de Chile en junio de 1993.
 17. Circular no. 939. Uniones de Crédito: Criterios y reglas generales para el otorgamiento de concesiones, Comisión Nacional Bancaria y de Valores 09 julio de 1993.
 18. Análisis de las Uniones de Crédito por ramo de actividad y entidad federativa. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección de Valores y Organizaciones Auxiliares de Crédito 09 Abril 85.
 19. Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. D.O.F. del 30 Abril 85.
 20. Programa para el desarrollo integral de la industria pequeña y mediana. D.O.F. DEL 06 mayo 1985.
 21. Bases de operación del programa normal del FOGAIN con las Uniones de Crédito.
 22. Libro Cambios emitido por Nacional Financiera, 1992
 23. Coedición Confederación Española de Organizaciones Empresariales, Diego de León 50.2 8006 Madrid, Ges

tion Economico-Financiera, Mundi-Prensa Castello 57
28001 Madrid 1991, pag. 390.

D. LEYES

24. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito D. O. F. del 14-enero-85 México D.F
25. Ley General de Sociedades Mercantiles y Cooperativas, edit. Porrúa, S.A. 39ª edición, México D.F.

E. DIARIOS

26. Diario Oficial de la Federación publicado el 03 de diciembre de 1993.
27. Periodico El Financiero publicaciones de 1994 hasta abril de 1995.

ANEXOS

A CONTINUACION SE PRESENTAN ALGUNOS FORMATOS
Y EJEMPLOS DE LOS OFICIOS NECESARIOS PARA
TRAMITAR LA SOLICITUD DE CONCESION DE UNA
UNION DE CREDITO.

ANEXOS.

ANEXO 1

Carta solicitud de apoyo a la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña.

ANEXO 2

Cuestionario de información básica de los socios.

ANEXO 3

Cuestionario de suscripción de capital y documentación que se requiere presentar.

ANEXO 4

Ejemplo de carta de solvencia moral y económica.

ANEXO 5

Carta de intensión por bancos y fondos de fomento.

ANEXO 6

Adscripción en la cámara industrial correspondiente.

ANEXO 7

Ficha de depósito que ampara el 10% del capital pagado para solicitar la concesión.

ANEXO 8

Carta poder.

ANEXO 1

**C. DIRECTOR GENERAL DE INDUSTRIA
MEDIANA Y PEQUEÑA
SECRETARIA DE COMERCIO Y
FOMENTO INDUSTRIAL.**

Estimado Licenciado:

Los industriales pequeños y medianos de esta localidad, enfrentamos una serie de problemas que afectan en forma común la planta productiva de nuestras empresas, lo cual impide su sano desarrollo: dichos problemas se pueden considerar de dos aspectos: alto costo de financiamiento y abastecimiento deficiente de materias primas.

Por los anterior, conscientes de la actual situación económica de nuestras empresas, hemos decidido unir esfuerzos y asociarnos para constituir una unión de crédito como un instrumento que contribuya a resolver algunos de los problemas que nos afectan.

Para alcanzar estos objetivos, solicitamos de esa Dependencia asesoramiento y orientación a fin de que se nos indique la metodología para la formación de este tipo de organización interempresarial.

Agradeciendo la atención que se sirva prestar a la presente, le manifestamos nuestra disposición para cumplir con los requisitos que esa Dirección nos señale, así como convenir acciones una vez que esta unión se encuentre legalmente constituida, con el propósito de coadyuvar al fortalecimiento de las uniones de crédito.

ATENTAMENTE .

ANEXO 2

Señor empresario Industrial:

Anexo al presente se servirá encontrar cédula denominada **INFORMACION SOBRE LOS SOCIOS**, la cual tiene por finalidad captar y procesar una serie de datos y documentos que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros requiere para estar en aptitud de tramitar y, en su caso, aprobar la solicitud de concesión de la Unión de Crédito en formación.

Por lo que pedimos su colaboración para contestar con veracidad y oportunidad el documento de referencia.

Conviene mencionar que tanto la información como la documentación que se servirá entregar, tendrá tratamiento confidencial; por lo que le rogamos acepte nuestro sentido de responsabilidad para tal efecto.

Aprovechamos la ocasión para reiterarle las seguridades de nuestra distinguida consideración personal.

