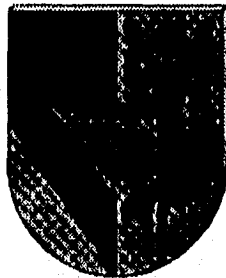


308 902

2
2j

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



**UNIONES DE CREDITO, UNA OPCION PARA LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO**

T R A B A J O

QUE COMO RESULTADO DEL
SEMINARIO DE TESIS PRESENTAN:

LETICIA AGUIRRE GONZALEZ
Y

MA. ESTHER AGUIRRE GONZALEZ

PARA OPTAR POR EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

DIRECTOR DE TESIS:

LIC. GUSTAVO PALAFOX DE ANDA

MEXICO, D.F.

SEPTIEMBRE DE 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.

Todo en la vida tiene un principio.

Mami, GRACIAS por tu entrega.

Pa, GRACIAS por tu apoyo.

Pepe, GRACIAS por tu ejemplo.

Marics, GRACIAS por estar siempre ahí.

Sin ustedes nada en mi vida hubiera sido igual.

LETICIA

Mamá y Papá,

gracias por permitir que este gran sueño se haya
hecho realidad.

Hermanos,

gracias por enseñarme que las grandes satisfacciones
requieren de grandes esfuerzos.

Familiares y amigos,

gracias por su apoyo incondicional.

Ma. Esther

INDICE

	Página
Introducción	1
I. El Sistema Financiero Mexicano	
I.1. Definición	3
I.2. Objetivos	3
I.3. Estructura y Participantes	3
I.3.1. Inversionistas u Oferentes de Financiamiento	5
I.3.2. Emisores o Demandantes de Financiamiento	5
I.3.3. Autoridades	5
I.3.3.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público	5
I.3.3.2. Banco de México	6
I.3.3.3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores	7
I.3.3.4. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	8
I.3.4. Intermediarios Financieros	9
I.3.4.1. Sociedades de Crédito	9
I.3.4.1.1. Sociedades Nacionales de Crédito	9
I.3.4.1.2. Sociedades Privadas de Crédito	9
I.3.4.2. Grupos Financieros	10
I.3.4.3. Instituciones de Seguros	12
I.3.4.4. Instituciones de Fianza	12
I.3.4.5. Organismos Bursátiles	13
I.3.4.5.1. Casas de Bolsa	13
I.3.5. Organismos de Apoyo	14
I.3.5.1. Organizaciones Auxiliares de Crédito	14
I.3.5.1.1. Almacenes Generales de Depósito	14
I.3.5.1.2. Arrendadoras Financieras	15
I.3.5.1.3. Uniones de Crédito	16
I.3.5.1.4. Sociedades de Ahorro y Préstamo	17
I.3.5.1.5. Sociedades Financieras de Objeto Limitado	17
I.3.5.1.6. Empresas de Factoraje Financiero	18

I.3.5.2. Actividades Auxiliares de Crédito	18
I.3.5.2.1. Casas de Cambio	18
I.3.5.3. Organismos de Apoyo al Mercado de Valores	19
I.3.5.3.1. Bolsa Mexicana de Valores	19
I.3.5.3.2. Sociedades de Inversión	21
I.3.5.3.3. Instituto para el Depósito de Valores	22
I.3.5.3.4. Instituto Mexicano del Mercado de Capitales	24
I.3.5.3.5. Instituto del Mercado de Valores	24
I.3.5.3.5.1. Mercado de Dinero	25
I.3.5.3.5.2. Mercado de Capitales	27
I.3.5.3.5.3. Mercado de Metales	29
I.3.5.3.5.4. Mercados Especiales	29
I.3.5.3.6. Calificadora de Valores	29
I.3.5.3.7. Asociación Mexicana de Casas de Bolsa	29
I.3.5.3.8. Asociación Mexicana de Derecho Bursátil	30

II. Las Uniones de Crédito

II.1. Antecedentes	31
II.2. Generalidades	32
II.2.1. Definición	32
II.2.2. Objetivo	32
II.2.3. Clasificación	32
II.2.4. Principales funciones	33
II.2.5. Factores determinantes para decidir su Constitución	34
II.3. Requisitos y Proceso de constitución	35
II.3.1. Requisitos que debe cubrir el Proyecto de Solicitud de Concesión	35
II.3.2. Trámites para Registro e Inicio de Operaciones	41
II.3.3. Proceso de Constitución	47
II.4. Estructura Organizacional	49
II.4.1. Asamblea General de Accionistas	49
II.4.2. Comisario	50

	Página
III.1.2.3. Entidades Financieras del Exterior	71
III.1.2.4. Proveedores	72
III.1.2.5. Emisión de Títulos de Crédito	72
III.1.2.5.1. A Corto Plazo	73
III.1.2.5.2. A Largo Plazo	74
III.1.2.6. Banca de Fomento	74
III.1.2.6.1. BANCOMEXT	74
III.1.2.6.2. NACIONAL FINANCIERA	75
III.1.2.6.3. FIDEC	76
III.1.2.6.4. FONATUR	76
III.1.2.6.5. FIDEICOMISO DE FOMENTO MINERO	77
III.2. Créditos que otorga a sus socios	78
III.2.1. Corto Plazo	78
III.2.1.1. Descuento	78
III.2.1.2. Préstamo Quirografario o Directo	79
III.2.1.3. Préstamo Quirografario o Directo con Colateral	80
III.2.1.4. Préstamo Prendario	81
III.2.1.5. Crédito Simple	82
III.2.1.6. Crédito en Cuenta Corriente	83
III.2.1.7. Refinanciamiento de Créditos de Importación	84
III.2.1.8. Financiamiento a la Pre-Exportación	84
III.2.1.9. Ventas de Exportación	85
III.2.2. Largo Plazo	86
III.2.2.1. Habilitación o Avío	86
III.2.2.2. Refaccionario	87
III.2.2.3. Préstamo Hipotecario Industrial	88
III.2.3. Tasas manejadas por una Unión de Crédito en México	89
IV. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México	
IV.1. Definición y Clasificación	90
IV.2. Ventajas Comparativas y Desventajas Relativas	91
IV.2.1. Desventajas Relativas	91

	Página
IV.2.1.1. Desventajas productivas	91
IV.2.1.2. Desventajas administrativas	93
IV.2.1.3. Desventajas jurídicas	94
IV.2.1.4. Desventajas financieras	95
IV.2.2. Ventajas Comparativas	96
IV.3. Las Alianzas: Opción de Fortalecimiento	98
IV.4. Importancia para el Desarrollo de la Economía Nacional	105
V. Situación Actual	
V.1. Principales problemas detectados	110
V.2. Repercusiones en la micro, pequeña y mediana empresa	114
V.3. Medidas Correctivas que se plantean como posibles soluciones	115
Conclusiones	124
Bibliografía	129

INTRODUCCION

Ante los nuevos retos cada vez más profundos y constantes que enfrenta la economía mexicana, el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa representa un compromiso para toda la sociedad y, principalmente, para el gobierno federal; fomento que puede ser logrado mediante la promoción de la inversión y el fortalecimiento del aparato productivo, a través de la creación de empresas integradoras.

Las Uniones de Crédito resultan ser un medio muy apropiado para lograr tales objetivos, ya que la gran mayoría de los pequeños empresarios no cuentan con la suficiente capacidad para sobresalir dentro de su ramo. Lo cual se atribuye, básicamente, a la escasez de recursos; a la enorme carga de trámites; a la carencia de tecnologías apropiadas que le permitan competir eficazmente tanto en los mercados internos como en los externos y a la difícil situación en la que actualmente se encuentra el sistema financiero mexicano.

Por lo anterior, el concepto de Uniones de Crédito representa para la economía nacional una alternativa que, por su estructura y visión de negocios, facilitará un desarrollo que en forma individual sería difícil alcanzar. El éxito en la integración de empresas requiere de un gran esfuerzo y flexibilidad para adaptarse al cambio, para que de este modo se puedan aprovechar las oportunidades de competir en un mercado global.

A pesar de la difícil situación en la que se encuentran las Uniones de Crédito, debido a las escasas alternativas de fondeo con las que cuentan, estas organizaciones ofrecen una gran cantidad de ventajas para aquellos micro, pequeños y medianos empresarios que necesiten recursos para la realización de proyectos de inversión y, con ello, pretendan efficientar su actuación dentro de la globalización económica.

Mediante la presentación de este trabajo se pretende dar una visión global sobre la importancia que tiene esta forma de organización auxiliar de crédito dentro de nuestro sistema financiero y además, determinar cómo contribuye en el desarrollo y crecimiento de la micro, pequeña y mediana industria. En las siguientes páginas se señala la problemática que enfrentan actualmente

las Uniones de Crédito, y al mismo tiempo se plantean algunas propuestas de solución a ser consideradas a fin de mejorar el papel que desempeñan hoy en día. Papel que busca lograr: "la realización de proyectos de inversión viables con un alto contenido de beneficio social, esto es, mediante la generación de empleos, la innovación de tecnologías y la conformación de cadenas productivas eficientes y competitivas, que permitan enfrentar las nuevas exigencias de la apertura comercial".

A lo largo de este trabajo se abordan los siguientes cinco temas: el Sistema Financiero Mexicano, las Uniones de Crédito, los Financiamientos y Créditos que otorgan, la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México y la Situación actual de las Uniones de Crédito.

El primer capítulo presenta la estructura actual del Sistema Financiero Mexicano y describe a cada uno de sus participantes.

El segundo capítulo está compuesto por el tema de las Uniones de Crédito, en el cual se tocan temas generales tales como antecedentes, definición, objetivos, clasificación, funciones y además se hace referencia del proceso y requisitos para su constitución, de su estructura organizacional y normatividad operativa.

También se incluye el tema de las fuentes de financiamiento y de los tipos de créditos que las Uniones de Crédito otorgan a sus socios, información contenida en el capítulo tercero.

En el cuarto capítulo se habla de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en México; de las ventajas y desventajas con las que se enfrentan actualmente, se menciona el tema de las empresas integradoras y la importancia que tiene el asociacionismo entre empresas para lograr el desarrollo de la economía nacional.

Por último, en el quinto capítulo se presenta la situación actual de las Uniones de Crédito, los principales problemas que enfrentan, y a los que se proponen diversas soluciones con la finalidad de poder visualizar la viabilidad de este tipo de organizaciones auxiliares del crédito dentro del Sistema Financiero Mexicano, para el fortalecimiento del aparato productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.

I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1. Definición

El Sistema Financiero Mexicano puede definirse como el conjunto de instituciones y organismos públicos y privados que se encargan de definir la política financiera en concordancia con la política de desarrollo nacional, buscando promover la estabilidad monetaria sin limitar el desarrollo productivo de la sociedad.

1.2. Objetivos

La presencia conjunta de necesidad y abundancia de dinero en distintos agentes de la economía y en un mismo momento del tiempo es la base del desarrollo económico. Sin embargo esa sola presencia no bastará para asegurar desarrollo productivo de no ser por un conjunto de elementos que canalicen eficientemente dichos recursos. Por lo anterior el Sistema Financiero Mexicano, tiene como objetivos:

- Canalizar recursos ociosos a actividades productivas, proporcionando un marco institucional para su movilización y canalización, así como el
- Aumentar el volumen total de ahorro y formación de capital.

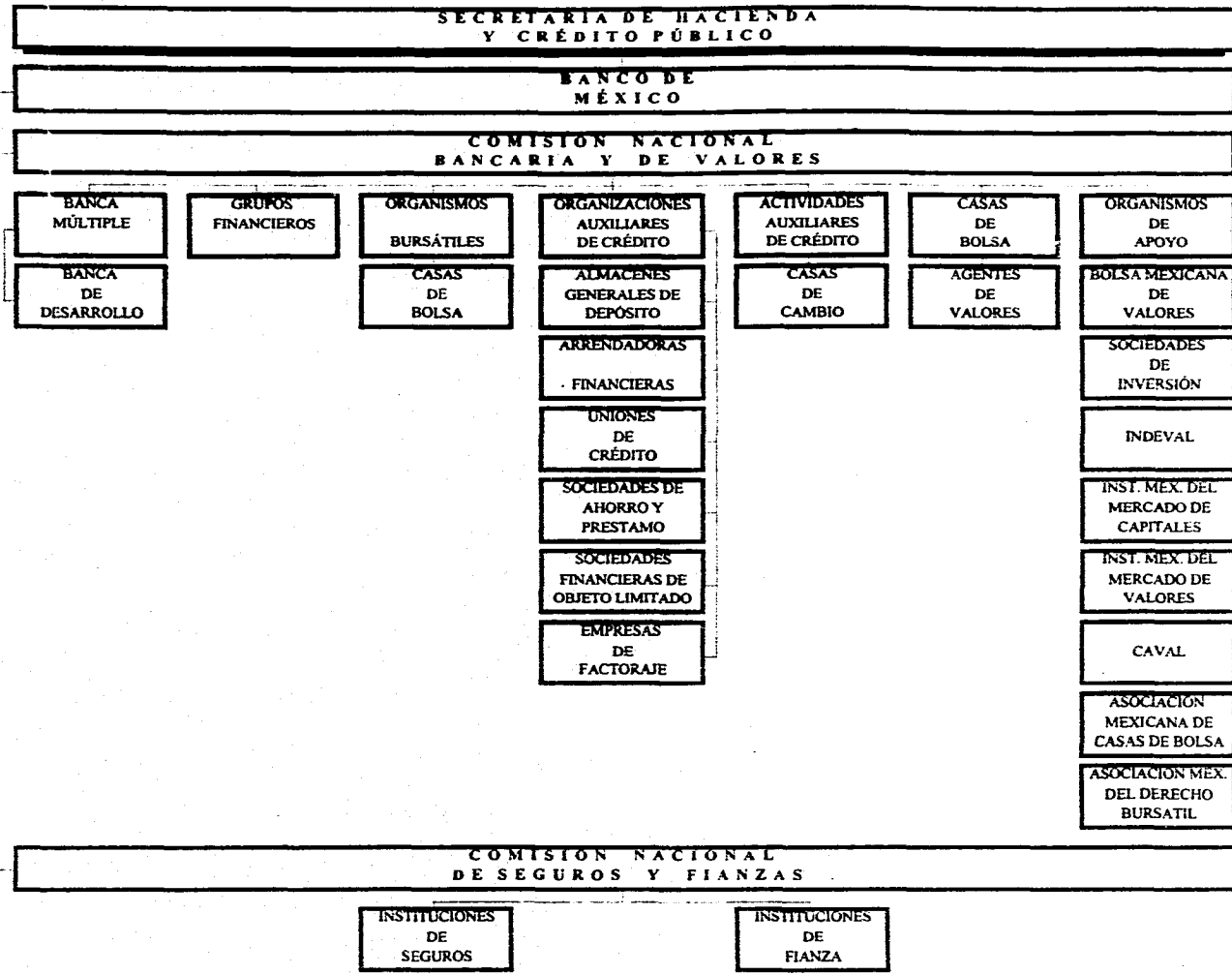
1.3. Estructura y Participantes

Los elementos que interactúan entre sí en el Sistema Financiero Mexicano pueden ser clasificados de la siguiente forma:

S
I
S
T
E
M
A

F
I
N
A
N
C
I
E
R
O

M
E
X
I
C
A
N
O



- Inversionistas u oferentes de financiamiento
- Emisores o demandantes de financiamiento
- Autoridades
- Intermediarios Financieros
- Organismos de Apoyo

1.3.1.-2. Oferentes y Demandantes de Financiamiento

Los Inversionistas u oferentes de financiamiento y los Emisores o demandantes de financiamiento pueden ser personas físicas, personas morales, nacionales y extranjeras, entidades públicas, gobierno federal y gobierno de los estados.

1.3.3. Autoridades

1.3.3.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público

En representación del Gobierno Federal, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el órgano de máxima autoridad en México en materia de finanzas, ya que se encarga de:

- Definir la política financiera del país,
- Elaborar el Marco Normativo,
- Representar al gobierno federal en su papel de inversionista o emisor dentro del sistema financiero,
- Regular y Supervisar,
- Otorgar concesiones,
- Tomar decisiones en relación a créditos, intermediarios financieros, tasas de interés y tipo de cambio,
- Vigilar el financiamiento al desarrollo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público realiza sus funciones en materia de finanzas a través de los siguientes organismos:

1.3.3.2. Banco de México

Es la base del Sistema Bancario Mexicano, actúa como Banco Central de la nación y sus principales funciones son:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios sobre el exterior,
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante respecto a las instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares,
- Fungir como agente financiero del gobierno federal en operaciones de crédito interno y externo y en la emisión de empréstitos públicos,
- Prestar servicios de tesorería al gobierno federal,
- Representar al gobierno Federal en el Fondo Monetario Internacional (FMI), y en el Banco Mundial (BM) y otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen bancos centrales,
- Autorizar y regular a través de circulares operaciones especiales restringidas y las no incluidas en la reglamentación bancaria,
- Intervenir en operaciones de redescuento y ser prestamista de último recurso de las Instituciones de crédito y Organismos Auxiliares,
- Custodiar las reservas de los Bancos Afiliados,
- Custodiar las reservas internacionales de la nación,
- Emitir, comprar y vender valores a cargo y por cuenta del Gobierno Federal.

El Banco de México busca hacer compatible la actividad de la intermediación financiera con las metas de la política monetaria fijadas por las autoridades correspondientes.

I.3.3.3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que tiene por objeto supervisar y regular a las entidades financieras (a excepción del sector asegurador y afianzador), a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.¹

Así mismo supervisará y regulará personas físicas y morales que realicen actividades contenidas en las leyes del sistema financiero.

La *Supervisión*, comprenderá el ejercicio de facultades de inspección, vigilancia, prevención y corrección. Tiene por objeto evaluar riesgos y calidad de administración de los sistemas de control de entidades financieras, para que logren una adecuada liquidez, solvencia y estabilidad y se ajusten a las disposiciones que las rigen y a los usos y sanas prácticas de los mercados financieros.

Inspección, se realiza a través de visitas, verificación de operaciones y auditoría de registros y sistemas para conocer el estado en que se encuentran.

Vigilancia, se lleva a cabo por medio del análisis de la información económica y financiera de las entidades, para determinar los efectos en las mismas y en el sistema financiero.

Prevención y Corrección, se establecen programas de cumplimiento forzoso para entidades financieras con el fin de eliminar irregularidades o desequilibrios financieros que afecten su liquidez, solvencia o estabilidad.²

¹ LEY DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. Artículo 2.
² *Ibid.* Artículo 5.

I.3.3.4. Comisión Nacional De Seguros y Fianzas

Órgano desconcentrado de la SHCP, creado en 1990, encargado de la supervisión, regulación, inspección y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador, según lo establece la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas esta obligada a formular y publicar estadísticas, investigaciones y análisis objetivos en relación a operaciones, dimensiones, potencialidades, carencias, aspectos técnicos, financieros, contables, económicos y legales del sector.

Entre las *facultades* que la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros le confiere, se encuentran:

- Realizar la Inspección y Vigilancia conforme la ley lo permite,
- Fungir como órgano de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en los casos que se refieren al régimen asegurador y afianzador,
- Imponer multas por infracción a las disposiciones de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros,
- Emitir las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la Ley le otorga y para el eficaz cumplimiento de la misma,
- Hacer los estudios que se le encomienden y presentar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las sugerencias que estime adecuadas para perfeccionarlos,
- Apoyar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos técnicos y financieros,
- Proveer las medidas que estime necesarias para que las instituciones de seguros y fianza cumplan con las responsabilidades contraídas,
- Intervenir según permite la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en la elaboración de reglamentos y reglas de carácter general,
- Formular anualmente sus presupuestos que someterá a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1.3.4. Intermediarios Financieros

Dentro de los intermediarios financieros podemos mencionar a las Sociedades de Crédito, Grupos Financieros, Instituciones de Seguros, Instituciones de Fianza y Organismos Bursátiles, los cuales se explican a continuación.

1.3.4.1. Sociedades de Crédito

Son organismos que prestan servicios de banca y de crédito. Captan recursos financieros del gran público inversionista y otorgan crédito con dichos recursos. Pueden ser clasificados en:

1.3.4.1.1. Sociedades Nacionales de Crédito

También conocida como Banca de Desarrollo o de Segundo Piso, la cual esta formada por entidades de la administración Pública Federal, que tienen como objetivo asignar recursos financieros y técnicos en forma eficiente a los sectores de la economía nacional que el propio estado considere prioritarios. Está regida por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, y por sus respectivas leyes orgánicas.

1.3.4.1.2. Sociedades Privadas de Crédito

Hacen referencia a la Banca Múltiple o Banca de Primer Piso, que son "Instituciones de Crédito que disfrutan de una concesión del Gobierno Federal, otorgada discrecionalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, autorizada para operar en los ramos de: depósito, ahorro financiero, hipotecario y fiduciario. Cuenta con instrumentos diversificados de captación y canalización de recursos lo que le permite tener mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones de los mercados financieros y a la demanda de créditos de nuestra economía."³

³ Solórzano A., Federico. *El Sistema Financiero Mexicano antes y después de la Nacionalización Bancaria*. Pág. 32.

La Banca Múltiple esta constituida como sociedades anónimas y está regida por la Ley General de Sociedades Mercantiles. En su papel de intermediación busca captar recursos ociosos del público para ponerlo a disposición de personas que lo requieran para desempeñar actividades específicas, y así fomentar el ahorro nacional y dar acceso al público a los servicios de banca y crédito. Realiza dos tipos de operaciones:

1. Operaciones activas: Relacionadas con la inversión de recursos, donde el banco es acreedor de su clientela. Están representadas por el grupo de cuentas en las que se registran los préstamos y créditos que dichas instituciones están autorizadas a realizar. Son las operaciones que realiza el banco al invertir los recursos propios y ajenos que maneja. Las principales Operaciones Activas son:

- | | |
|----------------------------|----------------------------------|
| - Inversiones en Valores | - Crédito Simple |
| - Descuentos | - Crédito en Cuenta Corriente |
| - Préstamos Quirografarios | - Crédito de Habilitación o Avío |
| - Préstamos Prendarios | - Crédito Refaccionario |
| - Préstamos Inmobiliarios | - Inversiones en Muebles |
| - Préstamos Personales | - Inversiones en Inmuebles |

2. Operaciones Pasivas: Son las relacionadas con la captación de recursos, donde el banco es deudor de la clientela. En la que las personas o firmas acreedoras de la institución constituyen la principal fuente de recursos, le sirven al banco para allegarse de recursos. Algunas de las más importantes;

- | | |
|------------------------|------------------------------|
| - Depósitos a la Vista | - Emisión de Bonos Bancarios |
| - Depósitos a Plazo | - Préstamos de Bancos |
| - Depósitos de Ahorro | - Títulos de Capitalización |

1.3.4.2. Grupos Financieros

Organismo regulado por la Ley de Agrupaciones Financieras del 18 de Julio de 1990. Los menciona como Sociedades Mercantiles que para su existencia "requieren de una Sociedad Controladora y de por lo menos tres de las entidades financieras siguientes: Instituciones de Banca Múltiple, Casas de Bolsa, Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión, Instituciones de Seguros, Instituciones de

Fianzas, Almacenes Generales de Depósito, Empresas de Factoraje Financiero, Casas de Cambio, Arrendadoras Financieras y Sociedades Financieras de Objeto Limitado.”⁴

Para formar un Grupo Financiero, existen dos opciones. 1.- Con un mínimo de dos entidades financieras diferentes que sean instituciones de banca múltiple, casas de bolsa o instituciones de seguros; 2.- Contar con un mínimo de tres entidades diferentes citadas como integrantes de un Grupo Financiero.

En cuanto a Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión pueden integrar más de un mismo grupo, aunque este grupo necesita también de la participación de otras de las entidades financieras antes mencionadas.

La Controladora estará sujeta a la inspección y vigilancia de la entidad supervisora (Comisión Nacional Bancaria y de Valores o de Seguros y Fianzas) que corresponda a la entidad preponderante del grupo.

La Controladora y las entidades financieras del grupo suscribirán un convenio de garantía mediante el cual la controladora respaldará subsidiaria e ilimitadamente las obligaciones de estas y responderá de sus pérdidas.

Las sociedades Controladoras no pueden contraer pasivos directos ni contingentes, su capital y reservas debe de estar invertido en: acciones de las entidades financieras del grupo, activos fijos necesarios para la realización de su objetivo, valores gubernamentales e instrumentos bancarios.

Para formar un Grupo Financiero se necesita de la autorización intransmisible de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien actuará discrecionalmente para otorgarla o denegarla.⁵

La trascendencia de los Grupos Financieros en el sistema económico radica en que buscan:

⁴ LEY PARA REGULAR AGRUPACIONES FINANCIERAS. Artículo 7.

⁵ Ibid. Artículo 6.

- producir economías de escala con el consiguiente abatimiento de costos de operación,
- reducir los riesgos por pérdidas de accionistas y usuarios, ya que a través de la controladora cuentan con organizaciones con la capacidad, cobertura y recursos suficientes para competir a nivel nacional e internacional y por último,
- establecer reglas claras basadas en el objeto social, actividades y operaciones permitidas y prohibidas de instituciones financieras, para la supervisión y vigilancia más confiable por parte de las autoridades.

1.3.4.3. Instituciones de Seguros

Concesión del gobierno federal, otorgada discrecionalmente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Regida por la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros. Constituidas como sociedades anónimas de capital fijo, pudiendo ser privadas o nacionales.

Su finalidad es resarcir los efectos provocados por situaciones derivadas de casos fortuitos o fuerza mayor, o bien por incumplimiento de compromisos, problemas de pago que podrían desequilibrar los mercados bancario y de valores. Transforman los pasivos que contraen al otorgar seguros, en activos de diversa naturaleza con los cobros de las primas que reciben del público al vender los seguros.

1.3.4.4. Instituciones de Fianza

"Sociedades anónimas que otorgan fianzas a título oneroso, las cuales buscan impedir que los incumplimientos de diversos proveedores o constructores, afecte de manera grave o irreparable la producción de bienes y servicios, así como a los mercados financieros."⁶

⁶ Borja Martínez, Francisco. *El nuevo Sistema Financiero Mexicano*. Pág 156.

La fianza es el contrato mediante el cual una persona o institución se compromete a cumplir una obligación contractual, en caso de que el obligado no lo hiciera.

1.3.4.5. Organismos Bursátiles

1.3.4.5.1. Casas de Bolsa

Sociedades Anónimas que actúan como agentes intermediarios en la compra-venta de valores registrados en la Bolsa Mexicana de Valores, previa autorización o licencia otorgada por la Secretaría de Hacienda a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Cualquier socio de la Bolsa Mexicana de Valores, debe cubrir como requisito adicional, la adquisición de una acción y la autorización de la propia bolsa.⁷

Entre los servicios específicos que proporcionan con autorización oficial destacan:

1. Realizar operaciones de compra-venta de valores y de los instrumentos del mercado de dinero que tienen autorizado manejar,
2. Otorgar cuentas de margen a sus clientes para las inversiones bursátiles,
3. Asesorar a los inversionistas para la integración de "carteras" y para la toma de decisiones de inversión,
4. Asesorar a la empresa sobre la colocación de valores en la Bolsa,
5. Actuar como representantes de obligaciones y tenedores de otros valores.⁸

Las Casas de Bolsa cuentan con departamentos especializados que brindan asesoría sobre la compra-venta de valores y sobre la inscripción y emisión de los mismos por medio de la Bolsa. Estos departamentos cubren las *funciones* siguientes:

⁷ Bolsa Mexicana de Valores. *La Bolsa Mexicana de Valores, estructura y funciones*. Pág. 10.

⁸ *Ibid.* Pág. 11.

Operación. Cada Casa de Bolsa cuenta como mínimo con un "operador de piso", quien al cumplir los requisitos que en materia de exámenes se tienen que cubrir con la Bolsa Mexicana de Valores, está facultado para operar en el piso de remates y para ejecutar por parte de su Casa de Bolsa las órdenes diarias de compra y venta de valores.

Administración. Se encarga del registro y control inherente a todas las actividades que realiza la Casa de Bolsa en sus distintos departamentos; además es responsable de proporcionar la información acerca de cuentas de los clientes.

Promoción. Tienen como finalidad básica, prestar servicios de atención a la clientela existente, además de procurar la consecución de nuevos clientes.

Tesorería. Se encarga de la operación de valores en el mercado de dinero.

