



307908
H

TECNOLOGICO UNIVERSITARIO DE MEXICO

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

INCORPORADA A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**LAS UNIONES DE CREDITO: ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA**

T E S I S

**Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P r e s e n t a

RAUL RUMBO NARVAEZ

Director de Tesis:

LIC. ARTURO MARTINEZ OSNAYA

FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

Octubre de 1995





UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi Madre:

*Señora Florencia Narváez González
con mi más profundo amor, en
agradecimiento por lo que en vida
me ha dado "todo".*

A mi Padre:

*Señor Beléster Rumbó Chávez
por todo el apoyo recibido.*

A mis queridos hermanos:

*Guillermo, Rubén, Rosaisela, Cruz,
Oscar y Guadalupe, que por su unión
fue la fuerza para concluir este objetivo.*

A mis queridos sobrinos(as):

*Guillermo, Lukey, Citlaly,
Anacaren y Rossany, con mucho cariño
soñando verlos formados
grandes forjadores de su vida.*

A mis tíos(as):

*Juan Layna de los Santos
Ana Luz Rumbó Chávez
Margarito Narvaex González
Aurora Mastache Carrón
por su apoyo siempre incondicional*

Al Licenciado:

*Arturo Martínez Oxnaya, a quien
por su incondicional apoyo y saber,
maestro de mi andar en el sinuoso camino
del ejercicio profesional, al cual debo
la culminación de este esfuerzo. Con el
aprecio y respeto que le profeso.*

A la memoria de mi compadre:

*E.P. Bruno Alberto Losa Calderón
inagotable fuente de esfuerzo y lucha
con cariño, por siempre.*

"los objetivos se consiguen día a día".

A mis amigos:

*Ignacio de los Santos, Cesar Navarrete,
Abelardo Reyes, Gabriel Chavelar y Eloy Villegas,
en quienes he encontrado el apoyo cuando más
lo he necesitado, con mucho cariño.*

A mis maestros:

*gracias por su paciencia y dedicación,
esfuerzo continuo por el bien de nuestra nación*

A la:

*Universidad Nacional Autónoma de México y
Tecnológico Universitario de México, a quienes,
profesionalmente me debo.*

*Dedicada especialmente
a
Profesionistas con mentalidad*

Libre

de prejuicios que los sometan a costumbres rígidas e invariables,

Abierta

a toda posibilidad de cambio positivo

Emprendedora

de toda acción o empresa que conduzca a su superación

Decidida

a buscar con firmeza el logro de sus resoluciones

Ágil

para adoptar con máxima oportunidad la medidas convenientes

Solidaria

*para lograr colectivamente metas que en lo individual son
difíciles o definitivamente inalcanzables.*

LAS UNIONES DE CREDITO: ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

CAPITULO I CARACTERISTICAS DE LAS UNIONES DE CREDITO

1.1. ANTECEDENTES	1
1.2. QUE ES UNA UNION DE CREDITO	1
1.3. VENTAJAS A TRAVES DE LA UNION	1
1.4. TIPOS DE UNIONES DE CREDITO	3
1.4.1. AGROPECUARIO	3
1.4.2. INDUSTRIAL	3
1.4.3. COMERCIAL O SERVICIOS	3
1.4.4. MIXTO	3
1.4.5. EXCEPCIONES	3
1.5. COMPOSICION DEL CAPITAL	4
1.5.1. CAPITAL SOCIAL	4
1.5.2. CAPITAL NO EXHIBIDO	4
1.5.3. CAPITAL MINIMO GENERAL	4
1.5.4. CAPITAL MINIMO PARTICULAR	4
1.5.5. LIMITES DEL CAPITAL PAGADO	5
1.5.6. LIMITES DEL CAPITAL SOCIAL	5
1.5.7. ACCIONES EN TESORERIA	5
1.5.8. CAPITAL CON DERECHO A RETIRO	5
1.6. SOCIOS	6
1.6.1. REQUISITOS	6
1.7. CONSEJO DE ADMINISTRACION	6
1.8. JURISDICCION	7
1.9. SUCURSALES	7
1.10 LEY ESPECIAL	7
1.11 AUTORIZACION	7
1.12 CONTROL, INSPECCION Y VIGILANCIA POR EL ESTADO	9

CAPITULO II OBJETIVOS DE LAS UNIONES DE CREDITO

2.1. FACILITAR EL USO DEL CREDITO	10
2.1.1. FUNDAMENTO	10
2.1.2. ASESORIA	10
2.1.3. COORDINACION DE PLANTEAMIENTOS	11
2.1.4. SERVICIOS DE GESTION Y TRAMITE	11
2.1.5. SERVICIOS DE GARANTIA	11
2.1.5.1. AVAL	12
2.1.5.2. ACEPTACIONES	12
2.1.5.3. FIANZAS	13

2.2.	RECIBIR PRESTAMOS	13
2.2.1.	FUNDAMENTO	13
2.2.2.	DE QUIENES PUEDE RECIBIR	13
2.2.3.	CARACTERISTICAS DE LOS PRESTAMOS	14
2.2.3.1.	ACREDITANTES	14
2.2.3.2.	DOCUMENTACION	14
2.2.3.3.	MONTOS	15
2.2.3.4.	RENDIMIENTOS	15
2.2.3.5.	PLAZOS	15
2.2.3.6.	RETIROS	15
2.2.3.7.	CALCULO DE RENDIMIENTOS	15
2.2.4.	PRESTAMOS DE ENTIDADES FINANCIERAS DEL EXTERIOR	15
2.2.5.	PRESTAMOS CON HIPOTECA	15
2.3.	EMITIR TITULOS DE CREDITO	16
2.3.1.	FUNDAMENTO	16
2.3.2.	REQUISITOS PARA SU INSCRIPCION	16
2.3.3.	TIPOS DE INSTRUMENTOS	16
2.3.3.1.	PAPEL COMERCIAL	16
2.3.3.2.	PAGARES FINANCIERO	17
2.4.	OTORGAR CREDITOS	18
2.4.1.	FUNDAMENTO	18
2.5.	DESCONTAR, GARANTIZAR Y NEGOCIAR EN FIDEICOMISO IRREVOCABLE LOS FINANCIAMIENTOS	18
2.5.1.	FUNDAMENTO	18
2.5.2.	DESCONTAR, GARANTIZAR Y NEGOCIAR LAS OPERACIONES ACTIVAS	18
2.5.2.1.	DESCONTAR	19
2.5.2.2.	GARANTIZAR Y NEGOCIAR	19
2.5.3.	BENEFICIOS PARA SUS SOCIOS	19
2.5.4.	AFECTAR EN FIDEICOMISO IRREVOCABLE LAS OPERACIONES ACTIVAS	19
2.5.4.1.	DEFINICION DE FIDEICOMISO	19
2.5.4.2.	FINALIDAD DEL FIDEICOMISO	20
2.6.	DEPOSITOS PARA SERVICIO DE CAJA Y TESORERIA	20
2.6.1.	FUNDAMENTO	20
2.6.2.	FINALIDAD	21
2.6.3.	MANEJO	21
2.6.4.	DOCUMENTACION	21
2.6.5.	BENEFICIOS	21
2.7.	OPERACION CON VALORES	22
2.7.1.	FUNDAMENTO	22
2.7.2.	VALORES DE RENTA FIJA	22
2.7.3.	VALORES DE RENTA VARIABLE	22
2.7.4.	NEGOCIAR CON VALORES	23
2.7.5.	FINANCIAMIENTO MEDIANTE ADQUISICION DE VALORES	23
2.7.6.	INVERSION EN ACCIONES DE SOCIEDADES INMOBILIARIAS	24

2.8.	CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION DE OBRAS	24
2.8.1.	FUNDAMENTO	24
2.8.2.	APLICACIONES	24
2.9.	ORGANIZACION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS	25
2.9.1.	FUNDAMENTO	25
2.9.2.	APLICACIONES GENERALES	25
2.9.3.	CONVENIENCIAS	25
2.9.4.	APLICACIONES EN UNIONES AGROPECUARIAS	25
2.9.5.	APLICACIONES EN UNIONES INDUSTRIALES	26
2.9.6.	CONVENIENCIAS E INCONVENIENCIAS	26
2.10	VENTAS EN COMUN	26
2.10.1	FUNDAMENTO	26
2.10.2	VENTAJAS A TRAVES DE LA UNION	26
2.10.3	CONVENIENCIAS PARA PRODUCTORES	27
2.11	COMPRAS EN COMUN Y ARRENDAMIENTOS	28
2.11.1	FUNDAMENTO	28
2.11.2	POR CUENTA DE LOS SOCIOS	28
2.11.3	POR CUENTA DE LA UNION	28
2.11.4	POR CUENTA DE TERCEROS	28
2.11.5	BENEFICIOS PARA LOS SOCIOS	29
2.11.6	BENEFICIOS PARA TERCEROS	30
2.11.7	ARRENDAMIENTOS	30
2.12	ACTIVIDADES INDUSTRIALES	31
2.12.1	FUNDAMENTO	31
2.12.2	CONVENIENCIAS	31
2.13	OPERACIONES CON EMPRESAS DE FACTORAJE Y ARRENDAMIENTO FINANCIERO	32
2.13.1	FUNDAMENTO	32
2.13.2	CONVENIENCIA DEL FACTORAJE FINANCIERO	32
2.13.3	TIPOS DE FACTORAJE FINANCIERO	32
2.13.4	CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	32
2.13.5	TIPOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO	33
2.13.6	VENTAJAS PARA LA UNION	33
2.14	ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DE CARACTER PARTICULAR Y GENERAL	34
2.14.1	FUNDAMENTO	34

CAPITULO III OTORGAMIENTO DE CREDITO

3.1.	PRINCIPALES NORMAS Y POLITICAS	35
3.1.1.	IMPLANTAR PRINCIPIOS, POLITICAS Y CRITERIOS	35
3.1.2.	SELECCION DE SOCIOS	35
3.1.3.	CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN MATERIA FINANCIERA	36
3.1.4.	APEGO ESTRICTO A TECNICAS BANCARIAS	36
3.1.5.	ADECUADO APOYO FINANCIERO	36
3.1.6.	ORGANIZACION Y EQUIPO DE TRABAJO EFICACES	36

3.2.	CONVENIENCIAS DEL CREDITO	36
3.2.1.	COSTO DE OPORTUNIDAD	36
3.2.2.	COSTO RELATIVO	37
3.2.3.	POSIBILIDADES DE FINANCIAMIENTO BARATO	37
3.3.	GENERALIDADES Y MODALIDADES DEL CREDITO	39
3.3.1.	APERTURA DE CREDITO	39
3.3.1.1.	CONTRATO	40
3.3.1.2.	LIMITE DEL CREDITO	40
3.3.1.3.	PLAZOS	40
3.3.1.4.	FORMA DE EJERCER EL CREDITO	41
3.3.1.5.	FINALIDADES	41
3.3.2.	CREDITOS SIMPLE Y CREDITO EN CUENTA CORRIENTE	42
3.3.2.1.	CREDITO SIMPLE	42
3.3.2.2.	CREDITO EN CUENTA CORRIENTE O REVOLVENTE	42
3.4.	TIPOS DE CREDITOS	42
3.4.1.	PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	43
3.4.2.	DESCUENTOS	44
3.4.3.	PRESTAMOS PRENDARIOS	45
3.4.4.	PRESTAMOS CON COLATERAL	47
3.4.5.	CREDITOS DE HABILITACION O AVIO	48
3.4.6.	CREDITOS REFACCIONARIOS	51
3.4.6.1	EN LA AGRICULTURA	51
3.4.6.2.	EN LA GANADERIA	51
3.4.6.3.	EN LA INDUSTRIA	51
3.4.6.4.	FINALIDADES GENERALES	51
3.4.7.	PRESTAMOS INMOBILIARIOS	53
3.4.8.	OTROS TIPOS DE CREDITO	54
3.4.8.1.	CUASICAPITAL	54
3.4.8.2.	TARJETA EMPRESARIAL	55
3.5.	LIMITANTES LEGALES EN EL CREDITO	55
3.5.1.	BASES Y LIMITANTES PARA EL COMPUTO	56
3.5.2.	OPERACIONES SIN GARANTIA REAL	59
3.5.3.	OPERACIONES SIN GARANTIA REAL PROVENIENTES DEL DEPARTAMENTO ESPECIAL	60
3.5.4.	OPERACIONES CON GARANTIA REAL	60
3.5.5.	RESPONSABILIDADES TOTALES	60
3.6.	LIMITANTES DEL CREDITO	61
3.6.1.	CARENCIAS DE APOYO FINANCIERO	61
3.6.2.	CREDITOS A NO ASOCIADOS	62
3.6.3.	PRESTAMOS O CREDITOS A NO EMPRESARIOS	63
3.6.4.	PLAZOS MAYORES A UN AÑO	63
3.6.5.	GRADO DE RIESGO	64
3.6.6.	PRESTAMOS A DIRECTIVOS, COMISARIOS Y AUDITORES EXTERNOS	64
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
	ACLARACIONES	66
	BIBLIOGRAFIA	67

CARACTERISTICAS DE LAS UNIONES CREDITOS

1.1. ANTECEDENTES

Las uniones de crédito en México son una figura jurídica que se originó con la Ley General de Instituciones de Crédito de Junio de 1932, otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares a las que se les puede denominar "Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito". La primera figura de este tipo que surgió en México, fué la Unión de Crédito Ganadera, Agrícola e Industrial, S.A. de C.V., con fecha de concesión del 31 de marzo de 1942.

Para 1978, después de la evaluación del papel de esta figura en la economía nacional, se publica la Ley General de Crédito y Organizaciones Auxiliares, donde se dió a las uniones una configuración más dinámica en la función de apoyo a los pequeños productores, tanto de la ciudad como del campo.

En 1985 se publicó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en la que se contempla un tratamiento específico a todas las Organizaciones Auxiliares de Créditos.

1.2. QUE ES UNA UNION DE CREDITO

Son organizaciones auxiliares de créditos constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable¹⁾, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades económicas, y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más dinámica y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de los objetivos de las mismas.

1.3. VENTAJAS A TRAVES DE LA UNION

Las ventajas que se obtienen al formar una unión de crédito son entre otras, las siguientes:

- Convertir a sus agremiados en mejores sujetos de crédito.

1) Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Art. 8o primer párrafo

- Garantizar a sus socios el acceso a las fuentes de financiamiento, con oportunidad y a menor costo.
- Obtener un instrumento financiero donde puedan descontar facturas y contrarrecibos sin contratiempos (tipo factoraje).
- Efectuar en condiciones más ventajosas compras, en común, de materias primas.
- Facilitar y agilizar las operaciones de crédito a sus socios y a su vez proporcionar las garantías y/o avales.
- Posibilitar mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta.
- Tener mayores posibilidades de acceso a tecnologías de punta.
- Acudir a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la unión.
- Acrecentar a sus socios el poder de compra y gestión del micro y pequeño industrial a través de la unión.
- Elevar sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnica administrativa.
- Consolidar los procesos productivos y de autogestión.
- Permitir a sus socios una mejor participación en los mercados, al comercializar en forma conjunta sus insumos y productos.
- Conciencia de permanencia de los socios por su aportación.

1.4. TIPOS DE UNIONES DE CREDITO

Las autorizaciones que se otorgan a las uniones de crédito para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios⁽²⁾, son las siguientes:

1.4.1. Agropecuario.- Cuando los socios se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas, etc.. o ambas a la vez, sin importar en lo absoluto la actividad específica que realicen.

1.4.2. Industrial.- Aquellas en la que los socios se dediquen a actividades industriales para la extracción o transformación de bienes o en la prestación de servicios similares o complementarios entre sí, de manera que, en principio no es aceptable la agrupación de industriales de diferentes giros como podran ser productores de ropa y productores de papel.

1.4.3.- Comercial o de servicios.- Agrupan a socios que realicen actividades mercantiles de bienes o servicios de la misma naturaleza "unos sean de índole complementaria respecto de otros", podrán ser en este último caso, comerciante de libros en general y editor de libros.

1.4.4. Mixtas.- Formadas con miembros que se dediquen a actividades diferentes, siempre y cuando dichas actividades guarden relación entre sí y la Comisión Nacional Bancaria considere que satisfaga mejor las necesidades de sus socios y propiciará un adecuado desarrollo de sus actividades.

1.4.5.- Excepciones.- La Comisión Nacional Bancaria podrá otorgar la autorización aun, cuando las actividades de los socios no corresponda exactamente a algunos de los tipos de uniones mencionados. Esto lo hará, cuando a su juicio considere que la unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo progresivo de sus actividades.

