



14
24

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

SOCIOLOGIA APLICADA EN LA ORGANIZACION
ECONOMICA Y SOCIAL: MANUAL DE PROMOCION
PARA LA CONSTITUCION DE UNIONES DE
CREDITO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN SOCIOLOGIA

P R E S E N T A :

ROSA ANGELICA CARVALLO GAJARDO

ASESORA: MTRA. MARIA GILARDI GONZALEZ DE LA VEGA

CIUDAD UNIVERSITARIA, MEXICO, D.F.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

... para mis hijos Renato y Rafael.

**SOCIOLOGÍA APLICADA EN LA ORGANIZACIÓN
ECONÓMICA Y SOCIAL: MANUAL DE PROMOCIÓN PARA
LA CONSTITUCIÓN DE UNIONES DE CRÉDITO.**

Contenido

	Pag.
I.- INTRODUCCIÓN	4
II.- PRESENTACIÓN DEL MANUAL DE PROMOCIÓN.	29
III.- JUSTIFICACIÓN.	32
IV.- OBJETIVOS Y FUNCIONES DEL MANUAL DE PROMOCIÓN.	
4.1 Objetivos.	35
4.2 Funciones.	36
V.- CONTEXTO NACIONAL.	
5.1 Composición del Sistema Financiero en México.	37
- Sistema Bancario.	42
- Intermediarios Financieros No Bancarios.	43
- Participación de la Banca Internacional	46
VI.- LA UNIÓN DE CRÉDITO, ALCANCES Y PERSPECTIVAS.	
6.1 Las diversas formas de organización económica.	50
6.2 La Sociedad Anónima. Constitución y Funcionamiento.	52
6.3 Qué es una Unión de Crédito.	55
6.4 Antecedentes de las Uniones de Crédito.	57
6.5 Tipos de Uniones de Crédito.	59
6.6 Principales características operativas de la Unión de Crédito.	60
6.7 Tipos de Crédito.	63

6.8 Ventajas para los socios.	64
VII.- INSTANCIAS NORMATIVAS Y REGULADORAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.	
7.1. Comisión Nacional Bancaria.	67
7.1.1 Políticas de la CNB para otorgar autorización a Uniones de Crédito.	70
7.1.2 Facultades de la Comisión Nacional Bancaria en torno a la Administración de las Uniones de Crédito.	72
VIII - MARCO JURÍDICO DE LA UNIÓN DE CRÉDITO.	73
IX - CONSTITUCIÓN DE LA UNIÓN DE CRÉDITO.	
9.1 Procedimientos para la Promoción.	75
9.2 Procedimientos para la Constitución.	80
9.3 Requisitos para la integración de los estudios de viabilidad económica.	83
9.4 Solicitud de Autorización a la Comisión Nacional Bancaria.	86
9.5 Carta de intención a la Comisión Nacional Bancaria.	91
X - FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.	
10.1 Organización Interna.	92
10.2 Operación con los Bancos de Segundo Piso.	109
XI - CONCLUSIONES	123
XII - BIBLIOGRAFÍA.	138

I.- INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es un Manual de Promoción, es decir, un documento que compendia lo sustancial que en relación a la figura objeto de análisis, o sea, la Unión de Crédito, se ha decretado, normado, diseñado, publicado y difundido por parte de las Instancias Gubernamentales responsables de la promoción y organización económica de los sectores productivos rurales y urbanos, las Instancias Financieras de Fomento, las Asociaciones Nacionales de Uniones de Crédito, privadas y sociales y las propias Uniones, con el fin de promover su creación, así como para consolidar y fortalecer su operación.

¿Por qué un Manual sobre Uniones de Crédito?. En 1988 ocurrieron dos hechos a rescatar para efectos de este trabajo, uno nacional, se inicia el sexenio de los modernizadores, otro personal: mi integración como Subdirectora Técnica de la Dirección Técnica, en el Instituto Nacional de Capacitación del Sector Agropecuario A.C¹, instancia desconcentrada de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

La Subdirección Técnica tenía a su cargo la Planeación de Programas Estratégicos de Capacitación, orientados a la atención de sectores productivos

¹ El Instituto Nacional de Capacitación del Sector Agropecuario, INCA RURAL, es una Asociación Civil, con participación mayoritaria del Gobierno Federal, cuya misión es prestar servicios de capacitación a los productores del sector rural. En sus inicios daba capacitación a los técnicos institucionales que atendían al campo, posteriormente prestaba servicios a técnicos y productores. En la actualidad, no cuenta con una planta de instructores, su actividad está orientada a vincular la demanda de las organizaciones con la oferta pública y privada de capacitación. Cabe destacar que aunque no realiza directamente la capacitación, define metodologías, detecta necesidades y orienta los contenidos en correspondencia a los programas estratégicos de desarrollo económico para el campo que establece la SAGAR y el Gabinete Agropecuario.

y/o de servicios, así como la representación de la Institución ante las Comisiones de Concertación que se instituían con las formas de representación política del sector rural, con el fin de apoyarlas para el desarrollo de organismos económicos.

Una de las Comisiones que se conformaron fue la responsable de promover y generar figuras financieras autónomas al interior del sector rural. El proyecto consistía en formar Uniones de Crédito en los diferentes Estados de la República y organizar desde el punto de vista empresarial y social a las Uniones ya existentes en los Estados de Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Tamaulipas, Zacatecas, Guerrero, Queretaro, Coahuila y una figura en Chiapas.

A principios de 1989, se consideraba que una de las razones por las cuales la producción agropecuaria estaba en crisis era la falta de acceso al financiamiento que enfrentaban tanto los pequeños productores privados, así como los ejidales. Otro problema era la falta de capacitación técnica que mostraban los campesinos respecto a sus procesos productivos, de transformación y comerciales, en el caso de que estos dos últimos existieran, por tanto el productor no agregaba valor a su inversión, por pequeña que ésta fuera.

La solución fue buscar una forma de organización que al mismo tiempo que pudiera proporcionar recursos financieros, además prestara servicios de capacitación técnico/administrativa a sus socios, así mismo pudiera cumplir el papel que en el sector privado asumen los corporativos empresariales. Esta búsqueda coincidió con las transformaciones jurídicas en el sector financiero, desde una lógica de privatización que dinamizara a dicho sector y que integrara

a sus servicios a segmentos del aparato productivo, tradicionalmente no atendidos. De las figuras financieras, la Unión de Crédito era la que presentaba las mayores potencialidades para dar respuesta tanto a las necesidades financieras, de organización como de capacitación.

Por Ley, la citada figura, tiene obligatoriedad de capacitar a sus socios y se constituye alrededor de los servicios financieros, como veremos mas adelante.

A la Comisión de Concertación, que presidía la Dirección General de Uniones de Crédito de la entonces Subsecretaría de la Banca Nacionalizada de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se integraron representantes del Sistema de Bancos de Crédito Rural (BANRURAL), Nacional Financiera S.N.C, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), Subsecretaría de Concertación Social de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Agroasemex e INCA RURAL como la instancia capacitadora del sector. En representación de la Uniones de Crédito del Sector Social participaron 20 Uniones de Crédito firmantes del Convenio de Concertación con SARH, las que dieron origen a la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), a fines de 1990. Finalmente se integró la representación de la Asociación de Uniones de Crédito del Sector Privado.

Esta Comisión se puso dos objetivos centrales:

- “ Generar un Programa de Capacitación Nacional en atención al desarrollo técnico/administrativo de las Uniones de Crédito, para su promoción, constitución y operación, y

- ” Analizar el marco jurídico de las Uniones de Crédito para proponer al Congreso de la Unión las transformaciones necesarias para el impulso de las figuras como estructuras organizativas.

La participación en la Comisión implicó para INCA RURAL, como responsable de la capacitación en el sector rural, iniciar un proceso de investigación respecto a la figura jurídica en cuestión, pero al mismo tiempo la experiencia de investigación así como la integración práctica en las reuniones de la referida Comisión, originaron una serie de inquietudes a partir de enfrentar las dudas tanto personales como del grupo participante.

Una de las evidentes realidades fue que tanto los funcionarios, como en algunos casos los propios miembros de las Uniones, teníamos un absoluto desconocimiento de la propia figura, así mismo del sistema financiero a la que ésta pertenece y en muchos casos, respecto a la capacitación.

Se contaba con materiales generados por esfuerzos particulares, sin una homogeneización de contenidos, sin un planteamiento didáctico y algunas versiones que daban cuenta en forma contradictoria de las leyes y Normatividades del caso. Por ejemplo, la Secretaría de Hacienda conocía la figura, pero no al sector rural y a la inversa con la Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos. FIRA sabía descontar líneas de crédito con BANRURAL, el que los transfería a las Uniones, pero no tenía la experiencia de operación directa con las Uniones y menos del sector social.

Otra dificultad representó el encontrar prestadores de servicios de capacitación, que conocieran tanto a la figura como al sector. Por otra parte, la mayoría de los prestadores de servicios trabajaban en base a catálogos preestablecidos de cursos, los cuales no respondían a las necesidades de capacitación de los sujetos de atención del Programa. Esto llevó a cuestionar desde el concepto de capacitación, hasta las modalidades que debían implementarse, pasando por contenidos, estrategias y financiamientos para la capacitación misma.

La Comisión funcionó hasta la promulgación de la Ley General de Organismos y Actividades Auxiliares del Crédito en junio de 1993, la responsable del presente trabajo participó por un período de dos años y medios, en los cuales se generaron diferentes programas de capacitación diseñados desde las instituciones (INCA RURAL, BANRURAL y FIRA principalmente), pero lo más importante de esta participación fue el contacto directo con las Uniones de Ejidos interesadas en formar figuras financieras, así como con los representantes de las Uniones en operación, también con los Fondos de Aseguramiento Agropecuario figuras que complementan el concepto de financiamiento para el campo.

Desde la Gerencia de Capacitación, de la Dirección de Fomento al Sector Social del Fideicomiso de Fomento Minero, así como posteriormente, en la Dirección del Instituto Corporativo de Desarrollo Empresarial S.C., se continuó trabajando en la capacitación de las Uniones, contradictoriamente a lo que se plantea en este documento,² en muchos casos la única posibilidad de llevar a

² Se señala que es contradictorio dado que en un principio pensaba que los programas de capacitación debían ser generados por los especialistas en la materia a enseñar. Esta concepción fue cambiando a partir de la experiencia vivida, la que me demostró que los sujetos de atención tienen

cabo el trabajo aquí expuesto fue implementar programas de capacitación con contenidos preestablecidos.

Retomemos la pregunta ¿Por qué un Manual sobre Uniones de Crédito? la experiencia laboral dio cuenta de varios elementos que pueden tratar de dar respuesta a la pregunta, entre los que destacan:

- La Unión de Crédito como está concebida si es un instrumento de organización, mas allá del aspecto financiero, su estructura de organización interna ³ exige una participación permanente de los socios en la toma de decisiones, la rotación en el Consejo de Administración, además de que es formativa para sus integrantes garantiza la citada democracia. Por otra parte, la integración en la Unión es un aprendizaje de trabajo colectivo y solidario que se orienta a potencializar los recursos con que cuentan los socios para la ejecución de sus procesos de trabajo ya sea en el ámbito de la producción primaria, en el comercio o en los servicios. Un caso son los departamentos especiales de comercialización de productos, o la compra en común de insumos, o los estudios de mercados para la identificación del posicionamiento real de sus socios en los mercados regionales, nacionales y en algunos casos hasta internacionales. El establecimiento de sistemas operativos contables homogéneos a partir de su integración en las Asociaciones

mucho que aportar en beneficio de su aprendizaje y también en beneficio de la forma de enseñar, transformando con ello en muchos casos los enfoques de formación.

³ En el apartado X.- Funcionamiento de las Uniones de Crédito, se trata en forma amplia la organización interna de la figura ahondando en las funciones de cada una de las partes de la estructura.

Nacionales, estos conocimientos son posteriormente implementados en las figuras morales de origen, lo que provoca un efecto de cascada para los procesos de capacitación. Con el avance en la Ley respecto a suprimir la tipología de las uniones y generar una organización mixta, se ha posibilitado los procesos de encadenamiento productivo entre los socios, lo que si se promueve en forma sistemática puede apoyar el desarrollo de proyectos regionales integrales, tomando a la Unión como un detonante del citado desarrollo económico y social.

- Se requería un instrumento que sistematizara la información respecto a las Uniones de Crédito para uso de los encargados gubernamentales de atenderlas independientemente de su sector de pertenencia, y que al mismo tiempo sirviera de base para la elaboración de materiales didácticos por parte de los prestadores de servicios de capacitación. Lo que se pretende no es dar un material acabado, sino proporcionar los tópicos que permitan ubicar a la Unión de Crédito dentro de un marco referencial mas amplio, el sistema financiero, y destacar el potencial organizativo que tiene, esto será un elemento de motivación para la permanente indagación de los capacitadores y un ejercicio de didactización para la traducción de la complejidad que contiene en relación a los perfiles y necesidades de los conformadores de la figura.
- Era necesario también reflexionar sobre la capacitación, fue evidente en la experiencia llevada a cabo desde INCA RURAL que los programas obtenían resultados cuando había una participación

directa de los sujetos de atención en la definición de los mismos. La estructura gubernamental por lo general no permite esta participación y los recursos invertidos ya sean estos humanos, financieros o materiales, finalmente se pierden en un marasmo de definiciones de gabinete. Fue en este proceso cuando surgieron las primeras hipótesis respecto a los significados que el individuo da a sus aprendizajes, así como respecto a como hacemos, es a partir de un conocimiento previo, es haciendo o es una combinación de ambos. Los campesinos, posteriormente los taxistas o los distribuidores de fertilizantes con que se trabajó, no conocían la figura, aprendieron haciendo y reconocieron sus propios conocimientos y capacidades en las amplias discusiones con funcionarios de niveles de calificación muy diferentes a las de ellos y/o en los ejercicios operativos de sus Uniones. Su referente permanente era su trabajo y la necesidad de mejorar las condiciones y la forma de hacer y pensar su gestión.

- Finalmente una posición personal, había que cristalizar el producto de aproximadamente cinco años de investigación y de práctica laboral, con el fin de motivar a profesionales de la sociología a incursionar en estos campos de trabajo, en los cuales pueden generarse mutuas aportaciones. La sociología, en este sentido, se comprendió como una disciplina articuladora que posibilitó dar cuenta de las diferentes preocupaciones que aquí se exponen, por ejemplo, que la capacitación no solo era un hecho educativo, sino también un factor de desarrollo, toda vez que su campo de acción tiene como referencia el trabajo y las formas de organización que

este adopta, que las figuras económicas no solo dan respuesta al ámbito puramente económico, sino que su operación tiene directa relación con la cultura e idiosincrasia de los grupos, que el trabajar con adultos implica conocer de psicología humana, lo que requiere tomar en cuenta en forma permanente las necesidades, deseos y demandas de las personas, sus intereses individuales y la forma como los hacen congruentes con los intereses del grupo o comunidad en la que se insertan y que además los procesos de enseñanza aprendizaje son procesos interactuantes donde todos los agentes participantes enseñan y aprenden en forma continua.

Se ha señalado que el Manual es el resultado de una investigación. Para su realización se llevó a cabo la recopilación de información plasmada en documentos oficiales (oficios, informes, normatividades) generados por las diferentes instancias mencionadas, Leyes, recortes periodísticos y textos, seleccionando y clasificando dicha información en función al esquema de trabajo diseñado originalmente, mismo que fue sufriendo transformaciones en la medida que se daban los cambios normativos y jurídicos y que se profundizaba en el conocimiento de la figura y de los procesos de capacitación, hasta llegar al planteamiento que se presenta, así mismo, se realizaron entrevistas con personal de figuras financieras, con funcionarios públicos y con representantes de organizaciones de productores rurales y urbanos. Esto último se hizo dado que originalmente se inició la investigación desde una perspectiva de organización del sector agropecuario, posteriormente se identificó que la figura objeto de análisis contaba con características organizativas, técnicas y operativas en general, que podían desarrollarse independientemente del sector

productivo, solo cambian las tareas específicas en relación a la actividad productiva. pero ésto no rompe la lógica interna.

En forma paralela se buscó bibliografía complementaria, la que se ordenó en fichas de trabajo y parte de ellas se analizaron en relación a las construidas a partir de la información obtenida en las reuniones de trabajo de la Comisión de la que se ha dado cuenta en este apartado, producto de la reflexión, se identificaron conceptos como los de organización económica, sistema financiero, figuras organizativas, entre otros y se crearon los conceptos de capacitación y promoción, finalmente se formuló la redacción final del documento, la que se pone a consideración.

Hasta el momento se han señalado las razones del Manual, destacado como una de las razones el inicio del sexenio modernizador en 1988, al respecto se considera pertinente señalar algunos datos que llevaron a plantear la capacitación y la promoción de la manera en que se delinea mas adelante.

Desde 1982 México ha vivido diferentes expresiones de una crisis económica que no da muestras de solución y que contradice los objetivos planteados por los diferentes Planes Nacionales de Desarrollo, por lo menos de los dos sexenios del cambio: las administraciones de Miguel de la Madrid y de Carlos Salinas de Gortari. Los referidos objetivos señalan que a partir del cambio estructural, se busca lograr elevar las condiciones de vida de la sociedad mexicana y, conformar un país con niveles de productividad y competitividad que participe en forma equitativa en los mercados internacionales.

La modernización, es decir, el permanente cambio y actualización de las formas de relación social, económica, política, jurídica y administrativa, en torno al quehacer productivo, parecía ser la fórmula mágica para la solución de la crisis y como resultado el logro de los citados objetivos. Los resultados no fueron los esperados, sin embargo es necesario detenerse en algunos de los instrumentos que se implementaron en forma de programas de fomento o de apoyo al desarrollo integral de la sociedad y del aparato productivo, así como la vinculación que tuvieron dichos instrumentos entre sí.

Los diagnósticos realizados por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), así como por Nacional Financiera S.N.C.⁴, mostraron una serie de características del aparato productivo nacional, algunas de las cuales retomaremos para efectos de este estudio. Dado que las figuras objeto del Manual, en muchos casos están integradas por micro empresarios es necesario destacar, de acuerdo a éstos estudios las correspondientes a este tipo de empresas: aproximadamente el 90% de la generación del empleo nacional era aportado por los pequeños talleres familiares y/o empresas (micro, pequeñas o medianas), principalmente de servicios, lo que no logra una alta incidencia en la integración del Producto Interno Bruto. Así mismo se confirmó el bajo nivel de calificación de la población económicamente activa, así como de sus formas de organización (56% de los micro empresarios no ha completado la primaria), la falta de competitividad y calidad debido a la obsolescencia tecnológica, acceso inexistente a los recursos financieros, desestructuración interna, su infraestructura es rentada en la mayoría de los casos y exceso de regulación administrativa por parte de las instancias gubernamentales.

⁴ NAFIN/INEGI La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Principales Características. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ed. NAFIN/INEGI, México 1993.

Estos resultados, aunados a los ejes de orientación del modelo económico⁵, implicaron nuevas formas de concebir la realidad nacional y requirieron impulsar reformas jurídicas, fiscales, administrativas y también educativas, las que en muchos casos se expresaron en políticas macro, pero no llegaron a generar un ambiente en el nivel micro de promoción del desarrollo.⁶

En este sentido, en la década pasada y principios de los 90, se realizaron las reformas en el ámbito jurídico. Las leyes relacionadas con el campo, las finanzas, la educación e inclusive las que norman la administración pública federal, fueron transformadas.

Para nuestro caso, los cambios fundamentales se dieron en la legislación que norma el sistema financiero. La medida central fue la reprivatización de la banca y, al mismo tiempo, la generación de una serie de figuras jurídicas que fungieran como intermediarios financieros convirtiéndose paralelamente, en competencia para la banca comercial.

⁵ Cabe destacar que una de las orientaciones del modelo económico privilegia la integración de la tecnología como elemento fundamental de la competitividad, en detrimento de la organización productiva. Al respecto, sería necesario valorar esta premisa dado que muchas empresas invierten en tecnología sin un análisis previo de su estructura organizativa y de su relación con el contexto en el que participan y por tanto la inversión no resulta adecuada para elevar la productividad y la tan esperada competitividad. Muchas veces la necesidad real no es una nueva maquinaria, sino la utilización racional de los recursos.