Banca de Inversión. En ella se llevan a cabo oferta de títulos de emisoras destinadas al mercado primario y se da asesoría financiera a empresas respecto al mercado de valores.⁹

1.3.5. Organismos de Apoyo

Se clasifican como tales a:

- Organizaciones Auxiliares de Crédito
- Actividades Auxiliares de Crédito
- Organismos de Apoyo al Mercado de Valores

1.3.5.1. Organizaciones Auxiliares de Crédito:

1.3.5.1.1. Almacenes Generales de Depósito

Organismos que tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías, así como la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

⁹ Heyman y Ponce de León. *La nueva inversión en México*. Pág. 96.

Como Certificado de Depósito, se entiende un título de crédito que acredita la propiedad de las mercancías o bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente. De ésta forma el titular del mismo podrá operar transmisiones y con ello abatir costos de transporte y facilitar las transacciones, disminuyendo los riesgos inherentes a las mismas.

El Bono en Prenda, se refiere a la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente. Permite realizar operaciones garantizadas con las mercancías depositadas.

Los Almacenes Generales de Depósito, se crean debido a la creciente dificultad de almacenamiento y custodia de mercancías, así como por su elevado costo de transportación en gran volumen. Permiten realizar transacciones virtuales o documentarias respecto de mercancías que se cotizan en distintos tipos de mercados, sin afectar seguridad y certeza en el tráfico mercantil.¹⁰

1.3.5.1.2. Arrendadoras Financieras

Organismo cuyo objetivo es celebrar contratos en los que la arrendadora se obliga a otorgar uso o goce temporal a plazo forzoso de bienes tangibles que ha adquirido o que se obliga a adquirir una persona física o moral (arrendatario) que cubrirá el valor de adquisición, las cargas financieras y demás accesorios a cambio de una contraprestación que se liquidará en pagos parciales.

Algunas *características* que deben cumplir las Arrendadoras Financieras, son las siguientes:

1. Constituirse como Sociedades Anónimas,
2. Ser reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y otras leyes especiales,
3. Requieren para su operación de la concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ya sea directamente o a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
4. Su actividad se centra fundamentalmente en auxiliar, en alguna forma al tráfico mercantil, pero no realizan operaciones de Crédito en estricto sentido,

¹⁰ Borja Martínez, Francisco. Op. Cit. Pág. 156.

5. No existe un concepto legal de ellas.

La contraprestación se fija en atención a tres posibles opciones, al vencimiento del contrato el arrendatario está obligado a adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

- Realizar la transmisión de propiedad en favor del arrendatario,
- Continuar en la concesión de uso o goce (con ajuste en la contraprestación),
- Enajenar el bien a un tercero participando arrendador y arrendatario en el producto de la venta.

En México las micro y pequeñas empresas han encontrado en el arrendamiento financiero un útil instrumento para adquirir maquinaria, sin peligro de descapitalización. Además las Arrendadoras Financieras institucionales han cubierto sectores del mercado tradicionalmente no atendidos por la banca, por el monto de operaciones reducido y elevados costos de evaluación y vigilancia de los créditos.

A partir de 1990 están autorizadas para captar recursos del público, mediante la colocación en el mercado de valores emitidos por ellos.

1.3.5.1.3. Uniones de Crédito

Las Uniones de Crédito, son organizaciones auxiliares de crédito, con personalidad jurídica diferente a la de sus socios, constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, cuya función es agrupar a productores medianos, pequeños y micro para que realicen actividades agropecuarias, comerciales o industriales, con el propósito de que obtengan el crédito necesario a tasa preferencial y en forma oportuna, así como para encausar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica.

Son sociedades de 50 o más socios que otorgan crédito a sus socios con recursos provenientes de préstamos de socios o créditos bancarios.

1.3.5.1.4. Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP'S)

El antecedente inmediato de este tipo de Sociedades son las Cajas de Ahorro, las cuales fueron reconocidas por la Ley de Instituciones de Crédito en Julio de 1990. Entre sus *objetivos* podemos mencionar:

- Ampliar el número de intermediarios para permitir acceso a la población a los beneficios del ahorro y la inversión,
- Difundir la cultura del ahorro,
- Proporcionar a la población mecanismos de financiamiento,
- Propiciar el crecimiento de las cajas de ahorro con legalidad y la salud financiera,
- Fortalecer la captación de ahorro entre la sociedad y favorecer la profundización del sistema financiero nacional.

Realiza *operaciones* tales como:

- Recibir depósitos de dinero de sus socios y menores dependientes,
- Aceptar préstamos y créditos de instituciones de crédito del país para sus operaciones o para cubrir necesidades temporales de liquidez,
- Realizar depósitos a la vista con instituciones de crédito y adquirir acciones de sociedades de inversión de renta fija,
- Otorgar préstamos de carácter laboral, o créditos a sus socios y a sus trabajadores,
- Asumir obligaciones por cuenta de sus socios con base en créditos concedidos, a través del endoso o aval de títulos de crédito, siempre que en conjunto no excedan del 20% de sus activos totales.
- Operar con valores gubernamentales y títulos bancarios, con plazo no mayor a seis meses.

1.3.5.1.5. Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL)

Estas instituciones gozarán de la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar, siempre y cuando estén constituidas como Sociedades Anónimas y tengan como objeto social

captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, así como la otorgación de créditos a determinada actividad o sector.

1.3.5.1.6 Empresas de Factoraje Financiero

A través del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor (facturas de clientes) por un precio determinado, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

- Sin recurso, el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito.
- Con recurso, el cliente queda obligado solidariamente con el deudor a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito.

El descuento de documentos pendientes de cobro, representa una operación de financiamiento que puede ser atendida por la banca y que presenta posibilidades de beneficio a intermediarios financieros y a los empresarios comercializadores.

Los créditos que adquiera la sociedad podrán tener la garantía solidaria del acreedor original o de quien tuviera derecho al crédito.

1.3.5.2. Actividades Auxiliares de Crédito

1.3.5.2.1. Casas de Cambio

Sociedades cuya actividad esta encaminada a la compra, venta, cambio de divisas, billetes y piezas metálicas. Para el inicio de sus operaciones requieren de la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Debiendo además proporcionar diariamente por vía telefónica y semanalmente por escrito a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o al Banco de México su posición de divisas.

La autorización por cualquiera de las dos autoridades antes mencionadas depende de la designación de las personas que vayan a fungir como administradores de la institución.

Las Casas de Cambio se clasifican en instituciones de menudeo y de mayoreo o corporativo. Difieren por los montos de capital que requieren para formarse, monto que es determinado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México.

1.3.5.3. Organismos de Apoyo al Mercado de Valores

Organismos integrados por:

- Bolsa Mexicana de Valores
- Sociedades de Inversión
- Instituto Nacional del Depósito de Valores
- Instituto Mexicano del Mercado de Capitales
- Instituto del Mercado de Valores
- Calificadora de Valores
- Asociación Mexicana de Casas de Bolsa
- Asociación Mexicana de Derecho Bursátil

1.3.5.3.1. Bolsa Mexicana de Valores

"Estructura formal sobre la que descansan y dentro de la cual se desenvuelven las operaciones bursátiles en México."¹¹

Maneja los valores de *renta fija* y de *renta variable*, constituyendo así el mercado de Valores. Los valores son títulos de crédito que emiten empresas, Gobierno Federal, Gobierno Local y Sociedades de Inversión en serie o en masa, a cambio de fondos en calidad de préstamo o aportaciones de capital. Los valores de renta fija son títulos que ofrecen un rendimiento determinado en un plazo determinado; los de renta variable, se refieren a títulos cuyo plazo y rendimiento no puede ser calculados mediante algún mecanismo, ya que dependen del desempeño económico-financiero de la emisora y de las fluctuaciones del mercado. Este mercado a su vez se divide en:

¹¹ La Bolsa Mexicana de Valores. Op. Cit. Pág. 5.

1. Mercado Primario, el cual opera con la emisión y distribución de valores recién colocados y que constituyen una fuente de recursos hacia la empresa. Son aportaciones reales al negocio. Mercado en el que el inversionista debe acoplarse al monto y al vencimiento del título.

2. Mercado Secundario, se llevan a cabo transacciones con valores que se encuentran en circulación y pueden ser vendidos antes de su vencimiento. Lo anterior busca que el inversionista mejore su rendimiento, disminuya el riesgo y obtenga liquidez. Este mercado permite que las ganancias no lleguen al mercado primario.

La Bolsa Mexicana de Valores es un organismo que se encuentra constituido como Sociedad Anónima de Capital Variable y tiene la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar sus actividades, siendo la única en México que cuenta con esta autorización.

A pesar de ser una Sociedad Anónima, no persigue la obtención de utilidades, sino el facilitar las operaciones de compra-venta de valores emitidos por empresas públicas y privadas con el propósito de obtener recursos para sus actividades, y procurar el desarrollo del mercado respectivo. Para lograr lo anterior debe cumplir *responsabilidades* tales como:

- Proporcionar el espacio físico, locales, instalaciones y mecanismos necesarios para llevar a cabo las transacciones correspondientes, incluidos los servicios de procesamiento de operaciones e información de las mismas, que faciliten las operaciones de valores,
- Establecer y vigilar el estricto apego de las actividades de sus socios a la Ley del Mercado de Valores, para la compra-venta de valores,
- Certificar cotizaciones de los valores que se operen,
- Mantener y proporcionar información al público inversionista sobre los títulos inscritos en el mercado de la bolsa.¹²

El índice de la Bolsa Mexicana de Valores mide el grado de confianza que tienen los empresarios en el futuro del país. Lo que el país busca a través de la Bolsa no sólo son altas cotizaciones sino una canalización eficiente de recursos hacia la capitalización de las empresas.

¹² *Ibid.* Pág. 5.

1.3.5.3.2. Sociedades de Inversión

También conocida con el nombre de Fondos de Inversión, son Sociedades Anónimas que captan recursos de inversionistas o ahorradores para efectos de invertirlos en valores diversificados pertenecientes a diferentes sectores de la economía. Las sociedades de Inversión son instituciones de inversión colectiva. Constituyen un instrumento adecuado para incrementar la demanda en el Mercado de Valores y dar acceso a los pequeños inversionistas a los beneficios que éste ofrece, proporcionando la posibilidad de contar con una inversión diversificada y profesionalmente administrada.

Regidas por la Ley de Sociedades de Inversión, que en el artículo primero señala los objetivos que estas deben perseguir:

- Fortalecer y descentralizar el Mercado de Valores,
- Permitir el acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado,
- Democratizar el capital,
- Contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

Además deben buscar:

- Estabilidad relativa del capital invertido y la obtención de un beneficio monetario,
- Un rendimiento en forma de renta, siempre y cuando sea congruente con una política conservadora en el riesgo,
- Crecimiento del capital invertido a largo plazo y un dividendo anual.

Las Sociedades de Inversión pueden clasificarse en tres rubros:

1. "Sociedades de Inversión Comunes: Invierten en valores de renta fija y valores de renta variable, en los términos que la Ley de Sociedades de Inversión así disponga.
2. Sociedades de Inversión de Renta Fija: Su cartera o portafolio está integrado por valores de renta fija exclusivamente.

3. **Sociedades de Inversión de Capitales:** Llamadas también Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo. Operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieran recursos a largo plazo."¹³

Las Sociedades de Inversión son operadas por las Casas de Bolsa, las cuales tienen uno, dos o tres fondos o Sociedades de Inversión. Las cuales buscan ofrecer a los inversionistas en una sola cartera un alto rendimiento, liquidez y la mayor seguridad posible.

En estas inversiones pueden participar prácticamente todo tipo de personas, ya sean con recursos limitados, con grandes cantidades de dinero; gente que no sabe nada del Mercado de Valores y hasta los grandes conocedores.

La formación de Sociedades de Inversión genera economías de escala, al agrupar a un gran número de inversionistas y formar un monto considerable, el costo de la asesoría financiera y administración de cartera representa una cantidad mínima, y su repercusión es casi imperceptible en el rendimiento del inversionista.

Los inversionistas no se tienen que preocupar, en primer lugar, por vigilar cual instrumento del Mercado de Valores es el que más le conviene en cada momento y mover sus recursos de acuerdo al cambio de los rendimientos; en segundo lugar su inversión se deposita en varios instrumentos a la vez y la Casa de Bolsa los intercambia de acuerdo al movimiento del mercado; en tercer lugar tiene a su servicio un gran número de especialistas, el mejor de cada Casa de Bolsa, que se interesa por ofrecer lo más atractivo. Por último, gracias a los incisos anteriores se puede lograr gran liquidez con altos rendimientos. A su vez los inversionistas pueden retirar sus recursos en el momento que deseen, avisando con uno o dos días de anticipación.

1.3.5.3.3. Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL)

Este organismo se encarga de realizar funciones de guarda, administración, liquidación y transferencia de valores.

¹³ LEY DE SOCIEDADES DE INVERSION. Capítulos II, III y IV.

3. Sociedades de Inversión de Capitales: Llamadas también Sociedades de Inversión de Capital de Riesgo. Operan con valores y documentos emitidos por empresas que requieran recursos a largo plazo."¹³

Las Sociedades de Inversión son operadas por las Casas de Bolsa, las cuales tienen uno, dos o tres fondos o Sociedades de Inversión. Las cuales buscan ofrecer a los inversionistas en una sola cartera un alto rendimiento, liquidez y la mayor seguridad posible.

En estas inversiones pueden participar prácticamente todo tipo de personas, ya sean con recursos limitados, con grandes cantidades de dinero; gente que no sabe nada del Mercado de Valores y hasta los grandes conocedores.

La formación de Sociedades de Inversión genera economías de escala, al agrupar a un gran número de inversionistas y formar un monto considerable, el costo de la asesoría financiera y administración de cartera representa una cantidad mínima, y su repercusión es casi imperceptible en el rendimiento del inversionista.

Los inversionistas no se tienen que preocupar, en primer lugar, por vigilar cual instrumento del Mercado de Valores es el que más le conviene en cada momento y mover sus recursos de acuerdo al cambio de los rendimientos; en segundo lugar su inversión se deposita en varios instrumentos a la vez y la Casa de Bolsa los intercambia de acuerdo al movimiento del mercado; en tercer lugar tiene a su servicio un gran número de especialistas, el mejor de cada Casa de Bolsa, que se interesa por ofrecer lo más atractivo. Por último, gracias a los incisos anteriores se puede lograr gran liquidez con altos rendimientos. A su vez los inversionistas pueden retirar sus recursos en el momento que deseen, avisando con uno o dos días de anticipación.

1.3.5.3.3. Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL)

Este organismo se encarga de realizar funciones de guarda, administración, liquidación y transferencia de valores.

¹³ LEY DE SOCIEDADES DE INVERSION. Capítulos II, III y IV.

En él se encuentran físicamente, dentro de las bóvedas, la mayor parte de los valores sobre los que a diario se realizan operaciones de compra-venta en el salón de remates.

Gracias a la función del Instituto, no hace falta que los valores se muevan del sitio en que se encuentran. A través de asientos contables -movimiento de acumulación o desacumulación a cualquiera de las cuentas de la contabilidad de una empresa- se operan llevando un minucioso control computarizado de las tenencias por casa de bolsa. A su vez cada casa de bolsa realiza registros diarios que permiten tener actualizado día con día la información sobre los valores de las que es titular o propietario cada inversionista.

El decreto del 29 de diciembre de 1986, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre del mismo año, promueve un proyecto de reforma a la Ley del Mercado de Valores con la finalidad de que el INDEVAL pueda ser sustituido por nuevas instituciones que asocien a los usuarios sin interrumpir el servicio que ha venido prestando para así no afectar a la operación del mercado. Dichas instituciones para su construcción requerirán de concesión del Gobierno Federal y deberán cumplir con los mismos servicios que el Instituto, tal y como lo dicta la Ley de la materia en su artículo 57 el cual menciona dichas *prestaciones* como las siguientes:

1. El servicio de depósito de valores, títulos y documentos a ellos asimilables, que reciban de casas de bolsa, bolsa de valores, instituciones de crédito, de seguros, de fianzas y de Sociedades de Inversión, y de títulos o documentos de personas o entidades distintas a las antes citadas, cuando lo señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general.
2. La administración de los valores que se le entreguen en depósito, sin que puedan ejercitar otros derechos que no sean los señalados en el artículo 75 de esta Ley.
3. Podrán además las Instituciones para el Depósito de Valores:
 - a) Intervenir en las operaciones mediante las cuales se sustituya la garantía prendaria sobre los valores que le sean depositados;

- b) Llevar a solicitud de las sociedades emisoras, el registro de sus acciones y realizar las inscripciones correspondientes en los términos y para los efectos a que se refieren los artículos 128 y 129 de la Ley General de Sociedades Mercantiles;
- c) Expedir certificados de los actos que realicen en el ejercicio de las funciones de su cargo;
- d) Llevar a cabo las demás operaciones análogas y conexas que les autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que se realicen con su objeto.

1.3.5.3.4. Instituto Mexicano del Mercado de Capitales

El Instituto Mexicano del Mercado de Capitales, realiza primordialmente análisis estadísticos del mercado de valores con fines de difusión y estudio.

1.3.5.3.5. Instituto del Mercado de Valores

Instituto regulado por la Ley de Mercado de Valores que tiene como función la capacitación del personal que labora en los organismos bursátiles.

El Mercado de Valores es el conjunto de mecanismos a través de los cuales se emiten, colocan y distribuyen valores poniendo en contacto a oferentes y demandantes. Los *oferentes* son las empresas e instituciones emisoras de valores y los *demandantes* son los inversionistas que los adquieren, sean estas personas físicas o morales.

El Mercado que cumple una función clave en el crecimiento de las actividades empresariales y en el desarrollo de la economía, ofrece a los empresarios la posibilidad de allegarse de recursos de capital, que respaldan programas de expansión y diversificación; y ofrece a los ahorradores alternativas variadas para invertir, obteniendo en compensación rendimiento y protección dentro de un amplio marco de expectativas.

El Mercado de valores se divide en los siguientes subsectores: Mercado de Dinero, Mercado de Capitales, Mercado de Metales y Mercados Especiales. Los cuales se detallan a continuación.

1.3.5.3.5.1. Mercado de Dinero

Mercado en el que empresas y entidades gubernamentales satisfacen sus necesidades de financiamiento a *corto plazo*, mediante la emisión de instrumentos, títulos financieros o valores de *renta fija* que pueden colocarse directamente entre el público inversionista. Estos recursos se utilizan generalmente para cubrir necesidades de flujo de efectivo y de capital de trabajo. Los instrumentos de inversión en este mercado se clasifican en las siguientes categorías:

1. **Mercado a Descuento**, mercado en el que al precio de compra de los instrumentos se le aplica una tasa de descuento sobre su valor nominal. Incluye instrumentos tales como:

Instrumento	CETES	AB'S	PAGARE BANCARIO	CEDES	PAPEL COMERCIAL
Nombre	Certificados de la Tesorería	Aceptaciones Bancarias	Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento	Certificados de Depósito a Plazo	Papel Comercial
Emisor	Gobierno Federal Los bancos Banco de México	Sociedades Anónimas, lo acepta un banco	Banca Comercial	Banca Comercial	Sociedades Anónimas
Definición	Títulos de Crédito al portador	Préstamo de un banco a una empresa, documentada por una letra de cambio	Instrumento de Captación Bancaria	Instrumento de Captación Bancaria	Pagaré en el que se estipula una deuda pagadera a corto plazo
Objetivo	Financiamiento del Gobierno Federal y Regulación Monetaria	Financiar Capital de Trabajo a corto plazo.	Canalizar ahorro para apoyar actividades productivas. Dar liquidez al inversionista.	Canalizar ahorro para apoyar actividades productivas. Dar liquidez al inversionista.	Financiar Capital de Trabajo a corto plazo
Plazo	7 a 728 días	7 a 182 días	7 a 360 días	7 a 360 días	Entre 15 y 180 días
Garantía	Gobierno Federal	Banco Aceptante	Banco Emisor	Banco Emisor	Avalado por un Banco o Quirografario
Valor Nominal	\$10	\$100	Ventanilla: sin valor nominal. En Mercado de Dinero: \$1	Ventanilla: sin valor nominal. En Mercado de Dinero: \$100	\$100
Cálculo del Rendimiento	Rendimiento fijo al vencimiento Opera a descuento	Rendimiento fijo al vencimiento Opera a descuento	Rendimiento fijo al vencimiento Ventanilla: a tasa fija En Mercado de Dinero: a descuento	Rendimiento fijo al vencimiento Ventanilla: a tasa fija En Mercado de Dinero: a descuento	Rendimiento fijo al vencimiento Opera a descuento
Amortización	Al vencimiento a valor nominal	Al vencimiento a valor nominal	En ventanilla: al vencimiento, capital más intereses En Mercado de Dinero: al vencimiento, a valor nominal	En ventanilla: al vencimiento, capital más intereses En Mercado de Dinero: al vencimiento, a valor nominal	Al vencimiento a valor nominal

2. **Mercado a Precio**, mercado en el que el precio de los instrumentos generalmente se determina por arriba de su valor nominal, sumándosele a éste último el valor presente de los pagos periódicos que devenguen los títulos. Entre los instrumentos que se encuentran dentro de esta clasificación, podemos mencionar:

Instrumento	BONDES	AJUSTARONOS	BONDIS	CREDBURES
Nombre	Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal	Bonos Ajustables del Gobierno Federal	Bonos Bancarios para Desarrollo Industrial	Certificados de Participación Ordinarios Amortizables
Emisor	Gobierno Federal Los coloca Banco de México	Gobierno Federal Los coloca Banco de México	NAFINSA	NAFINSA
Definición	Títulos de Crédito negociables	Títulos de Crédito negociables	Títulos de Crédito negociables	Títulos de Crédito negociables
Objetivo	Financiamiento a largo plazo del Gobierno Federal y Regulación Monetaria	Financiamiento a largo plazo del Gobierno Federal a menores tasas. Cobertura contra la inflación para inversionistas	Canalizar apoyos financieros al fomento industrial	Canalizar apoyos financieros hacia áreas específicas de desarrollo industrial
Plazo	364 a 728 días	3 a 5 años	3,640 días	372 días
Garantía	Gobierno Federal	Gobierno Federal	Banco de Desarrollo Emisor NAFINSA	Banco de Desarrollo Emisor NAFINSA
Valor Nominal	\$100	\$100	\$100	\$100
Cálculo del Rendimiento	Opera arriba o bajo par Intereses cada 28 días sobre valor nominal	Rendimiento Nominal por ajuste de acuerdo al INPC. Opera arriba o bajo par Intereses cada 90 ó 91 días sobre valor ajustado	Intereses capitalizables cada 28 días sobre valor nominal, más un premio cada 28 días sobre valor nominal capitalizado	Opera arriba o bajo par Intereses cada 31 días sobre valor nominal
Amortización	Al vencimiento a valor nominal	Al vencimiento a valor ajustado	Al vencimiento a valor nominal	Al vencimiento a valor nominal

3. **Mercado de Coberturas Cambiarias**, mercado integrado por instrumentos denominados en moneda extranjera, que buscan eliminar riesgos devaluatorios. Los compradores son empresas con obligaciones a futuro en moneda nacional y son vendidos por empresas con cuentas por cobrar a futuro en moneda extranjera. Algunos instrumentos de este mercado son:

Instrumento	TEBOBONOS	PAGAFES
Nombre	Bonos de la Tesorería de la Federación	Pagarés de la Tesorería de la Federación
Emisor	Gobierno Federal Los coloca Banco de México	Gobierno Federal Los coloca Banco de México
Definición	Títulos de Crédito negociables en moneda extranjera	Títulos de Crédito denominados en dólares
Objetivo	Financiamiento del Gobierno Federal, Regulación Monetaria, Cobertura cambiaria para el inversionistas	Financiamiento del Gobierno Federal, Regulación Monetaria, Cobertura cambiaria para el inversionistas
Plazo	91 a 364 días	28 a 182 días
Garantía	Gobierno Federal	Gobierno Federal
Valor Nominal	1000 USD	1,000 USD
Cálculo del Rendimiento	Fijo en dólares al vencimiento. Opera a descuento más la depreciación o menos la apreciación del tipo de cambio mex/usd	Fijo en dólares al vencimiento. Opera a descuento más la depreciación o menos la apreciación del tipo de cambio mex/usd
Amortización	Al vencimiento a valor nominal	Al vencimiento a valor nominal

1.3.5.3.5.2 Mercado de Capitales

Punto de concurrencia de *fondos* provenientes del ahorro de personas, empresas y el gobierno, con *demandantes* que lo destinan a proyectos de inversión a *mediano y largo plazo*, mediante la emisión de ofertas públicas de deuda y capital, ofertas que pueden ser de *renta fija* y de *renta variable*. Los instrumentos del Mercado de Capitales son los siguientes:

1. Renta Fija.

Instrumento	BORES	BODES o BBD's	BOVIS	OBLIGACIONES
Nombre	Bonos de Renovación Urbana	Bonos Bancarios de Desarrollo	Bonos Bancarios para la Vivienda	Obligaciones
Emisor	Departamento del Distrito Federal	Banca de Desarrollo	Banca Comercial	Sociedad Anónima
Definición	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos que representan la participación en un crédito colectivo
Objetivo	Pagar la indemnización a los propietarios de los predios que fueron expropiados por el sísmo de 1985	Financiamiento de programas de inversión del sector específico de cada banco emisor	Financiamiento para proyectos de construcción de vivienda de interés social	Financiamiento de proyectos a largo plazo
Plazo	10 años	3 años más uno de gracia	De 3 a 10 años	De 3 a 10 años
Garantía	Departamento del Distrito Federal	Banco Emisor	Banco Emisor	Quirografarias Hipotecarias Convertibles
Valor Nominal	\$0.1	\$10	\$100	\$100
Cálculo del Rendimiento	Opera arriba o bajo por intereses trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales o trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales, trimestrales o semestrales sobre valor nominal
Amortización	Después de tres años de gracia, 6 pagos anuales iguales al 14% del valor nominal y un 7º pago igual al 16%	Después de un año de gracia se pagan tres anualidades	Anualidades durante la vida del título bajo esquema afloccado	Después de un período de gracia (mitad del plazo) se pagan parcialidades o al vencimiento a valor nominal

1.3.5.3.5.2. Mercado de Capitales

Punto de concurrencia de *fondos* provenientes del ahorro de personas, empresas y el gobierno, con *demandantes* que lo destinan a proyectos de inversión a *mediano y largo plazo*, mediante la emisión de ofertas públicas de deuda y capital, ofertas que pueden ser de *renta fija* y de *renta variable*. Los instrumentos del Mercado de Capitales son los siguientes:

1. Renta Fija.

Instrumento	BORES	BODES o BBD'S	BOVIS	OBLIGACIONES
Nombre	Bonos de Renovación Urbana	Bonos Bancarios de Desarrollo	Bonos Bancarios para la Vivienda	Obligaciones
Emisor	Departamento del Distrito Federal	Banca de Desarrollo	Banca Comercial	Sociedad Anónima
Definición	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos	Títulos de Crédito Nominativos que representan la participación en un crédito colectivo
Objetivo	Pagar la indemnización a los propietarios de los predios que fueron expropiados por el mismo de 1983	Financiamiento de programas de inversión del sector específico de cada banco emisor	Financiamiento para proyectos de construcción de vivienda de interés social	Financiamiento de proyectos a largo plazo
Plazo	10 años	3 años más uno de gracia	De 3 a 10 años	De 3 a 10 años
Garantía	Departamento del Distrito Federal	Banco Emisor	Banco Emisor	Quirografarias Hipotecarias Convertibles
Valor Nominal	\$0.1	\$10	\$100	\$100
Cálculo del Rendimiento	Opera arriba o bajo por intereses trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales o trimestrales sobre valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales, trimestrales o semestrales sobre valor nominal
Amortización	Después de tres años de gracia, 6 pagos anuales iguales al 14% del valor nominal y un 7º pago igual al 16%	Después de un año de gracia se pagan tres anualidades	Anualidades durante la vida del título bajo esquema afincorado	Después de un periodo de gracia (mitad del plazo) se pagan parcialidades o al vencimiento a valor nominal

Instrumento	CFO'S	CPI'S	PNP	PF
Nombre	Certificados de Participación Ordinaria	Certificados de Participación Inmobiliaria	Pagaré a Mediano Plazo	Pagaré Financiero
Emisor	Sociedades Anónimas	Empresa implicada en el proyecto de construcción	Sociedades Anónimas	Arrendadoras Financieras y empresas de Factoraje
Definición	Titulos de Crédito que confieren derechos sobre un bien afectado en fideicomiso	Titulos de Crédito que confieren derechos sobre un bien inmueble afectado en fideicomiso	Titulos de Crédito a cargo de una empresa en el que ésta se obliga a pagar directa e incondicionalmente a los tenedores al vencimiento	Titulos de Crédito a cargo de una sociedad financiera en el que se obliga a pagar directa e incondicionalmente a los tenedores al vencimiento
Objetivo	Financiamiento de proyectos específicos	Financiamiento de proyectos específicos	Financiar requerimientos adicionales de capital de trabajo o sustitución de pasivos a corto plazo	Financiar planes de arrendamiento o de factoraje de cada emisor
Plazo	Más de un año	Tres años o más	Mínimo 1 año Máximo 3 años	De 1 a 3 años
Garantía	El bien en fideicomiso	El bien inmueble propiedad de la empresa	Quirografario avalado con garantía fiduciaria	Quirografario avalado con garantía fiduciaria
Valor Nominal	Se especifica en la emisión	Se especifica en la emisión	\$100 o sus múltiplos	\$100 o sus múltiplos
Cálculo del Rendimiento	Opera arriba o bajo por intereses periódicos sobre el valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses trimestrales sobre el valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales o trimestrales sobre el valor nominal	Opera arriba o bajo por intereses mensuales o trimestrales sobre el valor nominal
Amortización	Al vencimiento al valor más alto de los especificados en la emisión	Al vencimiento al 80% del avalbo o al 80% del valor base del inmueble más la inflación	Al vencimiento a valor nominal	Al vencimiento a valor nominal

2. Renta Variable.

Los instrumentos de renta variable en el mercado de valores se conocen como *acciones*, las cuales se caracterizan por no tener rendimiento predeterminado a un plazo dado, ya que este depende de las expectativas macroeconómicas del mercado y del resultado económico de cada empresa. Las características de estas son las siguientes:

Instrumento	Emisor	Definición	Objetivo	Plazo	Garantía	Valor Nominal	Rendimiento	Amortización
ACCIONES	Sociedades Anónimas	Titulos de propiedad que representan una parte del capital social de empresas	Financiar compras de activos fijos, planes de expansión o inversiones a largo plazo	La vida de la empresa	El prestigio de la emisora de acuerdo a sus antecedentes financieros	Se especifica en la emisión (normalmente \$0.01 o sus múltiplos)	Ganancias o pérdidas de capital, dividendos en acciones o en efectivo	La empresa no está obligada a amortizarlas

1.3.5.3.3. Mercado de Metales

Mercado en el que se realizan transacciones con metales amonedados. Permite inversiones de cobertura a largo plazo o de carácter especulativo. Los instrumentos que lo integran son: Centenarios o monedas de oro y la Onza Troy de Plata o monedas de plata.