EL COMITE PROMOTOR MIXTO

COMISION DE CONSTITUCION

Nota: Cualquier duda sobre el llenado del cuestionario sirvase consultar a: _____

CUESTIONARIO DE INFORMACION BASICA DE LOS SOCIOS

UNION DE CREDITO: _____

I. DATOS GENERALES:

1. NOMBRE O RAZON SOCIAL _____

PERSONA FISICA () PERSONA MORAL ()

2. DOMICILIO OFICIAL: _____
Tel: _____

3. DOMICILIO PLANTA: _____
Tel: _____

ENTIDAD FEDERATIVA: _____
MUNICIPIO: _____

4. GIRO INDUSTRIAL: _____

5. FECHA DE CONSTITUCION: _____
R.F.C. _____

6. CAPITAL SOCIAL: _____ INICIAL _____
ACTUAL _____ CAPITAL CONTABLE
ACTUAL _____

II. SUMINISTROS

1. Anotar en orden de importancia las principales materias primas o insumos que utiliza:

MATERIA PRIMA	COSTO UNITARIO	VOLUMEN DE COMPRAS ANUAL (TONS. PZS. MTS)	IMPORTE DE COMPRAS ANUAL (MILES DE PESOS)	PRINCIPALES PROVEEDORES	LOCALIZACION DEL PROVEEDOR Y TELEFONO

III. PRODUCCION

1. Enumere los principales productos que elaboro en el ultimo ejercicio.

ARTICULO	COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	VOLUMEN DE LA PRODUCCION ANUAL (TONS. PZS. MTS)	IMPORTE DE LA PRODUCCION ANUAL (MILES DE PESOS)

La exhibición de dicho capital nos comprometemos a realizarla de acuerdo a la siguiente programación y calendarización.

CONCEPTO	CALENDARIZACIÓN	FORMA DE PAGO
a) 10% DEL CAPITAL SUSCRITO	_____	_____
b) El 90% restante	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

ACEPTO DE CONFORMIDAD	APROBADO
PROP. Y/O REP. LEGAL DE LA EMPRESA.	TESORERO DEL COMITE PROMOTOR

**III. DE LA DOCUMENTACION: (COPIAS FOTOSTATICAS).
 MARCAR CON UNA "X" LOS QUE ENTREGARA.**

A. SI ES PERSONA FISICA

- () - INSCRIPCION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES.
- () - CURRICULUM VITAE. EN CASO DE PERTENECER AL CONSEJO DE ADMINISTRACION.
- () - COPIA DEL REGISTRO EN CAMARA O ASOCIACION.
- () - ESTADOS FINANCIEROS DEL ULTIMO EJERCICIO (BALANCE GENERAL Y RESULTADOS CON ANTIGUEDAD NO MAYOR A 6 MESES).
- () - CARTA DE SOLVENCIA MORAL, ECONOMICA Y BANCARIA.

B. SI ES SOCIEDAD O PERSONA MORAL.

- () - INSCRIPCION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES
- () - ESCRITURA CONSTITUTIVA Y, EN SU CASO, ESCRITURA MODIFICADA (AUMENTO O DISMINUCION DE CAPITAL, CAMBIO DE PODERES Y CAMBIO DE DENOMINACION, ETC.) QUE CONTEMPLA EL PODER OTORGADO A UN REPRESENTANTE DE LA EMPRESA PARA LA ADQUISICION DE ACCIONES.
- () - ESTADOS FINANCIEROS DEL ULTIMO EJERCICIO. (BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS) (CON ANTIGUEDAD NO MAYOR A SEIS MESES).
- () - CURRICULUM VITAE (SOLO EN CASO DE SER ELEGIDO COMO MIEMBRO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION)
- () - CARTA DE SOLVENCIA MORAL (BANCARIA)
- () - COPIA DEL REGISTRO EN CAMARA O ASOCIACION.

ANEXO 4



sucursal regional san luis potosi, s.l.p.

nafin S.N.C.