⁶ Independientemente del concepto de modernización y/o de desarrollo que se esgrima a partir del discurso del Estado, se requiere de los elementos en el entorno que posibiliten el logro de sus objetivos. Es decir, en el caso del neoliberalismo, su propia lógica les exige integrar todos los factores para su realización como esquema a seguir, cosa que no necesariamente han tomado en cuenta, sería interesante conocer sus razones desde la propia economía.

⁷ Especialistas en la materia argumentan que no solo fue una reforma de leyes, sino, una concepción distinta del derecho donde de una constitución penalizadora de las acciones individuales y grupales, se pasó a un derecho promotor del desarrollo.

Al mismo tiempo, se transformó el concepto de financiamiento dejando de ser solo el aspecto crediticio (la entrega de dinero fresco a las empresas o personas físicas) para quedar compuesto por tres elementos: crédito, ahorro y seguro. Con lo anterior se pretendía garantizar la productividad de la inversión a partir de la rentabilidad de la inversión en proyectos productivos.

El financiamiento sería apoyado por otras actividades orientadas todas a lograr objetivos de desarrollo. Es decir, en la articulación de diferentes factores se cumplían los objetivos. En esta lógica es que toman auge dos elementos que nos preocupan en este trabajo: la figura de la Unión de Crédito, no sólo por ser un intermediario financiero, sino también por su potencial organizativo. Y el segundo, la capacitación como un factor del desarrollo.

Capacitación.⁸

¿Qué es la capacitación?, ¿Cuáles son sus objetivos?, ¿a quién se dirige?, ¿es un proceso o instrumento?, ¿cuál es su conexión con la educación?, ¿es una actividad formal o informal?, ¿cómo se relaciona con el trabajo?, ¿se capacita al individuo o a sus formas de organización?. Todas estas preguntas, más todas aquellas que se quedan en el tintero son vigentes entre los profesionales dedicados a la actividad capacitadora. Con este trabajo no se pretende dar respuesta a todas ellas, sin embargo, si es un objetivo establecer una forma de

⁸ Duch Gary Irene. Hacia la Concepción Teórica Metodológica de la Capacitación. Proyecto de Capacitación y Organización para el Desarrollo Rural. SARH/INCA RURAL/ PNUD FAO, México 1987.

concebir a la capacitación en relación a dos ámbitos que se articulan entre sí: los procesos educativos y los procesos productivos.

En primer lugar nos referiremos a la capacitación en el marco de los procesos educativos. El educar, conlleva una intencionalidad formativa, en todos los ámbitos en que participa el ser humano en su vida en comunidad. Esta intencionalidad tiene como referente el sujeto de atención (el hombre y sus formas de organización socioeconómicas) y el producto a generar - **tipo de individuo**-. Tal premisa, obliga a identificar los campos de acción, los objetivos a lograr, los referentes para la acción, las metodologías, los universos de atención, el campo de la educación, así como en cada una de las áreas que lo componen: educación formal, educación especial, educación para adultos y educación para el trabajo.

En este sentido, entendiendo a la capacitación como un proceso educativo de enseñanza aprendizaje, que tiene como objetivo fundamental la formación del trabajador como persona y el aprendizaje de técnicas y procedimientos para el trabajo, se constituye en una disciplina integradora, reflexiva que requiere de la renovación de su sustento teórico, de la generación de sus propias categorías, de la definición de su papel en los procesos de trabajo, en la relación del individuo con dichos procesos y por tanto de una vinculación distinta con la pedagogía, donde se conciba en forma diferente la relación existente entre el instructor (facilitador del conocimiento) y el capacitando.

Se entiende a la capacitación como un proceso educativo, porque actúa sobre las estructuras de conocimiento del individuo, así como en sus móviles motivacionales, modificándolas y estimulándolas en relación a los nuevos

conocimientos, destrezas, habilidades, valores, actitudes y conductas que se van incorporando a los paradigmas referenciales (escalas de valores, bases culturales) y los transforman.

La educación adquiere sus especificidades cuando el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores tienen como punto de partida un proceso de trabajo determinado. La acción educativa se transforma en capacitación cuando es la relación hombre/trabajo el referente permanente de esta acción., y en esta dinámica y con la intervención de la capacitación la relación hombre/trabajo se facilita.

La capacitación como acción educativa integradora, requiere de la participación de todos los individuos, así como de la aportación de sus propias reflexiones en la construcción de un saber para el hacer. Se caracteriza porque su campo de acción está dirigido a los adultos, con los cuales se requiere diferenciar sus necesidades, sus deseos y sus solicitudes. En este proceso, el capacitador tendrá como función el apoyar a los sujetos para rescatar:

- q lo que saben hacer los individuos.⁹
- q lo que saben que saben y
- q lo que saben pero no son conscientes de saberlo.

Lo anterior, dado que la capacitación debe enseñar a la persona a reconocer su conocimiento, es decir, que sí sabe y tiene experiencia valorable respecto a sus actividades. También requiere hacer consciente al individuo de que lo que

⁹ Schwartz Bertrand. Moderniser Sans Exclure. Editions La Découverte. Paris 1994

aprende en la vida cotidiana es aplicable en su trabajo y viceversa, lo que aprende en el trabajo es aplicable en su vida cotidiana.

En relación a los procesos productivos, y considerando los bajos niveles de calificación que presentan los agentes integrados al aparato productivo, toda vez que la exclusión del sistema educativo de amplios sectores de la población ha impedido el desarrollo de habilidades, capacidades y destrezas en el trabajo, lo que se refleja en la baja calidad y productividad de las empresas, se estimó por parte del Estado que la capacitación debía estar contenida en el marco jurídico nacional. A partir de 1970 se logra su reconocimiento jurídico en la Constitución Política y en la Ley Federal del Trabajo, donde se le reconoce como un interés social; por tanto representa un bien común para la sociedad mexicana.

En este sentido, si bien la acción capacitadora no remplazara las carencias que la exclusión de los sistemas formales de educación han provocado en el individuo, si facilitará su inserción a los procesos de trabajo. Es por ello que en la definición de las acciones específicas de capacitación, es el propio sujeto el que debe identificar las necesidades de capacitación .

Lo anterior conlleva a reflexionar respecto a la definición de las políticas en la materia. Si consideramos que la educación se transforma en capacitación a partir del referente trabajo (entendido éste no sólo como una acción económica sino social), encontraremos una de las articulaciones de estos procesos con las necesidades del aparato productivo, también con los requerimientos de desarrollo del aparato productivo a partir del modelo económico. Cada modelo plantea una orientación, una definición del tipo de figuras organizativas, las

necesidades de reconversión productiva, tecnológica y de mano de obra, etc., en ese sentido, requiere del planteamiento de políticas, normas y procedimientos en materia de capacitación, así como de políticas de fomento respecto al propio aparato productivo.

En la actualidad, éstas se expresaron en programas tales como PROCAMPO y la gestión del Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad para el sector agropecuario. Las instancias de servicios y del sector industrial contaron con el Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM) de Nacional Financiera y el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Aunados a ellos operaron los Programas de organización social a través de la Secretaría de Desarrollo Social orientados a promover la organización comunitaria para el mejoramiento de condiciones de vida de la población.

La mayoría de los citados programas, a excepción de CIMO, generaron lineamientos y contenidos generales, lo que se conoce como Catálogos de Cursos. Estas acciones que no contaron con la participación de los sujetos de atención, no tuvieron buena recepción al interior de los segmentos de atención.

La problemática en la materia tiene otro punto de complejidad, en su articulación con el aparato productivo, la capacitación se conforma como un factor del desarrollo. Como tal, requiere de apoyos para la sensibilización de los sectores de atención, así mismo, de responder a necesidades reales para que los conocimientos cobren significado para los individuos. Al respecto se requería además que como factor de desarrollo al nivel micro se articulara con los demás factores del desarrollo, es decir financiamiento, tecnología, régimen

fiscal, desregulación administrativa, por nombrar algunos. Así, cuando una organización o empresa solicitaba financiamiento para un proyecto productivo, la medida conveniente para potencializar los recursos que se destinaran a él, es que en el propio planteamiento del proyecto se integrara el componente de capacitación, mismo que fuera financiado como cualquier otro de los componentes del proyecto y en relación a las necesidades de conocimiento tecnológico, organizativo, administrativo, productivo, etc., que éste reclamara. La realidad no se expresó de esta forma, la capacitación quedó desvinculada de las necesidades reales de los sujetos, al no contar con su participación no se interesaron por la capacitación, se tomó no como una inversión sino como un gasto para las unidades económicas, por tanto al evaluar las acciones éstas mostraron resultados negativos en términos de los apoyos para lograr objetivos de productividad y calidad. No se tomó en cuenta que **sólo con capacitación** no se logra el desarrollo, debe existir un ambiente en el ámbito micro que lo promueva y facilite.

El que la realidad se presente de esta manera impide que los procesos capacitadores logren sus objetivos, por ello se insiste en que, si bien se requiere de la generación de políticas y metodologías homogéneas, éstas deben guardar congruencia con las necesidades del modelo, del aparato productivo y de los propios individuos y sus formas de organización, llegando a niveles que promuevan a su vez la participación, en la definición de especificidades de todos los involucrados en el proceso.

La capacitación, visualizada de esta forma, se conforma dentro del marco de la organización socioeconómica, en el factor potencializador de la relación hombre/trabajo. Relación que va mas allá del mero incremento de la

producción y/o productividad, o del logro de la calidad. Contempla el desarrollo de la conciencia de organización y de grupo, así como del individuo, integrando así a toda la estructura organizativa (social y/o empresarial): juntos se detectan necesidades, intereses, se construyen procedimientos para alcanzar objetivos y metas y lograr propósitos.

Por lo anterior, la capacitación es al mismo tiempo un proceso educativo y un instrumento de desarrollo económico, como tal se transforma en un factor del desarrollo de las diferentes sociedades.¹⁰

Promoción

El hablar de promoción en los procesos de capacitación enmarcados en procesos mas amplios de organización económica, significa no solo dar a conocer una figura jurídica, sino iniciar la sensibilización del individuo para la integración a nuevos conocimientos para apoyar su actividad laboral, pero además para la transformación de su situación de vida.

¹⁰ En la actualidad autores como Gilbert Jessup (Director de Investigación y Desarrollo de la Información, en la Comisión Nacional de Certificaciones Tecnológicas, Inglaterra), Bertrand Schwartz (Asociación para Modernizar sin Excluir, Francia), así como investigadores de IMT en Estados Unidos, han señalado que si bien es real que una sociedad educada cuenta con mayores elementos para participar competitivamente en los mercados, el factor humano en cada sociedad tiene potencialidades que es difícil determinar si están utilizadas al máximo, pero lo que si es seguro, es que los individuos aprenden diferentes cosas tanto en su vida como en su trabajo, las cuales no necesariamente son reconocidas por los sistemas educativos formales. La actual polémica plantea la necesidad de vincular los procesos educativos con los procesos productivos a partir de una participación constante de los individuos en la determinación de sus competencias, las que identifican en su dinámica participación en el cambiante ambiente de trabajo, esto requiere que los sistemas educativos flexibilicen sus formas de certificación, con el objeto de motivar la continuidad en la formación de los recursos humanos

La promoción en este caso es el primer instrumento para la reflexión del productor o empresario respecto a su entorno, su condición económica, organizativa, financiera, etc., de la cual parte para la identificación conjunta con sus similares, y en forma particular, de alternativas. Tal reflexión es el inicio, por una parte, de la construcción de una autonomía para asumir las actividades que desarrolla y por la otra de un pensar colectivo en torno a situaciones socioeconómicas locales o regionales que circunscriben su actuar y por tanto determinan sus condiciones de producción y de vida.

En este sentido, la promoción cobra carácter prioritario en el proceso de capacitación, a partir de la forma que adopte, serán los resultados para la conformación de las figuras económicas y su tipo de administración, así como para el logro de los objetivos de los procesos capacitadores a los que se integra.

Presentación del Trabajo.

Desde la perspectiva de un trabajo que aporta a una necesidad real de los generadores de Uniones de Crédito, se señaló que el Manual está fundamentalmente dirigido a capacitadores, los cuales tienen el reto de cumplir las dos tareas que se mencionan anteriormente: capacitar y promover, es por ello que el Manual se concibe y presenta como un compendio de información sustantiva en relación a las Uniones de crédito, su contexto, su marco jurídico, ámbito de operación y forma de estructuración. Desde la visión de los sociólogos el presente trabajo representa una posibilidad tanto como material de consulta para el enriquecimiento de sus investigaciones, así como una oportunidad para reconocer ámbitos de la sociología los cuales no se

consideran propios de la disciplina, pero en los cuales encuentra un gran campo de aportación, por ello se deja también a la consideración de futuros y actuales sociólogos que no estén participando en el campo que nos ocupa. En él pueden encontrar:

Una **Presentación** que los ubica en forma sintética en relación a la información contenida por el Manual y que les señala en primera instancia que el uso de esa información tendrá que ser en relación directa a los perfiles, necesidades e intereses de los sujetos de atención, es decir los futuros unionistas.

En la **Justificación** se contextualiza a la figura en relación a los cambios que por propuesta del Estado se están dando en la sociedad mexicana, donde con el respaldo de un marco jurídico, la Unión de Crédito se comprende como una alternativa real de organización para el desarrollo de los procesos socioeconómicos de los diferentes grupos en las distintas regiones. En este apartado se destacan los dos ejes que deberá tomar la capacitación: acciones de corto plazo orientadas a la constitución y operación de las Uniones y actividades de mas largo plazo, globalizadoras de los procesos de financiamiento y de la interacción de la Unión al interior del sistema financiero mexicano. Respecto a este último eje es necesario señalar que se propone dado que en la experiencia de capacitación que se tuvo, en la mayoría de los casos los capacitadores le daban importancia a los aspectos administrativos, pero no a las posibilidades de interactuar con otras figuras del sistema financiero que tienen las Uniones, si no se considera este aspecto como parte de la actividad de intermediación financiera, se está perdiendo la posibilidad de capitalizar los recursos tanto de la Unión como los particulares de los socios.

Como apartado cuarto, se encuentran los *objetivos* y las *funciones* del Manual. Estos que se plantean desde lo general, involucran tanto a los sujetos de atención (productores) como a prestadores de servicios (capacitadores), con el fin de sensibilizar a los últimos en la necesidad de un trabajo conjunto y concertado en forma permanente. En el caso de que sea utilizado por líderes del movimiento unionista, se espera sensibilizarlos en la necesidad de la participación de asesores y capacitadores en la conformación de sus figuras económicas, donde la capacitación se transforma en un proceso de acompañamiento. Tanto los objetivos como las funciones plantean metas a lograr, la tarea para su logro será materia de trabajo de los capacitadores.

En el *Contexto Nacional*, del apartado quinto, podrán contar con una síntesis de la composición del sistema financiero mexicano. Esta síntesis se planteó en primera instancia para iniciar la formación financiera de los capacitadores. La experiencia indica que el instructor o facilitador puede tener experiencia en el trabajo con algún sector productivo en materia de administración, por ejemplo, pero si no integra más elementos de formación la administración la verá parcializada. Por otra parte, si consideramos los bajos niveles educativos y culturales de los segmentos de atención, nos parece válido que a partir de cualquier necesidad de capacitación se integre información que pueda enriquecer dicha cultura. En segundo lugar nos parece que será difícil que un capacitador pueda dar a conocer todas las potencialidades de la figura, si no la ubica en un contexto más amplio, finalmente serán estas figuras financieras con las que se tendrá que relacionar la Unión, si en un caso es Bancomer el que de la carta de intención de trabajo con la Unión para el descuento, es importante que la Unión dimensione con quien trabaja.

En el apartado sexto del Manual: *La Unión de Crédito Alcances y Perspectivas*, se define a la Unión de Crédito como una forma de organización económica que se conforma como sociedad anónima. Para apoyar la comprensión de ésta definición, el usuario del Manual encontrará desde la definición del concepto de organización económica, destacando que básicamente es la organización productiva de la sociedad para lo cuál se cuenta con figuras reconocidas por ley; un desglose de las figuras derivadas de la legislación mercantil; definición, antecedentes y forma de constitución de una sociedad anónima, para llegar al concepto de Unión de Crédito, conocer sus antecedentes, sus características de operación, así como los tipos de crédito que las Uniones operan, destacando finalmente cuales son las ventajas para sus socios.

En relación a las *Instancias Normativas y Regulatoras de las Uniones de Crédito*, consideradas en el séptimo apartado del Manual, se destaca en primer lugar a la Comisión Nacional Bancaria (CNB), por ser el órgano que en nombre de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dicta la normatividad y vigila el cumplimiento de la misma en la operación de las Uniones. Dado que las figuras a que nos referimos mantienen una relación directa y constante con este organismo, enuncian en forma separada las políticas que en relación a las Uniones la CNB ha establecido. Las referidas políticas buscan garantizar que las Uniones que se formen funcionen en forma sana y operativamente rentable, es por ello que se dictan partiendo desde la promoción, indicando la necesidad de que se planee dicha actividad teniendo una perspectiva de viabilidad y estabilidad del proyecto, pasando por todos los aspectos sustantivos para la estructuración de la empresa: financieros, administrativos, contables y

organizativos. Finalmente se señalan en el apartado VII las atribuciones que en torno a la administración de las Uniones la Comisión Nacional Bancaria tiene.

En el *Marco Jurídico de las Uniones de Crédito* (Apartado VIII), se sintetizan las Leyes que las rigen, a las cuales se hace referencia en forma permanente en todo el desarrollo el Manual.

El apartado IX: *Constitución de la Unión de Crédito*, así como el referido a su *Funcionamiento* (Apartado X) explican en forma amplia al usuario del Manual, los aspectos operativos centrales. En relación a la constitución, se señala como el primer paso la promoción, entendida como el inicio de un proceso de capacitación, se propone los niveles en que ésta debe darse, a quienes debe orientarse, considerando las estructuras de las formas de organización que pueden dar origen a la Unión. Las actividades y funciones del Comité de Promoción, órgano necesario de constituir en forma previa a la Unión se puntualizan dado que serán estas acciones el primer paso para la constitución de la figura.

Las indicaciones para la constitución de las Uniones se encuentran en el Artículo 42 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en él se señala como primer documento constitutivo la carta de Intención, junto con la información que se enumera y detalla. Este tipo de figuras requiere de la realización de un estudio de viabilidad, el usuario del Manual encontrara descrita la información que debe contener tal estudio, así como los elementos que este debe demostrar para que sea autorizada la Unión de que se trate.

En el apartado que se refiere a la solicitud de autorización se presentan dos ejemplos de solicitudes a presentar ante la Comisión Nacional Bancaria, así como un ejemplo de Carta de Intención, en el apartado siguiente.

En relación a su funcionamiento, se parte de una propuesta de organigrama, con la estructura mínima que la Ley exige a las Uniones, describiendo de cada uno de los elementos de la estructura, las características, quienes lo conforman y las funciones que asume.

Finalmente, dentro de la estructura del Manual, se encuentra la operación con los Bancos de Segundo Piso. Serán éstos los que proporcionen los recursos financieros a las Uniones, en su ejercicio de intermediación. En este apartado por tanto se describen las normas que para la operación con las Uniones han generado Nacional Financiera S.N.C., Bancomext, Banrural y Fira, como los principales descontadores con las Uniones en la actualidad.

El apartado XI, no pertenece al cuerpo del Manual, se refiere a las **Conclusiones** del trabajo de investigación. En las citadas conclusiones, no se pretende hacer una síntesis del trabajo en su conjunto, ni del Manual en lo particular, sino destacar algunas preocupaciones que se derivaron del análisis de la información, así como del trabajo de campo con las Uniones y con micro empresas interesadas en conformar dichas figuras.

II.- PRESENTACIÓN DEL MANUAL DE PROMOCIÓN

Las reformas jurídicas y administrativas tendientes a dinamizar los sectores económicos nacionales han dejado a la Unión de Crédito en un papel preponderante para la organización socioeconómica de los distintos agentes. Actualmente se reconoce en la Unión de Crédito la alternativa real de financiamiento para sectores económicos y productivos (sector social de la economía, micro, pequeña y mediana empresa, sector agropecuario, sector cooperativo, etc.) que la banca comercial no atiende por considerarlos carentes de garantías.

Así mismo, en el marco del sistema financiero nacional, esta figura se erige como una competencia a la banca comercial a través de segmentos diferentes de atención con lo que se logra una nueva estratificación del mercado financiero. Lo anterior implica penetración financiera en todos los niveles, diversificación geográfica del financiamiento y operación de punta tecnológica y en oferta de productos.