1.3.5.3.4. Mercados Especiales

Lo forman operaciones de arbitraje internacional y las ventas en corto. El arbitraje se refiere a la compra y venta simultánea de un bien o activo en distintos lugares; las ganancias se logran por las diferencias de precio de compra y de venta.

1.3.5.3.6. Calificadora de Valores (CAVAL)

La Calificadora de Valores es un organismo que realiza actividades de análisis financiero con objeto de calificar la capacidad de pago de las emisoras de valores.

1.3.5.3.7. Asociación Mexicana de Casas de Bolsa

Asociación que representa al gremio bursátil ante las autoridades y entidades extranjeras, funciona como órgano de difusión y apoyo al mercado de valores siendo foro de expresión para los distintos socios.

Esta institución agrupa, como su nombre lo indica, a las Casas de Bolsa, de esta forma permite que los esfuerzos y recursos de todas ellas se coordinen en el análisis de nuevos instrumentos y mecanismos de operación y de todas aquellas actividades que tiendan a mejorar la calidad de los recursos y servicios con que cuentan y que ofrece la actividad bursátil.¹⁴

¹⁴ *Idid.* Pág. 18.

Los organismos que constituyen el mercado de valores ayudan a un sano crecimiento del Mercado de Valores, favoreciendo a su vez al desarrollo de la economía del país, ya que se incrementa la participación en el mercado respaldando un amplio marco de expectativas y alternativas de inversión.

I.3.5.3.8 Asociación Mexicana de Derecho Bursátil

Realiza funciones de estudio, desarrollo y conciliación de objetivos entre los distintos organismos bursátiles bajo el ámbito jurídico del Mercado de Valores. Nace en el año de 1979 debido a la fuerte expansión del mercado de valores en nuestro país, así como por la constante demanda de información jurídica a este respecto. Su objetivo principal es difundir el conocimiento del derecho bursátil y conducir a la ampliación y perfeccionamiento de su contenido.¹⁵

¹⁵ Cortina, Genaro. *Prontuario Bursátil y Financiero*. Pág. 52.

II. UNIONES DE CREDITO

II.1. Antecedentes

El primer antecedente de las Uniones de Crédito se encuentra en un movimiento denominado "cooperativista", iniciado en Alemania a principios del siglo XIX, en donde se establecieron agrupaciones obreras que por medio de cuotas periódicas constituían un fondo para aplicarse en la concesión de créditos a los miembros que lo requerían.

Más tarde, en Francia aparece un tipo de sociedades con características semejantes denominadas "cajas populares". En Italia surgieron los llamados "Bancos para los Pobres". En 1900, en Canadá aparece su equivalente y en 1909, en los Estados Unidos se fundó la primera Unión de Crédito.

En México, aparecen en la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares, a las que se les puede denominar "Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito". La primera figura que surgió en México, fue la Unión de Crédito Ganadera, Agrícola e Industrial, S.A. de C.V. con fecha de concesión del 31 de marzo de 1942.

A partir de esa fecha, la Ley Bancaria ha sufrido más de 10 modificaciones y adiciones. En 1978, después de haberse evaluado el papel de estas sociedades en la economía nacional, aparece la publicación de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en la cual se da a las uniones un carácter más dinámico, en la función de apoyo a los productores pequeños, ya sean de la ciudad o del campo.

El 14 de enero de 1985, se publicó la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, gracias a ésta el papel de las uniones se fortalece ya que se les da un tratamiento específico a todas las organizaciones auxiliares del crédito.

II.2. Generalidades

II.2.1. Definición

Las Uniones de Crédito son organizaciones auxiliares del crédito que cuentan con personalidad jurídica propia, diferente a la de sus socios, constuidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, cuya función es agrupar a personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas empresas), a fin de poder realizar sus actividades agropecuarias, comerciales o industriales, y mediante la cooperación y el acercamiento organizado al sistema financiero nacional buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, así como encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica.

II.2.2. Objetivo

Las Uniones de Crédito tienen el objetivo principal de agrupar a micro, pequeñas y medianas empresas, para que por medio del trabajo de grupo mejoren su capacidad de negociación en los mercados de materias primas, de productos y financieros, ya que en esta forma logran ventajas económicas que individualmente les sería difícil de obtener.

II.2.3. Clasificación

Conforme al Artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito¹, se presenta la siguiente clasificación:

1. Agropecuarias

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

2. Industriales

Aquellas en que los socios se dediquen a actividades industriales para la producción o transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí y tengan

¹ LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO. Artículo 39.

fábrica, taller o unidad de servicio, debidamente registrados, conforme a las diversas disposiciones que regulan la actividad industrial.

3. Comerciales

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

4. Mixtas

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

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

II.2.4. Principales funciones

En el artículo publicado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Qué es y cómo funcionan las Uniones de Crédito"², se mencionan las siguientes:

1. Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables.
2. Recibir, exclusivamente de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones en relación a los montos, plazos, intereses y demás características que, mediante disposiciones de carácter general, señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. Practicar con sus socios operaciones de préstamo, descuento y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos establecidos por la Legislación Bancaria.

² Secofi, *Qué es y cómo funcionan las Uniones de Crédito*. Pág. 6.

4. Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero, y cuyos saldos, la unión podrá depositar en instituciones de crédito.
5. Tomar a su cargo o efectuar la contratación de construcción o administración de obras de propiedad de sus socios, para uso de los mismos.
6. Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y mantenerlos en cartera.
7. Encargarse de la venta de los productos obtenidos o elaborados por los mismos socios.
8. Promover la organización y administrar empresas industriales o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
9. Encargarse de la compra-venta o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas, necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, así como de mercancías o artículos diversos.
10. Encargarse de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para tal efecto las Uniones de Crédito deberán acompañar un proyecto completo de la actividad industrial que pretendan desarrollar demostrando la factibilidad económica del mismo y los beneficios que obtendrán los socios.

II.2.5. Factores determinantes para decidir su constitución

En la actualidad se requiere de un análisis muy profundo de las condiciones que envuelven al sistema financiero y económico a fin de determinar la factibilidad de un proyecto, sobre todo para la constitución de una sociedad. A continuación se presentan algunos puntos que se recomienda tomar en consideración:

- * Deberá existir un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas, con necesidades comunes de recursos financieros y que en forma individual no puedan tener acceso al crédito ante la Banca Comercial.

- * El grupo de empresas deberá tener altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente de la Banca Comercial, en términos de plazos y tasas de interés.
- * Dichas empresas deberán tener la necesidad de encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.
- * En el momento en que el grupo de empresas requieran de avales y garantías en conformidad con las disposiciones legales y administrativas de la banca.
- * Además, cuando necesiten realizar operaciones de descuento, de manera ágil y expedita.

II.3. Requisitos y Proceso de Constitución

II.3.1. Requisitos que debe cubrir el proyecto de solicitud de concesión

Anteriormente se mencionó que las Uniones de Crédito son sociedades anónimas de capital variable, por lo que los requisitos necesarios para poder operar como empresa se encuentran establecidos en la Ley General de Sociedades Mercantiles y su normatividad para operar como unión de crédito en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Las Uniones de Crédito, al igual que las demás organizaciones auxiliares que se encuentran dentro del Sistema Financiero Mexicano, (Almacenes Generales de Depósito y Arrendadoras Financieras), requieren para su constitución y operación de la concesión, que las autoridades hacendarias otorgan.

La autoridad facultada para resolver sobre la autorización de este tipo de organizaciones es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Para poder otorgar la concesión, se precisa de un estudio que demuestre la viabilidad económica y social del conjunto de personas físicas y morales que la integrarán. En seguida se presentan los factores básicos que deben contener dichos estudios, en los que se fundamenta la solicitud. Sin embargo, es necesario agregar en este punto que uno de los servicios que ofrece la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña de la (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) SECOFI es asesorar, en forma gratuita, a los interesados para la elaboración de dicho estudio.

Requisitos para la elaboración del estudio:

1. Denominación de la sociedad: Indicando que se refiere a una Unión de Crédito, y la rama de actividad económica en que operará, así como el área geográfica en donde desarrollará su actividad, seguido de las abreviaturas S.A. de C.V.
2. Rama: Determinar el tipo, ya sea agropecuaria, industrial, comercial o mixta. (De acuerdo a lo señalado en el Artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
3. Domicilio Social: Señalando la ciudad y el estado de la República en el cual vaya a establecerse la unión.
4. Áreas de Operación: Se precisará de acuerdo a la residencia de los socios, considerando lo que la Ley dispone al respecto (Artículo 41, Fracc. IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
5. Número de socios: No deberá ser menor de 20 personas físicas o morales (Artículo 41, Fracc. I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito). Se prohíbe que una misma persona sea socia de dos o más Uniones de Crédito del mismo tipo (Artículo 8o., Fracc. III de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
6. Duración: Indefinida (Artículo 8o., Fracc. II de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).
7. Actividades de los Accionistas: Serán conforme al ramo al que pertenece, indicando la especialidad según el caso.
8. Capital Social: Señalando el monto y número de acciones, además de las series en que estará dividido. (De acuerdo a lo establecido en la Ley General de Sociedades Mercantiles).
9. Capital sin derecho a retiro: Indicando el importe y número de acciones, además de las series en que estará dividido.

10. Capital con derecho a retiro: Indicando el importe y número de acciones, además de las series en que estará dividido.

11. Capital pagado: Indicando el importe y número de las acciones que estarán suscritas y pagadas al constituirse la sociedad, tanto de las que no tengan derecho a retiro como de las que tengan ese derecho.

Se acompañará la solicitud de los siguientes documentos:

1. Poder otorgado a los representantes, por las personas que figuran como accionistas fundadores de la sociedad.
2. Original del Certificado de Depósito efectuado en Nacional Financiera, en los términos del Artículo 6o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, por el 10% del capital social pagado que se haya previsto.
3. Información respecto de cada una de las personas que figuran como accionistas fundadores de la sociedad:

- a) Nombre o denominación en el caso de sociedades
- b) Domicilio (ciudad y entidad federativa)
- c) Descripción de las instalaciones, de la maquinaria y del equipo disponible en su establecimiento.

Las uniones agropecuarias además deberán proporcionar los siguientes datos:

- Régimen de tenencia de la tierra
- Superficie de los predios agrícolas o de agostadero.
- Cultivo a que se dedique, clase y número de cabezas de ganado que posea.

d) Recursos propios o capital contable con que operará su establecimiento.

e) Volumen anual de compras y de ventas o, en su caso, de producción, indicando las utilidades que ha obtenido y el número total de trabajadores a su servicio.

f) Monto que aportará al capital social inicial de la unión, el cual no deberá exceder individualmente del 7% del capital social pagado de la unión. (Artículo 8o., Fracc. IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

g) Necesidades de crédito.

h) Importe de los financiamientos que está recibiendo y su fuente.

i) Documentación comprobatoria de la actividad a que se dedica cada socio y sobre informes que se recaben en las sociedades nacionales de crédito donde operen, acerca de su solvencia moral y económica.

4. Administración

Se deberá proporcionar los nombres de las personas que habrán de integrar el primer consejo de administración de la(s) persona(s) que vaya(n) a fungir como comisario(s) y de la persona que se proponga como director o gerente de la sociedad, añadiendo en cada caso un "Curriculum Vitae", es decir, los datos generales de las personas, su experiencia y capacidad administrativa.

5. Programa de trabajo

El programa de trabajo permite responder a planes precisos en relación con el volumen y características de las operaciones que habrá de desarrollar, señalando, además, las etapas para su realización, objetivos, alcances, etc. Es precisa su elaboración independientemente de que en el proyecto de escritura constitutiva de la unión se señale el tipo de actividades que vaya a realizar.

Es importante mencionar que las operaciones deberán planearse tomando en consideración las necesidades específicas de financiamiento, de comercialización o de otra naturaleza que afrontan los futuros socios y evaluando en qué medida podrán resolverse con la intermediación de la Unión.

**RECURSOS TOTALES (PROPIOS Y AJENOS) QUE ESTIME MANEJAR LA UNIÓN DE
CRÉDITO EN EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES**

Esta información deberá clasificarse de la siguiente forma:

1. La parte de los recursos propios que podrá destinarse a las operaciones normales de la Unión de Crédito, se deberán determinar deduciendo del capital social inicialmente pagado, lo que vaya a invertirse en gasto de organización, instalación, activo fijo, etc.

2. De los recursos ajenos, se indicará la fuente de donde serán obtenidos, en la siguiente forma:

- Bancarios
- Fondos de Fomento
- Socios
- Proveedores

Para cada caso se deberá proporcionar los datos sobre las condiciones bajo las cuales se realizan las operaciones, es decir, la clase de financiamiento, los plazos, las tasas de interés, las comisiones, etc., además se deberá incluir documentos que comprueben la veracidad de la información, para tal efecto se requiere considerar las limitaciones que marca el Artículo 43, Fracc. I y II de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

El criterio a seguir para lograr una derrama equitativa de los recursos entre los socios dependerá de la aportación que haga un socio al capital pagado de la sociedad, es decir, el volumen máximo de crédito del que puede hacer uso un socio depende de dicha aportación. Las aportaciones individuales de cada socio se proyectarán en función a sus necesidades crediticias, dentro de las proporciones que señalan las Fracciones I y IV del Artículo 43 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

*INVERSIONES QUE SE REALIZARAN CON LOS RECURSOS QUE ESTIME MANEJAR LA
UNION DE CREDITO DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES*

Es importante que esta información incluya lo siguiente:

1. Los créditos que cada socio planea solicitar a la unión, así mismo se deberá indicar si los socios prevén recurrir a otras fuentes de financiamiento.
2. Actividades del Departamento Especial, para ello se necesita precisar la factibilidad de llevar a cabo operaciones que la Ley denomina como "especiales". Este tipo de operaciones puede clasificarse como sigue:

a) De promoción

Se pretende, a través de estas, fomentar la organización de empresas nuevas, cuyo objeto industrial o comercial esté relacionado con las actividades de los socios. (Artículo 40, Fracc. VII de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

b) Actuar por cuenta y orden de los socios

Se encargarán de la venta de productos que obtengan o elaboren los socios, además efectuarán, por cuenta y orden de los socios, de la compra-venta o alquiler de mercancías, insumos, implementos, etc., necesarios para el desarrollo de sus actividades. (Artículo 40, Fracs. VIII y IX de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

c) Actuar por cuenta propia

Se podrá adquirir mercancías, insumos, implementos, etc., para venderlos únicamente a los socios. Asimismo se podrá realizar la transformación industrial o beneficiar los productos obtenidos o elaborados por los socios. (Artículo 40, Fracs. X y XI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

Para poder llevar a cabo estas actividades, las Uniones de Crédito, deberán contar con la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

3. Estados Financieros Proforma para el primer año de actividades, en base a esta información, se deberá determinar el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Caja.

4. Proyecto de Escritura Constitutiva, el cual deberá presentarse por duplicado y estableciendo las facultades y funciones del Consejo de Administración, que a continuación se mencionan:

- a) Por lo menos una vez al mes deberán reunirse.
- b) El director o gerente de la unión deberá informar periódicamente al Consejo de Administración sobre el ejercicio de sus atribuciones y la operación general de la Unión de Crédito.
- c) La autorización del reglamento respecto a la concesión de créditos a los socios.
- d) La autorización del reglamento para la ejecución de operaciones del Departamento Especial.
- e) La creación de un Comité de Crédito, integrado por miembros del Consejo, el director o gerente u otros funcionarios de la unión.
- f) La toma de decisiones en materia de políticas, normas o directrices generales de la unión, independientemente de la autorización de operaciones específicas, que por su importancia, se reserve el propio Consejo de Administración.

II.3.2. Trámites para el registro e inicio de operaciones

Se requiere de:

1. Protocolización ante Notario Público

En el momento de otorgar la concesión, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, proporciona un ejemplar del proyecto autorizado del Acta Constitutiva modificada en función a los términos de la concesión, con el cual deberá acudir ante Notario Público, y proceder a su protocolización y presentación ante dicha autoridad en un plazo no mayor a cuatro meses.

2. Presentación ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores del Primer Testimonio

Es necesario presentar a dicho organismo el Primer Testimonio con dos copias fotostáticas del mismo a fin de poder operar como organización auxiliar del crédito; una vez revisada, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores comunicará a los interesados su aprobación y de este modo continuar con los trámites siguientes.

3. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad

Habiéndose aprobado el Primer Testimonio, este deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, Sección Comercio, de acuerdo a lo establecido en los Artículos 8o., Fracc. XI y 42, párrafo segundo, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

4. Autorización de inicio de operaciones

Una vez cubiertos los requisitos anteriores, los interesados deberán comunicárselo a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a fin de aprobar el inicio de operaciones de la unión.

APOYOS INSTITUCIONALES

Este es un aspecto de mucha relevancia para las Uniones de Crédito, ya que les permitirá su adecuada operación y formación, es decir, al avocarse a las leyes que regulan tanto el proceso de constitución como al de operación, los trámites serán más ágiles y legítimos. A continuación se presentan los apoyos con los que cuentan las Uniones de Crédito en materia de *constitución* y de *operación*.

1. Para su constitución

- *Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)*
- *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)*
- *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)*

En la que la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, es la encargada de impulsar y coordinar la organización de medianos y pequeños industriales, para constituirse como organizaciones auxiliares del crédito, entre otras formas de organización interempresarial.

El "*Programa de Apoyo a las Empresas Integradoras*"³, presentado durante la reunión de empresas integradoras que se llevó a cabo en septiembre de 1995, establece que se promoverá la creación y fortalecimiento de organizaciones interempresariales de industrias medianas y pequeñas, entre las cuales se encuentran las Uniones de Crédito. También menciona que se declara de interés público el desarrollo integral de la industria mediana y pequeña, en donde serán participes los

³ Diario Oficial de la Federación. *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria*.

sectores público, privado y social, lo que significa que las dependencias y entidades gubernamentales están obligadas a cumplir con los objetivos y estrategias del Programa.

Esta Secretaría brinda apoyo a los empresarios que desean asociarse en esta figura jurídica. Por ejemplo, uno importante es el de realizar gratuitamente el estudio de viabilidad que acompaña a la solicitud de concesión, en coordinación y bajo la responsabilidad de los interesados.

• *Comisión Nacional Bancaria y de Valores*

De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su Artículo 5o., señala la facultad de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para otorgar concesión a las Uniones de Crédito; cuya atribución se ejerce previo estudio y evaluación de las solicitudes, proyectos de viabilidad, programas de trabajo, etc., además del cumplimiento de las disposiciones legales y normativas de estas sociedades en operación.

2. Para su operación

• *Nacional Financiera (NAFIN)*

Como banca de desarrollo, tiene la misión de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, para ello ha integrado para 1996 un programa encaminado hacia el rescate y fortalecimiento de la planta productiva para preservar el empleo y contribuir a la reactivación de la economía.

La estrategia busca apoyar proyectos viables detonantes de la actividad económica, principalmente a empresas del sector manufacturero, favoreciendo la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores.

De esta forma, Nacional Financiera está concentrando sus esfuerzos de promoción en las 28 ramas de la industria manufacturera, seleccionadas con base en su efecto multiplicador en otras ramas; grado de integración; participación en el Producto Interno Bruto (PIB); generación de empleos y generación neta de divisas.

RAMAS PRIORITARIAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	
1. Industria de la carne	16. Fabricación y reparación de muebles
2. Elaboración de productos lácteos	17. Fabricación de sustancias químicas básicas
3. Elaboración de conservas alimenticias (excluye carne y leche)	18. Industria de fibras artificiales y/o sintéticas
4. Beneficio y mollienda de cereales y otros productos agrícolas	19. Industria del coque (derivados del carbón mineral y petróleo)
5. Elaboración de productos de panadería	20. Fabricación de juguetes de plástico
6. Industria azucarera	21. Industria básica del hierro y acero
7. Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería	22. Industrias básicas de metales no ferrosos
8. Industria de bebidas	23. Fabricación y reparación de muebles metálicos
9. Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo	24. Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos
10. Hilado, tejido y acabado de fibras blandas	25. Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos
11. Confección con materiales textiles	26. Industria automotriz y autopartes
12. Fabricación de tejidos de punto	27. Fabricación y/o ensamble de bicicletas
13. Confección de prendas de vestir	28. Fabricación de juguetes, aparatos y artículos deportivos
14. Industria del cuero, pieles y sus productos	
15. Industria del calzado	

Para este año, el programa total de Nacional Financiera es de 55 mil 276 millones de pesos, lo que equivale a un crecimiento real de 24% respecto a 1995.

El programa utiliza a los bancos como principales canales de distribución de los recursos. De esta forma, Nacional Financiera espera operar 86% de sus recursos a través de los bancos y 14% restante por medio de las Uniones de Crédito, entidades de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras, entre otras.

Para lograr este objetivo Nacional Financiera junto con la Asociación de Banqueros de México (ABM) firmaron un convenio que permitirá incrementar la canalización de recursos hacia las empresas.

El convenio comprende compromisos entre los que destacan, por parte de Nacional Financiera: la simplificación en la mecánica operativa para brindar apoyo suficiente a las empresas; compartir riesgos con la banca para inducir y facilitar el financiamiento y revisar periódicamente y mejorar sus programas y productos.

La ABM difundirá y promoverá entre los bancos la utilización de los recursos y apoyará a la institución en el análisis y diseño de programas específicos en sectores que las autoridades consideren prioritarios. Dichos programas son los siguientes:

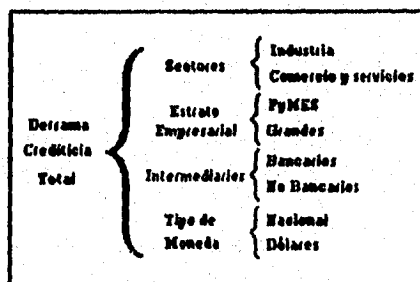
• *Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)*

Con la finalidad de simplificar trámites y esquemas operativos de descuento, se integraron en este programa, los programas para la Micro y Pequeña Empresa; de Mejoramiento del Medio Ambiente; de Desarrollo Tecnológico; de Infraestructura Industrial y de Modernización.

Los tipos de apoyo que este programa ofrece a los empresarios son para la obtención de recursos que se canalizarán para:

- Capital de Trabajo
- Activos Fijos
- Reestructuración de Pasivos
- Desarrollo de tecnologías
- Contratación de Asesorías
- Infraestructura Tecnológica
- Mejoramiento del Medio Ambiente

El PROMIN beneficiará a empresas con recursos por 30 mil 922 millones de pesos, casi 1.5 veces mayor en términos reales a los realizados en 1995.



• Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)

El Gobierno Federal y la Banca, han establecido un acuerdo para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos; y con nuevos recursos para impulsar sus actividades productivas.

Serán beneficiados todos los créditos otorgados y reestructurados antes del 31 de julio de 1996 por este acuerdo. Los beneficios se describen a continuación:

1. Descuento hasta del 30% sobre los primeros \$500,000 del saldo del crédito.
2. Se aplicará el beneficio a los primeros 2 millones de pesos del adeudo.
3. Serán beneficiadas empresas con adeudos de hasta 6 millones de pesos.
4. Subsidio en la tasa de interés, si el crédito fue a través de línea revolvente.
5. Nuevos recursos para fomentar el desarrollo de las actividades en las empresas.
6. La oportunidad de ponerse al corriente, reestructurar en UDIS o bajo esquemas propios de la Banca, antes del 31 de enero de 1997.
7. Los beneficios se obtendrán a partir de la reestructuración y hasta por 10 años.
8. Los descuentos y reestructuras entrarán en vigor a partir del 1o. de octubre de 1996.
9. Los pagos anticipados gozarán del descuento ponderado que les corresponda, de acuerdo con el saldo total del adeudo.

En caso de encontrarse al corriente en los pagos:

1. Los beneficios serán automáticos al estar al corriente en los pagos al 1o. de octubre de 1996, con efectos retroactivos al 1o. de agosto del mismo año.
2. Los descuentos de agosto y septiembre se aplicarán al saldo de la deuda.

Para aquellos que no estén al corriente en sus pagos:

1. Podrán reestructurar su crédito en UDIS o en uno de los esquemas propios de la Banca.
2. Se deberán de poner al corriente o reestructurar en sus pagos del 1o. de octubre de 1996 al 31 de enero de 1997.
3. Obtendrán los beneficios a partir de que cubran las mensualidades vencidas o reestructuren.
4. Se condonará la sobretasa moratoria en el momento de ponerse al corriente o reestructurar.
5. En caso de ser deudor de líneas revolventes, se les otorgará un subsidio en tasa de interés por un periodo de 2 años, a partir del 1o. de octubre de 1996.

Los descuentos a ser aplicados se muestran en la siguiente tabla:

Primeros \$500,000	30%	
Entre \$500,001 y \$2,000,000	17%	30% - 20%
Entre \$2,000,001 y \$6,000,000	0%	20% - 6.7%

II.3.3. Proceso de constitución

Toda organización requiere de un proceso a seguir para poderse integrar adecuadamente logrando la sensibilización de los empresarios, estableciendo la integración del capital y la tramitación de los requisitos de solicitud, etc., lo que permitirá que su funcionamiento sea eficiente y, principalmente, su permanencia.

Los pasos a seguir para la constitución de una Unión de Crédito son los siguientes:

I. Planeación

En esta primera fase, se pretende evaluar o establecer las condiciones mínimas para comenzar la integración de la unión. Para esto es necesario:

- Detectar una necesidad o interés de un grupo homogéneo de industriales o proveedores de servicios.
- Contactar con las autoridades correspondientes, con el fin de transmitirles las ventajas del proyecto que se pretende realizar.
- Puntualizar a los futuros socios fundadores, sobre las ventajas de formar una Unión de Crédito.
- Diseñar un cuestionario de información básica.
- Elaborar el programa de actividades para la constitución de la unión.