Fecha: _____

A QUIEN CORRESPONDA:

**Tenemos el agrado de comunicarles que la Empresa _____
es Acreditada de esta Institución y hemos tenido una magnífica
experiencia con ella, por lo que no tenemos inconveniente en
recomendar su amplia solvencia.**

**Se extiende la presente para los fines que a dicha Empresa
convengan.**

ATENTAMENTE

**NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.
SUCURSAL REGIONAL SAN LUIS POTOSI.**

ANEXO 5



Fecha: _____

**COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS
MEXICO. D.F.**

Muy señores nuestros:

**Por este conducto manifestamos tener conocimiento,
de la integración de la UNION DE CREDITO INDUSTRIAL
formada por los principales industriales del ramo.**

**Asimismo hacemos de su conocimiento, que estamos en la mejor
disposición de entablar operaciones de credito previo estudio
con dicha unión.**

**Agradecemos la fineza de sus atenciones y nos suscribimos
de ustedes.**

Atentamente

**BANPAIS, S.N.C.
SUC. SAN LUIS POTOSI**



CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

Delegación en _____

Datos de la Empresa.

REG. NUM. CAPITAL
ACEROS BENEFICIADOS DEL
CENTRO, S.A.
EJE 118 Y AV. LA LIBERTAD Z.I.
SAN LUIS POTOSI, S.L.P.
FAB., C/V, DIST. COMISION, REP.
Y EXP. DE PRODUCTOS DE HIERRO
Y ACERO. MAQUILA POR CUENTA DE
TERCEROS.

Los que suscriben, en representación de esta Cámara, hacen constar que la Empresa cuyos datos aparecen en el cuadro inferior izquierdo, ha cumplido por el año de _____ con el requisito de inscripción que establece el artículo 50 de la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria en vigor

SAN LUIS POTOSI a

PRESIDENTE SECRETARIO TESORERO

*ESTA CREDENCIAL NO ES COMPROBANTE DE
PAGO. FAVOR DE ENGHIR SU RECIBO OFICIAL.*



contrato de depósito bancario de dinero y/o de títulos en administración



primer titular <u>UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE S.C.P. S.A. DE C.V.</u> segundo titular <u>(EN ADMINISTRACION)</u> tercer titular _____ cuarto titular _____ dirección <u>CASAANZA No. 1655 1er. piso</u> población <u>SAN LUIS POTOSI</u> estado <u>SA</u> código postal <u>78220</u> teléfono <u>3 32 26</u> número de titulares en el contrato _____		no. de cuenta 41 000 004149 4 banco sucursal contrato dv régimen fiscal rfc _____ rfc _____ 1 tasa alta 3 no contribuyente 2 tasa baja 4 no retención persona 00 00 moral 51 física número de sector _____ nacionalidad 1 mexicana 2 otra residencia 1 en el país 2 extranjero envío de correspondencia 1 en nafinsa 2 en plaza 3 al interior 4 al extranjero 5 al grupo financiero internacional grupo fiscal 0 gobierno federal 1 inst. cred. fzas. segs. 2 bancos en el extranjero 3 empresas 4 personas físicas 5 empresas y personas físicas residentes en el extranjero 6 no contribuyentes	
tipos de disposición de intereses reinversión 101 en valores emitidos por nacional financiera, s. a. depósito en cuenta 201 de cheques del grupo financiero internacional 204 de ahorros del grupo financiero internacional no. banco _____ no. suc. _____ no. cuenta _____ moneda: 01 nacional 02 dólares americanos pago en cheque 302 retener en nafin (empresas) 303 abonar en cuenta de banco en el interior de la república* 304 enviar por correo en la república mexicana 307 enviar por correo al extranjero 309 abonar en cuenta de banco en el extranjero* abono en cuenta de efectivo 301 en contrato establecido en nafin 310 en contrato establecido en bsa 400 para empresas claves de control no. terminal digitadora: abono no. usuario _____			

* observaciones: EL REPRESENTANTE DE LA SOCIEDAD PODRA HACER RETIRO DE INTERESES, Y EN EL CASO DE HACER MOVIMIENTO EN EL CAPITAL, LO PODRA EFECTUAR ÚNICAMENTE CON AUTORIZACION EXPRESA DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS FINANCIEROS DE SAN LUIS POTOSI a 14 de _____ de 19__

firmas

 primer titular
CARLOS GONZALES CANCIO

 segundo titular

 tercer titular

 cuarto titular

 representante firmante: **UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE S.C.P. S.A. DE C.V.**
SUC REGIONAL SAN LUIS POTOSI

CARTA PODER

FECHA: _____

UNION DE CREDITO: _____
_____ S.A. de C.V.
(en formación)

Los abajo firmantes, todos ellos socios fundadores de la Unión de Crédito arriba citada, manifiestan que, por su propia voluntad y derecho, confieren a los Sres.: _____, poder amplio y suficiente para que en su nombre y representación soliciten y gestionen ante las autoridades competentes la concesión para constituir formal y legalmente la Unión de Crédito _____ S.A. de C.V.