En este marco es que se plantea la generación de un material que posibilite por una parte el conocer en forma sistemática, la existencia de una figura organizativa que si bien pertenece al sistema financiero, su gestión es mucho más amplia que el otorgar créditos a sus socios. Así mismo que se identifiquen las ventajas de su creación, así como sus estructuras organizativas y características operativas.

Por tal razón la estructura del Manual de Promoción contempla, además de la definición de sus objetivos y funciones, un apartado de Contexto Nacional respecto al sistema financiero en México, que posibilite tanto a los socios potenciales de las Uniones, como a los profesionales dedicados a su capacitación, el identificar a la figura como parte integrante de dicho sistema. Conocer las otras figuras que lo componen, con las cuales puede realizar operaciones en conjunto para beneficio de sus integrantes.

Los sistemas financieros en general cuentan con un gran dinamismo, donde sus características casi son privativas de los directamente involucrados en él. En éste caso, se considera que para integrar una figura como la Unión de Crédito donde como se ha señalado, sus alcances son mas allá del referido sistema, en primer lugar debe existir una sensibilización en los diferentes sectores respecto a la figura en sí y su entorno de pertenencia. Lo anterior permite dimensionar la actividad financiera desmistificándola en relación a su propia gestión.

Como parte el proceso de promoción que en su acción conlleva acciones capacitadoras, y en la línea de sensibilización, se plantea como otro gran rubro los alcances y perspectivas de la Unión de Crédito. Es decir, que se comprenda como una forma de organización económica, en torno a la cuál se generan otras formas de organización (la organización económica, social y política no están desvinculadas), así como cuál es la figura mercantil que le da origen, cuál es su definición y antecedentes, las formas que adquiere, las características operativas que asume y las ventajas reales para sus socios.

Como figura organizativa y como intermediario financiero, está normada tanto por la Secretaría de Hacienda como por la Comisión Nacional Bancaria, por

ello se concibió un apartado especial que describe cómo se establece su relación con las instancias normativas y reguladoras. Las figuras reguladoras y la misma Unión responden a un Marco Jurídico determinado, el conocimiento de este ámbito permite una operación sana para las Uniones.

En esta lógica de integrar un nuevo conocimiento de lo general a lo particular, y con el fin de integrar a los procesos de capacitación y a la gestión para la conformación de la figura sólo a los agentes económicos interesados en desarrollarla, se presenta en forma específica como últimos apartados, de qué manera se constituye la figura desde su promoción hasta su primera vinculación con la Comisión Nacional Bancaria, así como su funcionamiento.

Cada uno de los apartados señalados están diseñados de tal manera que puedan conformarse en materiales didácticos independientes en función de los perfiles de los sujetos y sus necesidades e intereses.

III.- JUSTIFICACIÓN.

A partir de las reformas realizadas al Marco Jurídico Nacional, que sientan las bases para las transformaciones de la estructura económica del país, los sectores productivos, ya sean privados o sociales, enfrentan el hecho real de integrarse a una economía de mercado con participación internacional. Las condiciones actuales de organización para la producción, muestran con claridad que los actores económicos, fundamentalmente los micro y pequeños empresarios tienen una serie de desventajas para competir en términos financieros, técnicos y organizativos, mismas que les impiden capitalizar para su desarrollo los elementos contenidos en las reformas.

En términos institucionales, el nuevo contexto, al transformar la relación Estado - sector productivo, incide en el cambio de las instituciones que lo representan, las cuales deben asumir además la responsabilidad de apoyar la reconversión y rehabilitación productiva del país. En este sentido, derivados de las referidas reformas jurídicas, se identifican tres aspectos de participación institucional en apoyo a los empresarios y sus formas de organización económica para elevar sus niveles de rentabilidad y productividad y apoyar el tránsito a procesos autónomos de producción: la organización económica, la capacitación y la asistencia técnica, así como el desarrollo de la gestión empresarial.

En la actualidad, tanto por parte de las instituciones como de los empresarios, se aprecia voluntad política para subsanar las limitantes al desarrollo antes referidas.

Tal voluntad política se traduce en una posibilidad real de integrar el conjunto de estímulos que habrán de orientarse en apoyo a la rehabilitación de las formas de organización para la producción y de la promoción para la creación de organismos financieros complementarios, tales como Uniones de Crédito y Fondos de Fomento. Se trata de que por este medio se reactive el papel dinamizador de la economía regional y nacional, en el que se articulan los procesos de organización económica y social para la producción y el bienestar de la sociedad mexicana.

Al considerar a las Uniones de Crédito y los Fondos de Fomento como los instrumentos financieros fundamentales para la dinamización económica de los micro y pequeños empresarios, mediante los cuales éstos se doten de los mecanismos adecuados para enfrentar los problemas del financiamiento y adecuar sus estrategias productivas a la realidad actual, se plantea el siguiente Manual como un instrumento de promoción y capacitación, que permita a los segmentos mencionados contar con la información sobre las figuras económicas citadas y sobre el marco operativo en el que éstas se inscriben.

El contar con estas figuras posibilitará a los pequeños y micro empresarios un acceso fluido y oportuno al financiamiento y a los servicios de capacitación y asistencia técnica que requieren para dotar a sus unidades económicas de los conceptos, instrumentos y técnicas que demanda la gestión empresarial.

En términos del apoyo a través de la capacitación, se requiere que se integren a procesos permanentes de formación en dos niveles: el primero que atienda las fases de constitución y operación de estas figuras, con acciones específicas de corto plazo; el segundo, en aspectos globales del proceso de financiamiento, así como en su relación con otros intermediarios financieros y/o instancias

participantes en el Sistema Financiero Nacional. La articulación de ambos niveles posibilitará una gestión competitiva tanto para las figuras en cuestión, como para sus socios en su propia gestión empresarial.

IV.- OBJETIVOS Y FUNCIONES DEL MANUAL DE PROMOCIÓN.

4.1 Objetivos:

- ⇒ Coadyuvar con los diferentes grupos productivos y de servicios para el conocimiento de los instrumentos económicos que pueden apoyar su consolidación, fortalecimiento y desarrollo.
- ⇒ Contar con el material didáctico necesario para las actividades de promoción de figuras económicas.
- ⇒ Sistematizar la información que en torno a la promoción y constitución de Uniones de Crédito se ha generado por los diferentes organismos, con el fin de ponerlas a la disposición de los interesados.
- ⇒ Difundir las características, y perspectivas que representan las Uniones de Crédito como instrumentos financieros autónomos de los agentes económicos.
- ⇒ Contextualizar a las Uniones de Crédito en el marco del Sistema Financiero Mexicano, como instrumentos de apoyo a la planeación y operación de actividades económicas.

4.2 Funciones:

- ⇒ Capacitar a micro y pequeños empresarios en torno al Sistema Financiero y los instrumentos que lo componen.
- ⇒ Dar a conocer los pasos que se deben cumplir para la constitución de Uniones de Crédito.
- ⇒ Ser un material de apoyo para instructores en Gestión Financiera y Gestión Empresarial, dedicados a atender a la micro y pequeña empresa de los diferentes sectores productivos.
- ⇒ Ser un material de consulta para socios potenciales de Uniones de Crédito al interior de las agrupaciones empresariales.

V.- CONTEXTO NACIONAL

5.1 Composición del Sistema Financiero en México.

El Sistema Financiero Mexicano está compuesto por una serie de organismos, que atienden en forma autónoma, coordinada e incluso articulada, los diferentes aspectos del financiamiento, el crédito, el ahorro y el seguro. Estos organismos se clasifican en : autoridades, intermediarios bancarios e intermediarios financieros no bancarios.

Las instancias que regulan al Sistema Financiero nacional son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional de Valores y Comisión Nacional Bancaria.

En el sistema financiero participan en la actualidad 20 diferentes Grupos Financieros, los que se consideran como tales, por ser sociedades mercantiles que controlan acciones de por lo menos tres instituciones financieras normadas por la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras del 18 de julio de 1990.

Los Grupos referidos al 31 de Diciembre de 1992, son los siguientes:

GRUPO	COMPOSICIÓN
* AFIN	Casa de Bolsa Afin Arrendadora Afin Casa de Cambio Afin

Factoraje Unión

Casa de Cambio Mexicana de Divisas

- * **FINAMEX/PROMEX** Banco: Promex
Casa de Bolsa Finamex
Arrendadora Finamex/Promex
Factoraje Finamex/Promex
Casa de Cambio Promoción de Cambios y Divisas.

- * **GBM/ATLÁNTICO** Banco: Atlántico.
Casa de Bolsa GBM
Arrendadora Atlántico
Factoraje Atlántico
Casa de Cambio GBM/Atlántico.

- * **INBURSA** Casa de Bolsa Inversora Bursatil.
Aseguradora México.
Afianzadora La Guardiana.

- * **INVERMEXICO** Banco Mexicano
Casa de Bolsa Invermexico
Arrendadora Asfin/Somex
Factoraje Ingreso Mexicana/Somex
Almacenadora Somex
Casa de Cambio Invermonedas/Cambiomex

- * **INVERLAT/COMERMEX** Banco Inverlat

Casa de Bolsa Inverlat
Arrendadora Inverlat/Comermex
Factoraje Inverlat/Comermex
Casa de Cambio Fom. de Divisas.

* MARGEN/BANORO Banco de Oriente
Arrendadora Financiera Márgen.
Factoraje Margen
Afianzadora Margen
Casa de Cambio del Valle.

* MEXIVAL/BANPAIS Banco Banpaís
Casa de Cambio Mexival
Aseguradora Constitución.
Arrendadora Plus.
Factoraje Plus

* MULTIVALORES/
BANCENTRO Banco del Centro
Casa de Bolsa Multiva
Arrendadora Multiva/Bancen
Factoraje Multiva/Bancen
Casa de Cambio Americam.

* PRIME/BANCO
INTERNACIONAL Banco Internacional
Casa de Bolsa Prime
Aseguradora Interamericana
Arrendadora Prime/Internacional

Factoraje Prime/Internacional
Almacenadora Prime.
Afianzadora México.
Casa de Cambio Prime Internacional.

* PROBURSA/
MULTIBANCO
MERCANTIL

Multibanco Mercantil de México.
Casa de Bolsa Probursa.
Arrendadora Probursa/MMM
Factoraje Profacmex
Almacenadora Probursa.
Casa de Cambio Prodivimex.

* OPERADORA DE
BOLSA/SERFIN. Casa de Bolsa OBSA

Banco Serfin.
Aseguradora Serfin
Arrendadora OBSA/Dinamica Serfin
Factoraje OBSA/Serfin.
Almacenadora Serfin. ¹¹

¹¹ "Los Grupos Financieros Mexicanos". Las 500 Empresas más Importantes de México. Revista Expansión. México, Enero de 1992. pp. 25 - 37.

Sistema Bancario.

El sistema bancario en México está integrado por el Banco de México, las Instituciones de Banca Múltiple, las Instituciones de Banca de Desarrollo (Fomento), el Patronato del Ahorro Nacional y los Fideicomisos Públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que para el desempeño de las funciones que la Ley encomienda al Banco de México. (Artículo Tercero, Ley de Instituciones de Crédito).

La Ley de Instituciones de Crédito, en su Artículo Quinto establece que el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, podrá interpretar para efectos administrativos los preceptos de esta Ley.

La Banca de Desarrollo cuenta con instituciones orientadas a la atención y el fomento de las diversas ramas productivas. Ellos son:

- 1.- Banco Nacional de Comercio Exterior.
- 2.- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
- 3.- Banco Nacional de Crédito Rural.
- 4.- Nacional Financiera (NAFIN)
- 5.- Banco Nacional de Comercio Interior.
- 6.- Financiera Nacional Azucarera.

La Banca Comercial se compone por las 19 instituciones siguientes:

- 1.- Banco del Atlántico, S.A.
- 2.- Banco Nacional de México, S.A. (BANAMEX)
- 3.- Banco del Centro S.A. (BANCEN).
- 4.- BANCOMER, S.A.

- 6.- Banco del Ejército, S.A. (BANEJERCITO)
- 7.- BANORO, S.A.
- 8.- Banco Mercantil del Norte, S.A. (BANORTE)
- 9.- BANPAIS, S.A.
- 10.- Banco Internacional, S.A.
- 11.- Banco Unión
- 12.- Banco Inverlat S.A.
- 13.- Banca Confía, S.A.
- 14.- Multibanco Mercantil PROBURSA, S.A..
- 15.- Banco Obrero.
- 16.- Banco del Oriente, S.A.
- 17.- Banca Serfin, S.A.
- 18.- Banco Mexicano, S.A.
- 19.- Banca Promex, S.A.

Intermediarios Financieros No Bancarios

Dentro del Sistema Financiero, se cuenta con una serie de figuras dedicadas a prestar servicios financieros complementarios, distintos al otorgamiento de crédito, entre las que se encuentran:¹²

¹² Las definiciones presentadas fueron construidas por medio de entrevistas a empleados y funcionarios de dichas figuras. El objetivo fue simplificar el lenguaje jurídico y rescatar la visión que los operadores de ellas tenían respecto a las mismas. Confrontar con Decretos de Creación de las figuras mencionadas en los Diarios Oficiales de la Federación correspondientes, a partir de 1934 a la fecha.

- ◆ **Almacenes Generales de Depósito.** Su función es la de almacenar, guardar y conservar mercancías y/o productos, así como la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

- ◆ **Arrendadoras Financieras.** Arrienda activos (bienes muebles e inmuebles) a los agentes económicos (empresarios y/o productores), bajo esquemas de arrendamiento puro o financiero, dando la posibilidad de comprar el activo referido al vencimiento del contrato.

- ◆ **Uniones de Crédito.** Instrumentos económicos de los productores y/o empresarios, que fomentan y facilitan las actividades económicas y por tanto promueven el desarrollo, a partir del uso y manejo autónomo de los recursos financieros, organizativos y técnicos.

- ◆ **Casas de Cambio.** Organismos dedicados a llevar a cabo operaciones de compra y venta de divisas (moneda extranjera) en forma habitual y profesional.

- ◆ **Empresas de Factoraje.** Instancias que apoyan con liquidez inmediata a las cuentas por cobrar de las empresas, pudiendo o no absorber la responsabilidad del cobro, mediante el pago de un diferencial o comisión.

- ◆ **Compañías Aseguradoras.** Empresas que invierten en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras, que se dan como resultado del compromiso adquirido de indemnizar a un tercero en caso de que se realice una contingencia, mediante el pago de una

prima. (Por prima se entiende el monto mediante el cual se asegura un bien, previendo un siniestro o accidente).

- ◆ **Compañías Afianzadoras:** Organismos que invierten en activos financieros (inversiones bancarias y no bancarias) para hacer frente a obligaciones financieras derivadas del compromiso de indemnizar a un tercero en caso de que una persona no cumpla una obligación adquirida con dicha tercera persona.
- ◆ **Mercado de Valores.** Conjunto de reglamentos, leyes e instituciones ocupadas de relacionar la oferta y la demanda (intercambio) de títulos de crédito.
- ◆ **Casas de Bolsa.** Son Sociedades Anónimas que cumplen la intermediación entre la oferta y demanda de valores . Realizan actividades de correduría y asesoría de valores en forma cotidiana.
- ◆ **Bolsa de Valores.** Instancia que dota a los intermediarios financieros del lugar físico, así como del apoyo administrativo para que estos lleven a cabo su actividad de intermediación. Así mismo la Bolsa de Valores se considera una actividad financiera.
- ◆ **Intermediarios Financieros Comisionistas.** Instituciones que auxilian a Bancos, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión y Casas de Cambio, prestando servicios de compra/venta y promoción de instrumentos de mercado de dinero, por cuenta y orden de las figuras mencionadas, obteniendo una comisión por su servicio.

- ◆ **Entidades de Fomento.** Las Entidades de Fomento, son figuras que se establecen a partir de un Contrato de Fideicomiso por medio del cual una persona entrega a una Institución Fiduciaria ciertos bienes para un fin lícito y en beneficio de una tercera persona.

- ◆ **Sociedades de Objeto Limitado.** Figuras regidas por la Secretaría de Hacienda, constituidas con el fin de brindar apoyo financiero a micro, pequeñas y medianas empresas de una rama económica específica. Su operación estará sustentada por la combinación de capital privado y de fomento.

Participación de la Banca Internacional

La Banca Internacional participa en el esquema financiero mexicano desde dos modalidades: la primera, por medio de la aportación de divisas a partir de la contratación de endeudamiento externo por parte del Gobierno Mexicano, donde las fuentes más importantes son el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, así como Banco privados de los países desarrollados (Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Alemania, Italia, Francia, entre otros). Los recursos obtenidos por esta vía, son orientados a proyectos específicos de desarrollo de sectores productivos, siendo Nacional Financiera, la encargada de la intermediación y de la coordinación interna para la implementación y operación de dichos recursos. En esta modalidad, la no utilización de la línea de crédito significa una penalización para México, es decir un costo de compromiso que se paga por no utilizar los recursos .

La segunda modalidad, sustentada por la participación de México en el Tratado de Libre Comercio, es la participación directa de la Banca privada internacional en el mercado financiero nacional.

Con fecha 18 de octubre de 1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, autorizó la operación en el país de 18 Bancos y 5 Grupos Financieros extranjeros, los cuales atenderán público a partir del 1 de enero de 1995. Estos son los primeros de un paquete de 47 instancias financieras que han solicitado su participación en el territorio nacional. Cabe destacar que hasta el segundo semestre de 1995 continuarán las autorizaciones para la integración de Bancos extranjeros en México.

A continuación se presentan los cinco Grupos Financieros, 18 Bancos y Casas de Bolsa autorizados en primera instancia:¹³

Grupos Financieros:

Citibank
J.P. Morgan
Santander
Chemical
Grupo ING.

Bancos:

Citibank
Santander

¹³ Uno más Uno, Financiero y Excelsior. 19 de octubre de 1994. Sección Económica.

J.P. Morgan
Republic National Bank of N.Y.
Bank of América
Chemical Bank
Nations Bank
Societe Generale
ING Capital Holdings
ABN Amro Bank
Fuji Bank
Banque Nationale de Paris
Chase Manhattan Bank
Bank of Boston
Dresdner Bank
First Chicago
Bank of Tokyo
American Express

Casas de bolsa:

Citibank
Goldman Sachs
Bankers Trust
Bear Stearns
Merril Lynch
Lehman Brothers
J.P. Morgan
Deutsche Bank
Chemical Bank

ING Securities

Swiss Bank

Santander

Indosuez

James capel

Morgan Stanley

Baring

VI.- LA UNIÓN DE CRÉDITO ALCANCES Y PERSPECTIVAS

6.1 Las diversas formas de organización económica.

La organización Económica es un concepto que en los tiempos actuales cobra gran relevancia toda vez que se refiere al ordenamiento al que deben acceder los agentes económicos para desarrollar diferentes tipos de actividades.

Como concepto la organización económica tiene varias acepciones:

- Es entendida como la acción autogestiva de los hombres, en sus procesos económicos, a través del manejo autónomo de la tecnología, el financiamiento y la comercialización.

- Es referida también al tipo de figuras que se pueden formar para estar en condiciones de producir y/o prestar servicios en forma ordenada, oportuna, eficiente y rentable y que sus resultados generen un beneficio colectivo.

En síntesis, la organización económica, es la organización productiva de la sociedad. A partir de la organización se racionalizan y potencializan los recursos, se minimizan los conflictos, se reconoce la autonomía de los diferentes grupos y por lo tanto, se logran los objetivos individuales, de los grupos y de la sociedad.

Ahora bien, el marco jurídico en México, dota a la sociedad de una serie de figuras con estatus legal en torno a las cuales se pueden aglutinar los agentes y desarrollar actividades económicas.

El contar con dichas figuras permite tener autonomía técnica, financiera y comercial, así como cerrar el círculo de los procesos productivos y de ésta manera agregar valor a los servicios y/o productos que se oferten.

Así, de la legislación mercantil y sus leyes conexas, se derivan una serie de figuras, que posibilitan desarrollar actividades económicas. Éstas son:¹⁴

- 1.- Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público
- 2.- Sociedades de Inversión Comunes.
- 3.- Sociedades de Inversión de Renta Fija.
- 4.- Sociedades Cooperativas (Producción y Consumo).
- 5.- Asociaciones de Productores para la Distribución y Venta de sus Productos.
- 6.- Instituciones de Fianzas.
- 7.- Fondos de Aseguramiento. (Ley General de Instituciones de Seguros).
- 8.- Sociedades de Comercio.
- 9.- Comisionistas.
- 10.- Factorajes.
- 11.- Almacenes Generales de Depósito.