2. Promoción

En esta etapa se llevarán a cabo las actividades encaminadas a efectuar los trámites necesarios para obtener la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Estas actividades son:

- Determinar al grupo promotor que llevará a cabo las diferentes labores a través de comisiones de trabajo.
- Eventos de promoción colectiva de la unión, exposición del proyecto, ventajas y trámites necesarios.
- Visitas y entrevistas del grupo promotor con el grupo de empresarios seleccionados.

3. Formalización

Al haberse analizado y discutido la factibilidad del proyecto, se prosigue a realizar todos los trámites legales ante las instituciones correspondientes, para obtener la autorización y registro de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Esta fase comprende:

- Formación del Consejo de Administración para tramitar la autorización.
- Depositar en Nacional Financiera a favor de la Tesorería de la Federación, el porcentaje mínimo requerido para su constitución.
- Otorgar un poder notarial por los presuntos socios fundadores de la unión a su representante común.
- Recopilación de la información necesaria de cada uno de los socios fundadores.
- Formulación de la solicitud de autorización para operar como Unión de Crédito.

4. Ejecución

Una vez cubiertos los requisitos de la fase anterior se procede a:

- Presentar la solicitud de autorización para operar como Unión de Crédito.
- Selección de los funcionarios de la unión.
- Registro e inicio de operaciones.

Es muy importante considerar las fases anteriores, ya que si se cubre cada una de las etapas, la integración de la unión se llevará a cabo en forma ágil y legítima.

II.4. Estructura organizacional

Al igual que toda sociedad mercantil, las Uniones de Crédito, requieren de una estructura que les permita delimitar la jerarquía y las funciones que deberán llevarse a cabo para la realización de sus actividades a fin de lograr los objetivos que permitieron su constitución.

Cada unión en particular es una figura jurídica autónoma, por ello, su administración deberá estructurarse en función al grado de desarrollo que las unidades productivas asociadas presenten y a la naturaleza de sus actividades, encaminándose estas a facilitar con su acción el crecimiento de las empresas que la forman.

La estructura organizacional de una Unión de Crédito está conformada de la siguiente forma:

II.4.1. Asamblea General de Accionistas

Es el órgano supremo que se forma por aquellos socios que se han comprometido al pago de acciones representativas del capital social. Esta asamblea podrá acordar y ratificar todos los actos de la misma y las resoluciones que dicte deberán cumplirse por la persona que ella misma designe o, por el Administrador o, por el Consejo de Administración. Las asambleas que deberán realizarse pueden ser ordinarias o extraordinarias, dependiendo del asunto a tratar.

• *Facultades y Obligaciones*

La *asamblea ordinaria* deberá reunirse al menos una vez al año, conforme lo señala la Ley.

1. Ratificar y acordar los actos y operaciones que lleve a cabo la sociedad y sus resoluciones deberán ejecutarse por quien ella designó, por el Administrador o el Consejo de Administración.
2. Aprobar, discutir o modificar el balance, posteriormente al haber escuchado el informe del Comisario, así como efectuar las medidas necesarias que juzgue oportunas.
3. Acordar la aplicación de las utilidades del ejercicio y el reparto de dividendos.
4. Designar a los miembros del Consejo de Administración.

La *asamblea extraordinaria* está facultada para:

1. Incrementar o reducir el capital social y anticipar la disolución de la sociedad.
2. Cambiar el objeto de la sociedad, realizar modificaciones al contrato social, y fusionarse con otra sociedad.
3. Emitir acciones privilegiadas.

II.4.2. Comisario

Aquella persona encargada de la vigilancia de la unión, que puede ser socia o persona ajena a la sociedad, la cual ejerce su cargo de manera temporal y con carácter de revocable. Puede ser uno o varios Comisarios.

Además de lo anterior deberán otorgar garantía para asegurar sus obligaciones con la unión, tienen la responsabilidad de vigilar el cumplimiento de las obligaciones que la Ley y los Estatutos les señala.

• *Facultades y Obligaciones*

1. Deberán certificar la constitución y subsistencia de las garantías que deben prestar los administradores y gerentes para asegurar el cumplimiento de sus responsabilidades, informando a la Asamblea General de Accionistas de cualquier anomalía.
2. Deberán obtener de los administradores un balance mensual de todas las operaciones que se llevaron a cabo.
3. Deberán inspeccionar mensualmente, al menos, la documentación, libros y existencia en caja de la sociedad.
4. Deberán participar en la formación y revisión del balance anual conforme a lo establecido en la Ley.
5. Deberán convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en el momento de omisión de los administradores o cuando crean necesario.
6. Deberán asistir con voz y sin derecho a voto a todas las reuniones del Consejo de Administración, en las que deberán ser citados.
7. Deberán asistir con voz y sin derecho a voto a las asambleas de accionistas.
8. Deberán vigilar constantemente las operaciones de la sociedad.
9. Deberán hacer que se inserten en la Orden del Día los puntos que juzguen convenientes, en las reuniones que celebren el Consejo de Administración y las asambleas de accionistas.

II.4.3. Consejo de Administración

Conforme lo señalado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en el Artículo 8o. Fracc. VI, "El número de administradores no podrá ser inferior de cinco, salvo el caso de las Uniones de Crédito en que no será inferior a siete, y en ambos casos actuarán constituidos en

consejo de administración" ⁴. Dichas personas podrán efectuar los cargos de Presidente, Secretario, Tesorero o Cuatro vocales.

• *Facultades y Obligaciones*

1. Administrar los negocios y bienes de la sociedad.
2. Tomar decisiones en cuanto a la admisión o rechazo de aquellas personas que soliciten su ingreso a la Unión de Crédito, siempre considerando los estatutos internos de la sociedad.
3. Celebrar, renovar, modificar y, en su caso, rescindir los contratos y convenios relacionados directamente con el objeto de la sociedad.
4. Suscribir, girar, endosar, otorgar, avalar, aceptar, rechazar, protestar, negociar, etc., las obligaciones, documentos mercantiles o civiles y títulos de crédito.
5. Conforme a los estatutos establecidos, tendrán la facultad de conceder o negar cualquier préstamo que soliciten los socios.
6. Adquirir bienes muebles o inmuebles que sean necesarios para la operación de la sociedad, además de enajenarlos conforme a lo estipulado en la Ley.
7. Nombrar y remover al Director General o Gerentes y demás funcionarios.
8. Efectuar la elaboración de reglamentos interiores de la sociedad.
9. Representar y hacer representar a la sociedad en juicio y fuera de él, considerando todas las facultades necesarias, aún aquellas que requieran poder o cláusula especial y, para tal efecto tendrá la facultad de conferir y revocar poderes tan amplios como juzgue convenientes.
10. Delegar en comisiones, en el Presidente, Consejeros o en el Director General o Gerentes, aquellas funciones para la gestión fácil y expedita de los negocios sociales.

⁴ LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO. Artículo 8o. Fracc. VI.

A fin de cumplir sus objetivos con una mayor eficiencia, el Consejo cuenta con comités de apoyo, quienes dictaminan sobre aspectos prioritarios de la operación de la sociedad. Las funciones que lleva a cabo son de staff. Algunos de los comités que se pueden formar son los siguientes:

- *Comité de Admisión*

Se forma por socios de la Unión de Crédito y su función principal radica en analizar las solicitudes de los aspirantes a ingresar a la sociedad, además de sugerir y recomendar la elaboración de políticas generales en relación a la admisión de nuevos socios. Las decisiones que tomen a este respecto deberán ser ratificadas por el Consejo de Administración y la Asamblea General de Accionistas.

- *Comité de Crédito*

Está integrado por socios de la unión, procurando que los diversos tamaños de aquellas empresas afiliadas sean representadas, con el objeto de democratizar la operación del crédito. Tienen la función principal de analizar y resolver las solicitudes de crédito que realicen los socios, así como participar en la elaboración de políticas de los financiamientos que otorgue la Unión de Crédito. Además de lo anterior tiene la responsabilidad de incrementar, conservar y vigilar las fuentes de financiamiento y cumplir con lo señalado en la Ley sobre aspectos crediticios y financieros.

Los comités anteriormente mencionados son muy importantes dentro de la estructura para brindar apoyo, sin embargo existen otros comités que pueden formar parte del Consejo de Administración, como son los siguientes:

- *Comités asesores*

Están formados para realizar actividades propias de la Unión de Crédito tales como administración, comercialización, etc.

- *Comités Temporales*

Su característica principal es que pueden desaparecer en el momento en que las tareas que se les encomendaron sean cumplidas, dichas tareas pueden ser de reorganización, implantación de sistemas y procedimientos, etc.

II.4.4. Gerencia

Este puesto deberá ser cubierto por aquella persona que el Consejo de Administración elija, considerando las recomendaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en relación a las características que deberá reunir, como por ejemplo los conocimientos necesarios sobre las operaciones bancarias y las capacidad promotora.

• Facultades y Obligaciones

- 1. Administrar los bienes y negocios de la unión.**
- 2. Llevar a cabo las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas y las instrucciones dadas por el Consejo de Administración**
- 3. Efectuar los negocios de la sociedad, tomando en cuenta la aprobación del Consejo de Administración o de las Comisiones, los que les estén reservados o decidiendo sobre otros, considerando las facultades que se deleguen de acuerdo a las reglas de operación dictadas por el mismo Consejo.**
- 4. Ejecutar los actos, operaciones y contratos que se requieran para el seguimiento de los negocios sociales, firmando la correspondencia y documentos específicos junto con el funcionario que el Consejo designe.**
- 5. Proponer los nombramientos, remociones y funciones, al Consejo, de aquellas personas que estarán bajo su cargo.**
- 6. Elaborar un informe sobre los efectos de los programas y acciones de la unión que se llevarán a cabo sobre las empresas asociadas.**
- 7. Representar a la unión en todas sus relaciones, con aquellas facultades que señale el Consejo.**
- 8. Fungir como responsable de las relaciones financieras externas de la sociedad (bancos, fondos de fomento, etc.).**

9. Ser responsable de la oportuna presentación de los documentos relativos a la declaración de impuestos.
10. Autorizar los créditos y vigilar el cobro de los mismos.

II.4.5. Departamento Administrativo

Tiene a su cargo la supervisión eficiente y oportuna de los servicios de oficina de las áreas operativas que conforman a la Unión de Crédito.

• Facultades y Obligaciones

1. Recomendar, formular y vigilar el cumplimiento de políticas y procedimientos relativos a las funciones de oficinas.
2. Supervisar la preparación e interpretación de los estados financieros, además de aquellos informes requeridos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dentro de los 10 siguientes días al cierre del mes.
3. Promover un eficiente desempeño en las labores del personal de las unidades operativas, mediante la capacitación y desarrollo.
4. Vigilar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de la sociedad.
5. Elaborar los estados de cuenta por servicio de caja y tesorería cada mes y vigilar que todas las operaciones se realicen dentro del marco legal.
6. Efectuar aquellas labores que le designe la gerencia en su totalidad.

II.4.6. Departamento de Crédito

Tiene a su cargo la obtención, manejo y canalización de los recursos de la Unión de Crédito, por ello actúa como el área bancaria.

• *Facultades y Obligaciones*

1. Supervisar las operaciones financieras que se lleven a cabo, como bancos, control presupuestario, créditos y cobranzas, recibos de caja y estadísticas, etc.
2. Elaborar y recomendar políticas financieras que permitan el mejor funcionamiento de las operaciones de la unión.
3. Elaborar los análisis de crédito necesarios.
4. Asesorar al socio sobre financiamiento y estructuración de créditos, así como vigilar el cumplimiento de la vigencia de dichos créditos.

II.4.7. Departamento de Comercialización

Lleva a cabo las funciones de compras y comercialización, tomando en cuenta las necesidades y peticiones de los socios de la unión. Siempre bajo la supervisión de la Gerencia.

• *Facultades y Obligaciones*

1. Supervisar las actividades de abastecimiento de insumos y materias primas.
2. Realizar estudios de mercado sobre los artículos provenientes de los socios destinados a la venta y comercialización y de los insumos que consumen los socios.
3. Mantener una lista de proveedores aceptables, un registro de precios y condiciones de compra.
4. Realizar negociaciones con los proveedores sobre las condiciones de compra, a fin de que sean más adecuados para los socios de la unión.
5. Llevar a cabo las órdenes de compra de los socios, ya sean con recursos de éstos o mediante el financiamiento de la Unión.

II.4.8. Departamento de Asistencia Técnica

Tiene a su cargo la creación de mecanismos eficaces que permitan detectar las fallas y necesidades de asistencia técnica de las empresas, y principalmente, orientarles a la solución de dichas fallas, ya sean de producción, administración, financieras, contables o de mercado. Lo anterior lo llevará a cabo mediante la supervisión de la Gerencia.

• Facultades y Obligaciones

1. Desarrollar planes, programas, políticas y procedimientos para llevar a cabo la investigación y desarrollo de la asistencia técnica de los socios.
2. Desarrollar el extensionismo industrial en la unión y coadyuvar al mejoramiento de la capacidad productiva de las empresas asociadas con la unión.
3. Llevar a cabo la selección del personal que proporcionará los servicios de asistencia técnica a las empresas socias.
4. Evaluar los programas que se lleven a cabo y aplicar los controles necesarios para detectar las desviaciones y lograr su corrección.
5. Realizar todas aquellas tareas y actividades que la Gerencia le delegue.

II.5. Normatividad Operativa

Nacional Financiera ha venido adoptando nuevas medidas con el fin de respaldar a las micro, pequeñas y medianas empresas, debido al nuevo escenario económico y reconociendo las dificultades que afrontan las Uniones de Crédito para avanzar en el cumplimiento oportuno de los compromisos asumidos en materia de normatividad, el Consejo Directivo de Nacional Financiera, S.N.C., en una sesión llevada a cabo el 29 de abril de 1995, autorizó las modificaciones a las disposiciones normativas que regulan la operación de las Uniones de Crédito como intermediarias de dicha Institución.

En seguida se hablará de la normatividad operativa que entró en vigor a partir del 2 de mayo de 1995, con la finalidad de entender el nuevo proceso de operación:

II.5.1. Capital y número mínimo de socios

El Capital social pagado sin derecho a retiro más reservas de capital de las Uniones de Crédito no deberá ser inferior a tres millones de pesos. El capital social pagado deberá estar suscrito por cincuenta socios como mínimo.

Las Uniones de Crédito que no cuenten con tales requisitos tendrán 18 meses para poder regularizarse.

II.5.2. Límite máximo de apalancamiento

El importe total del pasivo directo sumado al contingente de una Unión de Crédito no podrá exceder en ningún caso de 10 veces el importe del capital contable. Para ello se considerarán los pasivos derivados de obligaciones a favor de los socios de la propia Unión de Crédito.

Esta proporción será verificada mensualmente por Nacional Financiera con base en los saldos del último día de cada mes. Para ello, las Uniones de Crédito deberán proporcionar a la correspondiente representación estatal de esta Institución la información necesaria que se requiera.

El Capital Contable está integrado por los siguientes conceptos:

1. Capital social suscrito y pagado más reservas de capital;
2. Utilidades no aplicadas de ejercicios anteriores y/o pérdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores, y
3. El cien por ciento del superávit por revaluación de inmuebles y de acciones en inmobiliarias de las referidas en la fracción VIII del artículo 43 de la Lcy General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, así como el cincuenta por ciento del superávit por revaluación de acciones en otras empresas.

Las Uniones de Crédito que al 30 de abril de 1995 tengan una relación de pasivos directos y contingentes mayor a 10 veces su capital contable, debería disminuir dicha relación al límite máximo establecido dentro de un plazo no mayor a 18 meses.

II.5.3. Límites máximos de financiamiento

II.5.3.1. A los acreditados de las Uniones de Crédito

Las Uniones de Crédito no podrán otorgar financiamientos 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.

Es importante mencionar que se considera como una sola persona a aquellas que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyan un riesgo común para la Unión de Crédito.

Se entenderá que se constituye un riesgo común para la Unión de Crédito cuando una persona o grupo de personas sean propietarias del treinta por ciento o más de las acciones representativas del capital social de una empresa, tengan el control de la asamblea general de accionistas, estén en posibilidad de nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración, o por cualquier otro medio controlen a una empresa socia de la Unión de Crédito.

En todo caso, Nacional Financiera podrá determinar otros supuestos en que un grupo de personas por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad deban considerarse como una sola.

Las Uniones de Crédito que actualmente presentan niveles de responsabilidad crediticia a cargo de un socio por arriba del cinco por ciento de su cartera total, contarán con un plazo de 24 meses para adecuar este porcentaje a los parámetros autorizados.

Con 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. 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 anterior.

En relación a los créditos vinculados cabe mencionar que serán otorgados a las personas siguientes:

1. Los miembros del consejo de administración de la Unión de Crédito, propietarios o suplentes;
2. Los cónyuges y las personas que tengan parentesco por consanguinidad o afinidad o civil hasta el segundo grado con las personas señaladas en la fracción anterior;
3. Las personas distintas a los funcionarios o empleados que con su firma puedan obligar a la Unión de Crédito;
4. Las personas morales, así como los consejeros y funcionarios de éstas, en las que la unión detente directa o indirectamente el control del diez por ciento o más de los títulos representativos de su capital;
5. Las personas morales en que los funcionarios o consejeros de la unión sean funcionarios o consejeros de aquellas;
6. Los funcionarios o empleados de la Unión de Crédito, salvo por operaciones que correspondan a préstamos de carácter laboral, así como los comisarios propietarios y suplentes, auditores externos, o ascendentes, descendentes o cónyuges de las personas antes señaladas, y
7. Las personas morales en 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.

Las Uniones de Crédito que actualmente estén por arriba de este porcentaje, contarán con un plazo máximo de 24 meses para regularizarse.

Además, se deberá elaborar un informe mensual a la representación estatal de Nacional Financiera correspondiente, en relación al saldo total de los créditos vinculados que otorguen y el porcentaje que éstos representen de su cartera crediticia, así como proporcionar copia del acuerdo del consejo de administración mediante el cual se aprobó el otorgamiento de créditos vinculados.

II.5.3.2. 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.

Tal límite podrá ser hasta del cinco por ciento del capital contable de Nacional Financiera, cuando dicho incremento sea utilizado para incorporar cartera originalmente descontada a otros intermediarios financieros que les sea transferida por Nacional Financiera. Ello siempre y cuando se obtengan las autorizaciones que, en su caso, sean necesarias.

En el caso de que actualmente alguna Unión de Crédito esté por arriba de este límite, tendrá un plazo máximo de 18 meses para que Nacional Financiera, conforme a un programa autorizado por la correspondiente representación estatal de la Institución, disminuya gradualmente su financiamiento al límite correspondiente.

Para las Uniones de Crédito que:

- Dispongan de capital superior a 20 millones de pesos
- Cuenten con más de 200 socios
- Sean calificados como "A" (cartera vencida)
- Cumplan íntegramente con la normatividad expedida por Nacional Financiera
- Califiquen sistemáticamente su cartera
- Constituyan el total de las reservas preventivas correspondientes

II.5.4. Diversificación de las fuentes de fondeo

Gracias a la gran competencia que existe actualmente en el mercado de financiamientos, se puede obtener diversidad en cuanto a montos e intereses, por ello la Banca de Desarrollo es otra opción para obtener financiamiento, únicamente hasta por un monto equivalente al cincuenta por ciento del total de sus pasivos directos y contingentes.

Las Uniones de Crédito deberán obtener recursos de la colocación de títulos en el mercado de valores o de préstamos de entidades federativas distintas de la banca de desarrollo, por una cantidad no menor al veinticinco por ciento del total de sus pasivos directos y contingentes.

Para que estas organizaciones auxiliares del crédito estén en posibilidad de cumplir con lo previsto en este punto, tendrán un período máximo de 36 meses para que disminuyan al cincuenta por ciento el fondeo de la banca de desarrollo. Respecto al veinticinco por ciento del financiamiento proveniente del mercado de valores o de entidades financieras distintas a la banca de desarrollo, se establece un período de ajuste en el que en los primeros 12 meses deberán obtener por lo menos un quince por ciento de dicho financiamiento, a los 24 meses un veinte por ciento y a los 36 meses el veinticinco por ciento previsto.

El fondeo que Nacional Financiera realice a las Uniones de Crédito a través de instituciones de banca múltiple, se computará dentro del veinticinco por ciento referido en el segundo párrafo de este punto.

Otro aspecto muy importante a considerar es que las Uniones de Crédito no podrán descontar su cartera con otras Uniones de Crédito con el objeto de cumplir con los porcentajes de diversificación de fondeo previstos. Asimismo, para el cómputo del porcentaje señalado en los párrafos segundo y tercero de este punto no se considerarán los financiamientos provenientes de otras Uniones de Crédito de empresas pertenecientes al mismo grupo de control en el que participe la Unión de Crédito.

II.5.5. Cartera Vencida

II.5.5.1. Cartera vencida de los acreditados con la Unión de Crédito

En relación a este punto, las Uniones de Crédito no deberán registrar cartera vencida con respecto a su cartera total en una relación superior al promedio ponderado que registren las Uniones de Crédito intermediarias de Nacional Financiera, sin que su importe supere al nivel promedio de cartera vencida que registre la banca múltiple, conforme a la información proporcionada por la Comisión Nacional Bancaria.

Tendrán un plazo de 6 meses para regularizarse, aquellas Uniones de Crédito que a la fecha de entrada en vigor de la Circular CCA-U-3/954 ⁵ tengan cartera vencida por arriba de los parámetros autorizados.

La información en relación al monto de la cartera vencida y vigente que deberán proporcionar a la representación estatal de Nacional Financiera que corresponda, será en forma mensual, así como trimestral el importe total de las reservas preventivas globales que, en su caso, constituyan.

II.5.5.2. Cartera vencida de la Unión de Crédito con Nacional Financiera

Las Uniones de Crédito no deberán registrar cartera vencida con Nacional Financiera, sin embargo aquellas que a la fecha de la Circular CCA-U-3/95 presenten cartera vencida, tendrán un plazo de 6 meses para regularizarse.

II.5.6. Programa de regularización

Las uniones que deban regularizar su situación en los plazos referidos en la Circular CCA-U-3/95, deberán presentar a más tardar el 31 de mayo de 1995 un programa de ajuste general, independientemente de los programas correctivos que realicen en virtud de sus evaluaciones, en el cual se incluirán los compromisos adquiridos y las fechas en que se deberán cumplir las metas establecidas con anterioridad. Se deberá elaborar dicho programa con base a compromisos trimestrales, los cuales deberán reflejar un incremento progresivo con relación a la meta del trimestre anterior y, además, deberá ser analizado por la representación estatal de Nacional Financiera correspondiente y aprobado por el comité interno regional respectivo.

En caso de que tales Uniones de Crédito requieran de alguna consulta en relación a la elaboración y cumplimiento del programa de regularización, esta deberá ser presentada a las representaciones estatales correspondientes, considerando que dichas representaciones son las responsables de llevar a cabo la vigilancia del cumplimiento de dichos programas.

⁵ Nacional Financiera. Circular CCA-U-3/95.

II.5.7. Resultados Financieros

En relación a este punto se puede decir que no podrán repartir dividendos que impliquen disminución en su capital contable en términos reales.

II.5.8. Calificación de Cartera Crediticia

Es obligatorio calificar trimestralmente la totalidad de su cartera crediticia. Dicha calificación será elaborada con cifras de marzo, junio, septiembre y diciembre de cada año, y presentada a Nacional Financiera dentro de los 90 días siguientes y deberá ser reportada con base en la metodología proporcionada por Nacional Financiera, a la representación estatal que corresponda al domicilio social de la Unión de Crédito.

II.5.9. Facultades Autónomas

Se deberán ajustar las facultades autónomas con las que actualmente cuentan las Uniones de Crédito para el descuento de títulos de crédito, conforme a los lineamientos siguientes:

1. El límite máximo de facultades autónomas que podrán autorizar los comités internos regionales de Nacional Financiera a una Unión de Crédito, será de un millón de pesos por acreditado.
2. Dentro del monto mencionado en el inciso anterior se considerarán todos los saldos que presente un acreditado en los programas crediticios de Nacional Financiera, registrados a través de todos los intermediarios financieros bancarios y no bancarios, incluido el nuevo financiamiento, esto sin perjuicio de los límites de financiamiento que por tamaño de empresa se prevén en los distintos programas establecidos por esta Institución.
3. El monto de los créditos descontados al amparo de las facultades autónomas que se autorice a una Unión de Crédito no será superior al ochenta por ciento del monto promedio de los créditos descontados por Nacional Financiera a esa unión en el semestre inmediato anterior.
4. Los Comités Internos Regionales de Nacional Financiera podrán autorizar a las Uniones de Crédito un monto de facultades autónomas no menor al equivalente del ochenta por ciento

del monto promedio de crédito descontado por empresa a nivel nacional, que efectúen todas las Uniones de Crédito con Nacional Financiera durante el mes inmediato anterior.

Este monto mínimo de facultades autónomas será revisable cada seis meses.

De acuerdo al procedimiento descrito anteriormente, la cantidad a aplicar como facultad autónoma mínima vigente hasta junio de 1995, será de 150,000 pesos.

5. En caso de que la calificación de cartera de las Uniones de Crédito sea "C", "D" o "E", las facultades autónomas serán suspendidas.
6. En ningún caso se autorizarán las facultades autónomas a aquellas uniones que no demuestren un estricto cumplimiento de los compromisos que adquirieran con Nacional Financiera en los respectivos programas de regularización.
7. Conforme a la normatividad operativa que al efecto se establezca, las facultades autónomas autorizadas por el Comité Interno Regional correspondiente de Nacional Financiera, podrán llevarse a cabo por las sucursales de la unión que se encuentren ubicadas en el área de influencia de dicho comité. Además, las sucursales que se ubiquen dentro del área de influencia de un comité interno regional distinto al que autorizó las facultades autónomas, podrán ser ejercidas únicamente cuando sean ratificadas por el comité interno regional correspondiente al lugar en donde se ubiquen, con el fin de poder llevar a cabo operaciones de descuento con Nacional Financiera.

Aquellas Uniones de Crédito que se incorporen como nuevos intermediarios financieros de Nacional Financiera, no contarán con facultades autónomas para el descuento de créditos sino hasta 12 meses después de operar con apego absoluto a la normatividad y dando cumplimiento pleno a las obligaciones contraídas con Nacional Financiera. Para ello, el comité interno regional respectivo podrá autorizar las facultades autónomas conforme a lo mencionado en los incisos anteriores, sin que dichas facultades excedan del cincuenta por ciento del límite máximo establecido en el punto 1 antes mencionado.

El comité interno regional respectivo podrá autorizar facultades autónomas hasta el cien por ciento del límite máximo establecido una vez transcurridos 18 meses de haberse incorporado la Unión de Crédito como intermediario financiero de Nacional Financiera, de acuerdo a los puntos citados anteriormente.

II.5.10. Garantías

Deberán contar con garantías reales, preferentemente inmobiliarias, los créditos que otorguen con los recursos obtenidos de Nacional Financiera, en proporción de dos a uno como mínimo.

II.5.11. Información Financiera

1. Todas las Uniones de Crédito que se incorporen como nuevos intermediarios de Nacional Financiera deberán cumplir previamente con todas las disposiciones que se mencionan, sin excepción alguna.
2. No se podrá otorgar financiamiento por parte de Nacional Financiera a aquellas Uniones de Crédito o a sus empresas socias que tengan la finalidad de adquirir partes sociales de la Unión de Crédito. En caso de detectar alguna desviación de los recursos obtenidos se llevará a cabo lo dispuesto en el inciso 7 de este punto.
3. Se deberá presentar a más tardar en el mes de octubre de cada año a los representantes estatales de Nacional Financiera un Programa Operativo Anual, que incluya las políticas financieras, administrativas, operativas y crediticias que, además de otros aspectos, llevará a cabo la Unión de Crédito en el año inmediato siguiente.
4. Se deberá contar con manuales de crédito y procedimientos, que incluyan al menos la estructura de los órganos de decisión y facultades de los responsables de la unión, la forma como se instrumentan las garantías, los límites de financiamiento y todo lo demás respecto al otorgamiento y recuperación de sus créditos.
5. Se deberá mantener en los expedientes respectivos, y a disposición de Nacional Financiera, copia de la cédula de identificación fiscal y de la constancia de la presentación de la última declaración de impuestos, de todos los acreditados que tengan recursos descontados con Nacional Financiera, de igual forma para todas aquellas empresas por las que presenten solicitudes de descuento.
6. Todos los periodos de regularización previstos en los apartados anteriores se contarán a partir del 1o. de abril de 1995.