2) ib., Art. 39 primer párrafo

1.5. COMPOSICION DEL CAPITAL

1.5.1. Capital social.- Es el importe total de las acciones emitidas, y el que esta previsto de los estatutos de la sociedad, el cual está integrado por dos tipos: Capital fijo, amparado con acciones sin derecho a retiro y otro, Capital variable, formado por acciones con derecho a retiro. Salvo esta diferencia, por lo demás todas las acciones serán nominativas y habrán de conferir iguales derechos y obligaciones³⁾.

1.5.2. Capital no exhibido.- Al igual que cualquier otra sociedad mercantil, en las uniones puede existir capital no exhibido, representado indistintamente por acciones con o sin derecho a retiro.

1.5.3. Capital mínimo general.- En todo momento las uniones de crédito deben cuidar que la proporción pagada de su capital sea igual o superior al capital mínimo que se aplica a todas las uniones de crédito, y cuyo importe lo fija la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y el Banco de México, durante el primer trimestre de cada año⁴⁾. Obviamente, ninguna unión de crédito debe operar con un capital pagado inferior al capital mínimo, en la inteligencia de que para la integración de éste no son computables las acciones con derecho a retiro pagadas, pues la ley dispone que el referido mínimo siempre este amparado por capital sin derecho a retiro.

1.5.4. Capital mínimo particular.- Puede suceder, respecto de alguna unión por constituirse que la Comisión Nacional Bancaria, después del análisis de los planes de trabajo, determine que amerita un capital pagado superior al mínimo general para efecto de su estabilidad y autosuficiencia y así lo exija a los promotores como requisito para otorgar la autorización. En estos casos podremos decir que son uniones sujetas a un capital mínimo particular.

3) Ib., Art. 41 fracc. II

4) Ib., Art. 80 fracc. II y segundo párrafo

1.5.5. Límites del capital pagado.- Como podrá observarse, las aportaciones efectivas de los accionistas deben conservar entre dos límites: el inferior que es el que corresponde al referido capital mínimo (general o particular) y el superior que es el capital social establecido por la propia unión en su escritura constitutiva y que, como antes se expuso, es el importe de todas las acciones emitidas.

1.5.6. Límites del capital social.- Por su parte, el capital social no es ilimitado pues tiene como tope el doble del capital pagado al momento en que se firme la escritura constitutiva o sus modificaciones y, en virtud de que la Ley General de Sociedades Mercantiles (art.133) previene que no podrán emitirse nuevas acciones hasta que las precedentes hayan sido íntegramente pagadas, será necesario cubrirlo en su totalidad para poder aumentarlo con una nueva emisión de acciones.

1.5.7. Acciones en tesorería.- La diferencia entre el monto de las acciones emitidas y las pagadas corresponderá a acciones en tesorería, o sea, a las acciones con o sin derecho a retiro que conserve en su poder la unión para colocarlas con posterioridad.

1.5.8. Capital con derecho a retiro.- La parte del capital con derecho a retiro (capital variable) sirven para diversas finalidades, entre ellas para que mediante su suscripción y pago los socios puedan brindar un apoyo temporal a la liquidez de la unión; para posibilitar el ingreso temporal o experimental de algún socio o grupo de socios y también, en su empleo más frecuente, para que los socios hagan aportaciones transitorias de capital que les permitan elevar, también transitoriamente sus límites máximos de crédito. los cuales se determinan en función del capital aportado por los socios.

Los fines que en cada unión se piensa asignar al capital variable son los que deben determinar el monto del mismo, en la inteligencia de que la única limitante al respecto es que su monto (pagado o no pagado) no sea mayor al importe pagado del capital fijo.

1.6. SOCIOS

La Comisión Nacional Bancaria al otorgar la autorización (previo estudio) determina la cantidad mínima de socios que debe agrupar la unión, aunque por disposición de la misma no pueden ser menos de 10⁽⁵⁾ Por otra parte, no existe limitación alguna acerca del número máximo de socios.

1.6.1. Requisitos

- a) Ser persona física o moral y dedicarse a actividades compatibles del o de los ramos en que opere la unión⁽⁶⁾
- b) Residir en la zona económica correspondiente a la plaza en que se halle instalado el domicilio social de la unión ó su sucursal.
- c) Cumplir con las leyes a que se están obligados al ejercer una actividad económica
- d) Contar con la aprobación del Consejo de Administración de la Sociedad⁽⁷⁾
- e) No es admisible que socio alguno sea propietario de más del 10% del capital pagado de la unión de crédito de ser ese el caso, el infractor se hace acreedor a multas progresivas que impone la Comisión Nacional Bancaria⁽⁸⁾

1.7. CONSEJO DE ADMINISTRACION

Debe integrarse con un mínimo de 7 consejeros y cada grupo de accionistas que represente por lo menos un 15% del capital pagado tendrá derecho a designar un consejero⁽⁹⁾ cuyo nombramiento solo podrá revocarse cuando se revoque el de todos los demás, sin perjuicio de la facultad que tiene la Comisión Nacional Bancaria de acordar en todo tiempo, que se proceda a la remoción o suspensión de aquellos consejeros, comisarios, directores y funcionarios que, a su juicio carezcan de la "suficiente calidad técnica o moral" para la adecuada administración y vigilancia de las organizaciones. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá revocar, modificar o confirmar la resolución recurrida con la audiencia de las partes⁽¹⁰⁾

5) Uniones de Crédito "perfil operativo" 1994 (CNB)

6) Ib., Art. 41 fracc. I

7) Ib., Art. 41 fracc. III

8) Ib., Art. 80 fracc. IV y 91

9) Ib., Art. 80 fracc. V y VI

10) Ib., Art. 74 y 75

1.8. JURISDICCION

Las uniones de crédito deben agrupar socios que estén dentro de la "zona económica" en que esté localizada el domicilio social de la propia unión, sin embargo dicha zona económica podrá abarcar, desde un solo municipio hasta varias entidades federativas, toda vez que, ni la ley ni las autoridades han definido lo que debe entenderse como "zona económica"; pero en la práctica, se toman zonas de influencia, aquellas que son parte integrales de una entidad federativa.

1.9. SUCURSALES

Es posible que las uniones de crédito cuenten con sucursales, siempre que las mismas se ubiquen en plazas comprendidas dentro de la jurisdicción de la unión respectiva y que sea aprobado por la Comisión Nacional Bancaria.

1.10. LEY ESPECIAL

Las uniones de crédito si bien deben estructurar como Sociedades Anónimas de Capital Variable (Ley General de Sociedades Mercantiles), en materia de organización y funcionamiento deben atender fundamentalmente la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Competerá exclusivamente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la instrumentación de las medidas relativas tanto a la organización como al funcionamiento de las Organizaciones Auxiliares Nacionales de Crédito⁽¹¹⁾

1.11. AUTORIZACION

Para constituirse y poder llevar a cabo las operaciones que le son propias, las uniones de crédito requieren autorización de la Comisión nacional Bancaria⁽¹²⁾, misma que exige los siguientes requisitos:

- Carta solicitud
- Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la unión de crédito a su representante legal.

11) *ib.*, Art. 2o primer párrafo

12) *ib.*, Art. 5o primer párrafo

- **Depósito constituido en Nacional Financiera S.N.C. en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, por el 10% del capital mínimo exigido para su constitución¹³⁾.**
- **Datos generales de la unión de crédito en formación:**
 - **Denominación de la sociedad.**
 - **Domicilio social.**
 - **Número de socios.**
 - **Duración.**
 - **Actividad de los accionistas.**
 - **Capital social, etc.**
- **Propósitos que se persiguen al formarla.**
- **Información general acerca de los socios.**
- **Documentación comprobatoria de las actividades de los socios.**
- **Programa de trabajo.**
 - **Plan de operación del Departamento Financiero.**
 - **Programa de actividades del Departamento Especial.**
 - **Estados Pro-Forma por el primer año de operaciones.**
- **De situación financiera.**
- **De resultados.**
- **De flujo de caja.**
- **Cartas de intención de instituciones de crédito y fondos de fomento que hayan aceptado apoyar las operaciones de la unión.**
- **Nombre de las personas que habrán de integrar el primer Consejo de Administración, Comisarios y Funcionarios del mismo.**
- **Esquema básico de organización administrativa.**
- **Proyecto de escritura constitutiva.**
- **Pago de derechos, etc.**

Además de los requisitos exigidos anteriormente la Comisión Nacional Bancaria, se norma por los siguientes criterios y políticas:

13) *ib.*, Art. 6o primer párrafo

- Las uniones al constituirse deben presentar posibilidades reales de alcanzar los planes que se proponen y de subsistir con sus propios recursos, además que dichos planes estén articulados con las políticas oficiales de desarrollo, económicas y financieras, siendo merecedoras de estímulo especial las uniones que con prioridad canalicen recursos hacia "sectores estratégicos".
- Requiere que los proyectos se sustenten en bases técnicas y realistas y que exista capital y fuentes de financiamientos de proporción adecuada a la importancia y al volumen de las operaciones que piensa desarrollar la unión, de tal forma que se pueda tener un grado razonable de confiabilidad en su funcionamiento, estabilidad y desarrollo, además que en los correspondientes proyectos se precisen las funciones y facultades del consejo de administración y de los principales directivos.
- Demanda que la administración de la unión se encargue a personas de reconocida honorabilidad y capacidad empresarial y que por lo menos un consejero y el director o gerente cuente con suficientes conocimientos en materia bancaria y financiera.
- Procura que se proyecte una conveniente organización contable que permita información veraz y oportuna.

1.12. CONTROL, INSPECCION Y VIGILANCIA POR EL ESTADO

El hecho de estar regidas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, determinan que las uniones forman parte del sistema financiero nacional, lo cual le confiere tanto deberes como obligaciones, ejerciendo sobre estas, control, vigilancia e inspección por la Comisión Nacional Bancaria y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público⁽¹⁴⁾, e incluso por Nacional Financiera S.N.C..

14) ib., Art. 56 primer y segundo párrafo

OBJETIVOS DE LAS UNIONES DE CREDITO

Las operaciones propias de las uniones de crédito legalmente solo pueden llevarlas a cabo las sociedades que cuentan con autorización para ello⁽¹⁾ (dicha autorización se orienta por criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social), este indudable privilegio de exclusividad simultáneamente involucra, a manera de contrapartida, la obligación de cubrir las metas que cada unión se traza al constituirse, y que refrenda anualmente en los programas de trabajo que debe someter a la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria⁽²⁾.

Si bien esas metas son establecidas por cada unión, ello no significa que tengan la facultad de actuar a su libre arbitrio, pues en todo momento sus fines y desempeño deben suscribirse a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, a los cuales las uniones están en posibilidad de servir a sus socios⁽³⁾. Dentro de los objetivos podemos mencionar:

2.1. FACILITAR EL USO DEL CREDITO

2.1.1. Fundamento.- Art. 40 Fracc. I "Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios".

De esta fracción se desprende los siguientes servicios:

2.1.2. De asesoría.- El conocimiento directo e inmediato que tienen las uniones de crédito acerca de los negocios y actividades de sus socios y, por ende, de los problemas financieros que les afectan, es la base para que puedan ofrecerles servicios eficaces de asesoría sobre el tipo, monto, plazo y forma de amortización de los financiamiento que les conviene utilizar, sobre los bancos y fondos de fomento, a quienes ocurrir; sobre los tiempos oportunos para el planteamiento, sobre las garantías que habrán de ofrecer, sobre la documentación a presentar y, en general, sobre todos aquellos aspectos de orden técnico y práctico que conviene tener en cuenta al solicitar financiamiento.

1) Ley Gral de Org Y Actividades Auxiliares de Crédito, Art. 5o primer y segundo párrafo

2) Uniones de Crédito 'perfil operativo' (CNR) 1994

3) Ib. Art. 40

2.1.3. Coordinación de planteamientos.- La valla de este resalta si se considera, por una parte, que se obtienen menores costos y mayores ventajas en la misma medida en que se manejan mejor los instrumentos de crédito que el sector financiero tiene a disposición del usuario y, por otra, que el buen resultado y la rapidez de las resoluciones dependerán en buena medida de la oportunidad y propiedad con que se presenten las solicitudes y demás documentos.

Cuando las actividades de los socios sean similares, es común que las necesidades también (en el caso de las uniones agrícolas al inicio de verano e invierno), resulta conveniente y quizás hasta indispensable la coordinación de planteamientos y armar proposiciones de crédito en bloque que, por parte de las instituciones financieras, merecen una mejor y más rápida atención, ya que les brindan la oportunidad de multiplicar sus operaciones crediticias ahorrándose trabajo.

2.1.4. Servicio de gestión y trámite.- En aquellas ocasiones, por cierto bastante frecuentes, en que los financiamientos no son a cargo de la unión, sino por cuenta de los bancos o de los fondos de fomento, las uniones sirven a sus socios encargándose de las correspondientes labores de gestión, esto es, son quienes llevan a cabo las negociaciones inherentes, buscando tanto la aprobación de las solicitudes, como la solución de todos aquellos problemas o asuntos que eventualmente surgen durante el ejercicio, vigencia y liquidación de los créditos, y todo ello, procurando los mayores beneficios y ventajas para los socios.

Paralelo a esta función llevan a cabo otra, que es la de recabar las firmas y la documentación necesaria para integrar y presentar los expedientes de cada acreditado, cubriendo todos los requisitos exigidos por la banca comercial y/o fondos de fomento, la de efectuar oportunamente el cobro de las ministraciones y el pago de las amortizaciones; la de efectuar y revisar los cálculos de unas y otras, la de rescatar firmas y documentación, la de procurar la liberación de gravámenes, etc.

2.1.5. Servicios de garantía.- La finalidad principal que se persigue en la formación de uniones de crédito es, obtener para sus socios acceso al financiamiento de sus operaciones, mismo que se les dificulta por diferentes razones y motivos, entre ellos, por su imposibilidad de ofrecer garantías que sean satisfactorias en cuanto a suficiencia y agilidad para hacerlas efectivas.

A través de la unión los socios pueden garantizar las obligaciones contraídas, dicha garantía es la firma y respaldo de una organización auxiliar de crédito de quien como parte integrante del sistema financiero nacional, debe esperarse capacidad económica y liquidez oportuna.

Para el servicio de garantía las uniones pueden hacerlo a través de:

2.1.5.1. Aavales.- El aval es la forma especialmente prevista por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito para garantizar parcial o totalmente obligaciones contraídas a través de letras de cambio o pagarés. Es por lo tanto, la manera más aconsejable para que las uniones garanticen créditos contraídos por sus socios en favor de terceros.

En virtud del aval el beneficiario del documento tiene la posibilidad de exigir el pago al avalado o al avalista, según lo prefiera. Ahora bien, si quien paga es el avalista, éste obtiene acción cambiaria o sea derecho de cobro en contra del avalado, pues el documento rescatado es suficiente para ejercer su acción de cobro. En virtud de lo anterior no es necesario celebrar contrato de crédito, aunque por otras causas si es posible que lo sea, entre otras:

- a) No estipule intereses o los estipule a meritos de los que impone la unión.
- b) Requerirá del establecimiento de garantías a su favor.
- c) Lo exige la naturaleza de los créditos (avío, refaccionarios. etc.).
- d) Para establecer plazos y forma de pago o reintegro. etc.

2.1.5.2. Aceptaciones.- La aceptación opera únicamente cuando es letra de cambio, el título que se utiliza para amparar el préstamo que el socio está en posibilidad de obtener de algún acreditante. En la práctica las aceptaciones funcionan de la siguiente manera: digamos que alguna institución financiera está dispuesta a otorgar crédito a un empresario, socio de una unión, si ésta garantiza el pago de las obligaciones de aquél. Puesto que la garantía elegida es a base de aceptaciones, las disposiciones del crédito se amparan con letras de cambio mediante la cual el socio (girador) ordena a la unión (girada) que pague en la fecha o en el plazo que consigna la letra. La unión asume la obligación, que implica el otorgamiento de la garantía, a partir del momento en que firma las letras en calidad de "aceptante". Tal firma puede ocurrir antes de que el socio las entregue a la institución financiera, o con posterioridad según la exigencia de éstos.

Antes de firmar las aceptaciones la unión se protege celebrando con su socio un contrato de apertura de crédito donde se estipula que la forma de ejercerlo es mediante aceptaciones y quizás, también, que por cada aceptación el socio acreditado habrá de suscribir pagarés a favor de la unión por idéntico monto y vencimiento. Tal protección es indispensable debido a que, por sí sola, la letra de cambio no confiere derecho de cobro del girado (la unión) en contra del girador (el socio). También estipulará los intereses que es habrán de cobrar a partir del vencimiento de los pagarés, por ser teóricamente, las fechas en que la unión hará desembolsos de efectivo para cubrir las letras respectivas. Aunque las uniones no perciben interés durante la vigencia de las aceptaciones, a cambio de ello se benefician cobrando una comisión por el servicio.