¹⁴ Ley General de Sociedades Mercantiles. Ediciones Delma. Sexta Edición. México 1994.

De la Ley General de Sociedades Mercantiles, se derivan las siguientes figuras:

- a) Sociedad en nombre colectivo.
- b) Sociedad en Comandita.
- c) Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- d) Sociedad Anónima
- e) Sociedad Cooperativa.
- f) Asociación en Participación.

De ellas, vamos a referirnos en éste Manual especialmente a la Sociedad Anónima.

6.2 La Sociedad Anónima. Constitución y Funcionamiento.

La sociedad anónima es una forma jurídica de organización económica que nace cuando se realizan las grandes empresas de descubrimiento y colonización de nuevas tierras, en el siglo XVII.

Las primeras en organizarse fueron la Compañía Holandesa de las Indias Orientales en 1602, la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales en 1621 y la Compañía Sueca Meridional en 1626.

En el caso de México, la más antigua Sociedad Anónima que se conoce fue una compañía de seguros marítimos, la cual inició sus operaciones en enero de 1789 en el Estado de Veracruz, con un capital de \$230, 000. 00, formado por cuarenta y seis acciones de 5 mil pesos y con duración de 5 años.¹⁵

¹⁵ Bugeda Lanzas Jesús. Notas Sobre Sociedades de Inversión. Academia Mexicana de Derecho Bursátil, A.C. México, 1984. PP. 46-63.

Según lo establece el marco jurídico, la Sociedad Anónima es la forma jurídica, existente bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. Su denominación siempre estará seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de sus abreviaturas "S.A." (Capítulo V, Artículos 87 y 88, Ley General de Sociedades Mercantiles).

Para constituir una Sociedad Anónima se requiere de dos socios como mínimo, donde cada uno de ellos debe comprar una acción por lo menos. Su capital social no será menor de 50 mil nuevos pesos, íntegramente suscritos, el que se exhibirá en dinero en efectivo, cuando menos en un valor del 20% de cada acción pagadera en numerario. Así mismo se exhibirá íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Su constitución se basará en la comparecencia, ante notario, de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública.

La escritura constitutiva de una Sociedad Anónima deberá contener:

- I.- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- II.- El objeto social.
- III.- Su Razón social o denominación.
- IV.- Su duración.
- V.- El importe de su capital social.

VI.- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valoración. Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije.

VII.- El domicilio de la sociedad.

VIII.- La manera conforme a la cual haya de administrarse.

IX.- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.

X.- La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.

XI.- El importe del Fondo de Reserva, en su caso.

XII.- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente

XIII.- Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

El Artículo 91, Capítulo Sexto de la Ley General de Sociedades Mercantiles, adiciona al acta constitutiva los siguientes puntos:

I.- Las partes exhibidas del Capital Social.

II.- El número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social, salvo lo dispuesto en el segundo párrafo de la Fracción IV del artículo 125 de la Ley de referencia.

III.- La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta de las acciones.

IV.- La participación en las utilidades, concedidas a los fundadores.

V.- El nombramiento de uno o varios comisarios.

VI.- Las facultades de la asamblea general y las condiciones para la validez de sus deliberaciones, así como para el ejercicio del derecho de veto, en cuanto a las disposiciones legales que pueden ser modificadas por la voluntad de los socios.

6.3 ; Qué es una Unión de Crédito?

En la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se establece que las Uniones de Crédito se constituyen como Sociedades Anónimas con capital variable, con duración indefinida, con exclusión de extranjeros, no permitiendo la participación en el capital social de la Unión, de otras Uniones de Crédito, ni Sociedades Mutualistas ni Instituciones de Fianzas o Casas de Bolsa, a excepción de otras Uniones de Crédito que pretendan fusionarse de acuerdo a programas aprobados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y previa autorización que con carácter transitorio otorga esa Dependencia..

Las **Uniones de Crédito** son consideradas en la actualidad como instrumentos económicos de los productores y/o empresarios, que fomentan y facilitan las actividades económicas y, por lo tanto, promueven el desarrollo, a partir del uso y manejo autónomo de los recursos financieros, organizativos y técnicos.

Tales figuras se caracterizan por ser organizaciones auxiliares de crédito con personalidad jurídica diferente a sus socios. La Unión de Crédito, al ser mediadora en las actividades financieras entre sus socios y las diferentes

fuentes financieras, privadas, mixtas y públicas, se conforma como un órgano que analiza las posibilidades de endeudamiento de sus socios.

En estas figuras se agrupan a empresarios sociales y/o privados, medianos, pequeños o grandes, sin importar la rama productiva a la que orienten su actividad.

En su Capítulo III, Artículos 39 al 45 la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, dispone que será la Comisión Nacional Bancaria la que otorgue la autorización para la operación de las **Uniones de Crédito**, las que se constituyen como **Sociedades Anónimas de capital variable**, de acuerdo a lo normado por la legislación mercantil, la cual señala las siguientes disposiciones:

I. Los socios podrán ser personas físicas o morales.¹⁶

Al otorgar la autorización, la Comisión Nacional Bancaria determinará el número de socios que corresponda a cada unión, de acuerdo con su naturaleza y características, sin que pueda ser menor de diez;

II. Todas las acciones, ya sean las representativas del capital sin derecho a retiro o las de capital con derecho a retiro, y salvo las características derivadas del tipo de capital que representen, conferirán iguales derechos y obligaciones a los tenedores;

¹⁶ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Artículo 41, p 652-2

III. Para la transmisión de las acciones se requerirá indispensablemente la autorización del consejo de administración de la sociedad.

6.4. Antecedentes de la Uniones de Crédito.

Los orígenes de las Uniones de Crédito se remontan al siglo XIX en Alemania como resultado del movimiento cooperativista. A su vez, son una expresión de las tendencias organizativas derivadas de la revolución industrial. Con el surgimiento de las especializaciones en el ámbito financiero, surgen las cooperativas de ahorro y crédito, que son en realidad el antecedente directo de las Uniones de Crédito.

Se inician como Cajas de Ahorro de los obreros, las que operaban con base en cuotas periódicas aportadas por cada socio. El resultado era la existencia de un fondo a partir del cual se otorgaba crédito a quienes lo requiriesen. Las primeras figuras de este tipo fueron: una caja de auxilio para enfermedad y muerte y una asociación de carpinteros en apoyo a la obtención de materias primas. De estas experiencias se derivan los bancos populares fundados por y para los artesanos.

Otros antecedentes se encuentran en Francia, donde se funda el Crédito Mutuo de Poligni, propiedad de un sindicato rural. El área urbana cuenta en Marsella, (1890) con la Federación Central de Crédito de origen cooperativista. En Italia, se fundan entidades similares denominadas "bancos de los pobres". Para 1865 ya existe el primer Banco Cooperativo de Milán.

En el continente americano los países pioneros son Canadá y Estados Unidos. En el primero, en 1900 aparecen las Cajas Desjardins que operan en el medio urbano y rural y otorgan préstamos para fines productivos fundamentalmente. En Estados Unidos, en un esquema similar al Canadiense se origina la primera "Credit Union" en 1908. En 1909 se promulga la primera Ley que reconoce a las Uniones de Crédito como parte del sistema de crédito de dicho país.

A partir del reconocimiento jurídico hubo un rápido crecimiento del número de Uniones, el que se vió incrementado en 1934 con la promulgación de la Ley Federal sobre Uniones de Crédito. Para 1945 los estadounidenses contaban con 8,842 agrupando a un total de 2'838,800 asociados.

En México, las Uniones de Crédito han funcionado bajo esquemas diferentes a los descritos en los párrafos anteriores. sin embargo también encuentran su origen en las cajas de ahorro. Son reconocidas como figuras jurídicas a partir de la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito del 29 junio de 1932. La Ley, en su artículo sexto preveía la formación de instituciones auxiliares a las de crédito, con la denominación de sociedades y uniones o asociaciones de crédito.

En un inicio las Uniones no quedaban sujetas a la vigilancia del Estado, eran agrupaciones para obtener colectivamente el crédito al que sus socios en forma individual no tenían acceso. Su obligación era operar directamente con los bancos, siendo éstos los que asumían las actividades de vigilancia en torno a las operaciones que se realizaran por parte de la Unión, con el fin de proteger y vigilar el uso de los recursos que invertían.

La Ley Bancaria de 1941 retira a las Uniones la facultad de intervenir en la emisión de cédulas bancarias para la atención a público en general por ventanilla y las configura como instancias que sólo pueden operar con sus socios. El decreto presidencial del 12 de marzo de 1945, reforma la Ley Bancaria en el capítulo referido a las Uniones de Crédito estableciendo en la práctica las características de que gozan actualmente.

6.5 Tipos de Uniones de Crédito.

Hasta la reforma de Ley del 12 de julio de 1993, las Uniones de Crédito adoptaban tres modalidades: **Uniones de Crédito Agropecuarias, Industriales y Mixtas,**¹⁷ en la actualidad, el artículo 39 de la LGOAAC, establece que éstas gozarán de autorización para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios. Tal modificación genera un solo tipo de Unión de Crédito: Mixta.

6.6 Principales Características Operativas de la Unión de Crédito.

El Artículo 40 de la LGOAAC, señala que las Uniones de Crédito según los términos de su concesión, podrán realizar las siguientes actividades:

¹⁷ Diario Oficial, México 18 de Julio de 1993.

1.- 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.

2.- Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

Las operaciones de préstamo 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 setenta y cinco por ciento de su capital pagado , salvo que en sus estatutos tengan establecido un porcentaje más elevado.

3.- Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

4.- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos congruentes con las operaciones pasivas que celebren.

5.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar 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 efectos de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo.

6.- Recibir de sus socios depósitos de dinero, para el exclusivo objeto de servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la Unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales.

7.- Recibir de sus socios depósitos de ahorro.

8.- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos o semejantes y/o también mantenerlos en cartera.

9.- Tomar a cargo o contratar la construcción y administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias.

10.- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin.

11.- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.

12.- 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.

13.- Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.

14.- Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

15.- La transformación que se señala en la fracción anterior podrá realizarse en las plantas industriales que adquieran al efecto, con cargo a su capital pagado y reservas de capital o con recursos provenientes de financiamientos de instituciones de crédito.

16.- Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objetivo social.

17.- 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.

6.7 Tipos de Créditos Operados por las Uniones de Crédito.

Una de las funciones de las Uniones es asesorar a sus socios en torno a la contratación de créditos, al respecto, en este apartado se expondrán las principales modalidades crediticias existentes.

a) Préstamos quirografarios, serán aquellos préstamos otorgados a corto plazo, que tengan como único respaldo la firma del acreditado en el documento de cobro concertado (pagaré), es decir son préstamos en que los socios no requieren afectar en garantía ni bienes ni derechos.

Este tipo de crédito es utilizado en ocasiones en la modalidad conocida como crédito puente, en los medios financieros, los que son créditos provisionales, mientras la Unión o el acreditado cuentan con las condiciones requeridas para obtener un crédito de mayores exigencia formales.

b) Operaciones de Descuento. Compra de letras de cambio y pagarés que realiza la Unión a sus socios. Con éstas operaciones, la Unión tendrá entradas adicionales por comisiones e intereses. Los socios podrán allegarse recursos dado que coyunturalmente contarán con efectivo a aplicar en eventualidades y como sistema contarán con una política de apoyo a su capital de trabajo, dado que permite reducir los plazos de cobranzas.

c) Préstamos Prendarios. Empréstitos caracterizados por la afectación de garantías en bienes o mercancías de los acreditados. Para la Unión ésta modalidad es la más conveniente toda vez que disminuye los márgenes de riesgo de la inversión efectuada.

d) Crédito de habilitación o avío. Empréstito sujeto a garantía, utilizado, en el caso del campo para la realización de acciones productivas en un ciclo agrícola, y en la industria para la habilitación de un proyecto o parte de un proyecto productivo, según sea el caso.

e) **Crédito Refaccionario.** Se les denomina a los empréstitos utilizados para la compra de infraestructura productiva industrial o rural. También están sujetos a garantía.¹⁸

6.7 Ventajas para los Socios.¹⁹

Debido a que las Uniones de Crédito son instrumentos organizativos de la actividad financiera, en apoyo a la producción de bienes o servicios, su pertenencia a una de ellas representa las siguientes ventajas:

- **Está facultada para obtener préstamos de instituciones financieras del exterior, lo que abre las posibilidades a los socios de obtener tasas de interés más convenientes.**
- **Está facultada para recibir de sus socios depósitos de ahorro.**
- **Sus agremiados elevan su capacidad y calidad como sujetos de crédito.**
- **Otorga a sus socios mayor poder de negociación para la obtención de sus créditos y abre espacios de acceso a las diferentes fuentes de financiamiento.**

¹⁸ Ley de Títulos y Operaciones del Crédito. Legislación Bancaria. Leyes y Códigos de México. México, Ed. Porrúa. 1992.

¹⁹ Las ventajas que se enumeran fueron sistematizadas en reuniones de intercambio de experiencias con socios de Uniones del Sur de Sonora, realizadas para promover la creación de la figura en Uniones de Ejidos del Estado de Zacatecas.

- Los socios pueden efectuar compras en común de materias primas, lo que les proporciona mayor capacidad de negociación y abarata sus costos.
- Da la oportunidad a sus socios de practicar esquemas de asociacionismo, así como de participar en niveles superiores de organización económica, toda vez que ella es una expresión de las empresas integradoras.
- Propicia la creación de criterio bancario en el manejo financiero de sus recursos.
- Al gestionar grandes bloques de crédito, garantiza mejores condiciones y mayores volúmenes de recursos financieros para sus socios.
- Al proporcionar asistencia técnica y administrativa a sus socios, posibilita elevar los índices de productividad en las unidades económicas de los mismos.
- Por su estructura democrática, consolida y fortalece los procesos productivos y organizativos autónomos.
- Al comercializar los productos generados por sus socios, da a estos mayores ventajas para su participación en el mercado.
- Otorga mayores posibilidades para la integración vertical de sus socios en empresas filiales de la Unión.

- Permite el logro de metas colectivamente, que en lo individual serían difíciles de cumplir.

VII. INSTANCIAS NORMATIVAS Y REGULADORAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

7.1 Comisión Nacional Bancaria

Según la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la Comisión Nacional Bancaria (CNB) es el organismo encargado de autorizar, regular y vigilar la operación de las Uniones de Crédito, cuyo registro se dará en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de la cual es desconcentrada la propia CNB.

La Comisión Nacional Bancaria fue creada por decreto presidencial el 24 de diciembre de 1924, a partir de decreto del 18 de enero de 1969 se otorga al citado organismo la tarea de inspección y vigilancia de las instituciones de crédito y de fianzas al darle a estas últimas la categoría de Organismos Auxiliares de Crédito.²⁰

A partir de las reformas que se han suscitado en el sistema financiero mexicano, con los procesos de nacionalización de la banca y posteriormente su reprivatización, se ha dado una serie de adiciones y derogaciones a la legislación bancaria que inciden en las atribuciones de dicho organismo. Ellos se sintetizan en la publicación en el Diario Oficial del 14 de enero de 1991: la creación de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, que se constituye

²⁰ Ley General de Instituciones de Crédito. Título Séptimo. De la Comisión Nacional Bancaria. Capítulo V, Artículo 125. Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas. ED. Delma. México 1994. p72.

Pérez de Arce Carlos. La Unión de Crédito como Intermediario Financiero. Tesis Profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. 1992

también como Órgano desconcentrado de la SHyCP, encargado de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador, separando con ello esta actividad de la Comisión Nacional Bancaria (CNB). Por tanto será la Comisión Nacional Bancaria, el organismo que tendrá como objetivo vigilar que las actividades bancarias se realicen con estricto cumplimiento de la Ley de Banca y Crédito Público.

La Ley de Instituciones de Crédito en su Título Séptimo, Capítulo Primero Artículo 125, establece que la Comisión Nacional Bancaria es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con las siguientes facultades:

- 1.- Realizar la inspección y vigilancia, e imponer las sanciones que conforme a ésta y otras leyes le competen.
- 2.- Fungir como órgano de consulta para la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en los términos que la Ley determine.
- 3.- Realizar los estudios que le encomiende la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, respecto del régimen bancario y de crédito, así mismo, presentará a dicha Dependencia y al Banco de México, propuestas cuando así lo estimen conveniente, respecto a dicho régimen.
- 4.- Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la Ley le otorga y para el cumplimiento eficaz de la misma y de los reglamentos que con base en ella se expidan, así como coadyuvar, mediante la expedición de disposiciones e instrucciones a las Instituciones de Crédito, con la política

de regulación monetaria y crediticia que compete al Banco de México, siguiendo las instrucciones que recibe del mismo.

5.- Presentar opinión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sobre la interpretación de la Ley de Instituciones de Crédito y demás relativas en caso de duda respecto a su aplicación.

6.- Formular su Reglamento Interior que se someterá a la aprobación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, e intervenir en los términos y condiciones que señale la Ley de Instituciones de Crédito en la elaboración de los reglamentos a que la misma se refiere.

7.- Formular anualmente sus presupuestos, los que someterá a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

6.

8.- Rendir informe anual de sus labores a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

9.- Proveer lo necesario para que las instituciones de crédito cumplan debida y eficazmente las operaciones y servicios concertados con los usuarios del servicio de banca y crédito, y las sociedades a que se refiere el artículo 89 de esta Ley con los compromisos contraídos.

10.- Imponer sanciones administrativas por infracciones a ésta y las demás leyes que regulan las actividades, instituciones y personas sujetas a su inspección y vigilancia, así como de las disposiciones que emanen de ellas.

Tales sanciones podrán ser a juicio de la Comisión, amonestaciones u otras que establezcan las mencionadas leyes o disposiciones.

11.- Conocer y resolver sobre el recurso de renovación que se interponga en contra de las sanciones aplicadas, así como coordinar total o parcialmente, previa aprobación de la Junta de Gobierno las multas impuestas, y

12.- Las demás que le están atribuidas por la Ley de Instituciones de Crédito, por la Ley Reglamentaria de la Fracción XIII Bis del Apartado B, del Artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

7.1.1 Políticas de la CNB para otorgar autorización a Uniones de Crédito.²¹

- Procurar que la promoción de Uniones de Crédito se efectúe con base en una planeación adecuada que asegure su viabilidad y estabilidad, estimulándose la constitución de aquellas que concurren en sectores económicos prioritarios.

- Que los proyectos estén sustentados en bases financieras sólidas y que los recursos, tanto propios como ajenos con que habrá de operar la unión, sean los necesarios y tengan fuentes definidas y ciertas, de tal modo que pueda preverse la generación de ingresos suficientes para cubrir los costos de operación.

²¹ Síntesis de Documentos presentados por la CNB ante la Comisión Interinstitucional del Convenio SARH/Uniones de Crédito. Abril, 1991.

- Que los socios estén vinculados preferentemente por actividades productivas homogéneas y adquieran conciencia sobre la organización que pretenden crear, así como de sus correspondientes obligaciones y derechos para con ella.
- Que se cuente con administración eficiente y profesional.
- Preferentemente promover la Unión entre productores y/o empresarios con organizaciones previas consolidadas.
- El otorgamiento de las autorizaciones, estará orientado según criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social, al tomarse en consideración la generación de empleos o la entrada de divisas.
- Deberán promocionarse Uniones cuya actividad productiva esté vinculada a la dinámica económica de la región donde se establezca, para fomentar el desarrollo de la misma.
- Se evitará que en una área o región se establezcan uniones que puedan entrar en competencia dañina en el mismo sector productivo, procurando que los interesados se integren en una sola Unión.
- Los proyectos constitutivos de una Unión de Crédito deberán ser realistas tanto financiera como técnicamente a fin de asegurar una operación estable y que proyecte efectivamente un desarrollo para sus agremiados.

- Las Uniones deberán tener un funcionamiento institucional, por lo que es necesario establecer un reglamento interior que prevea el desarrollo de puestos y operaciones.