7. En caso de incumplir con alguna o algunas de las disposiciones previstas en los apartados anteriores, Nacional Financiera podrá restringir o suspender el ejercicio de la línea de crédito para el descuento de nuevas operaciones, de acuerdo al contrato de apertura de línea de crédito para el descuento de títulos de crédito que tiene celebrado con las Uniones de Crédito, independientemente de existir otras sanciones aplicables.

III. FINANCIAMIENTO Y CREDITOS QUE OTORGA

III.1. Fuentes de Financiamiento

Para que cualquier Unión de Crédito realice operaciones crediticias con sus socios es necesario que recurra a determinadas fuentes que le proporcionen los recursos necesarios para realizar dichas operaciones.

Las Uniones de Crédito según la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito pueden: "Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, instituciones de seguros del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores".¹

De acuerdo al párrafo anterior las fuentes financieras de las Uniones de Crédito pueden clasificarse en recursos propios y recursos ajenos.

III.1.1. Recursos Propios

Los *recursos propios* lo conforman el capital social, las reservas de capital, las utilidades no distribuidas y los préstamos de sus socios.

Parte del capital social de las Uniones de Crédito, puede utilizarse para la adquisición de los activos fijos, capital de trabajo y el remanente para operaciones financieras.

Según la legislación bancaria, "Las operaciones pasivas que las Uniones de Crédito celebren con sus socios deberán cumplir con los siguientes requisitos:

¹ LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO. Art. 40 Fracc. II.

a) El monto máximo que se concerte con un mismo socio, persona física o moral, no podrá exceder de la mayor de las siguientes cantidades:

1. El 10% del pasivo exigible que registre la Unión de Crédito.
2. El 20% del capital social mínimo pagado más las reservas de capital de la Unión.

b) Para efectos del inciso anterior, se considerará como un mismo socio al conjunto de personas físicas o morales que por sus vínculos, intereses patrimoniales o de responsabilidad, pudieran afectar la situación financiera o la estabilidad de las operaciones activas o pasivas de la Unión de Crédito."²

Los préstamos de sus socios pueden darse cuando estos disponen de fondos libres que les conviene invertir en la Unión de la cual forman parte. Siendo así sus mismos socios quienes la apoyen, y a la vez quienes realicen inversiones con rendimientos mayores a los que conseguirían en otro tipo de inversiones. Para las Uniones de Crédito esta fuente de financiamiento es de gran importancia, en comparación con otras, debido a que los recursos pueden conseguirse a un costo menor.

"Por consiguiente es recomendable que estas operaciones se impulsen al máximo posible, pues cuando llegan a alcanzar volúmenes importantes, las Uniones de Crédito no tan solo abaten el costo de sus financiamientos sino que, además, logran autonomía financiera, lo cual significa, no tener que depender de apoyos de terceros para llevar a cabo su función crediticia".³

III.1.2. Recursos Ajenos

Como ya se mencionó, las Uniones de Crédito al igual que cualquier otra sociedad, tienen la opción de poder recurrir a diferentes *recursos ajenos* para fondearse y realizar sus actividades crediticias.

Entre las que se encuentran:

² LEGISLACION BANCARIA. Acuerdo que señalan condiciones para que Uniones de Crédito reciban préstamos de sus socios. Artículo Único

³ Quintero García, Hilario. *Unión de Crédito lo que conviene saber*. Pp. 29 - 32.

- Instituciones de Crédito
- Instituciones de Seguros
- Entidades Financieras del Exterior
- Proveedores
- Emisión de Títulos de Crédito
- Banca de Fomento
- Otras Uniones de Crédito

III.1.2.1. Instituciones de Crédito

Las Uniones de Crédito pueden recurrir a la *Banca Privada* o *Banca Comercial* para solicitar cualquier tipo de financiamiento que estas ofrecen. Pueden realizar operaciones de descuento, préstamos y créditos de toda clase. Los créditos que otorga la Banca Comercial los clasificaremos en **Créditos a Corto y a Largo Plazo**.

III.1.2.1.1. Créditos a Corto Plazo

Los de *Corto Plazo* son aquellos con vencimiento menor a un año y son generalmente utilizados para financiar capital de trabajo, dentro de este rubro se pueden mencionar: el descuento mercantil, el crédito quirografario, el crédito quirografario con colateral, el crédito prendario, el crédito simple, el crédito en cuenta corriente, los créditos comerciales de importación, el financiamiento a la pre-exportación y el financiamiento para ventas de exportación.

III.1.2.1.2. Créditos a Largo Plazo

Los de *Largo Plazo* manejan vencimientos mayores a un año y se utilizan principalmente para financiar el activo fijo de las empresas, entre estos se encuentran, los préstamos de habilitación o avío, refaccionarios y el hipotecario industrial.

Debido a que las Uniones de Crédito también manejan este tipo de créditos con sus mismos socios, estos se explicarán en el apartado de Créditos que otorga a sus socios.

III.1.2.2. Instituciones de Seguros

De acuerdo a la Ley General de Instituciones de Seguros y Fianzas, cualquier compañía de seguros esta obligada a la creación de reservas técnicas, reservas que deben ser invertidas en actividades productivas sin menoscabo de la seguridad financiera de la compañía de seguros.

Las inversiones generalmente se destinan a inmuebles, ya sea de tipo comercial o para habitación. A cambio la compañía de seguros recibe la contraprestación correspondiente, en la que recupera tanto el capital como la causa de intereses, representando lo anterior un ingreso para la institución de seguros.

Algunas otras inversiones permitidas para la compañía de seguros es el fondeo de actividades auxiliares de crédito, como las llevadas a cabo por los Almacenes Generales de Depósito, los cuales destinan los recursos a actividades de tesorería del propio almacén, tanto a corto como a mediano plazo; y desde luego, que es la finalidad de este comentario, como operación autorizada puede ser la de fondear a las Uniones de Crédito en su operación. Este fondeo se formaliza a través de un contrato en el que se establecen derechos, obligaciones y se detallan las garantías reales que otorgará la Unión de Crédito, bajo la figura de garantía hipotecaria.

III.1.2.3. Entidades Financieras del Exterior

Esta alternativa de financiamiento, ahora en día, en que las tasas de la banca comercial están tan elevadas en comparación con la banca del exterior, constituye un medio de financiamiento de gran importancia para las Uniones de Crédito. Al poder acceder a créditos con tasas menores a las de la banca, se logran bajar costos financieros, beneficio que puede transmitirse de igual manera a sus socios, lo cual permite mejorar los niveles de competitividad de los agremiados. Las ventajas que

pueden brindar menores tasas de interés de intermediarios financieros extranjeros, se pueden ver opacadas con el riesgo que conlleva el manejo de divisas, por lo que al considerar como opción de financiamiento a alguna entidad financiera del exterior, se deberán considerar el mayor número de variables posibles para que de esta forma no se vean afectados los intereses de la Unión de Crédito.

III.1.2.4. Proveedores

Otro canal de financiamiento para las Uniones de Crédito puede ser el renglón de proveedores, en el que dentro del flujo calculado para el pago de mercancías o servicios, se pueden establecer plazos más amplios, para que de esta forma la Unión cuente con la disponibilidad de estos recursos, y tenga la opción de destinarlos a cualquier otro tipo de actividad. Situación que como se mencionó constituye otra opción de financiamiento para las Uniones de Crédito.

III.1.2.5. Emisión de Títulos de Crédito

Las Uniones de Crédito pueden emitir Títulos de Crédito, en serie o en masa, para colocarlo entre el gran público inversionista, a excepción de obligaciones subordinadas. Obligaciones que se caracterizan por ser convertibles, esto es que una vez concluido su plazo, podrán convertirse en capital de la sociedad.

Las Uniones de Crédito al igual que cualquier otra sociedad, buscan obtener utilidades, pero este no es su objetivo principal, si no que buscan apoyar y proporcionar créditos accesibles que permitan a sus socios desarrollarse; por ello no admite socios que solo busquen especular.

La participación de cualquier tipo de sociedades en el mercado de valores, se ha convertido en un mecanismo de gran importancia. Además de tener acceso para poder emitir deuda y obtener recursos a tasas más económicas, proporciona prestigio e imagen a las sociedades, lo cual se traduce en mayor confiabilidad para los socios e inversionistas.

Para entrar al mercado de valores la Comisión Nacional Bancaria y de Valores fija determinados requisitos para las Uniones de Crédito y cualquier tipo de sociedad. Las sociedades que deseen y tengan la capacidad de participar en este mercado deberán sujetarse a lineamientos tales como: Capital mínimo, estados financieros dictaminados, proyecciones financieras, dictamen de Institución Calificadora de Valores, etc.

Los Títulos de Crédito que una Unión puede emitir son:

III.1.2.5.1. A Corto Plazo

Papel Comercial, pagaré documentado a corto plazo emitido por empresas cuyas acciones cotizan en bolsa, por medio del cual la sociedad emisora se compromete a pagar al Instituto para el Depósito de Valores, una suma determinada de dinero, sin garantía específica.

Existen distintos *tipos* de *Papel Comercial*, entre los que se pueden mencionar: los Quirografarios, el Avalado, el indizado al tipo de cambio libre del dólar de los Estados Unidos de América y el Indistinto.

Ventajas del Papel Comercial:

1. Permite disponer de una línea de financiamiento autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores durante un año, con opción de renovación,
2. Flexibilidad en plazos, desde 7 a 360 días,
3. Agilidad en trámites,
4. Contar con un estudio de capacidad de endeudamiento,
5. Contar con un contrato de intermediación bursátil con la casa de bolsa, para realizar operaciones de mercado de dinero.

III.1.2.5.2. A Largo Plazo

Obligaciones, son deudas públicas obtenidas en forma colectiva por una entidad pública o privada, quien compra la obligación, obtiene pagos periódicos de interés, generalmente trimestrales, y recibe en efectivo el valor nominal de la obligación a su vencimiento. El objetivo de este tipo de instrumento es el financiamiento de proyectos a largo plazo.

Los tipos de obligaciones que puede emitir una Unión de Crédito, son: quirografarias, hipotecarias, con garantía fiduciaria y las indizadas al Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Principales *características* de las obligaciones:

Emisor	Banca de Desarrollo
Plazo	De 3 a 10 años
Garantía	Quirografaria, Hipotecaria o Convertible
Valor Nominal	\$100
Mercado	Mercado de Capitales, por ser un instrumento de Largo Plazo
Rendimientos	Se les clasifica como instrumentos de Renta Fija.

III.1.2.6. Banca de Fomento

III.1.2.6.1. BANCOMEXT

Institución que recibe los datos de operaciones realizadas por un importador que previamente estableció una relación comercial con el proveedor extranjero y efectuó su negociación de compra-venta mediante un contrato, en el cual se especifica que el pago se efectuará a través de una línea de crédito.

Bancomext revisa la elegibilidad de la operación conforme a las características y condiciones establecidas en el contrato, verifica la disponibilidad de las líneas de crédito, consulta a la fuente de recursos e informa al importador sobre la elegibilidad y condiciones financieras de la operación. Cuando se obtiene la aprobación se solicita la *formalización* de su operación proporcionando la documentación que requiere tanto la institución nacional como la extranjera.

En la fase de formalización de la operación interviene la compañía de seguro de crédito a la exportación correspondiente al país de origen de la mercancía. Una vez otorgada la cobertura de seguro, la operación se formaliza mediante la asignación de corresponsal a la carta de crédito, o establecimiento de la carta de instrucción, o contrato individual, o solicitud de reembolso.

El importador o el proveedor extranjero, previa negociación, cubre el importe de la prima de seguro que corresponda, recibe su mercancía y posteriormente, según los términos y condiciones establecidos paga el financiamiento recibido.

III.1.2.6.2. NACIONAL FINANCIERA

Propósito	Creación, desarrollo y modernización de empresas eficientes.
Sujetos de Crédito	Personas físicas o morales dedicadas a actividades empresariales.
Prioridades	<ul style="list-style-type: none"> - Incrementar la competitividad de la planta industrial, - Crear fuentes permanentes de empleo productivo, - Aumentar la oferta de bienes y servicios, - Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial, - Reducir efectos contaminantes, - Fortalecer la investigación y desarrollo tecnológico.
Tipo de Crédito	Simple, Habilitación o avío, Refaccionario, Hipotecario Industrial.
Programas	PROMYP: Programa de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa antes FOGAIN). Modernización (antes FONEI, PROBICAP y PROFIRI). Desarrollo Tecnológico. Infraestructura industrial. Mejoramiento del Medio Ambiente. Estudios y asesoría. Líneas globales.

III.1.2.6.3. FIDEC

Propósito	Fomentar la modernización y el comercio para incrementar el consumo generalizado de productos básicos, que conlleve al mejoramiento de la competitividad del sector comercial.
Sujetos de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Comerciantes de organizaciones que promueven economías de escala, - Comerciantes individuales, mayoristas y detallistas, - Productores que comercialicen sus productos, - Fabricantes y comerciantes que comercialicen sus productos en las franjas fronterizas o con destino a ellas, - Promotores de infraestructura comercial y de abasto, - Almacenes Generales de Depósito Privados.
Prioridades	Productos básicos y de consumo generalizado, así como el desarrollo de infraestructura comercial de locales comerciales y de abasto.
Tipo de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Simple o en cuenta corriente, para la adquisición de mercancía e insumos, - Refaccionario para adquirir equipo, transporte, para la construcción, ampliación y remodelación de locales, bodegas y cuartos fríos, - Simple con garantía hipotecaria (puente), para la construcción de obras de infraestructura comercial y de abasto.

III.1.2.6.4. FONATUR

Propósito	Promover el desarrollo de actividades turísticas, la oferta de alojamiento y la diversificación de instalaciones complementarias, que fomentan o aumentan las corrientes turísticas nacionales y extranjeras, conforme al plan de turismo.
Sujetos de Crédito	Personas físicas o morales dedicadas a actividades turísticas o conexas.
Prioridades	Desarrollo de centros y regiones turísticas y fomento de las ya existentes.
Tipo de Crédito	- Simple con garantía de la unidad hotelera, habitación o avío, refaccionario.
Programas	<ul style="list-style-type: none"> - Construcción, ampliación o remodelación de hoteles, - Empresas de tiempo compartido, - Condominios hoteleros, - Establecimientos de alimentos y bebidas, - Otros proyectos relacionados con la actividad turística.

III.1.2.6.5. FIDEICOMISO DE FOMENTO MINERO (FIFOMIN)

- Propósito** Diseño y aplicación de técnicas modernas y financiamiento para promover la exploración, explotación, beneficio, industrialización y comercialización de minerales en general.
- Sujetos de Crédito** - Personas físicas o morales que cubran los requisitos de elegibilidad y los dispuestos en la legislación minera vigente,
- Empresas mexicanas legalmente constituidas,
- Personas físicas de nacionalidad mexicana, ejidatarios, comuneros, concesionarios y pequeños propietarios,
- El fideicomiso clasifica al sujeto de crédito en pequeña y mediana minería•

III.2. CREDITOS QUE OTORGA A SUS SOCIOS

III.2.1. Créditos a Corto Plazo

Clasificación dentro de la cual se incluyen los créditos con plazos menores un año y que son principalmente aplicados al financiamiento del capital de trabajo de la empresa.

III.2.1.1. DESCUENTO

Concepto	Operación en la que el acreditado transmite en propiedad a un banco títulos de crédito, letras de cambio o pagarés provenientes de la compra-venta de bienes o servicios.	
Propósito	Financiar cartera documentada.	
Sujeto de crédito	Personas morales con documentación de su cartera.	
Vigencia	1 año.	
Plazo	30, 60, 90 días.	
Condiciones	Tener cartera de buena calidad.	
Garantías	Los mismos documentos que originan la operación, cuando se considere necesario se puede solicitar carta fianza.	
Revolvencia	Sí.	
Tasa	En relación al mercado y productividad.	
Intereses	Anticipados.	
Instrumentación	Se perfecciona mediante el endoso en propiedad al banco de los títulos de crédito.	
Justificación	Monto de ventas a crédito documentadas y su velocidad de recuperación.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Permite financiar cartera documentada. - Permite obtener liquidez.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - La fuente de pago esta identificada. - Los documentos se pueden seleccionar. - Línea adecuada para financiar el rubro de clientes.
Desventajas	<i>Cliente</i>	- Sólo aplica a clientes que documentan su cartera.

III.2.1.2. PRESTAMO QUIROGRAFARIO

Concepto	Operación en la que la institución otorga un crédito contra la firma de un pagaré.				
Propósito	Financiar capital de trabajo o necesidades eventuales de efectivo. Es importante que el intermediario financiero corrobore que el uso del crédito sea para el cual fue otorgado y no otorgarlo como anticipo de proyectos.				
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.				
Vigencia	Máximo 1 año.				
Plazo	30, 60, 90 días y excepcionalmente hasta 180 días.				
Condiciones	Dependiendo del crédito, pueden especificarse avales fiadores y/o carta fianza.				
Garantías	La solvencia moral y económica del acreditado, ya que la operación sólo se respalda con la firma del cliente. Se puede solicitar aval o una segunda firma.				
Revolencia	Sí.				
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.				
Intereses	Anticipados o al vencimiento.				
Instrumentación	Mediante la suscripción de un pagaré sin contrato.				
Justificación	Cuando se fondea con Aceptaciones Bancarias (AB's), el contrato debe guardar relación con las ventas y la cobranza (flujos en base a necesidades de efectivo).				
Ventajas	<table border="0"> <tr> <td><i>Cliente</i></td> <td>- Flexibilidad. - Facilidad de apertura.</td> </tr> <tr> <td><i>Banco</i></td> <td>- Solo se apertura contrato al fondearse con AB'S. - Facilidad de apertura. - Rapidez y agilidad en su otorgamiento. - Versatilidad. - Medio de penetración de mercado.</td> </tr> </table>	<i>Cliente</i>	- Flexibilidad. - Facilidad de apertura.	<i>Banco</i>	- Solo se apertura contrato al fondearse con AB'S. - Facilidad de apertura. - Rapidez y agilidad en su otorgamiento. - Versatilidad. - Medio de penetración de mercado.
<i>Cliente</i>	- Flexibilidad. - Facilidad de apertura.				
<i>Banco</i>	- Solo se apertura contrato al fondearse con AB'S. - Facilidad de apertura. - Rapidez y agilidad en su otorgamiento. - Versatilidad. - Medio de penetración de mercado.				
Desventajas	<table border="0"> <tr> <td><i>Cliente</i></td> <td>- No aplicable para largo plazo ni para sumas cuantiosas.</td> </tr> <tr> <td><i>Banco</i></td> <td>- No hay apertura de contrato. - No hay control sobre el destino de los fondos. - Cartera vencida. - Es el que más riesgo involucra. - No identifica la fuente de pago. - Costo de oportunidad en la colocación del crédito.</td> </tr> </table>	<i>Cliente</i>	- No aplicable para largo plazo ni para sumas cuantiosas.	<i>Banco</i>	- No hay apertura de contrato. - No hay control sobre el destino de los fondos. - Cartera vencida. - Es el que más riesgo involucra. - No identifica la fuente de pago. - Costo de oportunidad en la colocación del crédito.
<i>Cliente</i>	- No aplicable para largo plazo ni para sumas cuantiosas.				
<i>Banco</i>	- No hay apertura de contrato. - No hay control sobre el destino de los fondos. - Cartera vencida. - Es el que más riesgo involucra. - No identifica la fuente de pago. - Costo de oportunidad en la colocación del crédito.				

III.2.1.3. PRESTAMO QUIROGRAFARIO O DIRECTO CON COLATERAL

Concepto	Crédito que se nombra de esta manera porque operan con garantía adicional, como letras de cambio o pagarés provenientes de la compra-venta de bienes o servicios, o de inversiones y/o acciones.	
Propósito	Necesidades de liquidez (financiar capital de trabajo), acelera el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas.	
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.	
Vigencia	Máximo 1 año.	
Plazo	30, 60, 90, 120 y 180 días.	
Condiciones	Obtener el colateral con una proporción mínima de 1.43:1 en relación al crédito.	
Garantías	Colateral, se puede solicitar aval, fiador o carta fianza.	
Revolvencia	Sí.	
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.	
Intereses	Anticipados o al vencimiento.	
Instrumentación	Mediante la suscripción de un pagaré y presentación de garantías colaterales.	
Justificación	El contrato debe guardar relación con las ventas y la cobranza (flujos en base a necesidades de efectivo).	
Ventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Permite obtener liquidez. - No requiere apertura de contrato.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Fuente alternativa de cobro. - Versatilidad.
Desventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Operación problemática. - Costo de implementación.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Se puede desvirtuar su uso.

III.2.1.4. PRESTAMO PRENDARIO

Concepto	También llamado Pignoraticio (empeñar una prenda). La institución financiera otorga el crédito bajo un porcentaje del valor que el solicitante cede en garantía.	
Propósito	Proporcionar efectivo, mediante pignoración de mercancías (no perecederas), valores de renta fija y variable; para necesidades de inventario y tesorería.	
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.	
Vigencia	1 año.	
Plazo	De 90 a 180 días.	
Condiciones	Tener documentada la prenda, con certificados de depósito emitida por almacenes con bono de prenda.	
Garantías	Prenda objeto de crédito (documento mercantil, títulos o valores, no inmuebles).	
Revolencia	SI/No.	
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.	
Intereses	Anticipados.	
Instrumentación	<ul style="list-style-type: none"> - Pagaré que describa la prenda amparada por certificados de depósito. - No hay apertura de contrato. 	
Justificación	En base a necesidades de inventario y tesorería.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Financiar recursos para compra de materia prima en forma ágil.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Se tiene la garantía adicional de la prenda. - Posibilidad de ejercer acciones jurídicas con los recibos o certificados de depósito. - Fuente de pago identificada. - Adecuado para la adquisición de mercancía.
Desventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Más caro por los cobros de la almacenadora o por la habilitación de almacenes propios. - Dificultad en su operación. - Puede generar inmovilización de mercancía.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de siniestros no cubiertos por el seguro. - La almacenadora responde por productos que no se importen - Fuente de pago. - Adecuado para la adquisición de mercancía, se sugiere amparar con bono de prenda para certificados de depósito.

III.2.1.5. CREDITO SIMPLE

Concepto	Operación en la que una institución financiera pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero o contrae obligaciones por cuenta de este. Se realiza cuando es necesario introducir condiciones especiales (por medio de un contrato) que no son contempladas por ejemplo en préstamos quirografarios o descuentos.
Propósito	Para operaciones diversas, tales como: Pago de pasivos, operaciones interbancarias, adquisición de materia prima, maquinaria, construcción, ampliación, financiamiento de operaciones.
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.
Vigencia	Según convenio.
Plazo	De 1 a 5 años.
Garantías	Quirografario o con garantías reales (hipotecarias o prendarias) o carta fianza, se puede solicitar aval.
Revolencia	No, el importe sólo puede disponerse una vez.
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.
Intereses	Anticipados y vencidos.
Instrumentación	Contrato o pagaré.
Justificación	Versátil.
Ventajas	<i>Cliente</i> - Recursos a plazo para cubrir necesidades financieras. <i>Banco</i> - Crédito flexible.
Desventajas	<i>Cliente</i> - Instrumentación. - Costo elevado. <i>Banco</i> - Dificultad para identificar la fuente de pago.

III.2.1.6 CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Concepto	También conocido como línea de crédito revolvente. Crédito en el que una institución de crédito establece a favor del acreditado, una cantidad de dinero con monto y plazo determinado.
Propósito	- Cubrir necesidades de capital de trabajo (servicio de caja y tesorería), - Fomentar actividades comerciales.
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.
Vigencia	Según convenio.
Plazo	De 1 año.
Garantías	Quirografario.
Revolencia	Sí.
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.
Intereses	Vencidos.
Instrumentación	Contrato semestral. Disponibilidad por medio de chequera.
Justificación	El ciclo financiero de la empresa, recursos provenientes de su operación.
Ventajas	<i>Cliente</i> - Permite la disponibilidad de recursos para situaciones no planeadas. <i>Banco</i> - Atención a clientes con un producto de rentabilidad alta.
Desventajas	<i>Cliente</i> - Permite la disponibilidad de recursos con rentabilidad alta para el banco. <i>Banco</i> - Desconocimiento del destino.

III.2.1.7.

REFINANCIAMIENTO DE CREDITOS
COMERCIALES DE IMPORTACION

Propósito	Financiar la importación de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria o similares, ya sea con recursos propios o del proveedor.	
Sujeto de crédito	El importador (persona física o moral).	
Vigencia	1 año.	
Plazo	Hasta 6 meses.	
Garantías	<ul style="list-style-type: none"> - Quirografario. - La mercancía si se documenta mediante habilitación o avío. - El bien de capital si se documenta como refaccionario. 	
Intereses	Anticipados o vencidos.	
Instrumentación	<ul style="list-style-type: none"> - Pagaré, - Como habilitación o avío, - Como refaccionario. 	
Justificación	La generación de fondos y la capacidad de pago del sujeto del crédito.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	- Financia la importación de mercancías o bienes de capital.
	<i>Banco</i>	- Apoya la importación y financiamiento de mercancía o bienes de capital del cliente.

III.2.1.8. FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACIÓN

FINANCIAMIENTO A

- Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación.
- Adquisición de insumos nacionales por parte de empresas con capital mayoritario extranjero, incluye maquiladoras.
- Empresas de la industria editorial.
- Existencias de productos primarios, que se destinan a las ventas en el exterior a mercados no tradicionales.
- La pre-exportación de recursos de tesorería o de bancos extranjeros.
- Exportadores indirectos.

DESTINO DE LOS RECURSOS

- Apoyar la producción de artículos de exportación.
- Apoyar el capital de trabajo en la producción de libros y revistas para la exportación.
- Financiar las existencias (en el país o en el extranjero) de productos primarios, que se destinen a las ventas en el exterior.
- Financiar la producción o las existencias de productos primarios y manufacturados.
- Apoyar la producción de insumos, componentes y empaques.

III.2.1.9. VENTAS DE-EXPORTACION

FINANCIAMIENTO A	DESTINO DE LOS RECURSOS
<ul style="list-style-type: none"> • Venta a crédito de productos manufacturados al exterior. • Estudios o proyectos para mejorar la comercialización. • Venta a crédito de productos primarios destinados al exterior. • Venta a crédito de productos manufacturados destinados al exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas establecidas en el país. • Las maquiladoras deberán de contar con capital mayoritario mexicano. • Empresas establecidas en el país.
Propósito	Financiar a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadores de bienes y servicios no petroleros que exporten directa o indirectamente, o bien que sean exportadores potenciales.
Sujeto de crédito	Personas morales en el sector manufacturero y de servicios, minero-metalúrgico, agropecuario y turístico.
Garantías	Los bienes o servicios a exportar.
Condiciones	Cuando se producen y/o comercializan bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de prestación.
Instrumentación	<ul style="list-style-type: none"> - Pagaré, - Como habilitación o avío, - Como refaccionario.
Justificación	Conforme al proceso de simplificación de los procedimientos operativos la disposición de los recursos se lleva a cabo en forma automatizada sin requerirse la presentación de documentación comprobatoria. Por lo anterior es necesario que el intermediario solicite al beneficiario del crédito por escrito su compromiso de mantener a disposición de BANCOMEXT y del mismo intermediario la documentación comprobatoria del crédito y el de no exceder los montos máximos de responsabilidad globales y los señalados en cada producto financiero.

III.2.2. Créditos a Largo Plazo

Financiamientos que se caracterizan por tener plazos mayores un año, generalmente utilizados para financiar los activos fijos de la empresa. Existen empresas con ciclos productivos largos las cuales necesitan de mayores plazos para poder recuperar lo invertido; siendo así este tipo de créditos los que permiten satisfacer sus necesidades.