2.1.5.3. Fianzas.- No es común que las uniones de crédito recurran al uso de fianzas para garantizar obligaciones de sus socios. Si acaso ocurre es por alguna exigencia especial del beneficiario y no por tanto para garantizar adeudos sino más bien responsabilidades de tipo civil, como incumplimiento de contratos, posibles riesgos en obras, en trabajos realizados, en productos fabricados, etc.

2.2. RECIBIR PRESTAMOS

2.2.1. Fundamento.- Art. 40 Fracc. II "Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

2.2.2. De quienes puede recibir.- Al amparo de este artículo las uniones pueden recibir préstamos exclusivamente de:

- a) Sus socios,
- b) Instituciones de crédito,
- c) Compañías de seguros y fianzas nacionales o domésticas,
- d) Entidades financieras del exterior y
- e) Proveedores.

Préstamos de sus socios.- Existen empresas y empresarios para quienes la necesidad de crédito no es fija todo el año, pues se les presentan épocas, cortas o largas, en que, por lo contrario, disponen de fondos libres que les conviene invertir para no mantenerlos ociosos. En estas ocasiones pueden actuar con reciprocidad para con su unión y ser ellos quienes la apoyen con préstamos semejantes a las inversiones que se pueden realizar en los bancos bajo la modalidad de "pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento".

En otras palabras, los unionistas no tienen por qué recurrir a los bancos para invertir en ellos su dinero disponible pues en su propia unión tienen la posibilidad de obtener tasas de interés y condiciones iguales o hasta mejores a las que prevalecen en el mercado bancario, con la ventaja de que así benefician a su unión al otorgarles apoyo financiero a precio considerablemente menor del que ofrecen los bancos.

Por lo consiguiente, es muy recomendable que estas operaciones se impulsen*al máximo posible, pues cuando se generalizan y llegan a alcanzar volúmenes importantes, las uniones no tan sólo abaten el precio de sus financiamientos sino que, además, logran algo muy importante: autonomía financiera, lo que significa no tener que depender de apoyos bancarios o de terceros para llevar a cabo su función crediticia. Debe admitirse, sin embargo, que a pesar de sus indudables ventajas no siempre son posibles estas operaciones: en ocasiones por que son muy escasos los recursos que puedan prestar los socios y otras veces porque el hecho de que todos los socios se dediquen a actividades similares, digamos por ejemplo a la agricultura, da como resultado que concuerden las épocas en que ellos y la unión requieren apoyo financiero y, obviamente, aquéllos carecen de recursos líquidos para invertir en la unión. A la inversa, en los tiempos en que los socios no necesitan crédito y tienen sobrantes de efectivo, esos recursos no interesan a la unión pues no tiene socios a quienes canalizarlos.

2.2.3. Características de los préstamos.- Los préstamos que pueden recibir las uniones de crédito, independientemente de su procedencia, se sujetan a las disposiciones que el Banco de México impone⁴⁾, sobre las características que deben reunir los préstamos documentados en pagarés (exclusivamente) con rendimiento liquidable al vencimiento y que para las uniones son los siguientes⁵⁾

2.2.3.1. Acreditantes.- pueden serlo personas físicas o morales.

2.2.3.2. Documentación.- Deberán estar numerados exclusivamente en pagarés numerados progresivamente.

4) Circular 969 de la Comisión Nacional Bancaria

5) Circular 1935/85 del Banco de México, actualizada con carta circular del 18 de enero de 1998

2.2.3.3. Monto.- Las uniones de crédito pueden determinar libremente los montos mínimos a partir de los cuales estén dispuestos a recibirlos.

2.2.3.4. Rendimientos.- las uniones tienen posibilidad de fijar libremente los porcentos de interés a pagar.

2.2.3.5. Plazos.- Cualquier plazo es admisible siempre que sea mayor de un día.

2.2.3.6. Retiros.- Sólo el día de vencimiento, y no son admisibles los pagos anticipados, aún cuando sean parciales.

2.2.3.7. Cálculo de rendimientos.- Los intereses se calculan de la siguiente manera:

- a) Se divide la tasa de interés entre 360 para determinar la tasa diaria aplicable.
- b) Se multiplica el resultado del inciso A por el número de días naturales transcurrido, para obtener la tasa total aplicable, y
- c) El resultado anterior (B) se multiplica por el importe del pagaré, el resultado serán los intereses totales a pagar.

2.2.4. Préstamos de entidades financieras del exterior.- La única variante para préstamos de esta naturaleza es que sean autorizados por la Comisión Nacional Bancaria, estén registrados en su manual de crédito y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los registre en la "cuenta de deuda pública".

2.2.5. Préstamos con hipoteca.- Las operaciones que se garanticen con hipoteca de sus propiedades, deberán acordarse previamente en asamblea general extraordinaria de accionistas por votación que represente por lo menos el 75% de su capital pagado⁶⁾

6) Ib. Art. 40 fracc. II segundo párrafo

2.3. EMITIR TITULOS DE CREDITO

2.3.1. Fundamento.- Art.40 fracc.III "Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo".

Una manera de financiarse la propia unión es, indudablemente, a través de la emisión de títulos valores, mismo que son negociados en el piso de remates de la Bolsa Mexicana de Valores.

2.3.2. Requisitos para su inscripción.- Para que las uniones de crédito estén en posibilidades de inscribir sus acciones en la sección "B" de la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V., y en base a lo ordenado por la circular 11-22 de la Comisión Nacional de Valores, se deberán cumplir previamente los siguientes requisitos mínimos:

- Contar con un historial de 3 años por lo menos, mismos que deberán contar con utilidades acumuladas en dichos ejercicios.
- Contar con un capital contable mínimo de N\$ 20'000,000.00 (VEINTE MILLONES DE NUEVOS PESOS 00/100 M.N.)
- La oferta pública de suscripción o venta de acciones debe representar por lo menos el 30% del capital social pagado después de la colocación.
- Se deberá contar con un mínimo de 100 accionistas una vez realizada la colocación.

2.3.3. Tipos de instrumentos.- los tipos de instrumentos que puede emitir la unión, son Papel Comercial y Pagarés Financieros, ya que, son títulos que en ningún momento serán susceptibles a convertirse en acciones, ni tendrán participación en la toma de decisiones.

2.3.3.1. Papel Comercial.- Son documentos denominados en pagarés, suscritos sin garantía específica sobre los activos de la unión, en el cual se estipula una deuda de corto plazo pagadera a una fecha determinada.

Es utilizado como línea de crédito revolvente, para financiar necesidades de capital de trabajo y su vencimiento depende de las necesidades específicas de cada unión en particular, sin exceder de 15 días como mínimo y 180 días como máximo.

Sus características más importantes son:

- a) Son documentos de corto plazo.
- b) No existe garantía específica, siendo respaldada por el prestigio de la unión.
- c) La tasa de interés es fija.
- d) Su venta es a descuento.

Debido a que este título de crédito es un instrumento sin garantía específica, la sobretasa que se paga va en relación directa a la calidad y situación financiera de corto plazo de la unión.

2.3.3.2. Pagarés financiero.- Título de crédito nominativos que representan un crédito colectivo a cargo de la unión, que puede ser de mediano y largo plazo.

Tiene como objetivo fundamental el financiar la adquisición de activos ó proyectos de inversión de los socios, o la apertura de nuevas sucursales por parte de la unión, su vencimiento es de 1 año como mínimo y 3 como máximo.

Sus características más importantes son:

- a) Son documentos de mediano y largo plazo.
- b) No existe garantía específica, la cual depende de la solidez de la unión y de sus socios.
- c) La tasa de interés puede ser fija o variable, en el entendimiento de que la forma de cálculo de dicho rendimiento deberá quedar predeterminada al momento de adquisición.
- d) La unión de crédito podrá realizar esta operación solo a través de fideicomisos irrevocables (art.40 fracc. V de la Ley).

A pesar de las ventajas que ofrecen los financiamientos de este tipo, hasta el momento de la presente investigación no se conocen ninguna unión que haya recurrido a la misma, bien por las dificultades de cubrir los requisitos enumerados, o por qué (supongo) la incapacidad de los administradores de ocurrir a los mercados financieros, que para las uniones y a la vez para sus socios, representa una alternativa importante y además, que, (en otro sentido) es un campo virgen al que hay que explotar.

2.4. OTORGAR CREDITOS

2.4.1. Fundamento.- Art. 40 fracc.IV * Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren*.

Siendo el objetivo principal para la generalidad de las uniones de crédito el otorgar financiamiento a sus socios, se crea un capítulo para su mejor amplitud * OTORGAMIENTO DE CREDITO *.

2.5. DESCONTAR, GARANTIZAR Y NEGOCIAR EN FIDEICOMISO IRREVOCABLE LOS FINANCIAMIENTOS

2.5.1. Fundamento.- Art.40 fracc.V * Descotar, dar en garantía o negociar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o de las operaciones autorizadas a las uniones de crédito, con las personas de las que reciban financiamiento, en términos de la fracción II anterior así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que celebren con sus socios a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo.

2.5.2. Descotar, Garantizar y Negociar las operaciones activas - Si el objetivo de las uniones es llevar a sus socios financiamiento a tiempos oportunos, el poder negociar o ceder los derechos de los títulos de crédito que obren en su poder provenientes de sus operaciones realizadas facilita en gran medida esta labor, ya que las uniones podrán acercarse a cualquier institución de crédito y/o fondos de fomento, para recuperar la cartera de sus activos circulantes (clas. por cobrar), ofreciéndole a la misma, liquidez inmediata para hacer frente a sus necesidades de corto plazo

2.5.2.1. Descontar.- Es la compra por parte de las instituciones de crédito, de pagarés y/o letras de cambio de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se reciben y la del vencimiento.

Los pagarés y/o letras de cambio a los que hago referencia, son derivados de los créditos otorgados a los socios por parte de la unión, mismo que tienen la posibilidad de anticipar su cobro si son cedidos a las instituciones de crédito mediante el endoso en propiedad y poder ofrecerle a la unión liquidez oportuna.

2.5.2.2. Garantizar y Negociar.- La unión puede ofrecer en garantía o negociar los títulos de crédito que obren en su poder de acuerdo a cada política establecida por cada institución de crédito, sin embargo lo más común es que sólo lo hagan como respaldo o seguridad para quién esté en posibilidad de otorgarle algún crédito.

2.5.3. Beneficios para sus socios.- Es incuestionable las ventajas que por parte de los socios pueden obtener al contar su unión con recursos suficientes y frescos para poderlos ofrecer a los tiempos y plazos congruentes con sus operaciones.

Si bien éstas operaciones representan liquidez para la unión, y así mismo para los socios, puede llegar a ocurrir que los costos de financiamiento se eleven, ya que la unión deberá acceder a una institución de crédito (cuando sea el caso), las que por su parte cobrará sus gastos de intermediación.

2.5.4. Afectar en fideicomiso irrevocable las operaciones activas.- Para que las uniones puedan emitir pagarés financieros deberán previamente afectar en fideicomiso irrevocable sus activos circulantes (cuentas por cobrar), para garantizar dichas emisiones.

2.5.4.1. Definición de fideicomiso.- Es un contrato mediante el cual la unión "fideicomitente" transmite a la institución "fiduciaria" los derechos de los títulos de crédito de sus socios, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones emitidas a través de la Bolsa de Valores, mismas que serán adquiridos por los inversionistas "beneficiarios".

2.5.4.2. Finalidad del fideicomiso.- Existen uniones las cuales no gozan de arraigo en los mercados financieros para la colocación de valores en bolsa, mismo que puede llevar a cabo tal operación a través del fideicomiso; toda vez que, el mismo, garantiza, dándoles seguridad y confianza al inversionista del cumplimiento puntual del pago de los vencimientos a cargo de la unión o cobrar en su caso por cuenta del fiduciario las sumas adeudadas.

El inversionista puede lograr que se le liquide el crédito vencido previa ejecución del fideicomiso, en virtud de la cual el fiduciario promueve la venta de los valores o derechos de acuerdo a un procedimiento convencional evitándose de tal manera tener que recurrir a un procedimiento judicial que son más tardado y costosos.

Características.- Las características más importantes para este tipo de fideicomiso son:

- a) Celebración de un contrato privado, transmitiendo la propiedad de los títulos valores.
- b) La unión deberá acreditar la libre disposición "por parte de los socios" de la cesión de los derechos de los títulos de créditos que acrediten derechos del acreedor.
- c) Analizar el tipo de derecho o valores que se transmiten al fiduciario para determinar el riesgo, por lo que toca a valores de renta fija o variable y que sean o no colizables en bolsa.

2.6. DEPOSITO PARA SERVICIO DE CAJA Y TESORERIA

2.6.1. Fundamento.- Art. 40 fracc.VI "Recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicio de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales".

Art.40 fracc.VII "Recibir de sus socios depósitos de ahorro".

2.6.2. Finalidad.- Este objetivo faculta a las uniones de crédito para recibir, exclusivamente de sus socios, depósitos de dinero destinados a su guarda (servicio de ahorro o tesorería), y efectuar pagos (servicio de caja). Podrá entenderse que este objetivo es semejante al servicio de una cuenta bancaria, sin embargo existen diferencias sustanciales, por ejemplo:

2.6.3. Manejo.- De su misma denominación 'para servicio de caja y tesorería' se desprende que los depósitos de esta clase deben mantenerlos las uniones en calidad de "cajeros" o "tesoreros" y es obvio y reconocido, que dichos fondos serán reintegrados en su importe completo y en el momento en que le requieran, además por otra parte, el que tales recursos no se ocupen en asuntos o negocios ajenos a los dueños, en otras palabras, son fondos intocables cuya única libertad que le da la ley es depositarlos en algún banco o invertirlos en valores gubernamentales.

2.6.4. Documentación.- Otra diferencia sustancial consiste en que los cheques que son el documento usual e indicado para hacer retiros de depósitos a la vista y que son títulos de crédito destinados a circular, de ninguna manera pueden usarse para retiros de los depósitos para servicio de caja y tesorería, pues para estos últimos deben utilizarse por disposición de la ley⁷⁾ "recibos" u "ordenes de pago", los cuales por no ser títulos de crédito, no son documentos idóneos para circular, sin embargo, este obstáculo se ha superado recurriendo al uso de las "letras de cambio", que son títulos de crédito susceptibles de circular y que la ley de la materia reconoce expresamente como "ordenes incondicionales de pago".

2.6.5. Beneficios.- Para los unionistas, manejar su dinero disponible en su propia unión, a través de depósitos para servicio de caja y tesorería, implica la posibilidad de recibir y hasta exigir servicios más eficientes y personalizados que los que pueden esperar de los bancos y, en cuanto a las uniones, la recepción de esos depósitos les significan beneficios económicos por que obtienen rendimientos al invertirlos en valores gubernamentales. Otra opción para las uniones es depositar a su vez, los fondos recibidos en los bancos de quienes reciben financiamiento, para de esa manera cumplir con las "reciprocidades" que los propios bancos les exigen y que no son otra cosa que el compromiso de mantener depositado y prácticamente improductivo un determinado porcentaje de los créditos.

2.7. OPERACIONES CON VALORES

2.7.1. Fundamento. Art. 40 fracc. VIII "adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera".

Este objetivo faculta a las uniones de crédito para negociar e invertir en valores de renta fija y variable, sin embargo, como se verá más adelante, la propia ley limita sobremanera esta facultad.

2.7.2. Valores de Renta Fija.- Son títulos de crédito que emiten en serie el gobierno federal, las sociedades anónimas, los bancos y algunas entidades del sector público, en los cuales se consigna la obligación del emisor de reintegrar las sumas recibidas, más los intereses correspondientes, en la forma y fecha que fijan los propios títulos.

Existen valores de renta fija que no estipulan el pago de intereses, sin embargo, son vendidos a un precio menor del que los deudores se comprometen a pagar al vencimiento, de manera que, para el público inversionista la diferencia entre el precio de compra y el de rescate, representa una ganancia equiparable al cobro de una cierta tasa de interés.

Las características más importantes son:

- a) Carece de riesgo esta inversión.
- b) La liquidez es total.
- c) El rendimiento es conocido anticipadamente de antemano.

2.7.3. Valores de Renta Variable.- Son fundamentalmente las "acciones" que emiten las sociedades anónimas, con la finalidad de amparar las aportaciones hechas a sus respectivos capitales. Las inversiones en este tipo de valores no producen intereses, sino que, participan en las utilidades que obtienen las sociedades emisoras, el cual tiene el nombre de "dividendos". Por lo consiguiente, la proporción o porcentaje de rendimientos que cabe esperar de una inversión en acciones varía constantemente en función de las mayores o menores utilidades que va obteniendo la emisora e incluso puede no haberlos si la misma incurre en pérdidas.