7.1.2 Facultades de la Comisión Nacional Bancaria en torno a la Administración de las Uniones de Crédito.

Dadas las facultades de vigilancia que tiene la CNB respecto a las Uniones de Crédito, puede intervenir ampliamente en la administración de las mismas, cuando menos en los siguientes aspectos:

- Ordenar la modificación de los estados financieros de una Unión antes de su publicación.
- Vetar el programa de trabajo presentado por una Unión e imponer sanciones si éste no se cumple en los tiempos y términos establecidos..
- Nombrar un interventor para una Unión, el cual estará facultado en forma completa, por encima inclusive de la Asamblea de Accionistas.
- Revocar la autorización otorgada y liquidar la Unión de Crédito correspondiente.

VIII. MARCO JURÍDICO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Como ya se señaló, es la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (Diario Oficial de la Federación, modificada 14 de enero de 1985), la que regula la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares de crédito. Ésta Ley es aplicable al ejercicio de las actividades que se describen en la misma como auxiliares de crédito.

Según lo establece la Ley, será la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de la citada Ley, y en lo general, todo lo referente a las organizaciones auxiliares del crédito.

Se consideran organizaciones auxiliares del crédito las siguientes:

- 1.- Almacenes Generales de Depósito.
- 2.- Arrendadoras Financieras.
- 3.- Uniones de Crédito.
- 4.- Empresas de Factoraje Financiero.
- 5.- Las demás que otras leyes consideren como tales.

Se define como actividad auxiliar de crédito la compra venta habitual y profesional de divisas.

Para efectos de lograr su constitución se requiere la autorización de la Secretaría de Relaciones Exteriores, en su Dirección General de Asuntos Jurídicos, Departamento de Permisos.

Por la Forma Jurídica que asumen las Uniones de Crédito, les afecta la Ley General de Sociedades Mercantiles. En síntesis, las Leyes que norman a las Uniones de Crédito en lo general y/o particular son las siguientes:²²

- 1.- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliaras del Crédito.
- 2.- Ley General de Sociedades Mercantiles.
- 3.- Código de Comercio y leyes complementarias.
- 4.- Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.
- 5.- Ley de Quiebra.
- 6.- Código Civil.

²² Las Leyes que se mencionan fueron las indicadas por la Comisión Interinstitucional del Convenio SARH/Uniones de Crédito, como las mínimas indispensables a conocer por los interesados en conformar estas figuras, sin embargo, es necesario para su adecuada operación, considerar las relativas a las relaciones laborales, incluyendo las que regulan las prestaciones de los trabajadores.

IX. CONSTITUCIÓN DE LA UNIÓN DE CRÉDITO

9.1 Procedimientos para la Promoción²³

Para las acciones de promoción se deben considerar cuando menos dos niveles:

a) En un primer nivel, las primeras visitas se dirigirán a los líderes naturales dentro de la Organización (sea esta asociación, cámara, confederación u otra) así como a los representantes formales de los socios interesados, explicando en forma sencilla y directa el proyecto. Una vez que conozcan sus características principales, es conveniente y necesario desarrollar talleres de capacitación y/o intercambio de experiencias con representantes de Uniones de Crédito similares a la que se formaría por los interesados potenciales.

b) El segundo nivel será promover la Unión entre la base de Empresas y / u organizaciones, tratando de desarrollar las acciones en agrupaciones regionales y/o por actividad (o especialidad) de las empresas u organizaciones referidas.

En las acciones de promoción, en los dos niveles, es importante contar con la presencia de representantes de Uniones de Crédito en operación y de instituciones bancarias que tengan experiencia o que se interesen en apoyar a la Unión de nueva creación.

²³ FIRA: Boletín Informativo La Unión de Crédito: Instrumento Financiero de las Organizaciones de Productores Agropecuarios, No. 213, Vol. XXII, México, Ed. Fira, Enero de 1990.

En apoyo a las actividades de Promoción es necesario llevar a cabo actividades de capacitación y generar materiales didácticos, tales como trípticos, folletos etc., que faciliten la comprensión del proyecto de Constitución de la Unión de Crédito por parte de los socios potenciales.

Por otra parte, la promoción deberá respetar y estar orientada a la estructura organizativa de las empresas u organizaciones, por tanto estará dirigida a:

- Asamblea General Accionistas, socios o asociados, de la figura al interior de la cual se promueve la Unión
- Consejo de Administración.
- Consejo de Vigilancia.
- Secretarios Auxiliares.
- Comités de Promoción.
- Socios.
- Gerentes.
- Contadores.
- Jefes de Área.
- Auxiliares Operativos.
- Técnicos.

Los contenidos de la promoción deben orientarse a fortalecer el proceso organizativo, mismo que dará la base estructural que requiere toda empresa, financiera o no, para garantizar una operación y prestación de servicios sana a sus socios.

En este sentido se propone que los contenidos de la promoción sean los siguientes:

- a) ¿Que tipo de figura organizativa es la Unión de Crédito? (características, ventajas, funciones y objetivos).
- b) Marco en el que se circunscribe la Unión de Crédito.
- c) Trámites para obtener la autorización.
- d) Número probable de socios, superficies y actividades a las que se orientará la Unión.
- e) Montos de crédito, manejo de recursos y de cartera, insumos y niveles de producción en el primer año de operación.
- f) Fuentes de financiamiento con las que se relacionará la Unión y sus formas de operación.
- g) Apoyos técnicos administrativos y operativos para el sano funcionamiento de la Unión.
- h) Posibles servicios en beneficio de sus asociados
- i) Cálculo de la aportación inicial al capital social por socio. (primera aportación al solicitar la autorización y segunda al autorizar la escritura constitutiva).

Uno de los ejes de la promoción es la identificación y determinación de los integrantes del Comité Promotor, para su reconocimiento legal.

Cumplido el primer nivel de sensibilización, deberá elaborarse una relación de los empresarios y/o productores interesados, especificando las características de sus empresas y/u organizaciones, en términos de niveles de organización y recursos, eligiendo a un **Comité Promotor** y formulando un calendario de actividades que los guíe a lograr la autorización para la Unión de Crédito.

Es necesario considerar que en este Comité (cuatro o cinco personas) se encuentren representadas las diferentes actividades que desarrollan los futuros socios.

Actividades y Funciones del Comité.

- Protocolizar ante notario público el poder que le otorgan los futuros socios para que los representen y poder realizar las gestiones para la constitución de la Unión ante las dependencias oficiales correspondientes.

- Establecer contacto con el área de Uniones de Crédito de la CNB en México D.F., con el objeto de tener asesoría sobre las características de la solicitud y definir los pasos para lograrla.

- Llevar a cabo un sondeo entre los interesados, por medio de encuestas, para tener un diagnóstico de los socios potenciales y además diseñar un sistema de cuotas para la integración del capital social.

- Elaborar la solicitud de autorización de la Unión, por ellos mismos o a través de asesoría.

- Integrar la información necesaria de los socios, que forma parte de la solicitud, así como constatar la legítima posesión de las propiedades de que dan cuenta sus representados.

- Contratar local e infraestructura de oficina, para su propio funcionamiento, el que puede ser el origen de la futura Unión.

Las facturas, en el caso de instalar oficinas, pueden ser a nombre del Comité, dado que la CNB está de acuerdo en que estas formen parte del capital social, como inversiones en activo fijo.

- Recabar cartas de intención de apoyo de instituciones bancarias y de fondos de fomento, en su caso, para la Unión que se está formando.

- Identificar y evaluar la posible contratación del personal administrativo y técnico de la futura Unión.

- Llevar a cabo todas las actividades de tipo organizativo requeridas para alcanzar su objetivos.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

9.2 Procedimientos para la Constitución.

"La solicitud de autorización para operar una Unión de Crédito deberá presentarse a la Comisión Nacional Bancaria, acompañada del proyecto de escritura constitutiva de la sociedad, un programa general de trabajo, la lista de socios fundadores y capital que suscribirán, así como la documentación necesaria para comprobar que reúnen los requisitos a que se refiere el artículo 39 de esta Ley y lo que establezca la citada Comisión, mediante reglas de carácter general" (Artículo 42 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

Para la Constitución de la Unión, el primer trámite a realizar será la presentación ante CNB de la Carta de Intención a la que se adjuntará la siguiente información:

- Nombre o denominación social de la Unión a Integrar.
- Rama de actividad.
- Domicilio Social.
- Área y volumen de operaciones.
- Número de socios y operaciones previstas.
- Duración de la sociedad.
- Actividades de los accionistas.
- Fuentes de financiamiento previstas.

- Capital social inicial.

El paso a seguir, una vez aceptada la carta de intención por la Comisión Nacional Bancaria, es presentar la solicitud de autorización, a la que se adjunta el estudio de factibilidad de la Unión. Tal análisis tendrá que demostrar la viabilidad económica y social de las personas físicas y/o morales que participarán en la Unión de referencia, a partir de los siguientes datos:

- Solicitud de Autorización.
- Datos Generales de la Unión.
- Proyecto Técnico Financiero de la Unión.
- Acta de Asamblea Constitutiva y proyecto de Escritura.
- Posible estructura de la Unión incluyendo sus Departamentos Especiales.
- Curriculum Vitae de los integrantes del Consejo de Administración y Gerencia (s).
- Documentos probatorios de la propiedad sobre los bienes declarados por los futuros socios (Para el caso de las agropecuarias se deberá comprobar el régimen de tenencia de la tierra de los socios a integrar).
- Carta Poder ante notario público otorgada a los representantes conformantes del Comité Promotor, por los socios fundadores de la Unión.
- Carta de Intención de los Bancos y/o Fondos de Fomento en su caso.
- Antecedentes Crediticios de los futuros socios, garantizando solvencia económica y moral.

- Original del Certificado de Depósito del 10% del capital mínimo exigido, efectuado en Nacional Financiera, en los términos establecidos en el Artículo 6 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Al ser revisada la documentación por parte de la Comisión Nacional Bancaria, se determinará la necesidad de completarla o se dará continuidad al trámite. En el primer caso la CNB expedirá un oficio que se adjuntará a la información y se entregará a los promotores. El oficio de devolución de la información tendrá carácter de suspensión de los trámites, los cuales no se reanudarán hasta no ser entregada esa información en forma completa y a satisfacción del citado organismo.

Los promotores no están autorizados para realizar publicidad en ningún medio informativo mientras estén en proceso los trámites, en caso de hacerlo es motivo de suspensión de los mismos. Será la CNB la que autorice la publicidad que se quiera realizar.

Cumplidos los requisitos enumerados, la CNB otorgará la autorización correspondiente, así como el visto bueno al proyecto de escritura constitutiva, otorgando un plazo de cuatro meses para la protocolización de la misma ante notario público, previa obtención del permiso de constitución de una sociedad anónima en la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Finalmente, se presenta el primer testimonio de la escritura ante la CNB para la autorización definitiva, la que dará un plazo de 90 días a la Unión para registros e inicio de operaciones.

Como trámites complementarios serán necesarios los siguientes:

- Solicitud de publicación de la autorización en el Diario Oficial ante la Secretaría de Gobernación.
- Registro Público de la Propiedad, sección Comercio, para operar como sociedad mercantil.
- Registro Federal de causantes ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Registro ante la Oficina Recaudadora de Rentas del Gobierno del Estado, en su caso, para su control de contribuyente.
- Registro Patronal en el IMSS e INFONAVIT.
- Aviso de inicio de operaciones ante CNB y SRE.
- Solicitud de revisión y aprobación de logotipo, papelería de contratos, pagarés, recibos etc., según lo señala el artículo 76 de la LGOAAC.
- Si su asamblea lo estima conveniente, afiliación ante la Asociación Nacional de Uniones de Crédito y /o a alguna de las Asociaciones por actividad.

9.3 Requisitos para la integración de los estudios de viabilidad económica.

Para que la Comisión Nacional Bancaria otorgue la autorización de constitución y operación de una Unión de Crédito, será indispensable presentar un estudio de viabilidad económica que dé cuenta precisa de la rentabilidad

económica de la empresa y la posibilidad técnica de operar con sus socios, con la estructura administrativa propuesta y en el área geográfica señalada.

Por tal razón el estudio tendrá que demostrar:

- Que la Unión satisficará una necesidad de servicios financieros y técnicos en un área específica de producción.
- Que el servicio que prestará la Unión es requerido por los empresarios o productores y/o sus figuras organizativas.
- Que los futuros socios con que operará la Unión sean sujetos de crédito con capacidad de pago.
- Que la Unión cuenta con un programa detallado de operación, así como una estructura administrativa suficiente.
- Autosuficiencia económica de la Unión en la sufragación de sus gastos.

Para demostrar lo anterior, el estudio deberá sujetarse a un guión que de cuenta de toda la información señalada en el apartado de constitución de la figura, en el siguiente orden:

- 1.- **INTRODUCCIÓN.** Explicará el por qué se elabora el estudio y se crea la Unión, así como sus características generales. Este apartado se formulará una vez concluido el trabajo a presentar a la Comisión Nacional Bancaria.
- 2.- **DESCRIPCIÓN GENERAL DE LOCALIZACIÓN.** Características geográficas, actividades económicas y nivel de

ingreso y de bienestar social, del área de influencia de la Unión de Crédito.

- 3.- **CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS DE LOS SOCIOS.** Orientación productiva, infraestructura, antecedentes crediticios, situación de la tenencia de la tierra en el caso de las agropecuarias.
- 4.- **PROGRAMA DE OPERACIÓN DEL CRÉDITO.** Programa de créditos para la operación del primer año de la Unión, considerando monto a financiar, por línea o actividad, calendario de ministraciones y recuperación de los créditos etc, etc.
- 5.- **PLAN ANUAL DE OPERACIONES.** Además de las operaciones del crédito, deberá mostrar sobre qué conceptos y montos se generan gastos y se obtendrán ingresos en el primer año de operaciones.
- 6.- **ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.** Se presentará el estado de resultados, el balance general y el flujo mensual al 31 de diciembre del primer año de operación de la Unión.
- 7.- **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.** La estructura organizativa de la Unión se reflejará en el organigrama, según se haya acordado en asamblea de futuros accionistas, las funciones de cada área, reglamentos y el proyecto de escritura constitutiva.

- 8.- **ANEXOS.** Los anexos estarán integrados por la documentación que se señala como requisitos de la Comisión Nacional Bancaria.²¹

9.4 Solicitud de Autorización a la Comisión Nacional Bancaria.

No existe un formato predeterminado para formular la solicitud a la Comisión Nacional Bancaria. La solicitud hará referencia a las razones que impulsan a los interesados en constituir la Unión, en relación a la actividad productiva que desarrollan.

A continuación se presentan algunos ejemplos de ellas.

²¹ Tanto los requisitos como la estructura del estudio de viabilidad que se presenta, requieren ser actualizados y constantemente consultados a las Instituciones respectivas, dado que cambian según los criterios de la administración vigente.

Modelo No 1.

México, D.F. a... de 199..

H. COMISIÓN NACIONAL BANCARIA
INSURGENTE SUR 1971
COLONIA SAN ÁNGEL.
MÉXICO, D.F.

AT" N:

PRESIDENTE

C. _____

En representación de la Asociación de Taxistas del Distrito Federal, que ha promovido la constitución de una Unión de Crédito para consolidar la capacidad económica de sus socios, dedicados a la prestación de servicios de transporte urbano y que en el futuro emprenderán actividades comerciales en materia de refacciones y de mantenimiento de unidades, para hacer más integral la prestación de sus servicios y con ello abaratar los costos de los mismos, me permito hacer llegar a Usted la presente solicitud de Autorización de la Unión de Crédito Mixta "Taxistas Nacionales" S.A. De C.V.

La Unión de crédito nos facilita la relación con las fuentes financiera nacionales, posibilitando la utilización de sus coberturas por parte de nuestros socios, sean éstas Sociedades Nacionales de Crédito y/o Fondos de Fomento.

La Unión de referencia se dedicará a los financiamientos en apoyo a las actividades de prestación de servicios, previo el otorgamiento de la autorización para su constitución de la H. Comisión Nacional Bancaria.

En cumplimiento de las normas que establece la Ley para la presentación de la solicitud de autorización, se anexa a la presente:

- Información referente a los socios.
- Programa de Trabajo.

- Carta de antecedentes crediticios de los socios
- Documentos probatorios de propiedad de las Unidades
- Curriculum del Consejo de Administración, Comisario y Gerente
- Esquema de organización y funciones de los departamentos
- Proyecto de Escritura Constitutiva
- Carta poder otorgada por los socios a sus representantes.
- Original del depósito inicial realizado en NAFIN
- Carta de Intención de Apoyo de la Banca a la Unión en formación.

Nos comprometemos a cumplir con las normas y Circulares que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la H. Comisión Nacional Bancaria dicten, así como a formular Planes y Programas realistas, y crear un departamento de Capacitación en asuntos administrativos, financieros y contables para los socios de la Unión.

Por su atención y resolución favorable, nuestra profunda consideración.

· ATENTAMENTE.

Modelo No 2.

Sonora, D.F. a de 199

II COMISION NACIONAL BANCARIA
INSURGENTE SUR 1971
COLONIA SAN ANGEL
MÉXICO, D.F.

AT" N

PRESIDENTE

C. _____

En representación de la Asociación Regional de Colonos del Noreste de Sonora, Costa de Hermosillo, con residencia en Hermosillo, Sonora, que ha promovido la constitución de una Unión de Crédito para consolidar la capacidad económica de sus socios, dedicados a la agricultura y que en el futuro emprenderán actividades industriales y comerciales en materia de transformación de su producción, procesamiento de insumos básicos y distribución de su producción, para desarrollar en forma integral su proceso económico y con ello abaratar costos y crear valor en sus productos, me permito hacer llegar a Usted la presente solicitud de Autorización de la Unión de Crédito Mixta "Colonos del Noreste" S.A. De C.V.

La Unión de crédito nos facilita la relación con las fuentes financiera nacionales, posibilitando la utilización de sus coberturas por parte de nuestros socios, sean éstas Sociedades Nacionales de Crédito y/o Fondos de fomento.

La Unión de referencia se dedicará a los financiamientos en apoyo a las actividades agropecuarias y agroindustriales, previo el otorgamiento de la autorización para su constitución, de la H. Comisión Nacional Bancaria.

En cumplimiento de las normas que establece la Ley para la presentación de la solicitud de autorización, se anexa a la presente:

- Información referente a los socios
- Programa de Trabajo
- Carta de antecedentes crediticios de los socios.

- Documentos comprobatorios del régimen de tenencia
- Curriculum del Consejo de Administración, Comisario y Gerente
- Esquema de organización y funciones de los departamentos
- Proyecto de Escritura Constitutiva
- Carta poder otorgada por los socios a sus representantes.
- Original del depósito inicial realizado en NAFIN
- Carta de Intención de Apoyo de la Banca a la Unión en formación.

Nos comprometemos a cumplir con las normas y Circulares que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la H. Comisión Nacional Bancaria dicten, así como a formular Planes y Programas realistas, y crear un departamento de Capacitación y asistencia técnica en asuntos agropecuarios y agroindustriales, así como administrativos, financieros y contables para los socios de la Unión.

Por su atención y resolución favorable, nuestra profunda consideración.

ATENTAMENTE.

9.5 Carta de Intención a la Comisión Nacional Bancaria.

Como se ha reiterado en el presente documento, entre la documentación a proporcionar a la CNB se encuentra la carta que tendrá que expedir un Banco de primer piso, declarando la intención de operar con la Unión de Crédito a crear. El contenido de esas cartas puede ser como sigue, a reserva del estilo de cada institución.

CARTA DE INTENCIÓN.

Fecha: Lugar, Día, mes y año.

Comisión Nacional Bancaria
Presente.