III.2.2.1. HABILITACION O A VIO

Concepto	También conocido como créditos a la producción, el cual debe ser destinado a la adquisición de medios productivos.	
Propósito	Financiar capital de trabajo. Busca apoyar el ciclo productivo de empresas industriales dedicadas a la ganadería y agricultura, no aplicables al comercio.	
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.	
Vigencia	Máximo tres años.	
Plazo	Mediano y largo plazo, depende del ciclo de operación y generación de recursos.	
Garantías	Bienes presentes y futuros, se recomienda no financiar necesidades al 100%. Se pueden pactar garantías adicionales, sobre los activos del negocio del acreditado o sobre inmuebles u otros bienes de terceros otorgantes de garantía.	
Revolencia	SI/No.	
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.	
Intereses	Vencidos sobre saldos insolutos.	
Instrumentación	Por contrato de apertura de crédito ratificado e inscrito.	
Justificación	De acuerdo a necesidades de capital de trabajo de la empresa.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	- Adecuado para necesidades de fondos para capital de trabajo. - Montos importantes.
	<i>Banco</i>	- Tiene un fin específico. - Buen control para disposición y pago. - La garantía propia del crédito. - Es crédito preferencial.
Desventajas	<i>Cliente</i>	- Dificultad en la instrumentación.
	<i>Banco</i>	- Dificultad para identificar garantías después de que la mercancía se ha vendido.

III.2.2.2. REFACCIONARIO

Concepto	Financiar la adquisición de bienes que incrementen el activo fijo de la empresa, destinados a actividades productivas, no aplica a actividades comerciales.	
Propósito	Financiamiento de capital de trabajo (maquinaria, ampliación o mejoras de las instalaciones industriales de la empresa). Cuando el crédito se destine a unidades agrícolas o ganaderas que trabajen terrenos que no sean propiedad del acreditado, sólo se financiarán los activos movibles, cuidando que exista contrato de arrendamiento con vigencia superior a la del contrato.	
Sujeto de crédito	Personas físicas y morales.	
Vigencia	15 años (máximo), en la práctica de 5 a 7 años.	
Plazo	Deberá estar en función a la inversión, capacidad de pago y generación de recursos del proyecto. El periodo de gracia deberá ser para generar recursos de operación (no mayor de tres años), para que en función a lo anterior se amortice el capital.	
Garantías	Los bienes de activo fijo (prendarios o hipotecarios) y los frutos o productos.	
Revolencia	No.	
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.	
Intereses	Vencidos sobre saldos insolutos.	
Instrumentación	Contrato de apertura de crédito refaccionario en escritura pública o privada.	
Justificación	De acuerdo al costo de los activos fijos de la empresa y la capacidad de pago de la empresa.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Adecuado para su fin específico. - Crédito a largo plazo. - Permite la utilización de montos importantes.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Relación de permanencia con el cliente. - La garantía propia del crédito. - Tiene un fin determinado. - Es crédito preferencial.
Desventajas	<i>Cliente</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Dificultad en la instrumentación.
	<i>Banco</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Maquinaria muy especializada de no fácil realización en caso de problemas de repago del crédito.

III.2.2.3. PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Propósito	Reforzar	1. Activo Circulante y/o 2. Activo Fijo o 3. Para la consolidación de pasivos.
Sujeto de crédito	Personas morales que se dediquen a actividades ganaderas, agrícolas o industriales.	
Vigencia	Largo plazo, el cual depende de la vida útil de los activos fijos o el que se necesite para sanear al negocio.	
Condiciones	Cuando los créditos de habilitación y/o avío no satisfagan las necesidades del acreditado y se requiera gravamen total sobre la empresa acreditada como una unidad total.	
Garantías	La unidad total.	
Revolencia	No.	
Tasa	En relación al mercado y productividad de la empresa.	
Intereses	Vencidos.	
Instrumentación	Contrato por escritura pública inscrita en el registro público de la propiedad.	
Justificación	De acuerdo a las necesidades de activo circulante, activo fijo, o consolidación de pasivos.	
Ventajas	<i>Cliente</i>	- Permite financiar cuestiones no contempladas por los créditos de habilitación o avío y por el refaccionario. - Flexibilidad.
	<i>Banco</i>	- La garantía permite efectuar reestructuraciones.
Desventajas	<i>Cliente</i>	- No puede obtener créditos fácilmente en un futuro con otros bancos. - Su instrumentación. - El crédito se puede encarecer debido al costo de la hipoteca.
	<i>Banco</i>	- Puede ser problemático cuando se aplica para resolver problemas financieros.

III.2.3. Tasas manejadas por una Unión de Crédito en México

A continuación se detallan las tasas de interés que una Unión de Crédito del Distrito Federal ha manejado para el otorgamiento de créditos de Enero de 1994 a Septiembre de 1996; esto con la finalidad de poder observar el tipo de tasas que se están manejando y además, la tendencia que presentan, principalmente a partir de la crisis económica de finales de 1994 que afectó tan drásticamente al Sistema Financiero Mexicano.

	TASA DE INTERÉS NAFIN	TASA DE INTERÉS NAFIN	TASA DE INTERÉS NAFIN	TASA DE INTERÉS FORATUR	TASA DE INTERÉS FONDO MINERO	TASA DE INTERÉS UNICREM	TASA DE INTERÉS NAFIN	MORATORIA NAFIN
ENE '94	14.68%							22.02%
FEB '94	13.22%							19.83%
MZO '94	11.96%							17.94%
ABR '94	14.53%							21.80%
MAY '94	14.16%							21.24%
JUN '94	17.03%							25.55%
JUL '94	17.18%							25.77%
AGO '94	17.82%							26.73%
SEP '94	17.16%							25.74%
OCT '94	16.73%							25.10%
NOV '94	15.96%		18.67%	15.96%				23.94%
DIC '94	16.34%		18.13%	16.34%				24.51%
ENE '95	16.96%		20.10%	16.96%	17.34%	44.7329%		25.44%
FEB '95	29.87%		45.40%	29.87%	39.00%	45.9614%		44.81%
MZO '95	35.98%		47.32%	35.98%	41.00%	66.1167%		53.97%
ABR '95	56.82%	86.25%	83.49%	56.82%	83.65%	88.6000%	60.16%	85.23%
MAY '95	70.26%	76.70%	88.82%	70.26%	77.50%	69.6260%	73.56%	105.39%
JUN '95	57.86%	58.26%	63.47%	57.86%	58.86%	53.8048%	51.92%	86.79%
JUL '95	46.39%	44.25%	52.18%	46.39%	47.39%	43.9363%	43.41%	69.59%
AGO '95	41.42%	40.70%	43.93%	41.42%	42.42%	43.9363%	39.21%	62.13%
SEP '95	37.10%	34.15%	37.55%	37.10%	38.10%	36.0893%	34.68%	55.65%
OCT '95	34.61%	31.97%	35.26%	34.61%	35.61%	41.0868%	34.16%	51.92%
NOV '95	37.08%	42.23%	42.11%	37.08%	43.23%	47.8894%	39.47%	55.62%
DIC '95	47.54%	54.74%	59.09%	47.54%	55.74%	50.1300%	45.13%	71.32%
ENE '96	46.54%	49.09%	52.18%	46.54%	50.09%	45.9715%	54.00%	69.81%
FEB '96	40.18%	37.25%	43.97%	40.18%	41.18%	37.9781%	43.43%	60.27%
MZO '96	35.91%	40.53%	38.75%	35.91%	41.53%	44.3206%	47.87%	53.87%
ABR '96	39.12%	41.55%	44.63%	39.12%	42.55%	44.6300%	40.57%	58.68%
MAY '96	35.21%	31.88%	38.07%	35.21%	36.21%	32.3836%	36.76%	52.82%
JUN '96	29.38%	26.15%	31.32%	29.38%	30.38%	28.7843%	28.89%	44.07%
JUL '96	27.05%	27.69%	29.62%	27.05%	28.05%	32.6038%	29.82%	40.58%
AGO '96	29.18%	29.89%	33.87%	29.18%	30.89%	32.8221%	32.38%	43.77%
SEP '96	27.52%	24.33%	30.89%	27.52%	28.52%	28.2007%	30.59%	41.28%

IV. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

IV.1 Definición y Clasificación

Las micro, pequeñas y medianas empresas son formas específicas de organización económica y social, cuya función puede dirigirse a cualquier actividad, ya sea agropecuaria, industrial, comercial o de servicios, que combinan capital, trabajo y medios de producción para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector de actividad determinada o nichos de mercado de consumo que las grandes empresas no pueden o que no están interesadas en satisfacer.

En la actualidad la micro, pequeña y mediana empresa juega un papel muy importante para la economía nacional, ya que representa el mayor número de establecimientos instalados en el país y que generan poco más de la mitad de los empleos, además de satisfacer un serie de necesidades que la gran empresa no logra satisfacer, por lo anterior, es de suma importancia prestarle gran atención a todos los conceptos que envuelven a estas formas de organización, para poder entender el papel tan significativo que tienen para el desarrollo de nuestro país.

Existen diferentes criterios para clasificar a las personas físicas o morales dedicadas a cualquier actividad empresarial del ramo industrial, comercial o de servicios, como por ejemplo el capital de la empresa y el nivel de los activos con los que cuenta. El trabajo que se presenta tomará los criterios dados por Nacional Financiera (NAFIN), los cuales son los siguientes: la planta laboral (número de trabajadores) y volumen de desplazamiento o ventas anualizadas.

"En el Diario Oficial del viernes 3 de diciembre de 1993, se publicó el acuerdo por el que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), establece la modificación a las definiciones de la micro, pequeña, mediana y gran industria.

Dicho acuerdo establece que se considerará micro industria a aquellas empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 900 mil nuevos pesos. Las pequeñas industrias serán las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 9 millones de nuevos pesos. Por mediana industria se

IV. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO

IV.1 Definición y Clasificación

Las micro, pequeñas y medianas empresas son formas específicas de organización económica y social, cuya función puede dirigirse a cualquier actividad, ya sea agropecuaria, industrial, comercial o de servicios, que combinan capital, trabajo y medios de producción para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector de actividad determinada o nichos de mercado de consumo que las grandes empresas no pueden o que no están interesadas en satisfacer.

En la actualidad la micro, pequeña y mediana empresa juega un papel muy importante para la economía nacional, ya que representa el mayor número de establecimientos instalados en el país y que generan poco más de la mitad de los empleos, además de satisfacer un serie de necesidades que la gran empresa no logra satisfacer, por lo anterior, es de suma importancia prestarle gran atención a todos los conceptos que envuelven a estas formas de organización, para poder entender el papel tan significativo que tienen para el desarrollo de nuestro país.

Existen diferentes criterios para clasificar a las personas físicas o morales dedicadas a cualquier actividad empresarial del ramo industrial, comercial o de servicios, como por ejemplo el capital de la empresa y el nivel de los activos con los que cuenta. El trabajo que se presenta tomará los criterios dados por Nacional Financiera (NAFIN), los cuales son los siguientes: la planta laboral (número de trabajadores) y volumen de desplazamiento o ventas anualizadas.

"En el Diario Oficial del viernes 3 de diciembre de 1993, se publicó el acuerdo por el que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), establece la modificación a las definiciones de la micro, pequeña, mediana y gran industria.

Dicho acuerdo establece que se considerará micro industria a aquellas empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 900 mil nuevos pesos. Las pequeñas industrias serán las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 9 millones de nuevos pesos. Por mediana industria se

entenderá aquellas empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 20 millones de nuevos pesos. La gran industria es aquella que rebasa los límites mencionados anteriormente.

En este sentido, las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción."¹

A diferencia de los estratos de la mediana y gran empresa, cuyos establecimientos se encuentran localizados en su gran mayoría en torno a los grandes centros de consumo o bien en los principales corredores y zonas urbano-industriales, la micro y pequeña empresa se encuentra localizada en forma dispersa en todas y cada una de las poblaciones urbanas y rurales del país. La dispersión es una característica de la microempresa y, en consecuencia, una complicación particular en la instrumentación de una política de fomento.

IV.2. Ventajas Comparativas y Desventajas Relativas

En México, así como en gran parte de los países de América Latina, las características que limitan el desarrollo de la empresa resultan evidentes e intrínsecas a la condición de sus respectivas dimensiones. Las desventajas resaltan en la medida en que los establecimientos productivos y su nivel de operaciones es más pequeño. Por lo anterior, conviene mencionar tales desventajas refiriéndolas a las microempresas, ya que estas se manifiestan en menor grado en los demás estratos.

IV.2.1. Desventajas Relativas

IV.2.1.1. Desventajas productivas

1. Economías de escala

En forma significativa, la microempresa tiene derivadas sus dificultades para entrar al mercado en condiciones de competencia, de su acción individual junto con los efectos limitativos de sus propias diseconomías de escala. La razón puede encontrarse, en algunos casos, en su propia condición de

¹ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*. Pág. 79.

entenderá aquellas empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 20 millones de nuevos pesos. La gran industria es aquella que rebasa los límites mencionados anteriormente.

En este sentido, las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción." ¹

A diferencia de los estratos de la mediana y gran empresa, cuyos establecimientos se encuentran localizados en su gran mayoría en torno a los grandes centros de consumo o bien en los principales corredores y zonas urbano-industriales, la micro y pequeña empresa se encuentra localizada en forma dispersa en todas y cada una de las poblaciones urbanas y rurales del país. La dispersión es una característica de la microempresa y, en consecuencia, una complicación particular en la instrumentación de una política de fomento.

IV.2. Ventajas Comparativas y Desventajas Relativas

En México, así como en gran parte de los países de América Latina, las características que limitan el desarrollo de la empresa resultan evidentes e intrínsecas a la condición de sus respectivas dimensiones. Las desventajas resaltan en la medida en que los establecimientos productivos y su nivel de operaciones es más pequeño. Por lo anterior, conviene mencionar tales desventajas refiriéndolas a las microempresas, ya que estas se manifiestan en menor grado en los demás estratos.

IV.2.1. Desventajas Relativas

IV.2.1.1. Desventajas productivas

1. Economías de escala

En forma significativa, la microempresa tiene derivadas sus dificultades para entrar al mercado en condiciones de competencia, de su acción individual junto con los efectos limitativos de sus propias diseconomías de escala. La razón puede encontrarse, en algunos casos, en su propia condición de

¹ Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*. Pág. 79.

pequeña, y en otros muchos, en la adopción de modelos productivos diseñados para establecimientos de otras dimensiones. En nuestro país se habían presentado carencia de opciones y de soluciones productivas específicas, que no resulten congruentes únicamente con las posibilidades y alcances reales de la microempresa, sino que además, como sucede en otros países, conviertan sus reducidas capacidades en ventajas y factores de productividad.

2. Tecnología

En la mayor parte de la micro industria este rubro no es tomado mucho en cuenta, ya que por su reducida capacidad monetaria, su acceso a una infraestructura moderna y avanzada se ve afectada considerablemente, además por el hecho de que los micro establecimientos industriales se han constituido en el mercado natural de máquinas y equipo usados y de procesos superados por otros estratos de la estructura empresarial.

3. Control de calidad

Es evidente que al carecer de una tecnología actualizada, la microempresa carece de sistemas y de equipos de medición del control de calidad, lo cual puede ser la razón principal de su incapacidad para convertirse en proveedor regular e importante de la industria grande y mediana o para incursionar en los mercados de exportación.

4. Continuidad

Representa una desventaja cuando surge la práctica generalizada de discontinuidad en la producción, lo que afecta considerablemente al desarrollo y expansión de la microempresa, y es debido a su imposibilidad financiera de mantener los inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción.

5. Productividad

Resulta explicable y significativo que este segmento empresarial presente reducidos índices de productividad, esto debido principalmente a la falta de recursos monetarios, materiales y a la excesiva necesidad de mano de obra calificada. Su capacidad de permanencia y desarrollo se relaciona directamente con la productividad y competencia que logre en su operación.

IV.2.1.2. Desventajas administrativas

1. Capacidad de negociación

Su reducida capacidad de negociación se explica al tener pequeños volúmenes de operación, montos poco considerables de venta de sus productos y de adquisiciones de materia prima e insumos. Generalmente la microempresa se encuentra asfixiada por la empresa mediana y grande, ya que estas son las que le suministran insumos y le imponen condiciones, así mismo, son las que adquieren sus productos y también las que ponen las reglas del juego comercial. Como actualmente se está presenciando, las microempresas, ante presiones de carácter inflacionario, se ven financieramente afectadas al no poder transferir hacia los precios, suficiente y oportunamente, los incrementos en los costos respectivos.

2. Gestión administrativa

El desarrollo de este estrato se ve limitado por este aspecto en el momento en que la reducida capacidad de sus propietarios afecta la gestión administrativa, ya que suelen carecer de herramientas de análisis, y no necesariamente de herramientas avanzadas, simplemente de las más elementales para poder realizar el cálculo de sus costos, fijar precios, fijar niveles de inventarios o determinar el punto de equilibrio en sus operaciones, lo cual lo coloca en un constante riesgo de pérdidas y dificultades financieras.

Como menciona el autor Mario López Espinosa en "El financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa" ², otro aspecto muy importante a tomar en cuenta es la ingerencia de consideraciones de índole personal o familiar en las decisiones de producción y administración. Frecuentemente los excedentes productivos son destinados, más que a la inversión, a satisfacer necesidades de carácter básico del núcleo familiar, de igual manera sucede con los recursos que se reservan para el capital de trabajo y la depreciación.

3. División del trabajo

En este estrato empresarial, y específicamente en los talleres de carácter familiar, prevalece una participación generalizada e indistinta de los integrantes, sin una división racional del trabajo, que no

² López Espinosa, Mario. *El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Pág. 6.

solamente reduce las posibilidades de especialización productiva sino que también afecta negativamente en la productividad.

4. Acción individual

En las microempresas existe una tendencia natural hacia la acción individual, que muchas veces limita su propio desarrollo y cuya modificación requiere de fuertes dosis de motivación. Además de carecer de una visión clara entre los mecanismos de asociación y de fusión empresarial, en los que cada integrante cede su capacidad de decisión individual en favor de la decisión común y de alianzas estratégicas (se explicarán con más detalle posteriormente), que influyen favorablemente en el desarrollo y la competitividad colectiva.

5. Actitud ante el cambio

Tomando en cuenta que una gran parte de los microempresarios adquirieron su capacidad de trabajo por medio del aprendizaje familiar o de su experiencia en el trabajo remunerado, su resistencia al cambio y a la expansión son comunes, muchas veces por la idea de no quererse convertir en una empresa de mayores dimensiones o por la falta de recursos para lograr un crecimiento. No importa tanto el interés que se tenga para un cambio de dimensiones en la empresa sino el que se tenga la visión de hacerla más eficiente.

6. Acceso al mercado

Es muy reducido, ya que carece de capacidad de influencia y de participación activa en los mercados de consumo, su actitud suele ser más bien pasiva. Generalmente es la iniciativa y los requerimientos de los compradores, específicamente la de los intermediarios, la que estimula y determina las modalidades de su operación.

IV.2.1.3. Desventajas jurídicas

1. Estructura constitutiva

La microempresa tiende a constituirse de manera informal, por lo que no dispone de una estructura formal constitutiva que regule, no solamente sus relaciones con terceros y aspectos jurídicos

4. Registros contables

Como ya se mencionó anteriormente, la microempresa tiende a una estructura informal, que no le permite llevar registros contables formales y contar con la documentación necesaria; requisitos fundamentales para que las instituciones financieras puedan canalizarle recursos para su propia operación.

IV.2.2. Ventajas Comparativas

"En el marco de las tendencias empresariales a nivel internacional y de los riesgos, retos y oportunidades que presentan las nuevas realidades de globalización de la economía, destacan ciertas características particulares de la microempresa que le otorgan ventajas relativas potenciales de importancia cada vez más significativas y que justifican una acción de fomento por parte del Estado³, a fin de impulsar su desarrollo por ser una de las principales fuentes de empleo. A continuación se describen las ventajas comparativas.

1. Considerando las restricciones en cuanto a gasto público para el país, resalta el hecho de que la expansión y operación de la microempresa plantea requisitos mínimos de inversión pública en obras de infraestructura. Incluso ha bastado el apoyo de infraestructura y de servicios propiamente urbanos.
2. La microempresa destaca en un rubro de suma importancia para el desarrollo del país, el elevado índice de generación de empleo por capital invertido, debido a la utilización de procesos productivos y operativos poco sofisticados e intensivos de mano de obra.
3. La utilización generalizada de bienes de capital, de materias primas e insumos de procedencia nacional que la microempresa plantea para su constitución, operación y expansión, tiene efectos de carácter positivo para nuestra economía, ya que permite la reactivación de la planta productiva nacional.
4. Tanto la globalización mundial y la apertura comercial, son conceptos actuales que la microempresa no puede dejar a un lado, por ello la importancia de modernizarse e incorporarse a cambios externos e internos que constantemente se presentan. Las dimensiones de este estrato le

³ Idem. Pág. 10.

formales, sino también sus relaciones internas, lo que no permite un funcionamiento eficiente de los mecanismos y estrategias que dirigen su operación.

2. Obligaciones fiscales y laborales

Debido a la dimensión de este estrato, el incumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales es una práctica generalizada. Estas irregularidades no sólo se han convertido en un obstáculo para canalizar ciertos recursos a la microempresa, sino que en muchos casos es la razón principal por la que el administrador se resiste a gestionar el acceso a fuentes de financiamiento.

IV.2.1.4. Desventajas financieras

1. Liquidez

No resulta difícil entender porqué las microempresas carecen de liquidez, ya que como actualmente se está presenciando se puede decir que las causas principales a este respecto son: los efectos de la devaluación sobre los costos de producción de quienes importan insumos y materias primas; el impacto del aumento salarial y de los precios internos, sobre los costos de fabricación; el aumento de las tasas de interés; menor demanda por el aumento del desempleo; caída en las inversiones productivas, etc.

2. Rentabilidad

Frecuentemente opera sin criterios objetivos de rentabilidad y con conceptos metodológicos rudimentarios, lo que le resulta improcedente y contraproducente, sobre todo en el contexto de una economía inflacionaria. El microempresario desconoce, por lo general, con precisión en qué proporción obtiene utilidades reales o en qué medida su operación alcanza niveles de rentabilidad razonables.

3. Garantías

Es un punto muy interesante, ya que debido a la carencia o insuficiencia de garantías reales no tiene un fácil acceso al sistema formal de financiamiento o de adquisición de infraestructura, lo que se traduce a un retroceso en su desarrollo.

permiten una mayor flexibilidad y versatilidad para efectuar tales ajustes, a diferencia de la grande y mediana empresa, que requiere de grandes esfuerzos para adecuarse tecnológica, laboral y operativamente, y para efectuar inversiones adicionales.

5. La sociedad actual es mucho más exigente que la que se observaba en épocas anteriores, ya que requiere cada vez más de bienes y servicios diferenciados; ya no le es atractivo los productos en serie, los productos que cualquier estrato puede tener a su alcance. Lo que permite a la microempresa atender con mayor oportunidad y precisión los requerimientos particulares de cada nicho de mercado, que día a día incrementa su hábito de consumo.
6. La microempresa requiere de plazos mucho menores que las empresas grandes y medianas, para su maduración, es decir, para poder transformar la inversión en operación, empleo y actividad productiva, lo que significa la posibilidad de incrementar la oferta a fin de combatir la inflación y de crear mayores fuentes permanentes de empleo productivo.
7. El gerente general de la microempresa participa directamente en la actividad operativa, lo que significa que enconienda su patrimonio personal a su propia habilidad y responsabilidad laboral. Además mantiene un vínculo muy estrecho con sus proveedores y principalmente con sus clientes, lo que le permite darles un tratamiento especial e indagar directamente las actitudes, requerimientos y cambios del mercado consumidor. Todas las decisiones se toman oportunamente sin tantas demoras.
8. Por desgracia, los estratos que se ven más afectados por la crisis económica del país son los de menores ingresos de la población, pero gracias a la microempresa se promueve la actividad económica porque representa un importante redistribuidor del ingreso.
9. Este estrato empresarial responde, en la mayoría de los casos, a una demanda de carácter regional y atiende necesidades de consumo básico de la población mayoritaria de menores ingresos, lo cual contribuye a disminuir los problemas de distribución y transporte y las presiones inflacionarias en el consumo básico de este estrato de la población.
10. Las acciones tendientes a disminuir el efecto de la contaminación ambiental causada por las industrias y a propiciar una conservación, ahorro y uso racional del agua y la energía, implican la incorporación de complejos cambios tecnológicos en los procesos productivos o la realización de inversiones en activos fijos de gran cuantía por parte de la grande y mediana empresa. En cambio, en la microempresa tales acciones resultan más económicas y de efectos inmediatos, ya que en

muchas ocasiones requiere únicamente de una adecuada asesoría técnica en relación a procesos y materiales que le permitan atender los requerimientos ecológicos.

IV.3. Las Alianzas: Opción de fortalecimiento

En la actualidad se ha creado un entorno favorable para la modernización y desarrollo de las empresas en México, y para su integración en los mercados internacionales. Debido a que se atienden necesidades de información de las empresas, se ofrecen mejores servicios de apoyo a través de diversas instituciones, se trabaja para lograr condiciones favorables en el financiamiento de las empresas y se han desarrollado programas destinados a mejorar la gestión empresarial en las áreas de comercialización, adaptación al mercado, avance tecnológico, producción, capacitación y cooperación empresarial.

El sector de la micro, pequeña y mediana empresa se ha caracterizado, como ya se mencionó, por ser diverso, importante, intensivo en mano de obra, escaso en tecnología y generalmente mal capitalizado. Su solución no radica únicamente en el crédito. Por lo general, los malos resultados en las empresas se ven influidos por la escasa organización formal en su sector, dando como consecuencia un desaprovechamiento de las sinergias que otorga la natural asociación entre iguales. Es por esto la importancia de convencer a estos estratos empresariales de acceder a los mecanismos de alianza y cooperación empresarial, como una solución que protege el empleo y complementa la planta productiva nacional, fortaleciéndola en el largo plazo.

Una alianza significa, en sentido estricto, "...asociarse o unirse, lo cual ha venido a formar parte de los grandes cambios estructurales y de las formas de pensar o de hacer negocios de los empresarios."⁴

Las alianzas estratégicas, como menciona el autor Eduardo Suárez, se definen como "la unión, acuerdo formalizado o no, intercambio y fusión adquisición, entre dos o más empresas u organizaciones, destinado a alcanzar conjuntamente un objetivo definido."⁵ Tal objetivo puede referirse a compartir o incrementar mercados, tecnología, diseños, etc., o sencillamente disminuir riesgos en la ejecución de proyectos conjuntos, es decir, explotar ventajas competitivas.

⁴ Simpson. *Las Uniones de Crédito y su importancia como intermediarios financieros*. Pág. 98.

⁵ Suárez González, Eduardo. *La Cooperación Empresarial*. Pág. 20.

Las empresas de épocas pasadas, al terminar la Segunda Guerra Mundial eran como una especie de fortalezas medievales en las que, prácticamente todas las decisiones quedaban en manos de una decisión central, que estaba representada por la autoridad gerencial a la que no podía cuestionársele ningún asunto. Eran organismos que competían entre sí mismos sin relacionarse unos con otros, lo que implicaba grandes conflictos internos que impedían su desarrollo.

Como ya se mencionó anteriormente, tales conceptos no caben en el pensar de los empresarios, ya que con los avances del conocimiento y su proliferación tan rápida y extensiva, la mentalidad es otra. El proceso de modernización ha llevado a los empresarios a mantener una visión abierta a fin de atender a la competencia y a su principal preocupación, el cliente. Todo ello no sería posible sin la asociación y el trabajo en conjunto a través de alianzas estratégicas.

Es muy importante hablar un poco de las empresas integradoras para efectos de este tema, porque representan una estrategia para hacer frente a los retos y oportunidades que presenta la internacionalización de la economía mexicana.

La figura de empresa integradora, por sus características y diseño, articula la fuerza y flexibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, para adaptarse y sobrevivir en épocas de crisis, con la fortaleza de la gran empresa.

La empresa integradora está en condiciones de aprovechar las oportunidades de competir en un mercado global a partir de la sinergia que se genera con la asociación.

Nacional Financiera apoyará el fortalecimiento de las empresas integradoras, en tres sentidos: a los socios, de manera individual; a las empresas, en su calidad de socios; y finalmente, a la propia empresa integradora. Además tiene la intención de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para incrementar sus niveles de productividad, mediante el aprovechamiento de economías de escala, y a lograr un mayor y mejor acceso al financiamiento, a la mano de obra calificada, a las tecnologías de punta, y en general, a todos aquellos mecanismos que contribuyan a fortalecer su nivel de competitividad.