Las características más importantes son:

- a) Dependen de futuros eventos que habrán de esperarse tanto de la empresa como del mercado.
- b) Pago en dividendos.
- c) el riesgo es mayor.
- d) Participan en las utilidades.

2.7.4. Negociar con valores.- Con el término "negociar con valores" se entiende a las operaciones habituales de compra y venta de valores (típicas de la banca), sin embargo, cuando la unión tiene fondos disponibles improductivos, lo más usual es que sean invertidos en valores, de otra forma permanecerían ociosos.

2.7.5. financiamiento mediante adquisición de valores.- Cuando las entidades invierten en acciones, generalmente lo hacen con la finalidad de brindar a las emisoras apoyo financiero de mediano y largo plazo, pero sin que les resulte gravoso con el pago de dividendos, pues los mismos, sólo habrán de pagarse cuando se obtengan utilidades.

Digamos pues, que una empresa tiene la necesidad imperiosa de ampliar sus instalaciones y que, por carecer de recursos financieros para ello, requiere de un considerable financiamiento, en la inteligencia de que la inversión será productiva a partir del tercer año de terminadas la ampliaciones y de que su nivel actual de utilidades no alcanza para pagar los intereses de un crédito. En semejantes condiciones la empresa bien puede recurrir a un aumento de capital y a gestionar el apoyo bancario o de su unión a través de la compra de las acciones que amparen el aumento del capital, misma que a la larga producirán dividendos suficientes para recompensar la falta de pago de interés.

Por su mismas características es un tipo de financiamiento muy conveniente para empresas que se inician o para aquellas que requieren un impulso drástico a su desarrollo, pero lamentablemente, este tipo de financiamiento esta prácticamente vedado para empresas afiliadas a uniones de crédito, ya que la ley¹⁸ restringe, por una parte, que las inversiones en valores deben ser precisamente en títulos aprobados por la Comisión Nacional de Valores y, por la otra, que la inversión en valores de una misma sociedad no debe exceder del 10% del capital pagado de la empresa emisora ni del 15% del capital pagado de la unión. Con estas limitantes la posible inversión se reduce a cifras poco significativas para servir de apoyo financiero y, por lo consiguiente, poco alentadoras para siquiera intentar la referida aprobación.

2.7.6. Inversión en acciones de sociedades inmobiliarias.- El expresado del 15% del capital pagado de la unión puede extenderse hasta el 60% del capital fijo pagado de la misma, siempre que la inversión se realice en acciones de alguna sociedad inmobiliaria propietaria del edificio o edificios en que la unión tenga establecida su oficina principal o alguna sucursal⁹⁾. Sin embargo, en este caso la inversión y la sociedad inmobiliaria deben satisfacer requisitos de tipo general establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

2.8. CONSTRUCCION Y ADMINISTRACION DE OBRAS

2.8.1. Fundamento.- Art.40 fracc.IX "Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras propiedad de sus socios, para usos de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias".

2.8.2. Aplicaciones.- En ocasiones existen necesidades de los socios, las cuales consisten en la realización de determinadas obras o construcción de instalaciones que les sean necesarias para mejorar o ampliar su actividad empresarial; entre esas obras, se pueden citar:

- Tanques de almacenamiento.
- Bodegas.
- Naves industriales.
- Talleres de servicio y reparación.
- Estaciones de combustibles.
- Centros de Investigación.
- salas de exhibición, etc.

Ante necesidades de este tipo las uniones están en posibilidad de asumir un papel punto menos que insustituible, tienen en primer término, una posición inmejorable para convocar, convencer y comprometer a los posibles beneficiarios; seguidamente, pueden financiar o fungir como agentes financieros del proyecto y, sobre todo, están en posibilidad de otorgar a la realización, a tiempos y esfuerzos que los empresarios difícilmente podrán brindarles personalmente, pues los requieren como es obvio, para el desempeño de sus actividades.

9) ib Art 43fracc VIII

2.9. ORGANIZACION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS

2.9.1. Fundamento.- Art.40 fracc.X "Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas".

2.9.2. Aplicaciones generales.- Como sabemos el papel de las uniones de crédito son, sin duda alguna, el contribuir a la realización de proyectos de sus agremiados, toda vez que individualmente serían inalcanzables. Precisamente, el objetivo que nos ocupa, sirve para cristalizar un anhelo generalizado en los productos de bienes primarios; el contar con empresas propias que industrialicen o transformen e incluso se encargen de la venta de los productos.

2.9.3. Conveniencias.- Son obvias las ventajas que los productores pueden conseguir con esta clase de empresas y aunque varíen de acuerdo con la naturaleza y características operativas de cada una de ellas, siempre que se encargen de la venta en común de los bienes producidos, el resultado deberá ser un mejor precio de venta, ya que elimina el costo de intermediarios, y si, además, los productos son objetos de alguna industrialización o transformación a ese mejor precio deberá añadirse la utilidad derivada de tales procesos.

2.9.4. Aplicaciones en uniones Agropecuarias.- Son las empresas agropecuarias y ganaderas, las que generalmente no tienen fondos suficientes para incorporar a sus procesos productivos, además que por su naturaleza primaria requieren industrialización o transformación, así pues, la uniones de crédito agropecuarias son las más indicadas para organizar y administrar empresas con estos fines y entre ellos se pueden enumerar las siguientes:

- Plantas empacadoras de frutas y legumbres.
- Plantas elaboradoras de salsa y jugos.
- Plantas enlatadoras de productos varios.
- Fabrica de aceites y embutidos.
- Plantas desgranadoras y despepitadoras.
- Plantas de hilados y textiles.
- Molinos harineros.
- Plantas pasteurizadoras y envasadoras de leche, etc..

2.9.5. Aplicaciones en uniones industriales.- Las uniones de crédito industriales no están excluidas de la posibilidad de organizar y administrar empresas que transformen o manufacturen y ensamblen los productos de sus socios, siempre y cuando se trate de procesos adicionales o independientes de los que realizan los propios socios.

2.9.6. Conveniencias e inconveniencias.- Es aconsejable que los socios y directivos de las uniones, evalúen muy cuidadosamente las conveniencias e inconveniencias de encomendar a la unión de crédito los procesos de industrialización, así como la venta de los mismo, ya que, por un lado representa menos costo y mayores ventajas, por el otro, distrae la administración de la unión, especializada en materia financiera con el manejo de asuntos fabriles, que reclama también una administración especializada, pero de tipo diferente.

Otra razón, es por que el proceso industrial solo interesa a alguna parte de los socios y los restantes siendo mayoría, no estén de acuerdo, o en el caso contrario, sean minoría, pero se acepta el proyecto para no crear divisiones o discrepancias entre los mismos. Influye también, lo que puede denominarse "síndrome obrero" esto es, el riesgo de que conflictos obrero-patronal les afecten la estabilidad de la unión e incluso pudieran paralizarla en caso de huelga.

2.10 VENTAS EN COMUN

2.10.1 Fundamento.- Art.40 fracc.XI "Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus propios socios o por terceros".

2.10.2 Ventajas a través de la unión.- Indudablemente que el acceso a los mercados (nacional o extranjeros) se dificulta por diferentes circunstancias, sin embargo, cuando esta función se hace en forma común, y si además, existe una entidad (unión de crédito) que fomenta esta actividad, la presencia en el mismo se consolida y se obtienen mayores ventajas, entra ellas podemos encontrar:

- a) Mayores volúmenes de venta y, en consecuencia, mayores márgenes de utilidad.
- b) Se abate el costo de uno o varios intermediarios al tener acceso al mercado directamente.
- c) La unión puede directamente del cobro descontar o abonar las habilitaciones o créditos de sus agremiados, etc.

2.10.3 Conveniencias para productores.- Cuando los gastos fijos permanecen sin variación, independientemente de la cantidad de producción y, consecuentemente, si crecen los volúmenes de venta, se abaten como es preciso, la proporción de los gastos fijos que deben aplicarse a cada unidad vendida, esto significa, en otros términos, un mayor margen de utilidad por cada unidad producida.

Las ventas en común también significan para el productor mejores tiempos y condiciones de ventas, así como la posibilidad de eludir tanto problemas y gastos con compradores que, con no poca frecuencia, son sólo intermediarios que lucran a base de imponer sacrificios a los productores. Entre las ventas en común que efectúan o pueden llevar a cabo las uniones son:

Para uniones agropecuarias:

- Semillas de consumo.
- semillas de siembra.
- Frutas.
- Hortalizas.
- Forrajes.
- Venta de ganado.

Para uniones industriales:

- Ventas de gran mayoreo.
- ventas de exportación.
- Productos no competitivos entre sí:
 - Por sus marcas.
 - Por su naturaleza y características.
 - por su medidas.
 - por su presentación y empaque.

Para uniones comerciales las ventas en común no son operantes, ya que, el giro principal es el comprar y vender, pues bien, si el comerciante deja de vender, en esa misma medida deja de ser comerciante. Por lo mismo, no cabe pensar que los comerciantes lleguen a delegar en su unión de crédito sus ventas totales, lo que si ocurre con productores e industriales.

Cabe suponer, sin embargo, que pueden llegar a presentarse ocasiones en que los socios deseen exportar y, alguna tercera persona elabore o produzca artículos complementarios que mejoren la calidad del producto a exportar, en este caso, las uniones pueden promover la asociación para la penetración del mercado en grupo, siempre buscando el máximo beneficio para sus socios.

2.11 COMPRAS EN COMUN Y ARRENDAMIENTOS

2.11.1 Fundamento.- Art.40 fracc.XII "Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros".

Art.40 fracc. XIII "adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior, para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros".

Al amparo de este objetivo es posible que las uniones de crédito lleven a cabo compras esporádicas o sistemáticas y en pequeña o gran escala, de toda clase de bienes o mercancías que sus socios o terceros requieran, así como arrendar activos fijos para el desempeño de sus actividades empresariales.

2.11.2 Por cuenta de los socios.- Se entiende por cuenta y orden de los socios cuando éstos, encargan las compras, haciendo el depósito correspondiente, o bien, celebran un contrato de apertura de crédito, al cual deberán cargarse las adquisiciones.

En otras palabras, son operaciones cuya función es la de actuar como comisionista, por lo que de ninguna manera fungen como propietarias de los bienes o mercancías adquiridos, los que, por lo consiguiente, no deben formar parte de su activo.

2.11.3 Por cuenta de las uniones.- Son compras por cuenta y riesgo de las uniones las que éstas realizan con el carácter de comerciantes, esto es, soportando el costo de las adquisiciones así como cualquier contingencia por razón de su venta e incluso de su no venta. En estos casos, los bienes y mercancías comprados deben ingresar al activo de las uniones y permanecer ahí hasta el momento en que se realice su venta.

2.11.4 Por cuenta de terceros.- En este caso, la unión puede fungir, tanto con el carácter de comisionista, como con el carácter de comerciante, con la ventaja por parte de las terceras personas, que las uniones pueden ofrecerle mejores precios y condiciones, al ser compradoras en volumen.

A manera de ejemplos se relacionan algunos tipos de bienes, insumos y mercancías, que las uniones pueden ofrecer:

Para Agricultores:

- Semillas para siembra.
- Abonos y fertilizantes.
- Insecticidas y herbicidas.
- Maquinarias (tractores, procesadoras, bombas, etc.).
- Implementos (cultivadoras, sembradoras, etc.).

Para Ganaderos:

- Forrajes.
- Alimentos concentrados.
- Medicinas y equipo veterinario.
- Camiones.

Para Industriales:

- Materias primas.
- Materiales indirectos.
- Camiones y autos.
- Combustibles y lubricantes.
- Refacciones.
- Maquinaria, equipos, herramientas, etc..

Para Comerciantes:

- Abarrotes, vinos y licores.
- Papelería y artículos de oficina.
- Artículos de construcción y/o ferretería.
- Artículos de cocina y línea blanca, etc..

2.11.5 Beneficios para socios.- Cuando en una unión de crédito los socios le encomiendan habitualmente la compra de maquinaria, implementos, insumos, bienes, mercancías, etc. que les son necesarios para sus actividades empresariales, con ello la colocan en el papel de comprador mayorista y, consecuentemente, en la posibilidad de negociar y a veces hasta de exigir prerrogativas especiales en materia de precios, plazos, formas de pago, de fechas de entrega, calidad del producto, garantía, y en general, de toda una serie de ventajas que en última instancia solo constituyen beneficios para los socios.

2.11.6 Beneficios para terceros.- los beneficios antes comentados (2.9.5) pueden derivarse a terceras personas, toda vez que al tener la unión mejores ventajas a mayores volúmenes de compra, puede ofrecer mejores costo y condiciones de venta. Estos considerables beneficios explican el porqué, en algunas uniones de crédito de tipo comercial, sus operaciones de compra de mercancías y correlativas ventas a socios y a terceros alcanzan volúmenes que superan con márgenes considerables a las de tipo crediticio.

2.11.7 Arrendamientos.- Las disposiciones legales a los que me estoy refiriendo también facultan a las uniones de crédito para que adquieran bienes para su renta a los socios o a terceros, como pueden ser:

Para Agricultores:

- Maquinaria y equipo agrícola.
- Implementos agrícolas.
- Bodegas y silos.
- Aviones fumigadores.
- Maquinaria y equipo de transporte, etc..

Para Ganaderos:

- Corrales.
- Sementales.
- Molinos, etc..

Para Industriales:

- plantas eléctricas.
- Maquinaria y equipo.
- Naves industriales.
- Equipo de transporte y reparto.
- Locales o stands de exhibición, etc..

Para Comerciantes:

- Equipo de reparto.
- Bodegas.
- Equipo de computo y oficina.
- Locales o stands de exhibición, etc..

En general se trata de bienes necesarios o muy convenientes para las actividades empresariales de los socios, pero que éstos no adquieren individualmente, bien porque está muy por encima de sus posibilidades económicas, o porque aún teniendo un costo accesible, su adquisición sería antieconómica en razón del poco tiempo o de las escasas ocasiones en que serían utilizados. Sin embargo, para la adquisición de los mismos, es aconsejable una evaluación que tome en cuenta, por una parte, los beneficios sobre todo a sus socios y, por la otra, las posibilidades financieras de la unión así como sus repercusiones económicas.

2.12 ACTIVIDADES INDUSTRIALES

2.12.1 Fundamento.- Art.40 fracc.XIV y XV "Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, lo cual podrá realizarse en las plantas que adquieran para ello".

2.12.2 Conveniencias.- Como ya se dijo, el contar con empresas que industrialicen o transformen los productos elaborados por sus socios, y por ende, que las ganancias sean de éstas, coadyudará a mejorar los servicios proporcionados por la unión. sin embargo, como ya se recalco también, es necesario su evaluación para no poner en riesgo la operatividad de la misma.

A continuación se enuncian algunos de los procesos que pueden encomendarse a una unión de crédito:

- Plantas empacadoras de frutas y legumbres.
- Plantas elaboradoras de salsas y jugos.
- Plantas desgranadoras o tratadoras de semillas.
- Fábricas de aceites, pulpas y conservas.
- Fábricas de enlatados y embutidos.
- Plantas despepitadoras.
- Plantas de hilados y textiles.
- Molinos harineros.
- Plantas pasteurizadoras y envasadoras de leche.
- Mercados y rastros.
- Plantas elaboradoras de productos lácteos, etc.

2.13 OPERACIONES CON EMPRESAS DE FACTORAJE Y ARRENDAMIENTO FINANCIERO

2.13.1. Fundamento.- Art.40 fracc.XVI "Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero, así como, recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social".

2.13.2. Conveniencia del factoraje financiero.- El factoraje financiero, se define como la cesión o venta de las cuentas por cobrar (facturas, contrarrecibos, etc.), misma que solo favorece únicamente a personas físicas o morales de reconocida solvencia moral y económica (empresas triple A). La conveniencia para los socios, al hacerlo a través de la unión, es que ella; (independientemente que no se cumpla el requisito de empresa triple A) garantizó el cobro o pago de los documentos objetos de la operación.

2.13.3. Tipos de factoraje financiero.- Los tipos de factoraje financiero son:

- 1.- Cobranza directa.- Cuando la empresa adquirente de las cuentas realiza la cobranza directamente, incluso, corre el riesgo de no poder realizar el cobro.
- 2.- Cobranza delegada o indirecta.- Cuando la empresa cedente (la unión o el socio) rescata las cuentas con 24 hrs. de anticipación a su vencimiento, y la misma realiza la cobranza.