EMPRESA	REPRESENTANTE	FIRMA
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
	ACEPTAMOS EL PODER	
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

Causas de Mortandad de la Microempresa

ESTRUCTURALES

DIRECCION Y ADMINISTRACION

- *Ausencia de un sistema
- *Crecimiento por encima de lo sostenible
- *Mercadotecnia
- *Falta de mentalidad Empresarial

PROBLEMAS DE ESCALA

- *Falta de Especialización
- *Abastecimiento Costoso
- *Mercadotecnia Deficiente

DEL ENTORNO

MERCADO

- *Cambios de las Cadenas Productivas
- *Requerimientos Crecientes
- *Plazos de Cobranza

FINANCIAMIENTO

- *Escasez de Crédito
- *Costos de Crédito
- *Requisitos y Actitud de los Bancos

OTROS

- *Impuestos
- *Falta de Organización y Liderazgo

Nafin las lleva al "matadero"

Uniones de crédito claman auxilio a bancos privados

Georgina Howard

Fórmulas de auxilio crediticio emergente "para no desaparecer" solicitaron las Uniones de Crédito a la Asociación de Banqueros de México, porque la política de "financiamiento restrictivo" que Nacional Financiera pretende llevar a cabo, dijeron, causará la quiebra de cuando menos 50 por ciento de las 360 uniones que operan en la actualidad.

Margina a uniones de crédito el programa financiero de Nafin

Gerardo Flores

Sin discriminar a ningún sector, incluyendo el comercio y servicios, Nacional Financiera (Nafin) dará a conocer este viernes su Programa Financiero de 1995, cuyo monto total será casi similar al de 1994 —más de 50 mil millones de nuevos pesos—, y en el que sí quedarán marginados los intermediarios financieros no bancarios, principalmente uniones de crédito, que no garanticen rentabilidad y observen cartera vencida con la institución.

Fuentes consultadas indicaron que Nafin apoyará sobre todo a las micro y pequeñas empresas, y destinará recursos importantes a las regiones de menor desarrollo social, y con ello demostrará que no "no ha perdido su vocación de banca de fomento".

Se estima que 84 por ciento de los recursos de Nafin destinado al crédito serán canalizados a la banca comercial, mientras que 16 por ciento restante se destinará a los intermediarios financieros no bancarios, sobre todo uniones de crédito.

Se explicó que el silencio de Nacional Financiera durante las últimas dos semanas se debió fundamentalmente a que el secretario de Hacienda debe presidir la reunión del consejo directivo para la aprobación del Programa, y se lamentó de las acusaciones que por todos los medios han surgido en contra del director de la institución, Gilberto Borja Navarrete.

El Programa Financiero destaca que las partidas principales de recursos se destinarán a las micro y pequeñas empresas del ramo industrial, así como al fomento de las regio-

nes de menor desarrollo relativo, sobre todo del sureste del país, que generan fuentes de empleo y son focus de reactivación económica.

Se aclaró que de las 220 uniones de crédito que están acreditadas con Nafin, la mayoría tendrán acceso al crédito, excepto aquellas que no cumplan con los lineamientos generales dados a conocer en la circular CCA-U-1/95.

Se reitera que los recursos en dólares sólo serán canalizados a las empresas exportadoras generadoras netas de divisas o que coticen a precios internacionales, salvo en el caso de las líneas globales, o en el caso de las reestructuraciones I, que exige viabilidad.

Se aclara que las líneas de corto plazo para operaciones de comercio exterior deberán quedar liquidadas antes del cierre de año, y, que tanto en este caso como en el de las líneas globales, no se permitirá su uso para la importación de bienes de consumo final.

Al señalar que durante el primer semestre no se canalizarán recursos a empresas grandes de sector alguno, Nafin aclara que las reestructuraciones de financiamientos previamente descontados con la institución serán definidas como reestructuraciones I, con el propósito de diferenciarlas de las reestructuraciones de pasivos no descontados con la institución (reestructuración II), y se agrega que en las reestructuraciones I se mantendrá el porcentaje original del descuento, sin límite de plazo mínimo con uniones con cualquier calificación.