La crisis financiera que afecta a un gran número de empresas del país, las ha colocado en una situación difícil. Es por ello, que en los últimos meses Nacional Financiera se ha abocado prioritariamente a la promoción de la estructuración de sus adeudos.

Nafin ofrece su Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), que culmina un proceso de simplificación de los diferentes apoyos que brinda a la micro, pequeña y mediana empresa del país. En él, las empresas integradoras con proyectos adecuados podrán encontrar una amplia gama de instrumentos financieros y de capacitación, acordes con sus necesidades específicas.

El Gobierno Federal, está consciente no sólo de la urgente necesidad de un cambio en la mentalidad empresarial que impera en nuestro país sino, sobre todo, que para lograrlo es imperativo instrumentar una amplia gama de apoyos que abarquen desde la capacitación laboral, la simplificación y desregulación de aspectos administrativos, contables y fiscales, hasta el franco apoyo financiero.

Para atender estos propósitos, el gobierno federal presenta el Programa de Apoyo a Empresas Integradoras, con la participación de la SECOFI, la SHCP, de la banca de desarrollo, de la banca comercial y de un importante conjunto de intermediarios financieros no bancarios.

A través del PROMIN las empresas integradoras y las empresas asociadas a ellas podrán encontrar acceso a los recursos financieros de Nafin, únicamente si son destinados a la adquisición de bienes o servicios o bien, a la realización de los siguientes objetivos:

- La modernización y desarrollo tecnológico, que contempla la adquisición de maquinaria y equipo; la construcción y remodelación de naves industriales; el pago de sueldos y salarios; gastos preoperativos en general; el pago por servicios de consultores; y el escalamiento de tecnologías a nivel comercial, entre otros.
- La creación y desarrollo de infraestructura industrial y tecnológica, como pueden ser los gastos destinados a la elaboración de estudios; el desarrollo de parques industriales; la instalación de laboratorios y pisos de prueba para el control de calidad; o bien el desarrollo de empresas incubadoras de empresas de base tecnológica.
- Coadyuvar a la preservación o mejoría del medio ambiente, a través de la realización de estudios de viabilidad y la contratación de asesorías para abatir y controlar la contaminación ambiental.
- La reestructuración de pasivos, esto es, aquellas reestructuraciones que lleven a cabo los intermediarios financieros con el objeto de mejorar y adecuar el costo, plazo y formas de

pago de los pasivos de las empresas, siempre de acuerdo con la capacidad de generación de su flujo de efectivo.

- El financiamiento de aportaciones accionarias o cuasicapital. A través de sus intermediarios, Nafin, otorgará crédito a los socios de las empresas integradoras para que éstos lo aporten al capital social de las mismas. Con el objeto de mejorar su estructura financiera, y así permitirles acceso a nuevos créditos.

Las empresas integradoras pueden prestar servicios muy especializados a las empresas asociadas en diferentes aspectos, tales como:

Tecnología

- Adopción de programas continuos de calidad.
- Adquisición, adaptación e innovación tecnológica.
- Planeación del proceso productivo.
- Modernización de la maquinaria y equipo.
- Instalación de laboratorios de investigación y desarrollo.

Promoción y comercialización

- Elaboración de catálogos promocionales.
- Participación en ferias y exposiciones.
- Búsqueda de mercados nacionales e internacionales.
- Técnicas de publicidad y mercadotecnia para la venta de sus productos.

Diseño

- Selección de diseños de vanguardia.
- Desarrollo de diseños novedosos, útiles y con calidad que satisfagan las necesidades del consumidor a fin de obtener una mayor penetración en los mercados.
- Incorporación de diseños en sus procesos de producción con el objeto de obtener productos altamente competitivos.

Subcontratación

- Obtención de la integración y complementación de cadenas productivas.
- Orientación en relación a las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales.
- Presentación de perfiles de subcontratación requeridos para otras empresas.
- Consolidación de las ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.

Financiamiento

- Gestión por cuenta de los socios a fin de obtener créditos bancarios.
- Diseño de alternativas innovadoras de financiamiento.
- Orientación respecto de las diferentes opciones para mejorar su posición financiera.
- Promoción y formación de alianzas estratégicas.

Actividades en común

- Compra de insumos y materias primas.
- Adquisición de maquinaria y equipo.
- Realización de cursos de capacitación empresarial y de mano de obra.
- Establecimiento de sistemas de informática respecto de diversos aspectos fiscales, jurídicos y administrativos, etc.

Otros servicios

- Administrativos.
- Fiscales.
- Desarrollo empresarial.
- Contables.
- Informática.
- Capacitación.

Además de mencionar las diferentes funciones que tienen a su cargo las empresas integradoras, es importante considerar los beneficios que pueden brindar a las empresas asociadas:

- Al asociarse compiten con el mercado y no entre sí mismas.
- Se respeta la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

- Las empresas dirigirán su atención a la producción, mientras que las empresas integradoras se encargarán de llevar a cabo otras actividades especializadas que requieran los asociados.
- Creación de economías de escala al evitar duplicidad en las inversiones.
- Obtención de recursos monetarios y materiales en mejores términos (calidad, precio, plazo, oportunidad de entrega, etc.), por su mayor capacidad de negociación.
- Especialización en procesos y productos específicos.
- Disponibilidad de mano de obra calificada para el proceso productivo.
- Obtención de servicios especializados a bajo costo.
- Capacidad de adaptación para cualquier actividad económica.

Las micro, pequeñas y medianas empresas que se interesen por obtener los beneficios de esta modalidad de asociación, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras y cubrir los siguientes requisitos:

1. Tener personalidad jurídica propia y cuyo objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas empresas integradas.
2. Constituirse con las empresas integradas, mediante la adquisición, por parte de estas, de acciones o partes sociales. Las empresas asociadas deberán ser usuarios de los servicios que preste la empresa integradora.
3. No participar directa o indirectamente en el capital de las empresas integradas.
4. Mantener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus requerimientos y de sus socios.
5. Percibir ingresos, únicamente, por concepto de cuotas y prestación de servicios.
6. La administración y prestación de sus servicios deberá ser realizada por personal calificado ajeno a las empresas integradas.
7. Otorgar a sus socios algunos de los servicios mencionados en el punto inmediato anterior.

Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas continúan en la búsqueda de nuevas opciones que apoyen su crecimiento y productividad, y les permitan desarrollar ventajas en el mercado interno a fin de lograr una mayor participación en el comercio de bienes y servicios al

extranjero. Como ya se mencionó anteriormente, el Asociacionismo es una alternativa para atender necesidades y obtener beneficios que una sola empresa no puede atender, y que mediante la unión sí es posible.

Las empresas generalmente se asocian por razones económicas con el objeto de incrementar utilidades y reducir costos. Las áreas de oportunidad están localizadas en una o varias etapas del proceso de producción como son las compras, producción, distribución y comercialización. En la medida en que los empresarios conocen más detalladamente las actividades internas de ese proceso, están en posibilidad de identificar los puntos débiles que requieren del trabajo en común.

Un gran número de micro, pequeñas y medianas empresas han vivido esa experiencia, algunas con más éxito que otras, y por ello es necesario obtener alguna lección que aprovechar y transmitir. La nueva mentalidad del empresariado nacional se abre a este proceso a través de su propia comunidad, ya que es ahí en donde se genera la conciencia de la acción conjunta.

Al conocer ya las funciones, beneficios y requisitos de constitución de las empresas integradoras podemos determinar que las uniones de crédito pueden constituirse con esa modalidad e inclusive promover su organización con los socios de la unión.

La banca de desarrollo diseñará programas de apoyo especiales a estas empresas. Nacional Financiera, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros a fin de hacer sus aportaciones de capital social de la empresa integradora; asimismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o sus socios.

A este respecto las uniones de crédito como intermediario financiero, adquieren un papel de suma importancia para la promoción de Empresas Integradoras y la colocación de los recursos que otorga Nacional Financiera.

Cabe mencionar que la actitud de apoyo de la institución a las empresas micro, pequeñas y medianas está teniendo un gran cambio, ya que además de lo que se mencionó en los párrafos anteriores, cuenta con el Programa Nafin-PNUD, que ofrece a las empresas micro, pequeñas y medianas asistencia técnica a través de la contratación de expertos nacionales y, en su caso, del exterior, quienes actúan en forma permanente con los técnicos del programa y el personal de las empresas.

extranjero. Como ya se mencionó anteriormente, el Asociacionismo es una alternativa para atender necesidades y obtener beneficios que una sola empresa no puede atender, y que mediante la unión si es posible.

Las empresas generalmente se asocian por razones económicas con el objeto de incrementar utilidades y reducir costos. Las áreas de oportunidad están localizadas en una o varias etapas del proceso de producción como son las compras, producción, distribución y comercialización. En la medida en que los empresarios conocen más detalladamente las actividades internas de ese proceso, están en posibilidad de identificar los puntos débiles que requieren del trabajo en común.

Un gran número de micro, pequeñas y medianas empresas han vivido esa experiencia, algunas con más éxito que otras, y por ello es necesario obtener alguna lección que aprovechar y transmitir. La nueva mentalidad del empresariado nacional se abre a este proceso a través de su propia comunidad, ya que es ahí en donde se genera la conciencia de la acción conjunta.

Al conocer ya las funciones, beneficios y requisitos de constitución de las empresas integradoras podemos determinar que las uniones de crédito pueden constituirse con esa modalidad e inclusive promover su organización con los socios de la unión.

La banca de desarrollo diseñará programas de apoyo especiales a estas empresas. Nacional Financiera, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros a fin de hacer sus aportaciones de capital social de la empresa integradora; asimismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o sus socios.

A este respecto las uniones de crédito como intermediario financiero, adquieren un papel de suma importancia para la promoción de Empresas Integradoras y la colocación de los recursos que otorga Nacional Financiera.

Cabe mencionar que la actitud de apoyo de la institución a las empresas micro, pequeñas y medianas está teniendo un gran cambio, ya que además de lo que se mencionó en los párrafos anteriores, cuenta con el Programa Nafin-PNUD, que ofrece a las empresas micro, pequeñas y medianas asistencia técnica a través de la contratación de expertos nacionales y, en su caso, del exterior, quienes actúan en forma permanente con los técnicos del programa y el personal de las empresas.

A partir de 1996 Nafin pondrá al servicio del público, su sistema de consulta empresarial Nafin-Consulta que ofrecerá información sobre mercados, producción, alianzas estratégicas y posibilidades de coinversión.

Todo esto nos permite determinar que Nacional Financiera tiene el propósito de incursionar de manera conjunta con el empresariado nacional. Para lograr esto, será necesario emprender un agresivo programa de desarrollo de las empresas integradoras ya existentes, así como promover la constitución de obras nuevas que permitan obtener una presencia permanente en los mercados internacionales.

IV.4. Importancia para el desarrollo de la economía nacional

Para poder diseñar una estrategia para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, es necesaria la separación y delimitación precisa del papel que desempeñan, y principalmente el que debiera desempeñar, el impulso a los estratos más pequeños, particularmente a la microempresa, en la instrumentación de las políticas de desarrollo social por una parte, y de desarrollo empresarial por otra, así como diferenciar los objetivos particulares que pretende alcanzar.

Es indudable que la microempresa, sobretodo la microempresa informal, suele ser la única opción de trabajo para el desempleado, situación que se ha manifestado en forma más aguda en épocas de crisis económica, como la que actualmente estamos viviendo, y por supuesto durante los procesos de ajuste o reforma estructural. Sin embargo, todo indica que esta situación se mantendrá incluso en las épocas de estabilización y expansión de la economía, cuando los mercados cautivos, las políticas proteccionistas y la sustitución de importaciones, se consideran conceptos superados y prevalece la idea de que el desarrollo únicamente podrá alcanzarse y mantenerse sobre la base de una industria productiva eficiente y con miras a la competencia de nivel internacional.

Ante estos retos, la modernización empresarial es necesaria y podría decirse que hasta indispensable. Y aunque dicha modernización no debiera necesariamente ocasionar un desplazamiento de la mano de obra, la experiencia mundial y las modalidades de la innovación tecnológica aseguran lo contrario. México difícilmente ha podido y seguramente tampoco podrá dar la espalda a esta tendencia.

Tomando en cuenta lo anterior, resulta incuestionable que las micro, pequeñas y medianas empresas, consideradas como opciones de creación de empleo, pueden y deben constituirse en

instrumentos esenciales de una estrategia nacional de combate a la pobreza. Para la política de desarrollo social, tal enfoque hace que esos estratos empresariales sean prioritarios, independientemente de su actividad, localización y perspectivas, lo que justifica una acción generalizada de fomento y apoyo por parte del sector gubernamental. El subsidio, para este caso, no sólo no resulta criticable sino hasta necesario y conveniente para la economía de cualquier país.

En la realidad, aunque resulte incómodo decirlo, la mayor parte de las micro y pequeñas empresas surgen del desempleo, e incluso la mayoría de los propietarios no son hombres de empresa y peor aún, muy probablemente nunca lo serán. Generalmente se trata de trabajadores que si tuvieran una alternativa real lo más probable es que preferirían un empleo remunerado.

Otro aspecto igualmente importante es que el trabajador desempleado suele invertir todo su patrimonio en su idea empresarial, que necesitará del apoyo y fomento por parte del estado, por que si no se le motiva, se derrumba esa idea con el paso del tiempo, y lo más seguro es que ese patrimonio pase a manos de otra persona que tendrá la misma esperanza de salir adelante.

Es muy bajo el número de trabajadores desempleados que muy probablemente descubrirá en la práctica su capacidad administradora y su espíritu emprendedor, sin embargo las políticas de desarrollo social deben diseñarse siempre en función de la realidad de las grandes mayorías. Con tal enfoque se puede asegurar que el objetivo de la acción de fomento para las micro, pequeñas y medianas empresas será el de lograr la sobrevivencia y la estabilidad del ingreso familiar.

A diferencia de lo anterior, la política de desarrollo industrial o empresarial, las micro, pequeñas y medianas empresas deben ser consideradas como unidades productivas totalmente capaces de participar como agentes dinámicos del cambio estructural y como protagonistas del proceso de modernización de la economía.

Considerando esto dos enfoques, es necesario ubicar el papel de estos estratos empresariales en el contexto de un mercado protegido o de una economía abierta en el que el sector empresarial privado asume la responsabilidad central de impulsar la actividad económica. Siendo que en la realidad, como es el caso de México, es la de una decisión política de incorporar al país como participante activo del proceso de globalización de la economía mundial; y lo verdaderamente importante de una acción de fomento es el impulso de la iniciativa empresarial, el respaldo ya no de la empresa como tal sino de la acción emprendedora, de la verdadera iniciativa empresarial.

Es indudable, que en la actualidad los niveles de eficiencia y competitividad no son determinados por el tamaño del establecimiento productivo. La experiencia empresarial a nivel mundial además de destruir el mito de la "economía de escala" y de la gran corporación como supuestos requisitos para participar con éxito en el comercio mundial, ha mostrado ampliamente que las pequeñas empresas no sólo pueden sobrevivir sin protección sino que disponen de ciertas ventajas competitivas que bien desarrolladas colocan incluso en posición de poder desplazar a las grandes empresas y desempeñar un papel protagónico en el escenario internacional. Sin embargo, es importante mencionar que dichas ventajas son potenciales, y únicamente si se desarrollan oportunamente y adecuadamente se convierten en verdaderos factores de competencia. La responsabilidad fundamental de tal transformación ya no corresponde en la actualidad al Estado ni a sus agencias de desarrollo, sino a los propios hombres de empresa.

Una política de desarrollo empresarial indica que no sólo el subsidio es distorsionante e injustificable, también el tratamiento preferencial puede resultar contraproducente. El objetivo de la acción de fomento, en este caso, debiera ser únicamente el de igualar oportunidades. Mientras que para el desarrollo social, la quiebra de una empresa ineficiente es una situación grave, ya que genera desempleo, para la política de desarrollo empresarial puede significar ser el resultado de una "selección natural" que contribuye, en última instancia, a eficientar al aparato productivo en su conjunto.

Por lo anterior, es muy importante no permitir que estos dos enfoques se confundan o mezclen para poder diseñar una estrategia de financiamiento de fomento, porque puede ocasionar que la efectividad de la acción de fomento se limite o anule.

Un ejemplo para poder entender que es posible que estos dos enfoques pueden resultar contradictorios, es el siguiente: en un enfoque de desarrollo social los apoyos en cuanto a información, capacitación y asistencia técnica pudieran brindarse con un descuento significativo e incluso en forma gratuita, en cambio, para el desarrollo empresarial, estos respaldos no sólo no debieran ser otorgados prácticamente gratuitos por el Estado o sus agencias, sino que sencillamente no debieran proporcionarse. Lo que sí debiera ser es apoyarse técnica y financieramente las iniciativas de los propios empresarios para organizarse, formar sus propias estructuras y otorgarse a sí mismos los servicios de información, capacitación, asesoría técnica, etc., lo que significaría un mayor beneficio tanto para la sociedad como para los propios empresarios.

Resulta difícil, pero sin duda muy importante, que se separen las estrategias y que mantengan un carácter secuencial, a fin de construir un camino que permita a las empresas

informales, cuya creación y sobrevivencia se apoya con un programa comprensivo y flexible de enfoque social, dirigirse hacia la formalización y competitividad de empresas cuya evolución se apoya con un programa exigente y condicional de desarrollo empresarial.

Por lo anterior, la presencia del gobierno en el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa resulta esencial, por lo que es necesario conocer los apoyos que pretende brindar, a fin de mejorar las condiciones en que se encuentran actualmente las mismas.

La creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, llevado a cabo en Mayo de 1995, pretende ser el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas. En este consejo se mencionó que el primero de los muchos pasos que pretende hacer el gobierno, será el resolver la pesada carga de trámites que deben cumplir las empresas micro, pequeñas y medianas tanto en su instalación como en su operación cotidiana. La actividad regulatoria del Estado no debe obstruir o entorpecer la actividad productiva de los particulares, por el contrario, debe promoverla.

Se pretende lograr esto a través una normatividad promotora y no controladora de la actividad de los particulares. La regulación se concentrará en proteger los intereses de los consumidores, como en el caso de actividades que impliquen riesgos de salud o ambientales para la población.

Asimismo, se llevará a cabo una decidida política para promover la libre concurrencia en las diversas actividades de la vida económica nacional. Se busca una competencia equitativa y justa, sin privilegios que beneficien injustificadamente a grupos de empresas en perjuicio de terceros.

Se pretende simplificar las reglas, promover la autorregulación y la corresponsabilidad de los particulares.

Avances adicionales a los señalados requerirán reformas legales. Por ejemplo: la eliminación definitiva o, en su caso, extensión automática de muchos permisos, licencias o autorizaciones, y la homologación de las bases de cotización del IMSS, Infonavit y SAR son pasos que actualmente son muy convenientes para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa.

Las empresas micro, pequeñas y medianas deberán enfrentar los retos de su modernización mediante una política que sea fundamentalmente promotora de la inversión, la creatividad, las ganas

de trabajar más y mejor, para que quien así lo haga se vea recompensado por ello para generar así las fuentes de trabajo que necesitamos.

Lo anterior nos indica que el papel que desempeña actualmente la micro, pequeña y mediana empresa para la economía nacional es clave, por ello debe ser el punto prioritario a tratar por parte del Estado, porque el esfuerzo que significó para una persona el formar su pequeño negocio con todo el patrimonio con el que contaba para poder alimentar a su familia y poder tener una mejor calidad de vida, se está viendo gravemente afectado. Se necesitan acciones concretas, efectivas y urgentes, que permitan que estos estratos empresariales no continúen derrumbándose, junto con la sociedad misma.

V. SITUACION ACTUAL

V.1. Principales problemas detectados

Uno de los principales problemas del país en la actualidad, es la organización de pequeños y medianos productores, situación que puede encontrar como alternativa a los esquemas cooperativos dentro de los cuales se encuentran las Uniones de Crédito.

En casi todos los países existen deficiencias e insuficiencias de servicio de crédito para micros, pequeñas y medianas empresas, problema que se ha visto disminuido gracias a la organización de grupos solidarios, que permiten la posibilidad de consolidar créditos para reducir costos y riesgos.

Para las autoridades mexicanas las Uniones de Crédito representan una opción de gran importancia ante la problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa mexicana. Estos intermediarios juegan un papel destacado en la canalización del crédito para más de 180 mil micro y pequeñas empresas, la cartera crediticia de estas instituciones ronda los 30 mil millones de pesos (4 mil millones de dólares), recursos obtenidos principalmente de la banca de desarrollo.

El gobierno juega un papel preponderante para el desarrollo y fortalecimiento de las Uniones de Crédito, lo cual hace necesario que facilite su operación y, principalmente, el acceso a financiamiento.

Cabe mencionar que la legislación bancaria establece que el ejecutivo federal por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, promoverá las actividades agropecuarias, agroindustriales y comerciales de Uniones de Crédito por medio de programas de fomento que le proporcionen asistencia técnica, administrativa y financiera.

Sin embargo, la legislación antes mencionada y que rige actualmente a las Uniones de Crédito le acarrea problemas de tipo operacional en cuestiones tales como: el importe del pasivo real, el límite de crédito para los socios, entre otras limitaciones que se mencionarán más adelante.

El incremento en la participación de la banca internacional en el financiamiento a las Uniones de Crédito, se debe a que el financiamiento a las empresas micro, pequeñas y medianas se ha considerado como prioritario dentro de los programas de fomento del gobierno.

A pesar de las tareas realizadas por las autoridades, no se han logrado cumplir todos los objetivos y sólo a mediano y largo plazo las Uniones de Crédito en operación, y las que se encuentran en promoción, pueden encontrar perspectivas más alentadoras y mejores posibilidades de servicio.

En México la función de captación de recursos del público está vetada para las Uniones de Crédito, y la posibilidad de recibir ahorros o depósitos de sus socios está muy restringida. Restricción que debe evitarse para favorecer el desarrollo de las Uniones de Crédito.

Una de las funciones más importantes para las Uniones de Crédito es la de servir de intermediario financiero entre las instituciones de la banca comercial y sus socios, lo cual no se ha logrado desarrollar en México ampliamente, debido a los problemas que la banca presenta actualmente. Las operaciones financieras entre la banca comercial y las Uniones de Crédito son poco significativas y además su tendencia es a disminuir aún más. Lo cual se deriva principalmente de la diferencia tan baja entre sus tasas activas y pasivas al otorgar créditos a sus socios, lo que finalmente la llevará a debilitar su presupuesto.

La comunicación entre el sistema bancario y las Uniones de Crédito no ha sido suficiente, por lo que es conveniente e, incluso, indispensable intensificar y fomentar esa comunicación y mejorar los programas de coordinación entre ambos tipos de instituciones.

La realidad de las Uniones de Crédito en relación a sus fuentes crediticias, es que dependen principalmente del gobierno y de la banca comercial. Esta última exige garantías en vez de considerar la rentabilidad del proyecto. Lo anterior hace que prevalezca la deformación del mercado financiero al otorgar créditos en base a garantías y no a rentabilidad de los proyectos. Las Uniones de Crédito deberían contar con esquemas que les permitieran obtener en forma eficiente y directa crédito por medio de fuentes especializadas.

El destino de las Uniones de Crédito depende de la evaluación de un sistema institucional de financiamiento al desarrollo, que cuente con fondos de financiamiento tanto de la banca comercial como de la de desarrollo para actividades y regiones prioritarias, apoyo que requiere la micro, pequeña y mediana empresa.

Los actuales problemas financieros que están viviendo las Uniones de Crédito se deben en gran parte a la falta de cultura empresarial y profesionalismo para operarlas por parte de sus principales representantes, los cuales no cuentan con una adecuada preparación financiera.

A pesar de sus 64 años (desde 1932) de existencia estas no han podido garantizar su permanencia. De 400 Uniones de Crédito autorizadas y que actualmente operan en México, apenas 50 funcionan sin problema y tienen posibilidades de sobrevivir. Durante el periodo de Octubre a Diciembre de 1995, 262 Uniones de Crédito fueron evaluadas, de estas, 135 tendrán que cerrar y 52 se encuentran en fase de recuperación. Debido a problemas administrativos que han elevado a niveles del 35 al 40% su cartera vencida.

A las Uniones de Crédito podemos clasificarlas en las creadas bajo el amparo de Nacional Financiera entre 1991 y 1994 y las formadas por viejos unionistas con más de 60 años en el mercado, las cuales no crecieron rápido pero sí sólidamente. Estas últimas a pesar de lo anterior también enfrentan los estragos de la actual crisis mexicana.

En los últimos 4 años su crecimiento ha sido débil, desordenado y sin precauciones. Este crecimiento fue promovido por Nacional Financiera (entonces dirigido por Oscar Espinoza Villarreal). Autorizadas con un capital social de \$10, \$20, \$50, \$150, e incluso \$1,200 millones de pesos. Las improvisaciones anteriores, trajeron como consecuencia que la cartera vencida de las Uniones de Crédito se convirtiera en un 26% más alta que la de la banca comercial, aunándole a lo anterior el que no cuenten con programas de apoyo gubernamental bien definidos.

A continuación se presentan los principales problemas de operación de las Uniones de Crédito a fin de poder entender más a fondo la situación en la que se encuentran para posteriormente, plantear algunas posibles soluciones que consideramos podrían beneficiar a las Uniones.

- Obstáculos para obtener autorizaciones para aumentar el capital.
- Problemas para financiar el presupuesto de operaciones, debido a los altos costos y bajos ingresos.
- Falta de asesoría y capacitación.
- Inexistencia de un trato preferencial por parte de la banca comercial a pequeños empresarios.
- Cierre de Uniones de Crédito, aunque la ley señala que están siendo promovidas, apoyadas y orientadas por el estado.

- Las Uniones de Crédito requieren de una mayor participación por parte de las instituciones públicas para equilibrar el financiamiento de los pequeños y medianos productores, lo cual podría darse mediante una mayor y mejor legislación.
- Se hace necesaria una mayor promoción de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores hacia las Uniones de Crédito.
- La baja participación en el mercado bancario, ha hecho que estas no utilicen créditos refaccionarios y no realicen proyectos de desarrollo.
- Las Uniones de Crédito industriales son más promovidas que las ramas agrícola y ganadera. También han tendido a concentrarse en diferentes zonas del país, y no se observa una tendencia a la apertura de sucursales en zonas industriales. En el Distrito Federal se han concentrado las de tipo industrial, en Sonora las agrícolas y en Nuevo León las comerciales.
- La mayor parte de los funcionarios de las Uniones de Crédito conocen el marco jurídico que teóricamente reglamenta sus funciones, pero que en la práctica no se cumple cabalmente; con lo que puede concluirse que la figura jurídica de las Uniones de Crédito está aceptablemente definida, pero inadecuadamente manejada en la realidad por las propias Uniones y por las autoridades.
- En cuanto al potencial de operaciones se está trabajando por debajo de su capacidad.
- La vinculación de las Uniones de Crédito con la banca comercial es insuficiente y con la banca nacional es importante y creciente pero carente de instrumentos y programas específicos de acción con las Uniones de Crédito.
- La estructura organizativa de las Uniones de Crédito es limitada e incompleta, no prevé el cumplimiento de los objetivos que señala la ley y además denota falta de capacidad administrativa y técnica.
- Las Uniones de Crédito tienen límites específicos en cuanto a su crecimiento, señalados por la ley en las normas relativas al pasivo exigible, reservas legales, prohibiciones, restricciones en cuanto a captación de recursos y al sistema de autorización discrecional a juicio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, sin que se conozcan los criterios bajo los cuales se toman esas decisiones.
- Existen gran cantidad de restricciones legales para asociarse con otras instituciones financieras para que puedan lograr economías de escala, servicios y fondeo directo.
- La banca comercial además de no abrir suficientes líneas de crédito a las Uniones de Crédito, tampoco le da trato preferencial en tasas de interés y condiciones, ni las beneficia en cuanto a reciprocidad y condiciones de apertura.
- La banca privada no representa ventajas para las Uniones de Crédito, en cuanto a su cuota y mezcla de tasas de interés, más bien las deteriora.