2.13.4. Contrato de arrendamiento.- El arrendamiento financiero es un "contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa o bien, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto".

Las arrendadoras financieras mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona (física o moral) obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para adoptar al vencimiento del contrato cualquiera de estas tres opciones siguientes:

- 1).- Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato o inferior al de mercado,
- 2).- Prorrogar el plazo del uso o goce del bien a una renta menor o igual, y
- 3).- Enajenar el bien a un tercero y participar de estos beneficios de acuerdo a las proporciones establecidas en el contrato.

2.13.5. Tipos de arrendamiento financiero.- Las modalidades del contrato de arrendamiento son muy variadas, sin embargo podemos citar las 2 más importantes, que son:

Arrendamiento financiero.- En este contrato, el arrendador y el arrendatario contratan la duración, el uso que se le dará al bien arrendado y la parte que cubrirá los gastos (usualmente el arrendatario), tanto de la expedición del contrato como del mantenimiento del bien. Cabe aclarar que esta modalidad de crédito es para adquirir activos fijos (maquinaria y equipo) contra el pago de amortizaciones a una tasa y plazo pactado.

Arrendamiento puro.- es lo contrario al anterior, es decir todos los gastos mencionados corren por cuentas del arrendador quien los repercute en el monto de las rentas pactadas

Como ya se dijo (2.11.7) el arrendamiento, se debe llevar por un camino de análisis profundo, tanto de la situación financiera de la unión, considerando, su liquidez, solvencia, rendimiento, tasas impositivas, etc. como de las fuentes alternativas de financiamiento o adquisición, incluyendo su costo financiero, plazo, régimen fiscal, líneas de crédito adicionales, etc. Esto sin olvidar el análisis cualitativo al que habría de sujetarse el proyecto de inversión específico, toda vez que, puede sacrificar el buen desempeño de la unión.

2.13.6. Ventajas para la unión.- Las ventajas más importantes para los socios con respecto a la unión son:

- a) Se protege el capital de trabajo de la unión al hacer los planes de pagos congruentes con las necesidades de crédito de sus socios.

- b) Se protegen las líneas de crédito contraídas, así como las ya existentes, evitando un desembolso fuerte de efectivo si se hubiese adquirido de contado, canalizando dichos recursos a financiar los proyectos de sus socios.
- c) Los pagos periódicos (mensuales, semestrales, etc) generalmente son mayores que los pagos para liquidar otro tipo de pasivos adquiridos, esto es, debido a su alto costo financiero, lo que por consiguiente genera menores utilidades y menor es el pago de impuestos. (se recomienda el análisis entre la diferencia de intereses y el pago de impuestos).

2.14 ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS DE CARACTER GENERAL

2.14.1 Fundamento.- Art.40 fracc.XVII "Las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México".

Este objetivo prevé la posibilidad de llevar a cabo actividades no previstas expresamente por la Ley, pero que, en un momento dado y por determinadas circunstancias, sea imprescindible que las lleve a cabo alguna unión para complementar sus servicios a sus socios, siempre que sean de tipo análogo y a condición de que sean autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

OTORGAMIENTO DE CREDITO

En su gran mayoría, las uniones de crédito se constituyen con el fin de canalizar, hacia los socios que la integran, los recursos financieros que cada uno de ellos requiere para el mejor desarrollo, impulso y expansión de las actividades a que se dedican. Por lo consiguiente y al margen de cifras, de estados financieros o del desempeño de cualquier otro cometido, es incuestionable que la eficacia de estas organizaciones debe evaluarse principalmente por la medida y la manera en que su servicio de crédito alcanza a satisfacer los requerimientos financieros de todos y cada uno de sus agremiados, al igual que por la posibilidad de seguir siendo eficaces en tal sentido.

Cualquier breve reflexión basta para concluir que para las uniones no es un objetivo de fácil alcance el dar cabal satisfacción a las necesidades de crédito de sus socios; sin embargo, en mas de 55 años de actividad unionística la experiencia revela que los mejores resultados se logran cuando tales organizaciones se apegan a normas, como las siguientes:

3.1. PRINCIPALES NORMAS Y POLITICAS

3.1.1. *Implantar principios, políticas y criterios.*- El consejo de administración, al igual que en cualquier otra empresa, implanta y difunde entre los socios los principios, políticas, criterios y condiciones bajo las cuales se presta el servicio de crédito, así mismo, vigila para que se observen invariablemente.

3.1.2. *Selección de socios.*- Observar una escrupulosa selección de socios, toda vez que la unión debe subsistir del crédito o, lo que es lo mismo, de la fé y confianza que las entidades financieras depositen en ella y es innegable que el descrédito de uno o más de sus socios necesariamente afecta su imagen.

3.1.3. Conocimiento y experiencia en materia financiera.- Los consejeros de la organización, además de conocer y ser sensibles a los problemas financieros de los unionistas, deben contar con suficiente experiencia y conocimientos en la materia para saber afrontarlos y poder resolverlos con acierto.

3.1.4. Apego estricto a técnicas bancarias.- El funcionamiento crediticio debe apegarse estrictamente a las técnicas bancarias, de manera que el otorgamiento de préstamos y la apertura de líneas de crédito invariablemente esté respaldado en estudios que ofrezcan fundada confianza acerca de su efectiva canalización hacia los fines propuestos y, de manera muy especial, razonable seguridad sobre su recuperación oportuna, por haberse tomado en cuenta, al fijar los importes y las fechas de los vencimientos, los tiempos y volúmenes de producción y de venta de los acreditados.

3.1.5. Adecuado apoyo financiero.- Conseguir y conservar el apoyo financiero de parte de las instituciones de crédito tanto nacionales como extranjeros, de compañías de seguros y fianzas y cuando sea procedente de los fondos de fomentos, de manera que la unión pueda programar sus operaciones con la certidumbre de que cuenta con financiamiento suficientes, oportunos y a costos convenientes, es de vital importancia, ya que debe llevarse en un buen clima de relaciones públicas, debe reforzarse con planteamientos formales que tomen muy en cuenta las políticas, criterios, requisitos, lineamientos y posibilidades de estas instituciones.

3.1.6. Organización y equipo eficaces.- Como en toda empresa, en las uniones también es indispensables una eficaz estructura organizacional y, sobre todo, un grupo de trabajo formado con funcionarios y empleados leales, responsables y competentes.

3.2. CONVENIENCIAS DEL CREDITO

3.2.1. Costo de oportunidad.- Los requerimientos de crédito surgen cuando los empresarios carecen de recursos propios y les interesa cubrirlos de manera inmediata o más tarde, pero con la debida oportunidad.

El solicitante de crédito actúa a sabiendas de que, si posterga o no realiza sus adquisiciones o pagos, tiene que afrontar los que en términos financieros se conoce como "costo de oportunidad" y que materialmente consiste en dejar de percibir utilidades, incurrir en pérdidas e incluso paralizar sus actividades como en el caso del agricultor que de no tener avío para el ciclo agrícola en marcha tiene que suspender sus actividades hasta el siguiente ciclo, con los consiguientes perjuicios económicos que ello implica.

3.2.2. Costo relativo.- Es indudable, por lo tanto, que a los solicitantes de crédito sólo les serán convenientes aquellos financiamientos que tengan un costo menor al de oportunidad y, como generalmente así sucede, en el medio empresarial se considera que "no hay crédito más caro que el que no se consigue". Conviene tener muy en cuenta esta consideración, pues cuando las uniones otorgan sus créditos utilizando fondos prestados por los bancos, resulta por elemental técnica comercial, que las tasas de interés que ellas imponen a sus socios son superiores a las bancarias, ya que deben recuperar los mismos intereses que pagan a los bancos y, además, les es indispensable cobrar porcentos adicionales para cubrir sus gastos de operación como para reservarse un pequeño margen de utilidad.

Por este motivo se formulan críticas injustas a las uniones, a veces hasta por sus mismos socios, aduciendo que sus créditos son más caros que los de la banca. A juicio de esta naturaleza cabe replicar que en las uniones de crédito el precio de sus préstamos y créditos, aún cuando muy importante, es un aspecto de segundo orden, pues lo principal es hacer llegar el crédito a aquellos empresarios que no lo consiguen en los bancos y que, por ende, están dispuestos a pagar un costo de financiamiento mayor al bancario, pero indudablemente menor al de oportunidad. Consecuentemente, no es razonable establecer comparaciones entre costos de financiamiento radicalmente distintos, los bancarios y los de las uniones, ya que operan para sujetos que se encuentran en situaciones diferentes.

3.2.3. Posibilidades de financiamiento barato.- Pero no siempre opera la situación descrita y es realmente posible que las uniones brinden crédito a sus socios sin causa de intereses, a tasas menores a las bancarias o, por lo menos, abiertamente competitivas con éstas, cuando ocurren las siguientes circunstancias:

Primera.- Cuando venden a crédito mercancías y trasladan a sus socios compradores condiciones iguales o parecidas a las que a su vez reciben de los proveedores en cuanto a plazo y tasa de interés. Por ejemplo, si los proveedores venden a la unión a plazo de 30 días y sin causa de interés, ésta por su parte, puede ofrecer a sus socios compradores plazos de 15 o 20 días y también sin pago de intereses. (El menor plazo se explicaría por razón del tiempo que las mercancías permanecen en bodegas de la unión). Esta forma de operar es factible en cualquier unión, pero es muy peculiar de las uniones de crédito comerciales, particularmente de aquellas que por su cuenta realizan compras a escala

Segunda.- Cuando otorgan sus créditos con recursos que provienen directamente de 'fondos de fomento' instituidos por el Gobierno Federal u otros de carácter semejante creados por Gobiernos de los Estados. Tales fondos no son más que fideicomisos, estos es, comisiones o encargos que hacen los gobiernos a alguna institución en especial (Banco de México, Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, etc.) para que apoyen e impulsen aspectos muy especiales de las actividades económicas, con capitales que proporcionan los propios gobiernos, que las uniones pueden obtener en condiciones de preferencia, incluso de organismos internacionales. Por razón misma de su origen y finalidades, estos fondos ofrecen condiciones de crédito mucho más favorables, que las de los bancos y si a las uniones les es posible operar directamente con ellos, esas condiciones favorables, que fundamentalmente son tasas bajas de interés, también pueden repercutirlas a sus socios. A algunos de esos fondos, como hasta el momento FIRA, no les es posible, por disposición de sus estatutos, operar directamente con las uniones de crédito y sólo pueden apoyarlas por intermediación de algún banco, lo cual implica más trámites administrativos y un mayor costo, pues los bancos invariablemente cobran una comisión por su intermediación.

Tercera.- Cuando lo socios conceptúan a la unión como su banco y siguen un comportamiento recíproco para con ella, canalizándole en forma de préstamos todos aquellos fondos que de ordinario invertirían o manejarían en los bancos. Cuando eso sucede, las uniones tienen la posibilidad de ofrecer a sus integrantes crédito a un precio semejante y quizás hasta más barato que el bancario, por razón de sus bajos costos de operación y de que a su vez están recibiendo apoyo financiero a tasas de interés menores de las que aplica la banca.

Cuarta.- Cuando los préstamos los realizan las uniones con "fondos propios", esto es, con las aportaciones de capital de sus accionistas, ya que si esos recursos los reciben prácticamente sin costo alguno, en principio no es razonable que los reviertan a los mismos accionistas a precios comparativamente desventajosos. Sin embargo las uniones deben actuar con extremo cuidado al aplicar tasas de interés diferenciadas, esto es, bajas a créditos otorgados con recursos propios y mayores a créditos en que se utilizan otras fuentes, ya que indudablemente son ventajas para unos socios y desventajas para otros y ello da lugar a que se establezcan o por lo menos se aduzcan favoritismos que afectan la armonía entre socios, así como entre socios y administradores, lo cual debe evitarse a toda costa por sus posibles consecuencias para la vida misma de las uniones.

3.3. GENERALIDADES Y MODALIDADES DEL CREDITO

En las uniones de de crédito como en cualquier institución financiera se deben tomar las formalidades que este tipo de operación lleva y que, tanto para la unión como para el socio, contrae obligaciones de diferentes índoles, el primero se obliga a otorgar financiamiento en las formas y plazos pactados, y el segundo, a pagar tanto el capital, los intereses y los gastos que el mismo origine. Las formalidades a las que hago referencia, no son otra cosa más que documentos que especifican dichas condiciones y que en la mayoría de los créditos son:

3.3.1. Aperturas de crédito.- Las aperturas de crédito son extremadamente dúctiles, así que pueden adaptarse fácilmente a las necesidades que convengan tanto al socio acreditado como a la unión acreditante.

Esencialmente, en las aperturas de crédito las uniones se comprometen a otorgar crédito hasta por la cantidad, durante el tiempo, en la medida y en la forma que estipula el contrato respectivo y el socio, por su parte, se obliga a las prevenciones que acuerde en el propio contrato en cuanto a destino del crédito, forma de pago y otorgamiento de garantías, las cuales pueden consistir, indiferentemente, en documentos, mercancías y bienes.

3.3.1.1. Necesidad de contrato.- Las aperturas de crédito constituyen, sobre todo, la obligación para la unión acreditante de poner una suma de dinero a disposición del acreditado, pero para el nacimiento y vigencia de esa obligación es indispensable la firma de un contrato. Por lo consiguiente, no deben confundirse las "aperturas de crédito" con las "líneas de crédito", también de uso común en los medios bancarios, en vista de que estas últimas, aun cuando también son compromisos de otorgar crédito hasta por determinadas cantidades e incluso se basan en solicitudes y estudios en forma, solo tienen la fuerza relativa de un convenio verbal, pues así se comunican a los interesados.

3.3.1.2. Límite del crédito.- De ordinario, los contratos de crédito fijan el límite máximo que se obliga a prestar la unión y si se omite debe entenderse que la misma puede fijarlo en cualquier momento, a menos que sea posible determinarlo por el objeto a que están destinado el crédito, como podría suceder en un contrato para financiar compras de un comerciante a base de un determinado porcentaje sobre el costo de unidad comprada o en otro para apoyar a un industrial a razón de una cantidad fija por unidad producida.

3.3.1.3. Plazos.- En las aperturas de crédito operan propiamente dos plazos:

Uno corresponde al plazo durante el cual el socio acreditado puede disponer del crédito, pues, obviamente, para la unión no será conveniente que su obligación de otorgarlo sea por tiempo indefinido. Sin embargo, este plazo carece de importancia tratándose de aperturas bajo la modalidad de "crédito simple", cuyas características se analizan más adelante, pues la posibilidad de hacer disposiciones se agota no por el tiempo sino cuando la suma de esas disposiciones alcanza el límite del crédito.

El otro plazo corresponde al tiempo que se otorga al acreditado para que pague las sumas que se les prestaron y seguramente variará en concordancia con el tipo, destino y formas de ejercer el financiamiento.

3.3.1.4. Formas de ejercer el crédito.- Generalmente las aperturas de crédito se ejercen mediante disposiciones en efectivo, pero también sirven para que, con base en ellas, las uniones asumen obligaciones o, para decirlo con mayor precisión, para que las uniones se obliguen aceptando el pago de letras de cambio o avalando o suscribiendo pagarés, todo ello por cuenta de sus socios. Por ejemplo, cuando el proveedor de algún socio conviene en venderle mercancías a crédito con la condición de que el comprador entregue letras de cambio aceptadas por la unión o bien pagarés suscritos o avalados por ésta.

3.3.1.5. Finalidades.- Para estas operaciones, al igual para todos los préstamos que otorguen las uniones la Ley¹⁾ exige que estén relacionados con las actividades de las empresas o negocios de los socios. Salvo este requisito, por lo demás las aperturas de crédito pueden utilizarse para resolver cualquier necesidad de financiamiento y en las uniones los usos más comunes son los siguientes:

- Para formalizar sus líneas de crédito y reglamentar montos, plazos, garantías, comisiones, intereses, etc.
- Para convenir la forma en que el socio habrá de ejercer la línea concedida (descuentos, préstamos quirografarios, prendarios, etc.).
- Para ampliar o establecer garantías especiales.
- Para amparar eventuales sobregiros en las cuentas de depósitos para servicios de caja o tesorería.

A los empresarios que requieren crédito con cierta regularidad les es muy conveniente apoyarse en contratos de apertura de crédito, por la seguridad que les ofrecen de contar con apoyo financiero suficiente y oportuno, pero también porque les significan comodidad y rapidez, al no ser necesario que cada una de sus operaciones se sujete a trámites y estudios.

Las uniones también logran una gran economía en estudios y trámites administrativos si otorgan sus apoyos financieros mediante aperturas de crédito; sin embargo, deben actuar con la debida cautela para no incurrir en incumplimiento de los créditos contratados, especialmente en las épocas en que hay escasez de recursos.