Por medio de la presente hacemos constar tener conocimiento respecto a la Unión de Crédito Mixta " _____ ", recientemente creada por (industriales de Querétaro, o productores de maíz de Chiapas, o Asociación de Comerciantes Ambulantes del Distrito Federal)

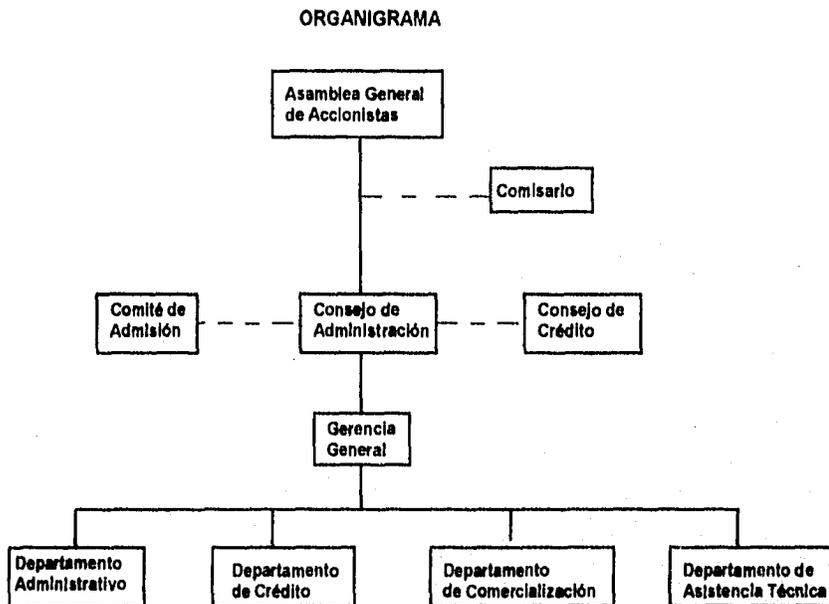
Asimismo, manifestamos estar en la mejor disposición de establecer operaciones financieras con la referida Unión, previo los estudios correspondientes, según lo establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Atentamente.

X.- FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

10.1 Organización Interna.

De acuerdo con la Ley, las Uniones de Crédito deben contar con una estructura mínima que les permita operar, la que se ejemplifica con el siguiente organigrama:²⁵



La organización interna por tanto, se compone de los siguientes elementos:

²⁵FIRA: Boletín Informativo. La Unión de Crédito: Instrumento Financiero de las Organizaciones de Productores Agropecuarios, No. 213, Vol. XXII, México, Ed. Fira, Enero de 1990. p 42.

Asamblea General de Accionistas.

La Asamblea General de Accionistas es el órgano supremo de la Unión. En ella participan la totalidad de los socios que han cubierto los montos correspondientes de capital social.

Son atribuciones de la Asamblea acordar y ratificar sus acciones y decisiones, así como las tomadas por los agentes designados para asumir la administración. Las Asambleas pueden ser ordinarias o extraordinarias, según lo establece el reglamento interno y según los asuntos a tratar.

La Asamblea ordinaria se reunirá como mínimo una vez al año, según lo establece la Ley y tendrá las siguientes funciones:

- Acordar y ratificar todos los asuntos de la sociedad. Sus resoluciones deben ejecutarse por quienes haya designado.

- Discutir, aprobar o, en su caso modificar el balance general, después de conocer el informe del comisario, así como tomar las medidas que considere necesarias para una mejor administración de la propia Unión.

- Acordar la aplicación de las utilidades del ejercicio y el reparto de dividendos a los socios.

- Designar a los miembros del Consejo de Administración y el Gerente o Administrador y determinar sus remuneraciones de acuerdo con sus funciones y responsabilidades.

La Asamblea extraordinaria se reunirá las veces que se determine conveniente y tendrá como funciones:

- Anticipar la disolución de la sociedad, conforme con los plazos y condiciones de la Ley.
- Aumentar o reducir el capital social.
- Cambiar de objeto la sociedad.
- Determinar la fusión con otra sociedad.
- Emitir acciones privilegiadas
- Otras modificaciones al contrato social.

Comité de Vigilancia.

El comité de vigilancia estará compuesto por uno o más comisarios, que pueden ser socios o personas prestigiadas ajenas a la Unión, las que ejercerán su cargo temporalmente y con carácter revocable.

Los comisarios deben otorgar garantía a través de una caución o fianza, con el objeto de asegurar sus obligaciones con la sociedad, son responsables por el cumplimiento de la Ley y los Estatutos que les imponen. Es recomendable que tales puestos los ocupen profesionales del área administrativa contable con experiencia bancaria.

Son facultades y obligaciones de los comisarios:

- Certificar la constitución y subsistencia de las garantías que deben prestar los administradores y gerentes para asegurar las responsabilidades consiguientes al desempeño de sus cargos, dando cuenta a la Asamblea General de Accionistas de cualquier irregularidad.
- Exigir a los administradores una balanza de comprobación mensual de todas las operaciones realizadas.
- Inspeccionar una vez al mes, por lo menos, los libros y papeles de la sociedad, así como la existencia de documentos y efectivo en caja.
- Intervenir en la formación y revisión del balance anual, en los términos que establece la Ley.
- Hacer que se inserten en la orden del día de las sesiones del consejo de administración y de las asambleas de accionistas, los puntos que crean pertinentes.
- Convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en caso de omisión de los administradores o cuando lo juzguen conveniente.
- Asistir con voz, pero sin voto, a todas las sesiones del consejo de administración, a las cuales deberán ser citados.

- En general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la Unión de Crédito.

Consejo de Administración.

El artículo Octavo, Fracción VI de la LGOAAC, señala que el Consejo de Administración de la Unión de Crédito no será menor a siete personas que asumirán los cargos de: presidente, secretario, tesorero y vocales (cuatro mínimo).

Serán atribuciones y obligaciones del Consejo las siguientes:

- Administrar los negocios y bienes de la Unión.
- Decidir sobre la admisión o no de nuevos socios, considerando lo establecido en los estatutos internos de la Unión (todos sus reglamentos).
- Celebrar, modificar, renovar y rescindir los contratos y convenios establecidos directa o indirectamente con la Unión y en correspondencia a los objetivos de la misma.
- Otorgar, suscribir, girar, endosar, avalar, aceptar, rehusar, protestar, negociar y en general, efectuar cualquier otra acción respecto a las obligaciones, documentos mercantiles o civiles y títulos de crédito con que opere la Unión.

- Conceder o negar préstamos que soliciten los socios, con apego a los estatutos respectivos y a las disposiciones de la CNB.

- Adquirir bienes muebles o inmuebles para su objeto social, así como enajenarlos de acuerdo con los términos y limitaciones de la Ley.

- Representar y hacer representar a la sociedad en juicio y fuera de él, con todas las facultades necesarias, aún las que requieran poder o cláusula especial y, para ese efecto, la sociedad podrá conferir y revocar poderes tan amplios como lo estime conveniente.

- Delegar en comisiones, en el presidente, consejeros o en el Director General, las facultades que se estimen convenientes para la sana y expedita gestión de las acciones o negocios sociales.

- Nombrar y remover al Director General o Gerentes y a los demás funcionarios y empleados de la sociedad definiendo facultades, obligaciones y emolumentos.

- Elaborar los reglamentos internos.

- Realizar los presupuestos generales y en su caso modificarlos.

- Ejecutar los acuerdos de la asamblea general.

Considerando que la Unión de Crédito es una forma de organización democrática, es conveniente recomendar que en la elaboración de los

reglamentos internos se contemplen periodos máximos de dos años en cada puesto. Así mismo se debe tener en cuenta la preparación y capacitación de la que deben ser objeto los miembros del Consejo y los aspirantes a sus diferentes puestos.

Es necesario insistir que la operación de la Unión debe garantizar el respeto a los principios democráticos y organizativos.

Comité de Crédito.

El comité de Crédito estará compuesto por un mínimo de cinco personas, de los cuales deben ser tres socios fundadores, miembros o no del consejo de administración, el Director General y el jefe o encargado del Departamento de Crédito, quienes gozarán de voz y voto. Uno de los tres primeros será quien presida las reuniones del comité, y tendrá el voto de calidad en caso de empate en las votaciones internas.

Sus principales actividades y funciones serán:

- Analizar y calificar el plan de operaciones elaborado con base en las solicitudes presentadas por los socios. En el caso de las Uniones Agropecuarias, los planes operativos se circunscribirán a los ciclos productivos.
- Analizar y aprobar, en su caso, las solicitudes de crédito presentadas por la Dirección General.

- Estudiar y sancionar las evaluaciones elaboradas por el personal técnico de la unión con base en la factibilidad crediticia y técnica.

- Determinar el monto del préstamo a otorgar al socio solicitante, con base en los resultados de la evaluación, las garantías ofrecidas y el capital social de la propia Unión.

- Fijar el plazo de recuperación de los créditos solicitados por los socios.

- Analizar y calificar las supervisiones realizadas a las inversiones de los socios que la unión haya financiado.

- Determinar las sanciones a los socios que incurrieron en irregularidades en la aplicación de los créditos, de acuerdo con el resultado de la supervisión.

- Proponer al Consejo de Administración las estrategias para el otorgamiento, evaluación y seguimiento de los créditos.

- Proponer al Consejo de Administración las medidas preventivas y correctivas en torno al manejo de cartera y a la recuperación de la cartera vencida.

- Considerar el destino de los préstamos, por medio de una valoración de riesgos del proyecto a implementar.

- Elaborar y proponer el calendario de ministraciones a los socios para que el crédito resulte suficiente y oportuno.
- Estipular los plazos de vencimiento de los documentos adecuados para que se desarrolle una buena comercialización de productos y para prevenir casos de desviación de recursos a inversiones o actividades no consideradas y que impidan el pago de los créditos.
- Estudiar y considerar las garantías que cubran suficientemente los créditos otorgados. Generalmente la proporción utilizada es de dos a uno: dos nuevos pesos de garantía por uno prestado.

Comité de Comercialización.

- Las acciones y obligaciones que le encomiende el Consejo de Administración.

Comité de Admisión de Socios.

Será integrado por cuatro personas: tres socios fundadores, sean o no miembros del Consejo de Administración y el Director General; todos ellos con voz y voto. Uno de los primeros será quien presida este Comité.

Sus actividades principales serán las siguientes:

- Sancionar las solicitudes de admisión a la sociedad, de las personas físicas o morales que presente la Dirección, y que incluya el resultado de

las investigaciones previamente realizadas por personal de la unión, pudiendo incluso presentar una comunicación de apoyo a la solicitud por parte de aval.

- Determinar el mínimo y máximo del capital social que deberá adquirir el solicitante, de acuerdo con el número total y participación de los socios.
- Poner al Consejo de Administración los requisitos para admisión de nuevos socios que estén interesados en ingresar a la unión mediante reuniones ordinarias mensuales previas a las del Consejo de Administración.
- Otras que le indique el Consejo de Administración.

Comité de Servicios.

Estará integrado por tres socios fundadores, sean o no miembros del Consejo de administración y tendrá a su cargo las siguientes actividades.

- Analizar los requerimientos de los socios en servicios de apoyo a la producción, comercialización e industrialización.
- Seleccionar de una relación de servicios necesarios aquellos que sean prioritarios y ofrezcan viabilidad para implementarse a corto plazo.

- Participar en la formulación de la reglamentación para la prestación de los servicios y su control.
- Determinar si los servicios seleccionados serán prestados por la Unión o si se requiere la creación de una empresa filial.
- Contratar, en su caso, la elaboración de un estudio de preinversión para determinar la factibilidad técnica y económica del proyecto.
- Contratar, supervisar y apoyar la elaboración del proyecto ejecutivo correspondiente.
- Supervisar los presupuestos, programas de obras y adquisiciones, así como la ejecución de éstos.
- Apoyar y supervisar la correcta operación y administración de las empresas que se creen para la prestación de servicios a los socios.
- Las que le indique el Consejo de Administración.

Dirección General.

El puesto de Director General será cubierto por la persona que designe el Consejo de Administración, tomando en cuenta las recomendaciones de la CNB en el sentido de que deberá reunir ciertas características contando con conocimientos firmes sobre operaciones bancarias y demostrar capacidad promotora y ejecutora.

Por antecedentes de Uniones que han tenido fracasos, se recomienda que la Dirección sea llevada por un profesional del área administrativa contable y con conocimientos bancarios.

Las funciones que este ejecutivo efectuará son:

- Ejecutar las resoluciones de la asamblea general de accionistas a través de las instrucciones precisas del Consejo de administración.
- Despachar los negocios de la Unión, sometiendo a la consideración del Consejo de Administración o de los comités, aquellos que les sean reservados o encomendados, así como decidir sobre éstos dentro de las facultades que las reglas de operación establezcan.
- Celebrar, de conformidad con las instrucciones del consejo, los actos, operaciones y contratos que requiera la marcha ordinaria de los negocios sociales, firmando la correspondencia y los documentos respectivos en unión del funcionario que designe el mismo consejo.
- Ser responsable de las relaciones financieras internas (bienes, fondos y negocios de la unión).
- Organizar las oficinas de la unión.
- Proponer al consejo los nombramientos, remociones y funciones de los empleados que estarán bajo sus órdenes.

- Representar a la Unión en todas sus relaciones y ante toda clase de personas y autoridades, con las facultades que el consejo determine al hacer la designación, que deberán quedar establecidos en los estatutos de la sociedad.
- Ser responsable de las relaciones financieras externas de la Unión, incluyendo relaciones con los bancos y fondos de fomento. (Tramitar las líneas de crédito que requiera la sociedad).
- Planear las necesidades financieras de la Unión.
- Participar en el comité de crédito.
- Ser responsable de la presentación oportuna y pago de las declaraciones de impuestos que deba cubrir la sociedad.
- Vigilar que se cumplan las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria.
- Informar al Consejo de Administración de los avances y resultados de programas y acciones.
- Ejecutar las tareas específicas que le asigne el Consejo de Administración.

Departamento Administrativo.

Tendrá a su cargo la supervisión de los servicios de oficina, en forma oportuna y eficiente, así como de las áreas operativas de la unión.

Las funciones más representativas a que se abocará este departamento son:

- Formular y recomendar políticas y procedimientos, concernientes a las funciones de servicios de oficinas, y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.
- Dirigir la preparación e interpretación de los estados financieros de la unión, así como los informes que requiera la Comisión Nacional Bancaria, dentro de los 10 días siguientes al cierre del mes.
- Contratar, capacitar y desarrollar al personal de las unidades operativas de la unión para el mejor desempeño de sus labores.
- Cumplir con las obligaciones fiscales de la unión.
- Elaborar los estados de cuenta mensuales por servicio de caja y tesorería.
- Preparar nóminas y el presupuesto anual de ingresos y egresos.
- Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia.

- Vigilar y mantener las operaciones realizadas dentro del marco legal.

Departamento de Asistencia Técnica.

La estructura técnica de este departamento deberá estar formada por un cuerpo técnico que responda a las necesidades específicas de los socios participantes, según la actividad productiva a la que éstos se dediquen.

Las funciones principales de este departamento son:

- Detectar necesidades de capacitación, asistencia técnica y/o asesoría de sus asociados (diagnósticos a nivel empresas, departamentos por empresa y predial en las agrícolas).
- Formular y ejecutar planes y programas de asistencia técnica, considerando los aspectos productivos, administrativos y socio-organizativos.
- Capacitar a los empresarios y/o productores en aquellas actividades que no dominen.
- Otorgar asesoramiento en la toma de decisiones mediante información y elementos de juicio pertinentes.
- Realizar evaluaciones de los programas y aplicar los controles para evitar desviaciones.

Departamento de Crédito.

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

Sus funciones principales comprenden:

- Desarrollar y recomendar las políticas financieras de la unión.
- Supervisar todas las funciones financieras de la unión, incluyendo bancos, control presupuestario, créditos y cobranzas, recibos de caja y estadísticas relativas.
- Elaborar los análisis de crédito correspondientes.
- Proporcionar al socio asesoramiento sobre financiamiento y estructuración de créditos.
- Recomendar el tipo de financiamiento que debe ser otorgado a cada socio.
- Hacer un estudio analítico semestral de las operaciones de cada uno de los socios, con el objeto de mantener la vigencia de los créditos otorgados.
- Archivo, registro, controles.

- Desempeñar las tareas específicas que le asigne la Dirección.

Departamento de Comercialización

Bajo la supervisión de la Dirección de la Unión, ejecutar las acciones de compras y comercialización, atendiendo las necesidades y peticiones de los socios.

Como funciones principales este departamento tiene:

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

10.2 Operación con los Bancos de Segundo Piso.

En la actualidad existen varios Bancos de Segundo Piso que operan con las Uniones de Crédito, entre los principales se encuentran NAFIN, Bancomext, BANRURAL y FIRA. El tercero y cuarto, por la orientación de sus objetivos, atiende fundamentalmente Uniones de Crédito del Sector Agropecuario.

Para el caso de NAFIN, la institución apoya a las Uniones de Crédito a través del Programa de Apoyo a la micro y pequeña empresa (PROMYP), el cual tiene dos vertientes: apoyos como intermediarios financieros y como acreditados directos.

Para otorgar registro a las Uniones de Crédito, Nacional Financiera ha establecido los siguientes requisitos:²⁶

- 1.- Oficio de la Comisión Nacional Bancaria, con el que le otorga la autorización para operar como organización auxiliar del crédito.
- 2.- Programa general de trabajo de la Unión, que exige la propia Comisión Nacional Bancaria.
- 3.- El testimonio o copia certificada del acta constitutiva de la Unión de Crédito, en la que conste su inscripción en el Registro Público de Comercio.

²⁶ Nacional Financiera SNC. Cuadernos de Micro Empresa. Uniones de Crédito México, 1992.

- 4.- Modificaciones, en su caso, a la escritura constitutiva de la Unión de Crédito, inscritas en el Registro Público de Comercio, acompañadas de los oficios de autorización de la Comisión Nacional Bancaria.
- 5.- Oficio de la Unión de Crédito dirigido a la Comisión Nacional Bancaria, donde informan la fecha de inicio de operaciones.
- 6.- Estados financieros de la Unión de Crédito de fecha reciente, con una antigüedad no mayor a 60 días.
- 7.- Programa anual de trabajo de la Unión de Crédito para el año en curso, con acuse de recibo de la Comisión Nacional Bancaria.
- 8.- Lista actualizada de socios.

Como información adicional, se requiere presentar:

- a) Nombre del Banco y número de sucursal en el que la Unión desea que se depositen los descuentos operados.
- b) Número de cuenta de cheques.
- c) Oficio del mismo Banco, donde indica que está de acuerdo en que se efectúen las operaciones de descuento a través de esa institución.

- d) Dirección completa de la Unión de Crédito, incluyendo Código Postal y número de Fax.
- e) Acreditar el otorgamiento de poderes a los funcionarios de la Unión, con quien Nacional Financiera realizará negociaciones, para la celebración de actos de dominio y suscripción de títulos de crédito.
- f) Descripción de la estructura administrativa, instalaciones físicas, así como de los equipos y sistemas que utiliza para el control de sus operaciones.

Una vez otorgado el Registro, la Unión deberá presentar su información contable mensualmente, enviando un tanto a la oficina estatal correspondiente y otro a Oficinas Centrales de Nafin, esta información consta básicamente de Balance y Estado de Resultados, relación de accionistas y relación de responsabilidades (cartera y garantías).

En la Circular del 18 de Septiembre de 1994, Nafin establece su Nueva Normatividad Operativa, señalando :

1.- El capital social pagado sin derecho a retiro más reservas de capital de las uniones no deberá ser inferior a tres millones de nuevos pesos. El capital pagado deberá estar suscrito por cincuenta socios como mínimo. Las uniones que no cuenten con ese capital o número de socios tendrán dieciocho meses para regularizarse.

2.- En relación a su límite máximo de apalancamiento éste queda como sigue: el importe total del pasivo directo sumado al contingente de una unión de crédito no podrá exceder en caso alguno de diez veces el importe del capital contable. En el cómputo de esta relación no se consideraron los pasivos derivados de obligaciones a favor de los socios de la propia unión de crédito.

La verificación de esta norma se realizará mensualmente por Nafin con base en los saldos del último día de cada mes. Para tal efecto las uniones de crédito deberán proporcionar a la correspondiente representación estatal de esta Institución la información necesaria que al efecto ésta le requiera.

Para efectos de esta Circular se entenderá que el capital contable está integrado por los conceptos:

- a) capital social suscrito y pagado más reservas de capital.
- b) utilidades no aplicadas de ejercicios anteriores y/o pérdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores, y
- c) el cien por ciento de los superávit por revaluación de inmuebles y de acciones en inmobiliarias referidas en la fracción VIII del artículo 43 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, así como el cincuenta por ciento del superávit por revelación de acciones en otras empresas.

3.- Los Límites máximos de financiamiento para los socios:

1.- La unión de crédito no podrá otorgar financiamiento a una misma persona por monto mayor al cinco por ciento de su cartera crediticia total, incluyendo en ésta la descontada con la propia Nacional Financiera, así como las garantías o avales que otorguen.

Para los efectos de este punto 1 se consideran como una sola persona a aquellas que por sus nexos patrimoniales(varias personas unidas por una inversión) constituyan un riesgo para la Unión de Crédito.