1) Ley Gral Org Y Actividades Auxiliares de Crédito
Art 43 fracc IV

3.3.2. Crédito simple y crédito en cuenta corriente.- Las aperturas de crédito funcionan bajo dos modalidades: de "crédito simple" o de "crédito en cuenta corriente"; a estas últimas también se les conoce como "crédito revolvente".

3.3.2.1. Crédito simple.- En las aperturas de crédito establecidas bajo esta modalidad, la cantidad por disponer del crédito se agota en el momento en que la suma de las disposiciones alcanza el límite de crédito previsto en el contrato y no dan margen a nuevas disposiciones los pagos hechos a cuenta. Los financiamientos para la compra de activos fijos (maquinaria, construcciones, etc.) son una muestra de los casos en que es procedente el uso de aperturas de crédito bajo la modalidad de crédito simple.

3.3.2.2. Crédito en cuenta corriente o revolvente.- En los créditos con esta modalidad, la cantidad de la cual se puede disponer será siempre la diferencia entre el límite previsto en el contrato y el saldo a cargo del acreditado por las disposiciones efectuadas. Esto significa que no tiene importancia la suma de las disposiciones efectuadas y si cuenta las entregas hechas por el acreditado, pues al disminuir el saldo incrementan la cantidad de que se puede disponer. Es más, si el saldo llega a igualar el límite del contrato, los posteriores pagos a cuenta abren la posibilidad de efectuar nuevas disposiciones, como sucede en el manejo de las tarjetas de crédito, que es uno de los casos típicos en que tienen aplicación los créditos en cuenta corriente.

3.4. TIPOS DE CREDITOS

Con anterioridad se expuso que una de las funciones que desarrollan las uniones es la de asesorar a sus socios en materia de contratación de créditos, Pero aún así, generalmente son los empresarios asociados los que proyectan las posibles soluciones a sus necesidades y quienes en última instancia deciden sobre las características de los créditos que desean utilizar. En atención a ello y con el fin de facilitar su interpretación, discernimientos y resoluciones, la presente investigación les ofrece un panorama detallado de las principales características y finalidades de los diferentes tipos de crédito con que las uniones pueden servir a sus socios y de las circunstancias en que conviene utilizarlos.

3.4.1. Préstamos quirografarios.- Quirografario viene del griego "Kheir" que significa mano y "graphein" escritura. Firmar es un acto de quirografario pues requiere escribir a mano. Por ello, en el medio bancario se denominan préstamos quirografarios a aquellos que tienen como único respaldo la firma del acreditado en el correspondiente pagaré, que es el documento con que se ampara esta clase de préstamos. Eventualmente las uniones llegan a exigir la firma, en calidad de aval, de otra persona que puede ser, o no, socia de la unión. En otras palabras, los préstamos quirografarios son operaciones en las cuales no se exige a los acreditados que afecten en garantía bienes o derechos.

En todo negocio y cualquiera que sea su giro: agrícola, ganadero, industrial, comercial o de servicios y especialmente en aquellos con escaso capital de trabajo, son frecuentes las necesidades eventuales de crédito. Estas también surgen cuando hay o se desean hacer sobreinversiones en renglones del activo circulante. Por ejemplo, se han hecho o se van a hacer compras superiores de mercancías o de materias primas; temporalmente se ha contratado o se va a contratar mayor mano de obra; se han elevado o se van a elevar los inventarios de artículos en proceso y terminados; a los clientes se les ha otorgado o se requiere otorgarles más crédito o a mayor plazo, etc.

También se suelen utilizar estos préstamos como "créditos puente", o sea, como créditos provisionales mientras la unión y el acreditado están en posibilidad de cubrir todas las exigencias de otro crédito que requiere mayores formalidades. Así, por ejemplo, a un industrial se le podría apoyar para pagar el anticipo para la compra de una maquinaria y a un agricultor para comprar semillas, mientras se cubren las formalidades, en el primer caso, de un préstamo refaccionario destinado a financiar el costo total y, en el segundo, de un crédito de avío para la realización de toda la siembra. En estos casos el préstamo puente se liquida con parte del crédito principal y la designación de "puente" es porque tienen como función salvar un espacio de tiempo y enlazar dos situaciones: la de cero financiamiento con la de financiamiento definitivo.

En vista de que los préstamos quirografarios sólo tienen de respaldo la firma del acreditado o la del acreditado y su avalista y de que están destinados a resolver necesidades transitorias de efectivo, comunmente presentan las siguientes características:

- Las uniones cuidan, más que en cualquier otra clase de créditos, que el acreditado sea persona de reconocida solvencia moral y que tenga amplia capacidad de pago para responder del adeudo.

- El importe de los préstamos es reducido en proporción con la capacidad de pago del deudor.
- En la práctica se ejerce como línea de crédito y es plazos cortos: 30, 60 y 90 días.
- Por disposición legal (Art.43 fracc.IV de la Ley), la suma de todos los préstamos sin garantía real a cargo de un socio, no debe exceder de multiplicar por 10 el importe de todas las acciones suscritas por el propio socio.

3.4.2. Descuentos.- La operación de "descuento" puede definirse como la compra por parte de la unión, de pagarés y letras de cambio. Cuando los comerciantes y productores reciben este tipo de documentos como consecuencia de sus ventas a crédito o a plazo, no es indispensable que esperen hasta el vencimiento de los mismos para hacer efectivo su importe, pues tienen la posibilidad de anticipar su cobro si los ceden en propiedad a su unión. Esta operación se lleva a cabo endosando los documentos a favor de la unión, y se le conoce como "descuento" porque la unión paga el valor del documento pero con cierto descuento.

El referido descuento puede ser por concepto de intereses y de una comisión por cobranza. La unión invierte dinero cuando compra documentos y, por lo consiguiente, son operaciones que le deben devengar intereses durante el plazo de inversión que se inicia en la fecha en que compra los documentos y termina, teóricamente, en la fecha de vencimiento de los mismos, aunque en la práctica es frecuente que la recuperación ocurra algunos días después, por lo que algunas uniones acostumbran agregar de 3 a 5 días para el cálculo de los intereses. Se acostumbra la comisión por cobranza cuando usualmente las uniones realizan determinadas gestiones de cobro de los documentos.

En vista de que las uniones compran los documentos en menor cantidad de la que los mismos documentos estipulan, es importante que previamente los socios acreditados dilucidan si las cantidades que van a recibir de menos las van a reportar como gastos propio, en calidad de "gasto financiero" o bien, si las repercutirán a su clientela agregándolas al precio de lo vendido.

Bajo cualquiera de estas alternativas la operación de "descuento" es un valioso instrumento mediante el cual los empresarios pueden allegarse recursos:

- **Ocasionalmente para resolver necesidades transitorias de efectivo.**
- **Sistemáticamente, como política a su capital de trabajo, visto que permite eludir o reducir el plazo de la cobranza. En estos casos las uniones acostumbran operar a bases de líneas de crédito, que no son otra cosa que convenios verbales con los socios sobre el importe máximo que podrán alcanzar, en conjunto, todas sus operaciones de descuento.**

Si bien a partir del endoso la unión se convierte en propietaria de los documentos descontados a sus socios, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (art.90) previene que los endosantes respondan de su valor, solidariamente con el principal obligado. Por ello, en el mejor de los casos la labor de cobranza de las uniones se concreta a notificar a los obligados directos que obran en su poder los documentos y los exhorta para que, en su vencimiento, se sirvan liquidarlos en las oficinas de la unión. De no suceder así, la unión recupera su inversión cargando el importe del documento en la cuenta de "depósitos para servicio de caja o tesorería" que por lo general lleva a los cedentes.

Los bancos y también las uniones de crédito muestran mayor preferencia por el descuento de pagarés que por el de letras de cambio, por razón de que los primeros es posible pactar intereses e incluso cláusulas penales para el caso de mora, lo que no puede hacerse en las letras de cambio, pues cualquier estipulación en este sentido deberá tenerse por no escrita, según lo previene el art.78 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

3.4.3. Préstamos prendarios.- Como se desprende de su nombre, la característica esencial de estos préstamos estriba en que se garantizan mediante la entrega (bajo el carácter de prenda) de bienes o mercancías. Son préstamos que las uniones otorgan en consideración a que les permiten certeza sobre el destino de sus créditos y por que en relación con otros préstamos, ante una eventual insolvencia de los acreditados, presentan mejores posibilidades de recuperación a través de la venta de los bienes recibidos en prenda.

La forma tradicional de pignorar, empeñar o dar en prenda un bien, es entregarlo al acreedor, quién asume la obligación de conservarlo en su poder mientras el adeudo permanezca insoluto. Prácticamente éste es el mismo procedimiento que se sigue en los préstamos prendarios que otorgan los bancos y las uniones de crédito, aun cuando en sus oficinas no se adviertan maniobras materiales con bienes y mercancías. Esto se debe a que sustituyen el manejo material de los bienes pignorados empleando documentos que los amparan y representan y que se denominan "certificados de depósito".

Los certificados de depósito son títulos de crédito que atribuyen a su poseedor el derecho exclusivo a disponer de las mercancías que en ellos se mencionan y sólo pueden ser expedidos por "almacenes generales de depósito" que son, al igual que las uniones de crédito sociedades reglamentadas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito sólo que éstos tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes y mercancías.

En la generalidad de los casos, para el otorgamiento de préstamos prendarios existen convenios previos entre los socios y su unión de crédito. Logrado ese convenio, el socio interesado deposita la prenda en un almacén general de depósito y recibe a cambio uno o varios certificados de depósito que a su vez deberá entregar a la unión al momento de la firma del préstamo y que quedan debidamente identificados en los pagarés relativos. Posteriormente, en la medida en que son liquidados, la unión devuelve los pagarés junto con los correspondientes certificados de depósito y es así como el socio, al recuperar los certificados, recupera la propiedad de los bienes o mercancías que otorgó en prenda.

En estos préstamos se acostumbra usar varios certificados de depósito y varios pagarés para efectos de una misma operación crediticia, en virtud de que así se facilitan los rescates anticipados o parciales de la prenda, lo que eventualmente puede ser muy conveniente, pues el acreditado se encuentra en posibilidad de utilizar o vender parte de las mercancías que pignoró y no solamente el total.

Bien puede suceder que por las características, por su volúmen o por la importante cantidad de los bienes que se van a pignorar, resulte difícil, inconveniente o antieconómico trasladarlos a bodegas propias de un almacén general de depósito, como pueden serlo artículos que deben permanecer congelados, materias primas de constante rotación, semillas recolectadas, ganado en pie, maquinaria o artículos para exhibición, etc.; sin embargo, en estos casos lo más probable es que los mismos depositantes de los bienes dispongan de locales para almacenarlos en condiciones apropiadas, digamos cuartos refrigerados, silos, bodegas contiguas a la fábrica, cobertizos, corrales, etc. Si se dan estas circunstancias, es posible que el depósito se haga en esas instalaciones, pues los almacenes de depósito pueden hacerse cargo de ellas a través de contratos de arrendamiento o comodato (préstamo gratuito) y operarlas como bodegas habilitadas que la Ley²⁾ define como "aquellos locales, que forman parte de las instalaciones del depositante, que el almacén general de depósito tome a su cargo, para operarlos como bodegas y efectuar en ellos el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías propiedad del mismo depositante".

Es posible que en lugar de certificados de depósito las uniones acepten "recibos confidenciales" que son documentos en que el firmante hace constar que es depositario de determinados bienes, los cuales están afectados por algún préstamo. Comúnmente esos recibos los extienden los propios acreditados para evitarse los costos que implica la intervención de un almacén general de depósito, pero a pesar de esta indudable conveniencia, no son una práctica muy favorecida por las uniones de crédito, dada la falta de respaldo y seriedad, además de la circunstancia de que los recibos confidenciales carecen de la cualidades de títulos de crédito que sí poseen los certificados de depósito y el hecho de que por estos motivos, son operaciones que difícilmente refinancian los bancos.

3.4.4. Préstamos con colateral.- colateral viene del latín "collateralis" y se aplica, según el Diccionario Enciclopédico Quillet, a las cosas que están al lado de otra principal. Si todo préstamo involucra un derecho principal para el acreedor: el de cobrarlo, el préstamo con colateral viene a ser aquél cuyo derecho de ser cobrado está adicionado, a título de garantía, con otros derechos por cobrar. No se trata sin embargo, de operaciones intrincadas, sino sencillamente de préstamos prendarios en los que la prenda se forma con documentos que también amparan derechos de cobro, concretamente pagarés y letras de cambio surgidos de la actividad del acreditado. Aún más, por la naturaleza de la prenda, no requieren la intervención de almacenes generales de depósito, pues la misma unión acreditante se encarga de la guarda de los documentos pignorados.

2) ib., Art. 16

Los préstamos con colateral se utilizan, al igual que las operaciones de descuento, para dar liquidez a las empresas, pues mediante ellos les es posible convertir en efectivo su cartera de cobros.

Al plantear operaciones de esta naturaleza, los empresarios deben tener en cuenta que, por razón de los márgenes de seguridad propios de las actividades bancarias, en los préstamos prendarios y por lo mismo en los que llevan colateral, las uniones de crédito por lo general sólo prestan cantidades inferiores al valor total de los bienes pignorados, dependiendo el porcentaje de las políticas imperantes en cada unión y de las características de la prenda.

En los bancos y en las uniones de crédito existe buena predisposición para este tipo de préstamos, porque con una sólo operación les es posible financiar todo un paquete de documentos que de ser manejados como descuentos, requerirían un trámite para cada documento, lo que implica engorro y costo administrativo. Es más, en estos préstamos se facilita considerablemente en trámite administrativo de rescates y reposiciones de documentos colaterales, pues se reduce a reponer la lista de los títulos entregados.

3.4.5. Créditos de habilitación o avío.- Los países en desarrollo, como el nuestro, se caracterizan por la carencia o por lo menos la insuficiencia de capitales para su planta productiva. Por ello es usual en nuestro medio que los productores, así se trate de negocios individuales o familiares, o de empresas de toda magnitud, recurran ordinariamente a créditos de habilitación o avío, por ser los diseñados especialmente para financiar los procesos productivos y concretamente las erogaciones por concepto de materias primas, mano de obra y materiales indirectos necesarios para dichos procesos. Sobre este particular la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito previene:

Artículo 321.- En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos indirectos de explotación indispensables para los fines de su empresa.

Es creencia, un tanto generalizada, que los créditos de habilitación o avío tienen como finalidad fortalecer el capital de trabajo de las empresas. Tal idea no es del todo correcta, pues las inversiones en el proceso productivo solo son parte de lo que técnicamente se designa como "capital de trabajo", pues éste también abarca, entre otros conceptos, stocks excedentes de materias primas y de artículos terminados, así como los capítulos de cuentas y documentos por cobrar y estos renglones, a pesar de su importancia, por no formar parte del proceso productivo, no son susceptibles de financiarse con créditos de habilitación o avío. Por lo mismo, los comerciantes, aun cuando requieren de "capital de trabajo", no son elegibles para este tipo de créditos porque no realizan ningún proceso productivo.

Los créditos de habilitación o avío pueden estar referidos a parte o al total del proceso productivo. Así, es factible que un industrial contrate créditos de avío para cada una de sus líneas de producción y un agricultor para tipo de cultivo. También es posible que los créditos se contraten para períodos determinados. En el caso de agricultores lo más común es que abarquen un sólo ciclo, pero no existe inconveniente legal alguno, aunque sí varios de orden práctico, para que se contraten para varios ciclos o para los comprendido en cierto período.

La regla general conforme a la práctica, es que no exceda de 3 años el plazo que se pacte para efectuar y reembolsar disposiciones de un préstamo de habilitación o avío, sin embargo, el plazo dependerá del programa de inversión y de las necesidades específicas del acreditado. pero la propia Ley admite dos excepciones³⁾

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

Segunda.- Cuando el préstamo de avío sea complementario de un crédito refaccionario y los dos consten en el mismo contrato, el plazo para efectuar disposiciones del préstamo de avío podrá alargarse hasta el plazo de vigencia del refaccionario si, como en el caso anterior: a) se adopta la modalidad de crédito en cuenta corriente, b) se calendarizan las disposiciones para cada ciclo de producción y c) el acreditado se obliga a reembolsar las disposiciones en plazos inferiores de 3 años.

3) ib., Art. 43 fracc. II segundo párrafo

La garantía de los créditos de habilitación o avío es congruente con su finalidad, pues se integra, según lo previene el artículo 322 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, "con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes".

El hecho de que cuenten con las garantías específicas enumeradas por la referida Ley, no impide el que se puedan ampliar con otra clase de bienes como valores, documentos por cobrar e incluso inmuebles, con la peculiaridad prevista por la misma Ley, de que los bienes dados en prenda pueden quedar en poder de los acreditados, quienes en tal caso asumen el carácter de depositarios judiciales.

Estos créditos se formalizan en contratos que se inscriben en el Registro Público de Comercio y en el de la Propiedad si la garantía incluye inmuebles. La inscripción permite que los créditos tengan validez ante terceros, en tanto que los contratos sirven para hacer constar el destino del crédito, su monto, la forma de ejercerlo, su vencimiento, los intereses que devengará y, en general, para definir las condiciones y características de la operación.

Aparte de la firma del contrato las uniones tienen el derecho de exigir que los acreditados les firmen pagarés por cada una de las disposiciones que efectúen. Estos pagarés los utilizan las uniones para refinanciar las operaciones con los bancos.

Los créditos de habilitación o avío pueden otorgarse bajo las modalidades de "crédito simple" o de "cuenta corriente". Esta última se utiliza generalmente cuando se va a apoyar al productor durante un determinado plazo y la de crédito simple cuando el plazo del crédito coincide con el de un ciclo de producción. Por lo mismo, son usuales los créditos a la agricultura en forma de crédito simple y a la industria en forma de cuenta corriente.

3.4.6. Créditos refaccionarios.- Si nos atendemos a los términos literales del artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, los préstamos refaccionarios deben destinarse:

3.4.6.1. En la agricultura.- a la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza y abonos; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo y en la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.

3.4.6.2. En la ganadería.- a la adquisición de aperos, instrumentos y ganado o animales de cría, en la compra o instalación de maquinaria (molinos, motobombas, etc.) y en la realización de obras materiales necesarias para la empresa.

3.4.6.3. En la industria.- a la adquisición de instrumentos, a la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.

En todos los casos es admisible que parte de los créditos se destine a liquidar adeudos de antigüedad máxima de un año, surgidos por motivos fiscales; por gastos de explotación; por la compra de bienes o inmuebles o por la ejecución de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa. Para los préstamos de los bancos la Ley previene que esa parte no debe exceder del 50%. pero para las uniones de crédito no hay reglamentación al respecto.

3.4.6.4. Finalidades generales.- Desde un punto de vista menos riguroso y más general, se puede decir que los préstamos refaccionarios sirven para financiar erogaciones de las siguientes características:

- Compras de activo y tecnología o realización de trabajos que en el inicio de una empresa la colocan en la posibilidad de producir.

- Renovación o ampliación de maquinaria o de tecnología que a una empresa en marcha le sirven para mejorar la cantidad o la calidad de su producción.

- **Inversiones cuya recuperación se obtiene a largo plazo y a base de cuotas de amortización o de depreciación que se agregen al costo primario de los artículos producidos.**
- **Inversiones ligadas a la producción y que alcanzan un importe considerable para la magnitud de la empresa.**
- **Inversiones que, por su naturaleza, implican aumentos al activo fijo de la empresa.**

La generalidad de los tratadistas estima que los créditos refaccionarios, al igual que los habilitación o avío, deben destinarse siempre al fomento de la producción y que, por lo mismo, no tienen aplicación en el comercio, pero cabe citar que difiere de este criterio el Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), pues denomina y acepta como créditos refaccionarios los que se destinan a la construcción, ampliación y modernización de infraestructura comercial.

Las uniones de crédito tienen la posibilidad legal de establecer plazos hasta de 15 años en los créditos refaccionarios que otorguen, pero en la práctica es difícil que alcancen un plazo tan amplio. En estas operaciones más que tener fijado de antemano un plazo largo o corto, lo aconsejable es que las partes: unión, socio, y quizás banco refinanciador, de común acuerdo definan la capacidad de pago del deudor basándose en las utilidades que espera obtener con la inversión del préstamo. Una vez establecida la capacidad de pago, será posible precisar, en primer término, si el acreditado requiere un plazo de gracia, seguidamente, el monto y plazo de los pagos periódicos (mensuales, bimensuales, trimestrales, etc.) que podrá efectuar por concepto de intereses y amortizaciones de capital y, finalmente, el plazo total de la operación.

Los "plazos de gracia" no son más que épocas, al inicio de la vigencia de los préstamos, en que los acreditados no realizan pagos porque corresponden a etapas en que por diversas circunstancias no perciben ingresos provenientes de la inversión realizada. Entre ellas, porque es el tiempo de montaje y experimentación de la maquinaria, el de capacitación del personal, el de construcción de las instalaciones, o el que requieren los productos para su penetración en el mercado, etc.

Los créditos refaccionarios tienen como primera y natural garantía los bienes y derechos adquiridos con su importe, pero con bastante frecuencia se amplían a otros bienes muebles o inmuebles e incluso cuando el importe o la finalidad de la operación lo justifican, a toda la unidad agrícola, ganadera, industrial o de servicios.

En todo caso y al igual que los créditos de avío, es necesario que los contratos de crédito refaccionarios se inscriban en el Registro Público de Comercio y, si hay garantía de inmueble, en el de la Propiedad, para que puedan surtir efectos contra terceros.

En virtud de que los créditos refaccionarios sirven solamente para financiar inversiones muy específicas, lo normal es que operen bajo la modalidad de crédito simple.

3.4.7. Préstamos inmobiliarios.- Son tres las principales peculiaridades de estas operaciones:

Primera.- Su garantía fundamentalmente debe consistir en hipoteca sobre algún inmueble: unidad fabril, de ensamble o de servicios; bodega, predio rústico, edificio, casa-habitación, etc.

Segunda.- El importe del crédito habrá de destinarse a objetos diferentes al de los créditos refaccionarios o al de los de habilitación o avío.

Tercera.- Se manejan generalmente como aperturas de crédito en alguna de sus modalidades: crédito simple o crédito en cuenta corriente.

En el gravamen hipotecario que va de por medio en estos préstamos, ocasiona para los acreditados gastos importantes de protocolización y registro, además de trámites administrativos con frecuencia burocráticos y lentos. Por lo mismo, no son el tipo de crédito idóneo para financiamientos de escaso monto y de corta duración y sólo es aconsejable recurrir a ellos para financiamientos de montos importantes, de larga duración y para cubrir necesidades de tipo muy especial.

En términos generales puede decirse que los préstamos inmobiliarios son aperturas de crédito liquidables a mediano y largo plazo, que se emplean para financiar conceptos cuantiosos y que por lo general obedecen a necesidades excepcionales como la compra, edificación, ampliación o reparación de inmuebles; inversiones previstas o inaplazables; consolidación de pasivos (substituir diversos pasivos a corto plazo por uno solo a plazo mayor); reforzar renglones de activo circulante que den más liquidez a la empresa, etc.

3.4.8. Otros tipos de créditos.- Como ya se puede notar existe una extensa gama de créditos o préstamos, pero hay dos de estos instrumentos de singular importancia, los cuales no han sido difundidos ni explotados, sea, por la falta de promoción de los intermediarios financieros, por el desconocimiento de los interesados, o por la negligencia de los administradores de proponer otras alternativas de financiamiento, como son: el Cuasicapital y la Tarjeta Empresarial, no obstante que el Gobierno Federal las ha fuertemente impulsado por las ventajas que ofrece.

3.4.8.1. Cuasicapital.- Tipo de crédito para personas físicas, el cual, es destinado para adquisición de acciones de una Sociedad Mercantil y de cualquier rama económica que se pretenda impulsar, ya sea para su creación ó aumento en su capital social.

Sus características más importantes son:

- Es para aportación de capital social, el cual al ser individual está en función directa al número de socios así como al aumento en su aportación social.
- Su operación es en base a la suscripción de pagarés para cada uno de sus socios los cuales responden solidariamente por el pasivo total en su conjunto.
- Debido a que es aportado directamente a la cuenta de capital social, se ofrecen dos tipos de garantías, por un lado, las que ofrecen los propios socios para cada uno de sus préstamos y por el otro, que la sociedad responde a la correcta aplicación de los recursos.
- Es operado únicamente con el fondo de fomento NAFIN, el cual ofrece tasas y condiciones preferentes a las prevalecientes en el mercado.

Es muy conveniente para empresas o sociedades que están fuertemente endeudadas y por lo consiguiente tienen poca capacidad de pago, la cual, las hace no sujetas de crédito. Sin embargo, mediante éste instrumento les permite dar un aumento de capital por la aportación directa de sus socios. Cabe aclarar que los pagos e intereses que se deriven de esta operación son por cuenta del acreditado o socio.

3.4.8.2. Tarjeta empresarial.- Este tipo de crédito apoya principalmente a microempresarios, (personas físicas y morales) a través de una línea de crédito revolvente con un plazo máximo de 24 meses. Los recursos de esta operación son principalmente destinados para hacer frente de necesidades de corto plazo (pago de nómina, pago a proveedores, pago imptos., etc.)

Sus disposiciones se realizan a través de un título de crédito por cada operación o disposición que se efectúe, hasta el monto pactado y en las condiciones ya establecidas. Su funcionamiento es parecido a la tarjeta de crédito tradicional con la única variante que es utilizada para impulsar actividades económicas y solo el fondo NAFIN está facultado para su autorización y operación.

Sus principales características son:

- Que es un crédito revolvente
- Es utilizado sobre todo para capital de trabajo.
- Es de corto y mediano plazo.
- En la práctica funciona como una tarjeta de crédito tradicional, con la disposiciones y amortizaciones ya conocidas y pactadas.
- Su uso sólo puede ser dentro del territorio nacional, y bajo las leyes que rigen en nuestro país.

3.5. LIMITANTES LEGALES EN EL CREDITO

El empresario que se afilia a una unión de crédito, debe tener en cuenta que ese simple hecho no le abre la posibilidad de recibir crédito de manera ilimitada, pues el servicio crediticio de estas organizaciones está sujeto a límites que impone la Ley y que son cifras que alcanza cada accionista en proporción a las aportaciones de capital que haya hecho a su unión, de ahí que a mayores suscripciones de capital mayores límites de crédito.

3.5.1. Bases y limitantes para los cálculos.- Ahora bien, lo que cuenta para tales límites no es simplemente el importe nominal de las acciones suscritas, sino algo más justo: la parte del capital de la unión que efectivamente corresponde al socio y que casi siempre es una cifra mayor, pues involucra partidas que con el tiempo han incrementado el patrimonio de la unión como la plusvalía ganada por los inmuebles (superávit por revaluación) y lo que técnicamente se conoce como "reservas de capital" y que son generalmente, utilidades no repartidas y sobrepuestos cobrados por la unión al vender nuevas acciones (primas sobre acciones). En síntesis, conforme a la Ley, la "base" para calcular los límites de crédito de un socio se integra con los siguientes elementos:

- a) Con el valor nominal de todas las acciones, con y sin derecho a retiro, que el socio haya pagado y,
- b) con la proporción que corresponda a esas suscripciones de capital por concepto de:
 - De reservas de capital de la unión y
 - Del superávit por revaluación de inmuebles.

En cada unión el Contador o el Departamento de Crédito están en posibilidad de informar al socio sobre la "base" e incluso sobre los límites de crédito a que tiene derecho. Si bien esto requiere el manejo de datos técnico-contables, no por eso es una tarea difícil, pues, como se podrá advertir en seguida, solo basta conocer el valor nominal de las acciones suscritas por el interesado y realizar unas sencillas operaciones aritméticas teniendo a la vista el último Estado de Posición Financiera de su unión, quien debe publicarlos mes a mes.

Veamos pues, en vista de ejemplo, la forma cómo se determinaría la "base" para calcular los límites de crédito de un empresario que ha adquirido acciones de su unión por 75 Mil Nuevos Pesos en la siguiente forma:

- Acciones sin derecho a retiro	N\$ 70 Mil
- Acciones con derecho a retiro	5 Mil

	75 Mil

Para nuestro ejemplo vamos a suponer que nuestro último estado financiero presenta las siguientes cifras:

UNION DE CREDITO S.A. DE C.V.
 ORGANIZACION AUXILIAR DE CREDITO
 BALANCE GENERAL AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1995
 (CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

A C T I V O		P A
CAJA	1	OTRAS OBLIGACIONES
BANCOS DEL PAIS	214	PRESTAMOS DE BANCOS
VALORES GUBERNAMENTALES	108	PRESTAMOS DE SEGUROS
	-----	RESERV. Y PROVISIONES
S U M A	323	
DESCUENTOS	358	
PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS	8,508	C A
PRESTAMOS PRENDARIOS	7,506	
PRESTAMOS DE HABIL. O AVIO	6,779	
PRESTAMOS REFACCIONARIOS	3,106	CAPITAL SOCIAL
PRESTAMOS CON GARANTIA INMOBILIARIA	50	CAPITAL SOCIAL
	-----	CAPITAL FIJO NO AMORTIZADO
S U M A	26,307	CAPITAL VARIABLE
MERCANCIAS	266	RESERVA LEGAL
DEUDORES DIVERSOS	229	UTILIDADES POR PERDIDAS
MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)	98	RESULTADO DEL EJERCICIO
MAQ. Y EQUIP. DE BODEGAS	326	SUPERAVIT POR PERDIDAS
	-----	RESULTADO DEL EJERCICIO
S U M A	919	
CARGOS DIFERIDOS (NETO)	615	

TOTAL ACTIVO	28,164	
	=====	

DIRECTOR GENERAL

CONTA

ETO S.A.DE C.V.
 AUXILIAR DE CREDITO
 30 DE SEPTIEMBRE DE 1995
 (EN NUEVOS PESOS)

P A S I V O

1		
214	OTRAS OBLIGACIONES A LA VISTA	445
108	PRESTAMOS DE BANCOS	7,759
-----	PRESTAMOS DE SOCIOS	4,266
323	RESERV. Y PROV. PARA OBLIGACIONES	114

	TOTAL PASIVO	12,584

C A P I T A L

358	CAPITAL SOCIAL FIJO	9,800
8,508	CAPITAL SOCIAL VARIABLE	200
7,506	CAPITAL FIJO NO EXHIBIDO	800
6,779	CAPITAL VARIABLE NO EXHIBIDO	200
3,106	RESERVA LEGAL Y OTRAS RESERVAS	1,450
50	UTILIDADES POR APLICAR	1,270
-----	RESULTADO DEL EJERCICIO ANTERIOR	1,280
16,307	SUPERAVIT POR REVAL. INMUEBLES	500
	RESULTADO DEL EJERCICIO EN CURSO	80

	TOTAL CAPITAL	15,580

266		
229		
98		
326		

919		
615		

8,164	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	28,164
=====		=====

CONTADOR GENERAL

UNION DE CREDITO S.A. DE C.V.
 ORGANIZACION AUXILIAR DE CREDITO
 ESTADO DE RESULTADO POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL
 01 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1995
 (CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS)

INTERESES COBRADOS	1705	
COMISIONES Y PREMIOS COBRADOS	218	
VENTAS	628	
OTROS RENGLONES PROVEN. DEL DEPTO. ESPECIAL	52	2603

INTERESES PAGADOS	1210	
COMISIONES Y PREMIOS PAGADOS	52	
COSTO DE VENTAS	523	
OTROS RENG. GASTOS DE DEPTO. ESPECIAL	36	1821

SUBTOTAL		782
REMUNERACIONES Y PRESTACIONES AL PERSONAL	218	
REMUNERACIONES A CONSEJEROS Y COMISARIOS	142	
OTROS HONORARIOS	66	
RENTAS	88	
GASTOS DE PROMOCION	72	
CASTIGOS DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	44	
IMPUESTOS DIVERSOS	12	
CONCEPTOS NO DEDUCIBLES P/I.S.R.	59	
OTROS GASTOS DE OPERACION Y ADMINISTRACION	12	713

REMANENTES (PERDIDA EN OPERACION)		69
OTROS PRODUCTOS, BENEFICIOS Y RECUPERACIONES	11	
QUEBRANTOS DIVERSOS	0	

REMANENTE (PERDIDA ANTES I.S.R.)		80
I.S.R.	0	
P.T.U.	0	

REMANENTE (PERD.A/PART,SOC.SUBSIDIARIAS)		80
UTIL.NO DISTRIB. O PERD.NO APLIC.SOC.SUBSIDIARIAS	0	

REMANENTE (PERDIDAD NETA)		80
		=====

DIRECTOR GENERAL

CONTADOR GENERAL

Las cifras anteriores ponen de manifiesto que el patrimonio total de la unión es de N\$ 15,580 Mil Nuevos Pesos, sin embargo, en nuestro calculo y en todos los casos semejantes se deben excluir los "resultados del ejercicio en curso", para nuestro caso es de N\$ 80 Mil Nuevos Pesos, por ser resultados transitorios y no definitivos. Nos queda en consecuencia, un patrimonio neto de N\$ 15,500 Mil Nuevos Pesos, que equivale a 1.72 veces el capital efectivamente pagado por los socios de N\$ 9,000 Mil Nuevos Pesos y es precisamente esta proporción la que en nuestro ejemplo debemos aplicar a las suscripciones de capital del socio (o de cualquier otro), para determinar la "base" para el calculo de sus límites de crédito.