2.- En relación a los créditos vinculados, las Uniones de Crédito requerirán autorización de su consejo de administración para celebrar operaciones en virtud de las cuales se otorguen créditos a las personas mencionadas en este punto 2. Además, el saldo total de los créditos que reciban estas personas no excederán, en su conjunto, al treinta por ciento de la cartera crediticia total de la Unión de Crédito. Lo anterior sin perjuicio de lo establecido en el punto 1 precedente.

Se entiende como créditos vinculados los otorgados a las personas siguientes:

- Los miembros del consejo de administración, propietarios o suplentes.
- Los cónyuges y las personas que tengan parentesco por consanguinidad o afinidad civil, hasta segundo grado con las personas señaladas en la fracción anterior.

- Las personas morales, así como los consejeros y funcionarios de éstas en las que la Unión de Crédito detente directa o indirectamente el control de diez por ciento más de los títulos representativos de su capital.
- Las personas morales en que los funcionarios o consejeros de la unión sean consejeros o funcionarios de aquellas.
- Los funcionarios o empleados de la unión, salvo por operaciones que correspondan a préstamos de carácter laboral, así como los comisarios propietarios y suplentes, auditores externos, o ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas antes señaladas.
- Las personas morales en las que cualesquiera de las personas señaladas en las fracciones anteriores detenten directa o indirectamente el control del diez por ciento o más de los títulos representativos de su capital.

Los créditos que a partir del 1 de octubre de 1994 otorguen las uniones de crédito a sus socios, no podrán ser mayores a diez veces el monto de la participación del socio en el capital social de la unión de crédito.

Financiamiento a la Unión de Crédito: el saldo total de crédito a cargo de una Unión de Crédito y a favor de Nacional Financiera no excederá en caso alguno del tres por ciento del capital contable de esta Institución, registrado en el mes inmediato anterior.

4.- En relación a la diversificación de las fuentes de fondeo, las uniones de crédito podrán obtener financiamiento de la banca de desarrollo, en su conjunto, únicamente hasta por un monto equivalente al cincuenta por ciento del total de sus pasivos directos y contingentes, y por cada banco de desarrollo en lo particular, incluyendo a Nacional Financiera, sólo hasta el monto equivalente al 30% del total de dichos pasivos.

La Unión de Crédito deberá obtener recursos de la colocación de títulos en el mercado de valores o de préstamos de entidades financieras distintas de la banca de desarrollo, por una cantidad no menor al 25% del total de sus pasivos directos y contingentes.

La Unión de Crédito no podrá descontar su cartera con otras uniones con el objeto de cumplir con los porcentajes de diversificación de fondeo previstos.

5.- La cartera vencida en relación a sus socios no podrá registrar un monto superior al 5% de su cartera crediticia total superior al 50% de su capital contable y no podrá registrar cartera vencida con Nacional Financiera.

En el caso de FIRA,²⁷ por ser una Institución que funge como fuente de financiamiento, participa en el proceso de otorgamiento de crédito de la manera siguiente:

²⁷ FIRA. Circular: Normatividad para la Operación de Descuento con Uniones de Crédito Agropecuario. México, 1992

- 1.- Autoriza las líneas anuales de crédito garantía y reembolso a la banca.
- 2.- Elabora cuotas de avío.
- 3.- Dictamina las evaluaciones formuladas por la banca autorizando así mismo la operación de descuento y garantía.
- 4.- Acredita los recursos financieros a la banca.
- 5.- Supervisa a la banca, unión y socios en la aplicación y recuperación de los créditos, así como la asistencia técnica que se otorga.

Lo anterior se establece en el Programa de Fortalecimiento Institucional a Uniones de Crédito.

El sistema BANRURAL²⁸ es otra de las instancias que opera con las uniones de crédito, para lo cual, ha establecido los siguientes lineamientos generales:

* Las instituciones del Sistema Banrural podrán apoyar financieramente a las organizaciones auxiliares de crédito cuyas actividades se relacionan con el sector rural.

²⁸ BANRURAL. Compendio de Información Relacionada con la Normatividad y el Financiamiento a las Uniones de Crédito. México, De. Banrural, 27 enero 1994.

* El apoyo financiero a las Uniones de Crédito preferentemente contemplará el descuento de cartera de sus socios o bien el otorgamiento de anticipos para la generación de la misma.

* La Unión de Crédito en cualquier tiempo y circunstancia, será responsable ante el Banco del financiamiento que reciba de éste. El socio será responsable ante la Unión, del crédito que ésta le haya otorgado.

* En relación a los puntos de intermediación, establece que la Unión puede verse favorecida con la cesión de una parte de los puntos de intermediación que el FIRA otorga al BANRURAL siempre que su operación con socios sea realmente la de un intermediario financiero. Esta cesión de puntos en ningún caso excederá del 50% el margen de intermediación que FIRA otorga a Banrural como fuente financiera.

La Mecánica operativa es como sigue:

1.- Presentación de la solicitud de crédito.

1.- Las solicitudes de líneas de crédito de las Uniones deberán presentarse en las Sucursales del Sistema BANRURAL. En caso de que el área de influencia de la Unión se ubique en dos o más Sucursales Operativas, se acordará a nivel del Banco Regional en cuál de ellas habrán de realizarse las operaciones cuidando de no alterar los flujos de información y los esquemas de supervisión del Banco.

La solicitud deberá contener el compromiso de la Unión de otorgar el financiamiento de acuerdo a las políticas financieras previstas para el Banco Nacional de Crédito Rural S.N.C., en la Ley General de Crédito Rural, y bajo los lineamientos que para tal efecto dicte esta Institución.

2.- Las solicitudes de líneas de crédito para préstamos de habilitación o avío agrícola contendrán:

2.1.- El Plan de Operaciones de la Unión, por ciclo productivo, indicando a nivel cultivo y línea específica las superficies o unidades proyectadas, los costos unitarios, las cuotas y montos totales de préstamos requeridos, así como las aportaciones que hubiera de la Unión y/o socios. Los datos relacionados con los costos de producción, fecha de siembra y cosecha, paquetes tecnológicos y demás información correspondiente al proceso productivo, deberán ser los que autoricen en los Comités Directivos de los Distritos de Desarrollo Rural.

2.2.- La relación de socios a acreditar, el número de beneficiarios y su ubicación, señalando la superficie o unidades a acreditar y el monto de los requerimientos crediticios por socio, a efecto de verificar si alguno de éstos está operando con el Banco en lo particular.

3.- El avío ganadero será programado preferentemente en los ciclos primavera verano.

4.- Las solicitudes de crédito refaccionarios contendrán:

4.1.- Un desglose de las inversiones a realizar por actividad productiva, el listado de socios a beneficiar por cada rubro, el monto de crédito requerido, los conceptos de inversión, las aportaciones de la Unión y los socios si las hubiera, el monto total de las responsabilidades de los socios con la Unión y otras Instituciones, por operaciones anteriores y las garantías que respalden dicha responsabilidad.

4.2.- Las evaluaciones técnico/crediticias de los proyectos a financiar se formularán por los técnicos de las Uniones autorizados por las fuentes descontatarias. En caso de que la Unión careciera de estos técnicos, las evaluaciones serían formuladas por el propio Banco o conjuntamente.

5.- Las Uniones que soliciten crédito a los Bancos del Sistema BANRURAL por primera vez, deberán mostrar su personalidad jurídica y que cuentan con autorización vigente de la Comisión Nacional Bancaria, presentando:

5.1.- El Acta Constitutiva aprobada por la C.N.B., debidamente protocolizada e inscrita en el Registro Público de la Propiedad Sección Comercio.

5.2.- Copia del oficio de autorización de la C.N.B. para operar como Unión de Crédito y su registro, así como el de la Secretaría de

Hacienda y Crédito Público (R.F.C.), el Patronal del IMSS y de INFONAVIT.

5.3.- Documento de autorización que establece el límite de pasivo exigible, emitido por la C.N.B.

5.4.- Balance General y Estados de Resultados de los tres últimos ejercicios sociales, autorizados o recibidos por la C.N.B., o los que hubiera si fuera menor el tiempo de haber iniciado su ejercicio social.

5.5.- Programa correspondiente aprobado o recibido por la C.N.B.

5.6.- Relación actualizada de integrantes del Consejo de Administración.

5.7.- Poder amplio y suficiente de su representante legal, protocolizado ante notario.

6.- Las Uniones que tengan antecedentes operativos con el Banco, presentarán:

6.1.- Las modificaciones que se hubieran autorizado en la integración de su capital social y la relación actualizada de socios.

6.2.- El Balance General y el Estado de Resultados del último ejercicio social autorizado o recibido por la C.N.B.

6.3.- En su caso, documentación emitida por la C.N.B., en la que se autorice a la Unión a operar con nuevas Sucursales de ésta.

La opinión que de las solicitudes emita la Sucursal Operativa del Sistema Banrural, será en relación al análisis jurídico, financiero, técnico, crediticio y organizativo. El Comité de Crédito de la Sucursal correspondiente aprobará las solicitudes presentadas por la Unión de conformidad con los análisis referidos y su normatividad.

Será política de Banrural que las Uniones que operen con él, cuenten con servicios complementarios en las áreas de contabilidad y asesoría técnica para sus socios.

En el caso del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), reconoce a las Uniones de Crédito como Intermediarios Financieros, en el marco de su programa de apoyo a la Pequeña y Mediana Industria, con el fin de darles acceso a los recursos financieros y promocionales. Dichas figuras respetarán lo establecido por la LGOAAC y la Comisión Nacional Bancaria, a través de las Sucursales Operativas de la Institución.

Para la Gestión de Crédito ante la Banca Comercial, la Unión necesita:

- Análisis de los programas de necesidades de financiamiento de sus socios.
- Presentación de la solicitud anual de línea global de crédito ante la banca, la cual debe incluir el plan de operaciones de la Unión por ciclo

productivo, indicando líneas específicas, superficies, unidades, cultivos, costos unitarios y montos totales requeridos.

En caso de ser inicio de operaciones de la Unión en cuestión, la solicitud deberá incluir:

- Autorización de la Comisión Nacional Bancaria.
- Permiso de operaciones otorgado por la Comisión Nacional Bancaria.
- Acta constitutiva legalmente requisitada.
- Poder legal otorgado por la asamblea de accionistas al consejo de administración y/o al gerente para suscribir en su nombre títulos y operaciones de crédito.
- Balance de la Unión y de los socios.
- Relación de nombres del consejo de administración y del gerente.
- Carpeta básica por socio.
- Registro ante la SHCP y el de la Oficina Recaudadora de Rentas del Estado.
- Registro Público de la Propiedad, Sección Comercio.

XI- CONCLUSIONES

1.- En relación a las capacidades organizativas que tiene en su concepción la Unión de Crédito, ya sea en apoyo al desarrollo de sectores productivos o sectores económicos, se aprecia que existe una contradicción respecto a las políticas macro y micro que el Estado promueve en función de este desarrollo. Es decir, por una parte se promueve la generación de este tipo de figuras, con una fuerza inusitada a partir de 1988, se flexibiliza la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y al mismo tiempo se generan regulaciones extremas por parte de la Banca de Desarrollo, la que funge como Banca de Segundo Piso con dichas figuras. Esta sobre regulación, y el no compartir los riesgos por parte de la Banca de Desarrollo con las Uniones, las imposibilita de prestar todos los servicios que se había previsto generara para sus socios, por tanto las posibilidades de crear sectores productivos autónomos van perdiendo realidad en el corto, mediano y largo plazo.

Un ejemplo de ello lo vemos en las citas siguientes:

En lo referente a la Constitución, la Ley señala que como mínimo deben participar 10 socios, el capital social necesario será establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y dado a conocer en el primer trimestre del año por la Comisión Nacional Bancaria a través del Diario Oficial. ²⁹ (hasta el segundo semestre de 1994 el capital necesario era de N\$ 1,376.000.00)

²⁹ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas México. Ediciones Delma, 1994

La Normatividad Operativa de Nacional Financiera, en su apartado 1 Capital y Número Mínimo de Socios, señala: El capital social pagado sin derecho a retiro más reserva de capital de las Uniones de Crédito no deberá ser inferior a tres millones de nuevos pesos. El capital total pagado deberá estar suscrito por cincuenta socios como mínimo³⁰

En el mismo sentido, las regulaciones, impiden que la Unión de Crédito se constituya como un instrumento competitivo de la Banca Comercial, al interior del sector financiero, elemento que por una parte daba dinamicidad a dicho sector y que por otra, a partir de la competencia obligaría a la Banca Comercial a la generación de servicios novedosos, a incursionar con esquemas financieros en sectores productivos que habían tradicionalmente quedado fuera de su cobertura y finalmente a frenar sus tasas de interés.

La Unión de Crédito, por las características que tiene a partir de cómo fue concebida, es una herramienta para la estructuración de las micro, pequeñas y medianas empresas. Al respecto, es necesario señalar que en México, este segmento, sobre todo cuando pensamos en las micro empresas, en realidad no están configuradas como empresas, sino como talleres familiares, por tanto existe una deficiencia administrativa fundamental. La realidad nos muestra que existen dueños de pequeños negocios, no empresarios, los que requieren de dotar a sus unidades económicas de las competencias administrativas, productivas y de comercialización adecuadas a la gestión empresarial. Ello implica integrar una racionalidad sistemática de pensar y hacer el que hacer productivo y su interacción con el entorno. La Unión, a partir de sus departamentos especiales (Comercialización, abasto y asistencia Técnica)

³⁰ Nacional Financiera S.N.C. Nueva Normatividad Operativa. Circular 28 de Septiembre de 1994. Ed. NAFIN, México, 1994

puede incidir en la transformación de los pequeños negocios en micro empresas estructuradas. sin embargo. al no poder llevar a cabo su propia consolidación a causa de su excesiva regulación, donde nuevamente se privilegia la especulación financiera y no la inversión productiva, difícilmente podrán incidir en la transformación cualitativa del aparato productivo nacional.

2.- Respecto a la relación con las instancias financieras de fomento, tales como: Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior, Banrural, Banco de Comercio Interior, Comisión de fomento Minero, FIRA, entre otras, donde su función de fomento consiste en orientar y asignar los recursos nacionales hacia proyectos productivos (inversión productiva) que generen empleo y que además se conviertan en puntos de desarrollo integral en las localidades, regiones o zonas donde se ubiquen, es necesario destacar que éstas en la mayoría de los casos, en su operación, pierden su función de fomento, generando normas y procedimientos que por una parte, no son homogéneas en todas sus representaciones a nivel nacional y por otra, no se reconocen las especificidades de los sectores productivos ni de las regiones en cuestión, aplicándose generalidades normativas que no necesariamente resultan facilitadoras del desarrollo para todos los segmentos. Podría pensarse que se debe a la heterogeneidad de las regiones del país, pero por lo general se debe a la desarticulación y falta de coordinación interna de las propias instituciones, así como de su desarticulación respecto a las prioridades de desarrollo que tiene la región o el Estado en cuestión. Lo anterior, si lo vinculamos con la función de fomento vemos que se pone en riesgo la recuperación de la inversión de los recursos financieros y no se avanza en maximizar el uso de las potencialidades y talentos de los recursos humanos con que se cuenta en cada uno de los Estados, regiones, Municipios, localidades, etc..

Este fenómeno, que en sí se expresa como contradicción, dado que se aplican generalidades cuando es necesario rescatar lo específico y viceversa, además de expresarse como regulación excesiva para las Uniones, en muchos casos las obliga a encarecer sus costos de administración dado que deben dirigirse al centro para llevar a cabo sus acciones y/o para la toma de decisiones.

3.- En el punto anterior, se señala que el papel de las instancias financieras de fomento nacionales consiste en orientar y asignar los recursos financieros nacionales hacia la generación inversión productiva. Este aspecto es necesario relacionarlo con dos elementos que en definitiva influyen en que en la realidad la inversión productiva sea escasa para algunos sectores económicos, como es el caso de la micro pequeña y mediana empresa, ya sea perteneciente al sector rural, manufacturero o de servicios, éstos elementos son:

- La relación existente entre el proyecto económico nacional y los organismos financieros internacionales
- La cultura financiera que priva en el país y en general los países definidos como en desarrollo.

El proyecto económico neoliberal, tomando el primer punto planteado, no solo responde a una nueva reorganización de los mercados internacionales o a una necesidad interna de reestructurar la economía, sino principalmente a una nueva expresión del sistema capitalista. En este sentido un papel fundamental tiene la participación en las economías nacionales de las agencias financieras internacionales, refiriéndonos a Banco Mundial y Fondo Monetario

Internacional como los agentes centrales, aunque sus políticas no distan mucho de las del Banco Interamericano de Desarrollo.

La Banca Multinacional, aparentemente dedica su gestión al apoyo del desarrollo de nuestros países, sin embargo, su intervención tiene como resultado un ahondamiento de las desigualdades³¹ que en realidad es resultado del condicionamiento de las políticas nacionales por parte de dichas instancias. Cabe destacar que ese condicionamiento permea todas las políticas, incluyendo las Educativas, en el marco de las cuales se encuentra la atención a la formación de los adultos en cualquiera de sus expresiones, por tanto en la capacitación.

Como se señala en el párrafo anterior, la citada Banca Multinacional, tradicionalmente ha condicionado las reformas estructurales de ajuste económico, es decir privatizaciones, políticas fiscales, desregulaciones, atención a la deuda externa y descentralizaciones, entre otras, al mismo tiempo que impulsa una sociedad organizada a través de la "democracia de libre mercado". Lo anterior ha debilitado la posición de los países endeudados en su relación con los agentes financieros, aumentando el poder de decisión de dichos agentes sobre los referidos países.

¿Por qué hablamos de desigualdades? Tomemos en cuenta los propios datos del Banco Mundial respecto a la pobreza en América Latina. En 1990 en su

³¹ Al hablar de desigualdades quisiera expresar una idea sobre la igualdad. Al hablar de igualdad sólo nos referimos al reconocimiento de las diferencias que nos caracterizan a los hombres y a la necesidad de permitir que cada cual viva con sus diferencias, elija su camino y enriquezca con dicha diferencia el que hacer de la colectividad. No se piensa en uniformar a la sociedad, sino en igualar las oportunidades para actuar en todos los ámbitos de la vida en una comunidad.

Informe sobre el Desarrollo Humano: la Pobreza, el Banco Mundial señala que "ninguna tarea debería tener mas prioridad para los políticos del mundo que la reducción de la pobreza global". En resultados sobre este fenómeno proporcionados por dicha instancia en 1992 señala que el 25.2% de la población mundial vive en condiciones de pobreza (entendiendo por ésta a la línea de la pobreza y necesidades básicas insatisfechas), en ese mismo período CEPAL registra un 45.9% y el PNUD un 62.8% de pobres sobre la misma población.

Como se aprecia existe una subestimación del problema por parte del Banco Mundial. Ello pareciera ser se debe a la necesidad de aplicar una nueva racionalidad fiscal que permita implementar políticas con costos manejables por los gobiernos en torno a su propia recaudación. En realidad lo que se busca es la no transferencia de recursos públicos a los que supuestamente no son pobres, focalizando el gasto sólo en los grupos mas vulnerables en la pobreza extrema. Se restringe la población objeto de atención, se generan programas de corresponsabilidad social como por ejemplo "Solidaridad" y el Programa de Calidad Integral y Modernización para la atención de micro, pequeña y mediana empresa, de la STPS en los cuales se comparte el costo de los servicios. Las políticas de las instancias financieras estarán determinadas por las regulaciones y condicionamientos señalados y también por el establecimiento desde dichas instancias de las poblaciones objeto de su atención.

Ahora bien, si nos referimos a la cultura financiera, segundo punto señalado, encontraremos que el proyecto de modernización económica presentaba como expectativa la transformación de dicha cultura, la que consistiría que tanto la

Banca Comercial como la de Desarrollo orientarían sus recursos al financiamiento de la reestructuración del aparato productivo y/o su consolidación en aquellas ramas que fueran competitivas ante los mercados internacionales. Tal fenómeno implica romper con la especulación financiera y promover la inversión productiva. En la realidad la modernización ha privilegiado la especulación financiera, la modernización ha dejado en evidencia que el proyecto propuesto por el Estado fomentó dicha especulación a un ritmo que es mas bien propio de los Estados Desarrollados.

Un ejemplo de ello son los criterios utilizados para el otorgamiento del crédito. La evaluación de proyectos por parte de la Banca, en cualquiera de sus niveles , no reconoce viabilidad en el proyecto sino en las garantías con que el promotor del mismo cuenta. Como señalaban los propios socios de las Uniones de Crédito, " aquí no se financia proyectos sino garantías". Es decir, para que el crédito funcione, en primer lugar debe proporcionarse en la cantidad y oportunidad con que el solicitante lo demanda, el propio estudio de factibilidad y de mercado que integra el proyecto de inversión productiva, debe constituirse en la garantía de viabilidad del mismo. Si esto no es así, no se promueve la incursión de nuevos campos que reorienten la producción, ya sea para dar respuesta a la demanda interna o externa. Esto también deja ver la falta de infraestructura en la Banca para otorgar financiamiento tomando como base el proyecto de inversión (los tiempos promedio de un crédito en momentos estables de la economía es de 6 meses en la Banca y de 9 meses en los intermediarios financieros). Todo ello promueve que el empresario nacional y en muchos casos los internacionales prefieran participar directamente en los mercados especulativos que requieren menos tiempo con la obtención de un mayor beneficio.

Con los ejemplos expuestos, no sólo vemos una no correspondencia entre el discurso del Estado y su gestión como promotor del desarrollo, sino también la falta de una cultura nacionalista en el empresariado mexicano. En este sentido no hay que olvidar como se conforma este segmento en México. Promovido por el Estado desde la promulgación de la Ley de Cámaras, donde sus formas de organización y de representación han fungido como interlocutores del Estado y no como intelectuales orgánicos de sus propios representados, en su relación con el Estado.

4.- Referente a los aspectos de capacitación integrados en el estudio, es necesario agregar varias consideraciones. En primer término, lo relacionado con la concepción de la capacitación. Este aspecto encuentra su sustentación en un concepto de educación que priva en el país que se basa en la siguiente pregunta: ¿ qué es primero saber para poder hacer? o ¿ hacer para poder saber?. Lo anterior está directamente relacionado con otras polémicas que se expresan en el campo de la formación, por ejemplo, si es la educación la que determina la forma de expresión social, o si es ésta la que determina a la educación. El tomar desde una sola perspectiva tales planteamientos, nos hace correr el riesgo de por una parte separarnos de la capacitación y por otra rigidizar su propia concepción y por tanto sus formas de implementación.

En México, como en la mayoría de los países latinoamericanos, se ha partido de la premisa que hay que saber para poder hacer, a partir de la cual se ha privilegiado la oferta de la capacitación. La tendencia que prevalece por tanto es la capacitación a partir de contenidos preestablecidos, transformados en una oferta institucionalizada que se expresa en catálogos de cursos. Esta tendencia,

que sobrepasa el establecimiento de líneas generales de contenido, no considera a los sujetos de capacitación como agentes importantes en la definición de los contenidos mismos, por lo que se pierde el significado del conocimiento y no se atiende a las necesidades reales de los sujetos y sus formas de organización.

En el caso de las Uniones de Crédito, las instancias financieras de fomento, diseñan los contenidos de capacitación, sin embargo no siempre se toma en cuenta cuál fue el origen de la Unión, por qué el grupo decidió organizarse en torno a una Unión de Crédito, quedando el contenido de la capacitación circunscrito a uno de sus aspectos, su papel de intermediación financiera. Si la Unión nace más que por esta función, por una necesidad de organización para el desarrollo de un sector productivo, es fundamental que en los contenidos de los procesos de capacitación se integren los elementos relativos a la organización y al desarrollo regional, local, grupal, y/o individual de los socios, a partir de su propia participación reflexiva. En este sentido, desde la promoción de las figuras se deben construir en forma conjunta y concertada con los protagonistas del proceso los objetivos, estrategias y contenidos del mismo, con cada uno de los niveles de complejidad que los perfiles tanto del entorno como de los individuos marque al proceso mismo.

Lo anterior implica invertir el planteamiento capacitador, es decir, priorizar la demanda, donde la oferta solucione necesidades reales del hacer. El salto cualitativo se encuentra en reconocer una experiencia valorable en los individuos en relación a su quehacer y apoyar el desarrollo de las competencias que ese quehacer demanda. El reto por tanto es articular los procesos formativos a las necesidades de los procesos productivos, generando y

promoviendo la toma de decisiones respecto a cómo aprender y qué aprender por parte de los propios sujetos, de esta manera se responsabiliza al individuo de sus procesos de aprendizaje a partir de una autonomía donde el referente permanente es su trabajo. Es éste el principal motivador para el desarrollo de sus capacidades, habilidades y destrezas, así como de la modificación de sus actitudes y de la integración de nuevos conocimientos.

En este sentido, la sociedad no determina a la educación, ni ésta a la sociedad, sino se construyen juntas, transformándose a partir del individuo, de su expresión y su riqueza integral.

5.- Continuando con la preocupación sobre la capacitación, cuando se definía el concepto con el cual se sustenta el presente trabajo, se señaló que el concepto de capacitación, para efectos del mismo, se entiende como un proceso en el cual se articulan dos niveles de comprensión: la capacitación entendida como un hecho educativo y como un factor del desarrollo.

En este sentido, si consideramos a la Unión de Crédito como una figura organizativa que posibilita el desarrollo integral de sectores económicos, la capacitación se convierte en un instrumento de los procesos de organización. Sus contenidos permitirán a los sujetos participantes, apropiarse de los conocimientos necesarios para llevar a cabo los procesos organizativos en cuestión.

Lo anterior nos lleva a reflexionar sobre dos aspectos centrales:

1. Los significados de la capacitación en los procesos de organización, es decir el valor que le da cada uno de los agentes participantes en dicho proceso, ya sea los protagonistas del hecho o los pertenecientes al entorno institucional público y/o privado.
2. Cómo se lleva a cabo el proceso de detección de necesidades de capacitación.

Los significados de la capacitación estarán en directa relación con la expectativa que tiene cada uno de los agentes que forman parte del proceso, en la construcción del mismo. Si enmarcamos los procesos organizativos en un contexto más amplio, veremos que la promoción de la organización social y económica es parte de las políticas del Estado. Es ahí que la capacitación, desde la perspectiva de las instancias gubernamentales es un instrumento a través del cual se logran los objetivos institucionales. Por ejemplo, el Programa de Desarrollo Empresarial que lideró Nacional Financiera (hasta principios de 1995), para la atención de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, tenía como objetivos los de: organizar el aparato productivo a partir de dichas figuras, además, mejorar los niveles de calidad y de gestión empresarial del aparato productivo nacional, con el fin de imprimir niveles adecuados de competitividad y productividad a las unidades económicas nacionales para su intervención en los mercados internacionales. Estos objetivos se lograrían a partir de la implementación de cursos de capacitación diseñados por dos instancias de Educación Superior: Procesos de Mejora Continua, del Tecnológico de Monterrey y Administración Gerencial del ITAM.

En esta línea, para los sujetos de atención dicha capacitación, era la posibilidad de integrar nuevos conocimientos, que apoyaran su gestión, tanto en lo individual como en lo colectivo en su quehacer productivo. Pero como los procesos de aprendizaje se inician y se aplican en lo individual, la capacitación representa, además, una posibilidad de mejorar como personas en todos los ámbitos de la vida y no sólo en lo laboral

Para los capacitadores significaba la posibilidad de incursionar en nuevos campos de atención, así como la oportunidad de indagar sobre nuevas estrategias pedagógicas que simplificaran los procesos de enseñanza aprendizaje, sin dejar de partir de una oferta institucional preestablecida.

Estos tres enunciados, que muestran significados distintos de un mismo proceso, nos lleva al punto de reflexión: la necesaria congruencia que debe existir entre los intereses de los diferentes actores, para que la incidencia que tenga el proceso de capacitación permita potencializar los recursos financieros, materiales y humanos dedicados a la actividad, pero también para redimensionar la articulación que debe existir entre los niveles que es necesario articular en el concepto: el hecho educativo y el factor de desarrollo.

Desde ésta lógica hablemos de la Detección de Necesidades de Capacitación. ¿Cuál ha sido el punto de referencia para la identificación de dichas necesidades? Por lo general en las empresas las áreas de recursos humanos se dedican a investigar cuales son las necesidades de capacitación de los empleados y trabajadores, con un concepto desarticulado de los procesos de trabajo que la empresa lleva a cabo, se aplican instrumentos donde se les pregunta directamente que necesidad tienen de capacitarse.

Si partimos de un ejercicio diferente, por ejemplo si reconocemos que la Unión de Crédito es una empresa que presta servicios a sus socios, y en ese sentido aplicamos diagnósticos que permitan que los propios actores reconstruyan el contenido de su trabajo, podemos detectar cuales son las dificultades que enfrentan para llevarlo a cabo y en ese momento, juntos capacitadores e integrantes de la Unión, en los diferentes niveles de responsabilidad, transforman los problemas en contenidos de capacitación, los cuales se solucionan con diferentes modalidades de un mismo proceso³², los aprendizajes cobrarán significados, los saberes se transformarán en saber/hacer y el individuo y el colectivo quedará motivado para la integración de nuevos saberes, en un proceso dinámico y dialéctico.

¿Por qué no plantear que a un proceso productivo corresponde atenderlo con procesos de formación y no con acciones aisladas?. La Detección de Necesidades, como se señaló anteriormente, no son de capacitación sino de desarrollo de la empresa, ya sea administrativo, organizativos, tecnológico, el cual se transforma en contenidos de capacitación. Los actores tendrán un papel activo e interactuante con todas las partes que integran la cadena productiva de que se trate.

³² Por ejemplo, si se requiere integrar en la empresa un proceso de planeación estratégica, se puede iniciar con talleres de diagnóstico participativos, en los cuales se identificarán los planes de mejora para la organización de la empresa y se establecerán las estrategias de acción. Si esto implica la organización del área administrativa y contable y los responsables no tienen los conocimientos suficientes se les proporciona la posibilidad de un curso. Al mismo tiempo, si es necesaria la utilización de una tecnología, por ejemplo computación, se da asistencia técnica para su uso y manejo. Si además se requiere de información sobre mercado, se atiende con una conferencia para los mandos medios y superiores. Es decir se van articulando modalidades de formación según la problemática a atender con el consenso de los integrantes de la empresa entendiendo por ello a trabajadores, mandos medios y directivos, con la misma oportunidad de expresar sus necesidades de aprendizaje, los objetivos de éste y las formas para adquirirlo.

6.- Con anterioridad tocamos el punto referente a las políticas nacionales y como estas están determinadas por agentes externos y también internos. Retomando la política de educación, el desarrollo requiere de una política clara y coherente con el esquema global.

Para Bertrand Schwartz³³, en su propuesta para la generación de un proyecto de una nueva escuela, la educación de los seres humanos en cualquier sociedad ... "es un problema político, en el sentido más amplio de la palabra. Una demanda social cada vez mayor , y la necesidad de controlar el crecimiento económico y cultural, hacen de ella un bien social determinante, una de las funciones del devenir de la sociedad. Cualquier proyecto de sociedad debe tenerlo en cuenta, cualquier proyecto educativo se ve limitado por las exigencias de la sociedad...Cualquier reforma, cualquier proyecto educativo nuevo, a parte de los aspectos técnicos y económicos, comprende, en primer lugar una dimensión política."³⁴

Lo anterior conlleva, por una parte, la necesidad de que la política educativa contemple la innovación permanente en materia de formación de los recursos humanos y de educación en general. Los cambios en las formas de enseñar y sus técnicas requieren darse en correspondencia a los cambios

³³ Schwartz, Bertrand. *Hacia Otra Escuela*. Ed. Narcea, Madrid, 1986. Pág. 17.

³⁴ A este planteamiento, en el contexto del presente trabajo, se puede agregar que es la sociología como disciplina articuladora de los instrumentos, de la teoría , de la práctica, de las formas que subyacen en los procesos organizativos, la que ha permitido dimensionar a la capacitación como un factor de desarrollo y a la educación, mas bien a la formación del ser humano en su sentido mas amplio como una vía para el logro de dichos objetivos sociales. Es decir la racionalidad aportada por la sociología es la que en este caso posibilito una aproximación a la totalidad reconociendo la especificidad de las partes que la componen y articulándolas nuevamente para proponer los cambios que los propios actores demandan.

socioeconómicos. La innovación implica apoyar en forma decidida la investigación tanto por el Estado como por la sociedad civil y también la formación de los recursos humanos que tendrán la responsabilidad de atender la demanda social en dicha materia.

Si esto es así, no nos podemos olvidar del financiamiento, caminar por la vía del cambio permanente, necesariamente debe considerar los recursos necesarios para llevar a cabo las innovaciones, de la misma manera la inversión no solo en la formación de los recursos humanos pertenecientes al sector educativo, sino además en la remuneración de la que estos son objeto. La calidad de la educación no sólo pasa por contenidos y métodos sino también por la calidad y cantidad de oportunidades con que cuentan los formadores para su propia evolución profesional así como para su calidad de vida.

XII.- BIBLIOGRAFÍA

1. Ley General de Sociedades Mercantiles. México, Ediciones Delma 1994.
2. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas. México. Ediciones Delma, 1994
3. Ley de Títulos y Operaciones del Crédito. Legislación Bancaria. Leyes y Códigos de México. México, Ed. Porrúa, 1992.
4. Ley General de Instituciones de Seguros. Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas. México. Ediciones Delma, 1994
5. Baena Paz, Guillermina. Instrumentos de Investigación. Manual para Elaborar Trabajos de Investigación y Tesis Profesionales. Editores Mexicanos Unidos. México 1979.
6. Hyman Herbert. Diseño y Análisis de las Encuestas Sociales. Amorrortu Editores. Buenos Aires 1978.
7. Inca Rural Manual para la Constitución de Uniones de Crédito. México, Ed. Inca Rural. 1991.
8. FIRA: Boletín Informativo. La Unión de Crédito: Instrumento Financiero de las Organizaciones de Productores Agropecuarios, No. 213, Vol. XXII, México, Ed. Fira, Enero de 1990.
9. Nacional Financiera. Cuadernos de Micro Empresa. Uniones de Crédito. México, 1992.
10. Arteaga Pallares Ramón Crédito Rural en México. México, Ed. Inca Rural, 1989.

11. Brosio Giorgio Las Finanzas Públicas, Colección El Mundo Contemporáneo. Ed. Oikos-Tau. Barcelona, España, 1990.
12. Bugada Lanzas Jesús. Notas Sobre Sociedades de Inversión. Academia Mexicana de Derecho Bursátil, A.C. México, 1984
13. Quintero García Hilario. "Unión de Crédito lo que Conviene Saber". (Fotocopias).
14. NAFINSA/FONEP. Diagnóstico y Perspectivas de las Uniones de Crédito en México. Manual de Promoción. México, 1987.
15. Pérez de Arce Carlos. La Unión de Crédito como Intermediario Financiero. Tesis Profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. 1992.
16. Uno mas Uno, El Financiero, Excélsior, 18 al 22 de octubre de 1994.
17. Duch Gary Irene. Hacia la Concepción Teórica Metodológica de la Capacitación. Proyecto de Capacitación y Organización para el Desarrollo Rural. SARH/INCA RURAL/ PNUD FAO, México 1987.
18. Moreno Salvador. La Educación Centrada en la Persona. El Manual Moderno. México 1979.
19. Bleger, José. Temas de Psicología. Editorial Nueva Visión. Buenos Aires. 1978.
20. Carvallo Gajardo Rosa, Duch Gary Irene, Gilardi González de La Vega María. "Formación de Instructores Empresariales". Programa de Desarrollo Empresarial Nacional Financiera S.N.C. 1994 (Material Fotocopiado)

21. "Políticas, Lineamientos y Programas Estratégicos para el Fortalecimiento de la Organización Económica de los Productores Rurales". INCARURAL, México 1991.
22. SARH/INCA RURAL/PNUD/FAO. Desarrollo Rural y Capacitación. Una Propuesta Metodológica Alternativa. Proyecto de Capacitación y Organización para el Desarrollo Rural. Tomos I y II. México 1987.
23. Schwartz Bertrand. Hacia Otra Escuela. Narcea Editores. España. 1987.
24. Schwartz Bertrand. Moderniser Sans Exclure. Editions La Découverte. París 1994.
25. Capinte. Formación de Instructores". Planeación Didáctica. Material Mimeografiado. Sin Fecha.
26. Berger, Brigitte. La Cultura Empresarial. Ed. Gernica, México 1993.
27. Santoyo Rafael. Algunas Reflexiones sobre la Coordinación en los Grupos de Aprendizaje". Perfiles Educativos. Enero/Marzo 1981.
28. Pain, Abraham. Cómo Evaluar las Acciones de Capacitación. Ed. Granica Vergara, Argentina 1993.
29. González de la Rosa, Jesús. Diseño de una Metodología para evaluar el Impacto de la Capacitación en la Empresa. Ed. Instituto Nacional de Estudios del Trabajo. Secretaría del Trabajo y Previsión Social (INET), Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) México, 1982.
30. NAFIN/INEGI La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales Características. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Ed. NAFIN/INEGI, México 1993.

31. Gentil, D y Fournier, Y. "Financiamiento Local" Instituto de Investigaciones y Aplicaciones de Métodos para el Desarrollo (IRAMD) París, 1991
32. Pfeffer Jeffrey. Organizaciones y Teoría de las Organizaciones. Textos de Economía. Fondo de Cultura Económica. México, 1982.
33. Martínez Gabriel y Fárber Guillermo. Desregulación Económica (1989/1993). Una Visión de la Modernización de México. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
34. Gordillo, Gustavo. Campesinos al Asalto del Cielo. De la Expropiación Estatal a la Apropiación Campesina. Ed. Siglo XXI. México, 1988.
35. Gordillo, Gustavo. Estado, Mercados y Movimiento Campesino. Ed. Plaza & Janés, México 1988.
36. Inostroza Fernández Luis. Movimiento Cooperativista Internacional. Cooperativismo y Sector Social en México. Ed. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. División de Ciencias Sociales y Humanidades. México, 1989.
37. Giral Barnes, José. Cultura de Efectividad. Conocimiento, Comportamiento y Comunicación. Grupo Editorial Iberoamérica. México, 1993.
38. Armando Labra , Coordinador. El Sector Social de la Economía. Ed. Siglo XXI. México, 1988.
39. "Guía para la Constitución de Fondos de Autoaseguramiento Agropecuario", AGROASEMEX, México 1991.
40. "Los Grupos Financieros Mexicanos". Las 500 Empresas más Importantes de México. Revista Expansión. México, Enero de 1992.

41. Carvallo Gajardo Rosa A. "Liberalismo Social y Democracia Económica, El Reto de Modernización del Movimiento de Empresas de Iniciativa Social". Documento Base. INFINSA S.A. México 1992.
42. Memorias del Seminario "El Papel de las Uniones de Crédito en el Desarrollo Rural. BANRURAL", Nacional Financiera S.N.C., FONAES, FIRA, FOCIR, Procuraduría Agraria, AGROSEMEX. INCARURAL, CONGRESO AGRARIO PERMANENTE, CONFEDERACIÓN NACIONAL CAMPESINA, Asociación Mexicana de Uniones de crédito del Sector Social, Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público., México Noviembre de 1993.
43. Remedi A. Vicente. Aportaciones a la Didáctica de la Educación. (Material Fotocopiado)
44. Banrural. "Compendio de Información Relacionada con la Normatividad y el Financiamiento a las Uniones de Crédito". México, Ed. Banrural, 27 Enero de 1994.
45. Nacional Financiera S.N.C. "Nueva Normatividad Operativa". Circular 28 de Septiembre de 1994. Ed. NAFIN, México, 1994.
46. Giroux, Henry A. Los Profesores como Intelectuales. Hacia una Pedagogía Crítica del Aprendizaje. Temas de Educación, Paidós/ M.E.C. España 1990.
47. Pineda Moctezuma, Angélica. Evaluación del Aprendizaje. Guía para Instructores. Editorial Trillas. México 1993.
48. Jesuup Gilbert. Resultados: Las Certificaciones Tecnológicas Nacionales y los Modelos Emergentes de Educación y Capacitación. Library of Congress Cataloging in Publication Data. Inglaterra, 1991.
49. Cuellar S. Oscar y Gallardo B. Ignacio. "Notas para Una Crítica de los Modelos Teóricos sobre las Relaciones entre Educación y Sociedad" en

Cuadernos de Sociología de la Educación, Departamento de Ciencias
Sociales y Políticas, Universidad Iberoamericana, 1985