Por lo consiguiente, en nuestro ejemplo sólo es necesario la realización de las siguientes operaciones aritméticas:

1o. Determinación de la proporción aplicable:

$$\begin{array}{r} \text{Patrimonio neto} \quad 15,500 \\ \hline \text{Capital pagado} \quad 9,000 \end{array} = \frac{15,500}{9,000} = 1.72 \text{ veces}$$

2o. Determinación de la base: las aportaciones del socio se multiplican por la proporción aplicable:

$$\text{N\$ } 75 \text{ Mil} \times 1.72 \text{ veces} = \text{N\$ } 129 \text{ Mil}$$

Límites.- Como se podrá apreciar en repetidas ocasiones hemos aludido a límites y no a límite de crédito para cada socio. La razón es que, efectivamente, la Ley prevé cuatro límites que guardan relación con lo que prácticamente hemos denominado "base".

3.5.2. Operaciones sin garantía real.- Son aquellos préstamos y créditos en que el acreditado no hipoteca inmuebles en favor de la unión, ni le da en prenda bienes o mercancías. Para esta operaciones el tope o límite es de 10 veces la base del respectivo socio⁽⁵⁾ Las responsabilidades de esta naturaleza se integran con los siguientes tipos de préstamos y créditos:

- Préstamos quirografarios
- Descuentos
- Préstamos con colateral
- Créditos simples (sin garantía prendaria)
- Créditos en cuenta corriente (sin garantía prendaria)

5) ib. Art 43 fracc IV segundo párrafo

3.5.3. Operaciones sin garantía real provenientes del depto. especial.- Para estas operaciones el límite es de 15 veces la base. Se trata de préstamos o créditos sin garantía real semejantes a los del punto anterior, sólo que deben cubrir dos requisitos esenciales: haber sido pactado a plazos de 90 días o menores y haber surgido de actividades por cuenta propia del Departamento Especial de la unión. lo usual es que provenga de ventas a crédito de mercancías o insumos, llevadas a cabo por la unión y documentadas como:

- Préstamos quirografarios
- Créditos simples (sin garantía prendaria)
- Créditos en cta.corriente (sin garantía prendaria)

3.5.4. Operaciones con garantía real.- Son préstamos o créditos que cuentan con garantía prendaria o hipotecaria. Para estas operaciones su límite de contratación es de 40 veces la base⁶⁾. A este tipo de operaciones corresponden los siguientes préstamos y créditos:

- Préstamos prendarios
- Préstamos de habilitación o avío
- Préstamos refaccionarios
- Préstamos inmobiliarios
- Créditos simples (con garantía prendaria)
- Créditos en cta. corriente (con garantía prendaria)

3.5.5. Responsabilidades totales.- Junto con los límites anteriores existe otro, de tipo global, que circunscribe al importe de 50 veces la base, el monto de todos los créditos del socio⁷⁾ (responsabilidades totales, dice la Ley) y es precisamente por razón de este límite, que el crédito de las uniones a sus accionistas debe desenvolverse dentro de las siguientes situaciones:

1o. Si el socio ejerce las 50 veces en operaciones con garantía real, agota sus posibilidades para recibir créditos sin garantía real.

6) ib . Art 43 fracc. IV tercer párrafo

7) ib . Art 43 fracc. IV último párrafo

2o. Cuando se ejerce las 10 veces en créditos sin garantía real, queda un margen de 40 veces susceptibles de ser utilizado:

- Hasta las referidas 40 veces en operaciones con garantía real o,
- En operaciones sin garantía real originadas en el Departamento especial hasta un máximo de 15 veces y el complemento a 25 veces en operaciones con garantía real.

3o. Si se ejercen las 15 veces en créditos sin garantía real originados en actividades del Departamento Especial, queda un margen de 35 veces susceptible de ser utilizado:

- Hasta las propias 35 veces en operaciones con garantía real o,
- En operaciones sin garantía real hasta un máximo de 10 veces y el complemento a 25 veces en operaciones con garantía real.

3.6. LIMITANTES DEL CREDITO

En las uniones los usuarios del crédito son los dueños de ellas, así que los administradores de ninguna manera pueden rehuir las solicitudes de préstamos de aquellos, ni sus apremios para que los otorguen con la mayor fluidez y con las mejores cortapisas posibles. Pero, aún así y por muy diversos motivos y circunstancias, no es raro ver que los administradores estén imposibilitados para atender en todo o en parte los requerimientos de sus socios. En términos generales esas limitantes tienen que ver, unos, con la calificación que merecen los solicitantes como sujetos de crédito, otros, con el destino que piensan dar a los fondos solicitados, y otras más, con disposiciones legales ó con condiciones especiales prevalecientes en la unión. De todos ellos la presente obra, considera que los más frecuentes y significativos son los siguientes:

3.6.1. Carencias de apoyo financiero.- Los recursos aportados por los socios en forma de capital y de préstamos en la mayoría de las uniones sólo alcanzan para cubrir parte de las demandas de crédito y, por lo consiguiente, el grueso de esas demandas se satisface con apoyos financieros recibidos de otras instituciones (bancos, fondos de fomento, etc.) sin embargo, cuando esos apoyos se suspenden o dejan de fluir con la oportunidad o con el volumen que requieren las uniones, éstas se ven precisadas a establecer limitantes parciales y hasta totales en su servicio crediticio.

El propio Gobierno Federal, reconoce que las uniones de crédito por su organización y por sus objetivos, representan un valioso "auxiliar" para el desahogo de las funciones crediticias. Incluso aducen como prueba, el hecho que en algunas ciudades y en últimos tiempos, es abierta la competencia de los bancos y las uniones de crédito por financiar proyectos determinados. Estiman, sin embargo, que cuando existen restricciones crediticias (casos extraordinarios), que en realidad, la falta de apoyo financiero que a veces se aduce no es precisamente por falta de recursos, sino por razones diferentes, como es el hecho de que las uniones pretendan tasas y condiciones preferenciales que van más allá de las posibilidades que el mercado permite; porque se resisten a contratar los seguros procedentes, ya que van a destinar los recursos a actividades, obras o cultivos de escasa viabilidad; porque en las garantías existen irregularidades de forma o de fondo y, con no poca frecuencia, porque proponen riesgos anormales como lo son aquellas solicitudes en que las uniones no especifican los socios destinatarios del crédito y es posible que lo canalicen a socios que son sujetos de crédito inaceptables por su mala experiencia crediticia, porque están sobreendeudados, por su ineficiencia operativa, por su incapacidad de pago, etc.

Estos puntos de vista son significativos pues resaltan la conveniencia de dos de las políticas crediticias que se detallan al principio de este capítulo: observar una cuidadosa selección de socios y que el servicio del crédito se maneje con absoluto apego a técnicas y procedimientos profesionales que ofrezcan seguridades de apropiada inversión y de cobro oportuno.

3.6.2. Créditos a no asociados.- Si la ley de Instituciones de Crédito previene en su artículo 2o. que "el servicio de banca y crédito solo podrá prestarse por instituciones de crédito", cabe cuestionar el porqué se faculta a las uniones de crédito (que son organizaciones auxiliares de crédito y no instituciones de crédito), para realizar operaciones de intermediación financiera que constituyen, sin lugar a dudas, la prestación de un servicio de banca y crédito. La razón estriba en que según el mismo artículo, debe considerarse "servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público" y en las uniones tal colocación no es pública sino solamente privada, pues se circunscribe a los empresarios que agrupan en calidad de socios. Además, la captación tampoco proviene, en forma abierta, del mercado nacional, sino solamente de entidades determinadas que la ley especifica: instituciones de crédito, compañías de seguros y fianzas del país, de entidades financieras del exterior, de sus socios y proveedores.

A la luz de estas consideraciones se comprende que el legislador prohíba a las uniones el otorgar crédito a personas que no sean miembros o asociados de ellas⁸⁾, pues de hacerlo invaden un campo de acción que está reservado para las instituciones de crédito. La propia Ley aclara que este limitante no se aplica a los préstamos y créditos que las uniones están obligados a otorgar a sus funcionarios y empleados como consecuencia de su relación laboral.

Cuando las uniones carecen de acciones disponibles para su venta, porque tienen totalmente pagado su capital social, es usual que lleguen a aceptar, de personas interesadas en asociarseles, depósitos destinados a suscribir acciones para cuando lleguen a formalizar el correspondiente aumento de capital. Tales depósitos, a pesar de su definida intención, no otorgan a los depositantes la calidad de accionistas y, por lo mismo, no deben tomarse como base para el otorgamiento de crédito, tanto para no violar la prohibición legal, como para no colocar a esos depositantes en posición de privilegio con relación a los verdaderos socios, pues mientras esos depositantes no se conviertan en accionistas, tienen la posibilidad de exigir el reintegro de las sumas entregadas para suscripción de capital, en tanto que los socios carecen en lo absoluto de esa posibilidad, particularmente los suscriptores de acciones sin derecho a reliro.

3.6.3. Préstamos o créditos a no empresarios.- Las uniones tampoco deben otorgar crédito para fines que no estén relacionados directamente con las empresas o negocios de sus socios⁹⁾ debiendo entenderse que tales empresas o negocios son precisamente aquellos que justifican el ingreso y la permanencia del socio en la unión.

Aunque no se tratara de un limitante impuesto por la Ley, debemos suponer que los consejeros y los comisarios de las uniones deben ser los principales interesados en cuidar este aspecto, para no permitir que se distorsione la naturaleza de sus organizaciones, como sucede cuando los socios desvían los préstamos para asuntos particulares o para actividades empresariales que no guardan relación alguna con el ramo de la unión acreditante.

3.6.4. Plazos mayores a un año.- La capacidad de las uniones para otorgar préstamos o créditos a plazo mayor de un año está limitada al 80% de su pasivo¹⁰⁾ Por lo consiguiente, cuando han alcanzado éste límite se encuentran imposibilitadas para atender nuevas solicitudes de préstamos a plazos mayor de un año, a menos que alguna institución o fondo de fomento acepte que se le endose la operación.

8) ib . Art 45 fracc I

9) ib . Art 43 fracc IV

10) ib . Art 43 fracc II último párrafo

3.6.5. Grado de riesgo.- Dentro de la terminología financiera se denomina "objeto del crédito" a todas aquellas inversiones, compras, pagos y gastos que dan origen o justifican la necesidad de un financiamiento. En el medio bancario es práctica común que los financiamientos no cubran el importe total sino sólo una parte del objeto del crédito. Es, por lo tanto, un limitante p rcial que deben tener muy en cuenta los unionistas en sus solicitudes de crédito, bajo el entendido de que el porcentaje a financiar es variable y lo fijan las uniones en consideraciones subjetivas como son el grado de riesgo que en su concepto va involucrado en el financiamiento y, de ahí, las proporciones que del mismo deben afrontar acreditado y acreditante. Obviamente, a mayor riesgo menos porcentaje de financiamiento y a la inversa, a menor riesgo mayor proporción de financiamiento.

3.6.6. Préstamos a directivos, comisarios y auditores externos.- En principio, las uniones de crédito tienen prohibido otorgar crédito a directores generales, gerentes generales, comisarios y auditores externos¹¹⁾; pero la propia Ley admite la posibilidad de hacerlo si se cumplen dos condiciones: una, que correspondan a préstamos de caracter laboral y, la otra, que esas operaciones obtengan la aprobación mayoritaria de las cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración. Estas disposiciones también rigen para los padres, hijos y cónyuges de los citados funcionarios.

11) ib . Art 45 fracc XII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En México el 90% de la actividad económica proviene de empresas micro, pequeña y mediana, así como también, la mayoría de los empresarios tiene un nivel académico bajo (primaria y algunos no saben leer), por tal motivo tienen problemas de definición en cuanto a la etapa del proceso productivo en que éstas se encuentran.

Estos pequeños empresarios, con espíritu empresarial pujante pero latente, no encuentran fácilmente la solución a sus problemas, sin embargo, una de las alternativas de solución son, precisamente, las "UNIONES DE CREDITO" ya que les permite formar grupos económicos de relativo tamaño como para poder suplir muchas de las carencias que se tienen.

Las "UNIONES DE CREDITO" facilita el alcance de las metas proyectadas, ya que promueve la integración de sus agremiados para una mejor colocación en el mercado tanto de sus compra como de sus ventas, obteniendo por consiguiente mejores condiciones y perspectivas tanto a corto como a largo plazo.

Por su estructura los socios o agremiados tienen la posibilidad de obtener mejores servicios y hasta exigir una atención más adecuada, ya que él, al ser el dueño, propone la soluciones a sus problemas, y si el objetivo de las uniones es, precisamente, servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, obtenemos que los mismos pueden proyectar sus necesidades de operación, ello conyevará a una mejor economía, más competitiva que sea la palanca que impulse el desarrollo.

A través de la unión el socio puede encargar la compra, venta, negociaciones, etc. Prácticamente cualquier necesidad que se derive de sus operaciones. En síntesis las "UNIONES DE CREDITO" pueden ser la mejor alternativa para enfrentar las nuevas perspectivas de la apertura comercial que hoy tiene la economía.

El objetivo de la presente obra, es que los empresarios, profesionistas, alumnos, etc. conozcan las ventajas de las "UNIONES DE CREDITO" y que se acerquen a las mismas para tener un mejor país con una mayor cultura empresarial.

ACLARACIONES

La presente investigación se elaboró con una economía mas o menos estable, sin embargo, la crisis sufrida al inicio de este año ha hecho que el entorno económico y financiero haya cambiado sustancialmente, debido a esto, se ha actualizado dentro de lo que es posible.

Citas a la "Ley".- Por razones prácticas y para facilitar la lectura de esta investigación, las frecuentes citas de "la Ley" debe entenderse referidas a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Comisión Nacional Bancaria.- Cuando se cita a la Comisión Nacional Bancaria, debe entenderse que me refiero a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, toda vez que, fué fusionada por decreto presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación el 01 de enero de 1995.

Circular Num. 1111 del 22/marzo/1991.- "Acuerdo por el que se señalan los términos y condiciones para que las uniones de crédito reciban préstamos de sus socios".

"UNICO".- Las operaciones pasivas que las uniones de crédito celebren con sus socios deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) El monto máximo que se concerte con un mismo socio persona física o moral, no podrá exceder de la mayor de las siguientes cantidades:
 - El 10% del pasivo exigible que registre la unión.
 - El 20% del capital social mínimo pagado más las reservas de capital de la unión de crédito.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Union de Credito 'lo que conviene saber'
Hilario Quintero Garcia
Artes Graficas y Editoriales Yesas S.A.
Hermosillo Sonora, Mexico, Agosto de 1991

Uniones de Crédito "Cuadernos de Micro Empresa"
Nacional Financiera
Subdireccion de Informacion Técnica y
Publicaciones
Mexico D.F. Marzo de 1991

El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Eduardo Villegas H y Rosa Ma. Ortega O.
Editorial Pac S A, DE C.V.
Mexico D.F. Octubre de 1994

Manual del Funcionario Bancario
Jorge Saldaña Alvarez
Editorial Bancaria Comercial
Mexico D.F. 1977

Manual de Inscripcion de valores en Bolsa
Bolsa Mexicana de Valores Tomo I
Bolsa Mexicana de Valores
Mexico D.F. 1994

Introduccion al Mercado de Valores
Bolsa Mexicana de Valores
Mexico D.F. 1994

Instrumentos Financiero del Mercado de Dinero
Academia Mexicana de Derecho Bursatil y de los
Mercados Financiero A C.
Lic. Rodolfo Leon Leon
Segunda Edición
Mexico D F Enero/1993

Legislación de Banca, Crédito y Actividades
Conexas
"Ley Gral. de Org y Activ. Auxiliares de
Crédito"
Tercera Edición Editorial Lauel S.A.
Mexico D F julio de 1994

REVISTAS

Mercado de Valores "Bolsa Mexicana de Valores"
Agosto de 1994

INVESTIGACION DE CAMPO

Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Lic. Raúl Trujillo Trujillo
Depto. "Uniones de Credito"
Tel. 724-69-00 ext. 2425 y 2433

Lic. Edgar Sanchez P.
Depto. "Publicaciones"
Tel. 724-69-00 ext. 7329