- Las Uniones de Crédito para mejorar las tasas de interés que ofrecen a sus socios, deben mejorar el acceso a fondos de apoyo en vez de utilizar mayores recursos propios.
- Las Uniones de Crédito no han sido concebidas como sociedades para generar cuantiosas utilidades por tener costos elevados e ingresos pequeños. Lo anterior trae como consecuencia que la rentabilidad de las Uniones de Crédito industriales y agropecuarias sea positiva pero muy baja. El margen de operación de las Uniones de Crédito agropecuarias ha disminuido por el encarecimiento de las tasas bancarias y el poco acceso a los fondos de apoyo. El punto de equilibrio industrial está por encima del de las Uniones de Crédito agropecuarias en cuanto a los ingresos de operación. Lo importante en cuanto a los ingresos de estas instituciones es que logren un punto de equilibrio para que realmente puedan proporcionar el servicio para el cual fueron creadas.
- Los ingresos de las Uniones de Crédito en su mayor parte provienen de las áreas de crédito y financiamiento y del área comercial, y solamente una proporción marginal del área de asistencia técnica y actividades industriales. Estas instituciones requieren de nuevas políticas de ingresos, orientadas hacia una mayor diversificación de fuentes de recursos. Cabe mencionar que los ingresos de las Uniones de Crédito provenientes de actividades comerciales y de otros servicios, no están planificados ni racionalizados y constituyen un potencial de ingresos importante que podría retroalimentar el financiamiento.
- Los fideicomisos con los que operan las Uniones de Crédito no lo hacen en forma preferencial. Lo cual hace necesario que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores realice un programa que facilite la operación y trámites entre fideicomisos, la banca comercial, la nacional y las Uniones de Crédito.

Lo anterior nos permite observar que la problemática de las Uniones de Crédito se presenta básicamente en los siguientes aspectos: en restricciones legales, en la inspección y vigilancia, en fuentes de recursos, en autorizaciones; en problemas económicos, de organización administrativa y de modernización.

V.2 Repercusiones en la micro, pequeña y mediana empresa

El que Organizaciones Auxiliares de Crédito, creadas para brindar apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, estén pasando por una situación difícil, como se pudo observar en el apartado anterior, hace que los pequeños productores también se vean afectados.

La micro, pequeña y mediana empresa necesita con urgencia de programas de reestructuración de adeudos, ya que su estancamiento productivo se ha incrementado a raíz de la crisis de finales de 1994. El 50% de la micro, pequeña y mediana empresa cuenta con cartera vencida, cuyo monto total es superior a los 200,000 millones de pesos. Su situación se ha tornado mucho más grave de lo que algunos creen. Si no se les da fuerza ahora, el próximo año (1997) estarán totalmente secas y ningún programa las hará despegar.

El programa de apoyo que les brindará tanto la Banca Comercial como la Banca de Desarrollo a la micro, pequeña y mediana empresa (mencionados en el segundo capítulo de este trabajo), implicarán un costo de aproximadamente el 0.3% del Producto Interno Bruto del país, la mitad de lo canalizado para apoyar al campo.

Entre algunas otras causas a las que se le pueden atribuir la situación actual de las empresas micro, pequeñas y medianas es a los malos proyectos económicos; al exceso de crédito y a las malas políticas para otorgar créditos; a la concentración de beneficios en unos cuantos socios; al desvío de fondos; a los fraudes y prácticas ilegales en sus carteras, ya que no coinciden sus saldos con los de Nacional Financiera; a la escasa tecnología; a la falta de mecanismos y alternativas de apoyo de parte de Nacional Financiera y la banca comercial para reactivarlas.

A pesar de que el gobierno mexicano ha estado informando sobre la recuperación económica del país, a través de indicadores macroeconómicos, como resultado de las políticas gubernamentales que se han aplicado a partir de la crisis de 1994. Estos resultados no han sido percibidos por la micro, pequeña y mediana empresa.

V.3. Medidas Correctivas que se plantean como posibles soluciones

Las Uniones de Crédito deben formar parte de un esquema de desarrollo al país, que fortalezca a la base de la economía representada por la micro, pequeña y mediana empresa. Además debe verse como una alternativa al esquema de alta concentración financiera y de producción que se da con el desarrollo de la banca múltiple, si no se apoyan a las Organizaciones Auxiliares de Crédito y dentro de ellas y de manera relevante a las Uniones de Crédito.

Las Uniones de Crédito tienen un doble papel, por una parte facilitar el financiamiento bancario a sus socios y por el otro convertirse en un aparato eficiente de comercialización y asistencia técnica. Lográndose esto a través de un trato preferencial en cuanto a estímulos fiscales,

financieros y promocionales, debido a que apoyan a la micro, pequeña y mediana industria. Lo anterior demanda una mejora en instrumentos jurídicos.

Dentro del campo de acción legal, la legislación bancaria, señala que hay mucho por hacer en cuanto a promoción y orientación de las Uniones de Crédito tanto para las existentes como para las que se vayan a formar.

Cabe mencionar que el gobierno, a fin de brindar apoyo a esta forma de asociación, ha beneficiado a la micro, pequeña y mediana empresa en cuanto a la desregulación, ya que de 215 trámites que tenían que cumplir, actualmente se han reducido a 55 y además se aplica la afirmativa ficta en la que al llevarse a cabo la petición de un trámite si este no tiene respuesta, se toma como respuesta afirmativa.

La situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa en relación a su liquidez y deudas fiscales, reclaman reformas fiscales, reformas tales como:

- Disminución de impuestos y quitas de capital, cuestión que se aplicará en forma gradual (en 10 años aproximadamente), el ISR disminuirá del 34 al 20%, aunque el IVA aumente del 15 al 18 y por último al 20%,
- Pago de IVA e ISR al gobierno conforme vayan cobrando,
- Plazo de 48 meses para pagos fiscales, en los que no se considerarán quitas de pasivos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las autoridades hacendarias deben evitar concentraciones crediticias, crear riesgos innecesarios, para lo cual es indispensable apoyar y mejorar el programa de promoción de las Uniones de Crédito, con el objeto de ofrecer este sistema como una opción viable, para que a través de organizaciones bien planeadas, empresas micro, pequeñas y medianas puedan operar y desarrollarse.

Otro apoyo del gobierno a las Uniones de Crédito consiste en hacerlas sujetos de crédito directo y preferente. Este fortalecimiento financiero, permitiría una mejor y más amplia organización de la base industrial constituida por pequeños productores; ampliándose así las posibilidades de que las Uniones de Crédito realicen otras funciones que potencialmente pueden llevar a cabo, tales como participación en la compra, en la venta y en el suministro de servicios consolidados.

Es posible apreciar interés de los organismos públicos y privados, de promover y fomentar Uniones de Crédito, por ejemplo, a través de la instalación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y del Programa de Apoyo a Empresas Integradoras.

A pesar de lo mencionado en el párrafo anterior, las Uniones de Crédito no ha alcanzado en México, el nivel de desarrollo deseable, ni son la única solución para todos los males de las empresas micro, pequeñas y medianas, pero sí es una alternativa de organización que debe estudiarse y fortalecerse. Por lo que, requieren de programas para fomentar el ahorro vía aumento de capital social, formación de reservas de capital o depósitos de ahorros de los socios (que está muy restringida), como una manera de fortalecer a los micro, medianos y pequeños empresarios. La promoción de ahorro entre los socios no está considerada dentro del objeto de las Uniones de Crédito, lo cual les permitiría contar con mayores recursos. Sin embargo, se puede incentivar la inversión privada a través del Programa de Participación Accionaria que ofrece Nacional Financiera a las empresas micro, pequeñas y medianas.

El pensar en facultades adicionales para las Uniones, en materia de captación y colocación, es importante para beneficiar a la industria pequeña ya que la banca tiende a asignar recursos a la industria grande y mediana.

Es indispensable que las Uniones de Crédito mantengan programas de relaciones gubernamentales y públicas, tanto a nivel colectivo como individual con las autoridades. Ya que la micro, pequeña y mediana industria de nuestro país, requiere de soluciones inmediatas a sus problemas para evitar que la falta de crédito en cantidad suficiente, forma oportuna y adecuada las deteriore. Lo que nos permite determinar que la forma como las Uniones de Crédito pueden contribuir a establecer nuevas empresas en zonas prioritarias, es la siguiente:

- Otorgando el crédito necesario y adecuado,
- Por medio de la compra en conjunto de terrenos, construcciones industriales, maquinaria y equipo, materias primas e insumos,
- Asistencia técnica.

Así mismo, la forma como las Uniones de Crédito pueden contribuir a la promoción de empresas, es la siguiente:

- Por medio de la implementación de medidas de carácter financiero y operativo,

- Realizando labor de promoción entre los pequeños y medianos productores, tomando como referencia el Manual de Promoción de Uniones de Crédito,
- Formar una Federación de Uniones o una Asociación Civil vinculando éstas con las de otros países.

La única manera de poder lograr tales objetivos es a través de la creación de mecanismos e implementación de programas (ver capítulo II), hacia los que tanto autoridades como instituciones de fomento, deben dirigir sus esfuerzos para fortalecer su actuación dentro del sistema financiero.

En relación a esto se pueden citar los siguientes ejemplos:

- El Consejo Coordinador Empresarial (CEE) está analizando un mecanismo para cambiar la figura de las Uniones de Crédito, en el que la utilización de recursos que destinan a micro, pequeñas y medianas empresas sea más efectivo. Este mecanismo busca salvar a 2 millones de usuarios y 360 organizaciones del sector privado y pretende hacerlo a través de la captación de recursos frescos por medio de otros mercados.
- Nacional Financiera cuenta con un programa de fortalecimiento para Uniones de Crédito, hacia las cuales destinará 300 millones de pesos a 16 Uniones de Crédito como préstamo de liquidez, para que liberen su cartera no cobrable. Por otra parte, las seguirá apoyando con líneas de liquidez, reciclaje de recursos, capacitación, asistencia técnica, nuevas reglas más estrictas, etc., para que sean las Uniones de Crédito quienes apoyen a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Nacional Financiera apoyará a la micro, pequeña y mediana empresa de menor desarrollo, que se desempeñen en el sector manufacturero, industrial y de comercio, en esquemas crediticios y de capacitación. El monto que otorgará asciende a 50 mil millones de pesos, de los cuales 40 mil millones serán destinados a créditos industriales y a créditos comerciales y de servicios, 84% y 16% respectivamente. El tipo de empresas que accederán a estos créditos serán: 60% micros, pequeñas y medianas empresas y 40% grandes empresas o empresas que tengan un programa de desarrollo para proveedores nacionales. El 86% de los recursos se canalizará a través de la Banca Comercial y el 14% a través de intermediarios financieros no bancarios, como es el caso de Uniones de Crédito.
- La Banca de Desarrollo en México en 1996 otorgará financiamiento por aproximadamente 218 mil millones de pesos. Durante 1995 se dieron créditos por alrededor de 146 mil millones de pesos en apoyo a la planta productiva, apoyo que aumentará durante 1996 en un 24.2%. Durante 1991

el 18% de los recursos de la banca de desarrollo se destinaban al sector público, para 1995 sólo el 5%, lo que se traduce como un mayor apoyo en términos relativos al sector privado. El total de apoyos de la banca de desarrollo a la planta productiva en México, se detalla en la siguiente tabla:

Institución	1995	1996	Cambio Real
NAFIN ¹	\$ 13,000	\$ 38,000	141.3 %
BANCOMEXT ²	\$ 47,000	\$ 84,000	46 %
BANRURAL	\$ 5,000	\$ 6,000	20 %*
FIRA ³	\$ 15,000	\$ 22,000	20 %
BNCI ⁴	\$ 6,000	\$ 9,000	11 %
FIDEC ⁵	\$ 9,000	\$ 16,000	56 %
BANOBRAS	\$ 11,000	\$ 9,000	-35 %
FOVI ⁶	\$ 6,270	\$ 10,000	37 %

- Cambio Nominal
- ¹ Nacional Financiera
- ² Banco Nacional de Comercio Exterior
- ³ Fideicomiso Instituido en relación a la Agricultura
- ⁴ Banco Nacional de Comercio Interior
- ⁵ Fideicomiso para Empresas Comercializadoras
- ⁶ Fomento a la Vivienda.

- La Banca extranjera otorgará créditos a Nacional Financiera por 800 millones de dólares para que empresas micro, pequeñas y medianas mexicanas exporten bienes y servicios en condiciones preferenciales. Serán 33 entidades extranjeras las que participen en este apoyo, entre las que podemos mencionar: al Eximbank de Japón; El Bank of Tokio; el Swiss Bank; de Canadá la Export Development Corporation, el Bank of Montreal y el Royal Bank of Canada; la Banca di Roma; de España el Banco Bilbao Vizcaya y el Banco de Santander; de Inglaterra el banco Barclays y el Lloyds; de Francia de Société Générale; el Eximbank de Corea y el National Bank of Cooperatives; de Australia el EFIC; de Suecia del Finnish Export Credit y el Skandinaviska Enskilda Banken. Recursos que deberán ser destinados principalmente a la compra de bienes de capital y servicios, para fines agropecuarios, para equipo, para plantas industriales y servicios conexos, para buques, seguros de fletes, para la compra uranio nacional y enriquecido de EE.UU., y para compras de ganado, entre otros.

En cuanto a aspectos administrativos, es necesario que las Uniones de Crédito organicen sus departamentos de personal, auditoría y presupuestos, para lo que deben tomar en cuenta la carencia

de manuales, de sistemas y de capacitación de personal a fin de implantar medidas correctivas. Controles que le permitirán al mismo tiempo obtener información en forma oportuna y precisa, lo cual las llevará a una obtener mejores resultados.

Alternativas para solucionar el problema financiero de las Uniones de Crédito

Sería de gran utilidad para las Uniones de Crédito crear fideicomisos especializados en créditos para Uniones de Crédito, alternativa que debe contar con reglas de operación uniformes. Además de ello, sería útil que la operación con los fondos no estuviera ligada con la aportación de capital de los socios a las mismas.

Además de esto se recomienda que se revisen las restricciones relativas al pasivo contingente, al pasivo exigible, a la capacidad de endeudamiento, formación de reservas, aumentos de capital, autorización de operaciones especiales, entre otras. Lo anterior permitirá ampliar la factibilidad económica y financiera de las Uniones de Crédito.

Considerando los aspectos antes mencionados, a continuación se detallan las siguientes recomendaciones que permitirán fortalecer y efficientar la operatividad de las Uniones de Crédito dentro de nuestro sistema financiero:

1. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Nacional Financiera, Banxico, Banobras y las diferentes secretarías de estado deben promover a las Uniones de Crédito a través de programas de coordinación y promoción. Programas que podrían hacer énfasis en los siguientes puntos:

- Programas de información y comunicación con las Uniones de Crédito,
- Integrar una comisión consultiva de cada institución de crédito con las Uniones de Crédito,
- Establecer un trato preferencial en cuanto a tasas, contratos, avales, entre otros,
- Establecer programas de coordinación con las secretarías de estado y con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en lo que se refiere a las operaciones con las Uniones de Crédito,
- Apoyar las actividades de comercio exterior de las Uniones de Crédito y aprovechar la experiencia de este tipo de instituciones en otros países del mundo,
- Utilizar a las Uniones de Crédito como agentes para la localización de bonos y valores de instituciones nacionales de crédito, pagando una comisión por este servicio y abrir líneas de crédito preferenciales para las Uniones de Crédito.

2. Algunas otras recomendaciones relativas a la promoción:

- Es necesario crear un organismo específico para esta función,
 - Se deben definir e instrumentar estrategias,
 - Se recomienda ser selectivos en la formación de Uniones de Crédito, a fin de crear organizaciones sólidas que puedan cumplir con sus objetivos. Cabe mencionar que de 400 Uniones de Crédito existentes en el mercado el 60% tendrán que fusionarse o liquidarse en los próximos dos años si es que se les revoca la autorización para operar,
 - Se deben promover a los grupos detectados como susceptibles, es decir, promover a aquellas ramas o sectores que requieran de más apoyo y con ello lograr la finalidad para la cual se crearon.
3. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público debe seguir procurando el desarrollo del sistema bancario, definiendo e integrando a las Uniones de Crédito a la banca múltiple en forma complementaria.
4. Es importante que la banca privada comprenda el papel de complementación de las Uniones de Crédito con la banca de desarrollo, para lo que se recomiendan reuniones de trabajo entre las dos para definir objetivos, bases de negociación y condiciones.
5. Constituir fondos de apoyo para las Uniones de Crédito y programas de fomento de tipo industrial, comercial, agrónomo, ganadero, de turismo y construcción.
6. Será necesario que cuenten con un asesor permanente capaz de apoyar al pequeño industrial no sólo en materia crediticia y financiera, sino también contable, administrativa, tecnológica, comercial, en la adquisición de materia prima a buenos precios, en la colocación de productos e identificación de nuevos mercados.
7. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores debe ser dotada de funciones de promoción. Se recomienda que cree un departamento específico.
8. Su participación en comercio exterior puede verse incrementada por medio de la creación de consorcios de exportación, consorcios que pueden agruparse en Uniones de Crédito para tener acceso al financiamiento.

9. Recomendaciones relativas a las Uniones de Crédito

- Deben crear una confederación nacional que agrupe a todas las del país y se afilien a las internacionales, para lograr una mayor fuerza de penetración dentro del sistema financiero,
- Se recomiendan estudios de mercado con organismos del sector público para que los pequeños y medianos productores puedan tener un mayor acceso a la compra y venta de bienes específicos,
- Especialización por ramas más que por regiones,
- Deben mejorar su estructura y organización por medio de un aparato administrativo más moderno y eficiente que amplíe y mejore sus operaciones a través de departamentos especializados,
- Deben crear mecanismos de comunicación entre ellas,
- Preparar y capacitar a sus funcionarios, quienes deben de implementar objetivos y acciones a seguir.

10. Recomendaciones para la Cámaras y Asociaciones de empresarios:

- Aún cuando estos organismos en su mayoría han formado Uniones de Crédito, sigue siendo recomendable que cámaras y asociaciones de empresarios junto con la dirección de la industria micro, pequeña y mediana promuevan estudios de factibilidad para la creación de Uniones de Crédito y además que recomienden a micro, pequeños y medianos productores para que las formen.

11. Otras recomendaciones:

- Deben contar con el capital adecuado a fin de evitar la descapitalización y, por consecuencia, su endeudamiento. Para lograrlo deberán recurrir a esquemas de capitalización en los que no sólo dependa de la banca de desarrollo y la comercial, por ejemplo buscando acceder al Programa Extraordinario de Capitalización para micro, pequeñas y medianas empresas, programa que está a cargo de Nacional Financiera (5,000 millones de pesos) que se aplicará sólo durante este año (1996) y permitirá la capitalización de hasta el 49% entre esta institución y la banca comercial. La banca comercial puede capitalizar hasta el 25% ó 65 millones de pesos y Nacional Financiera en una proporción similar sin exceder la que la banca comercial proporciona. Estos recursos no podrán ser utilizados para el pago de pasivos a instituciones financieras, sino para la compra de tecnología, mobiliario o capacitación de la planta productiva,

- No deben darse concesiones mixtas a Uniones de Crédito, sino encauzarlas a un sólo ramo, ya que la organización interna nunca es adecuada para manejar varias ramas,
- Hay desconocimiento acentuado de las funciones y posibilidades de las Uniones de Crédito, aún de su mismo personal, por lo que será necesario definir claramente sus objetivos, estrategias y operatividad, lo que las convertirá en organizaciones más competitivas,

El Sistema Financiero Mexicano debe convertirse en el motor de desarrollo económico del país, lo que hace urgente su recuperación, la cual puede lograr mediante el refuerzo de sus servicios, su modernización tecnológica y saneando su cartera vencida para que tanto sus instituciones como la micro, pequeña y mediana empresa lleguen sólidas a 1997. Por todo esto es urgente que estos sectores de la economía nacional disminuyan su carga financiera, a través de la disminución de la inflación, un tipo de cambio estable y una disminución en las tasas de interés. Al disminuir el endeudamiento aumentará el empleo y al mismo tiempo el poder adquisitivo, lo cual se verá reflejado en el consumo.

No se pretende solucionar toda la problemática del pequeño industrial a través de esta forma organizativa, pero sí se busca encauzar una corriente de nuevas mentalidades de productores industriales que racionalicen, programen sus recursos y eviten en mayor medida el impacto de una crisis financiera, técnica o comercial dentro de sus empresas.

Puede concluirse que además de la intervención del gobierno como apoyo para lograr su desarrollo y crecimiento y, conjuntamente, el de la micro, pequeña y mediana empresa, se requiere de una comunicación más eficiente entre el sistema financiero y las Uniones de Crédito y mejorar los programas de coordinación entre ambos tipos de instituciones.

CONCLUSIONES

Hoy día, nos enfrentamos a una realidad económica no sólo nacional, sino a nivel mundial, que confronta la conveniencia y eficacia de nuestros propios métodos para llevar a cabo las tareas que nos hemos propuesto y que el propio medio exige.

Es de todos conocido el hecho de que la gran mayoría de las empresas mexicanas se caracteriza por tener un nivel de competitividad relativamente bajo por la mala calidad de sus productos y por la carencia de canales adecuados de distribución y comercialización de los mismos, no sólo hacia los mercados del exterior, sino, incluso, hacia el propio mercado interno. Lo anterior puede atribuirse, entre otras causas, a la severa contracción que ha sufrido el mercado doméstico, al difícil acceso a recursos financieros necesarios para salir adelante de la problemática económica actual y a la intensa incursión de productos extranjeros hacia nuestra economía, en fin un sin número de factores que limitan una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender competitiva y eficientemente.

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% del número de establecimientos y el 78% del empleo. Su capacidad de adaptación a los frecuentes cambios económicos, financieros y tecnológicos debe ser elemento fundamental para incrementar la competitividad del aparato productivo nacional.

Debemos tener muy en cuenta que la globalización económica, que hoy día es una realidad en nuestro país ante la cual no puede darse marcha atrás, obliga a que aquellos productores que antes eran considerados como competidores, a que se conviertan en nuestros socios. La colaboración con la competencia se torna esencial para defender, no sólo nuestra posición en el mercado interno, sino, además, para promover la presencia de nuestros productos en el exterior.

Los volúmenes de ventas exigidos para satisfacer la demanda nacional y extranjera, son muy altos como para que una sola empresa realice su producción y comercialización. Oportunidad que puede ser muy bien aprovechada tanto por pequeños como por medianos productores. La realidad actual impone la urgencia de que la concepción que se tiene de los procesos productivos y de comercialización, se vea drásticamente modificada. Ante este panorama, una alternativa viable de concurrencia de nuestros productos tanto al mercado doméstico como al exterior, la constituye la asociación empresarial. Este concepto puede ser muy bien adoptado por la figura y operación de las Uniones de Crédito.

El asociacionismo, el aliento a la capacitación, la adaptación tecnológica y esquemas financieros adecuados a nuestra realidad y circunstancias, permitirán igualar nuestras oportunidades de participación con las de mercados externos.

En el horizonte de la nueva realidad económica mundial, debemos construir rutas propias de integración, así como vías y medios que estén en nuestro poder controlar y conducir. La búsqueda de la competitividad es una tarea compleja que requiere un esfuerzo concentrado de toda la sociedad, así como de acciones interdependientes y coordinadas de diferentes entidades gubernamentales.

Así como la mala calidad de un producto mexicano perjudica la labor de fomento de un gobierno frente a sus socios comerciales, tanto nacionales como internacionales, así un gobierno no competitivo e ineficiente puede entorpecer antes que facilitar las negociaciones de cualquier empresa. La primera tarea de la actual banca de desarrollo en México es la de ser lo más competitiva posible bajo estándares internacionales, además es necesario que actúe conforme a una política industrial y financiera competitiva, a fin de despejar los obstáculos que enfrentan las empresas y el aparato productivo del país.

Las autoridades deben aceptar la tesis de que el sistema del desarrollo económico basado en grandes empresas debe complementarse con una estructura de organización para micro, pequeños y medianos productores, mecanismo representado por las Uniones de Crédito. Lo anterior debe verse reflejado en la legislación bancaria y en los planes de desarrollo en manos de las autoridades.

Una de las grandes limitaciones que enfrenta hoy en día la pequeña y mediana industria es alta concentración crediticia del Sistema Financiero Mexicano, que sólo beneficia a los grandes grupos, lo cual hace urgente el fortalecer la operación, recursos y opciones de las Uniones de Crédito.

En México existe un gran número de pequeños productores cuyos proyectos de inversión resultan menos rentables que los proyectos de las grandes empresas, a pesar de que demandan una gran utilización de mano de obra y crédito. Lo anterior nos lleva a considerar que lo importante no es el tamaño de la industria si no que los recursos se canalicen eficiente y efectivamente a los fines originalmente previstos. Lo anterior puede llevarse a cabo mediante el establecimiento de controles de vigilancia adecuados por parte las autoridades.

La desventaja que los administradores de los fondos de fomento y los de la banca comercial encuentran en proyectos propuestos por la micro, pequeña y mediana empresa pueden verse contrarrestadas bajo la forma jurídica y menos arriesgada que ofrecen las Uniones de Crédito, las cuales buscan canalizar recursos en una mayor proporción y con menor riesgo.

Lo anterior se logra gracias a que las Uniones de Crédito pueden hacer la labor de unificación de muchas pequeñas empresas que dispersas nada pueden hacer, porque de forma individual conllevan un mayor riesgo, debido a su baja liquidez, a sus dificultades administrativas, trámites muy lentos, y a la poca preferencia por parte de la banca. Estos organismos en su conjunto representan cifras atractivas para la banca ya que agrupadas ofrecen mejores garantías y organización. Es decir, permiten que la unidad productiva pequeña sin garantías suficientes puedan ser sujetas de crédito al contar con el apoyo de los asociados.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores junto con Nacional Financiera, atendiendo a las funciones que la ley marca y a la política de la Secretaría de Hacienda ha promovido la figura de las Uniones de Crédito, por medio de programas de fortalecimiento, para que a través de organizaciones bien planeadas los micro, pequeños y medianos productores del país, encuentren nuevas posibilidades de crecimiento que le permitan romper las limitaciones de las que son sujetos (mencionadas en el Capítulo V), y al mismo tiempo una participación dinámica en el reto económico que afrontamos. Este tipo de programas debe buscar:

- Canalizar recursos a un importante número de micro, pequeños y medianos productores para que cuenten con créditos oportunos y preferenciales, que en forma individual no lograrían,
- Cuidar que los proyectos de inversión sean realizables y que generen fuente de repago,
- Disminuir los riesgos de la banca comercial,
- Ahorrar Costos de Operación,
- Facilitar la compra de insumos, los planes de comercialización, organización y planeación,
- Proporcionar apoyo técnico y financiero.

Las Uniones de Crédito además de proporcionar ayuda a la banca y a fondos de apoyo, representan grandes ventajas para sus socios y para las autoridades en materias tales como: asistencia técnica; capacitación y desarrollo de personal; mejoramiento contable y administrativo; mejoramiento de la ingeniería y productividad de los mercados; disminución de costos y abastecimiento oportuno de insumos; mejor desempeño en cuanto a actividades de comercialización y muchas otras actividades que los productores no pueden ejercer en forma individual por no contar con la suficiente capacidad de negociación y comercialización.

Este tipo de organización al consolidar garantías entre las micro, pequeñas y medianas empresas permiten el logro de economías de escala, las cuales se convierten en indicadores atractivos tanto para la banca comercial como para la de desarrollo.

Es importante señalar que a pesar de que el gobierno le ha dado prioridad a esquemas de apoyo hacia las Uniones de Crédito, sus esfuerzos han resultado insuficientes. Lo anterior hace necesario que el gobierno intensifique sus esfuerzos en este tipo de programas, para que las Uniones de Crédito que se encuentran en el mercado y las potenciales puedan encontrar posibilidades de desarrollo para lograr así el objetivo para el cual fueron creadas; apoyar a la micro pequeña y mediana empresa que ofrezca proyectos viables.

Puede concluirse que las Uniones de Crédito han sido instrumentadas para ofrecer oportunidades al micro, pequeño y mediano empresario, en un entorno global cada vez más

cambiante e impredecible. Por lo que habrá que poner especial atención, no en las Uniones de Crédito que podrán subsistir, sino en las que serán viables ante las actuales exigencias del medio. Lo anterior nos lleva a suponer que la moneda que definirá el futuro de las Uniones de Crédito está en el aire.

BIBLIOGRAFIA

BANCO DEL CENTRO. *Portafolio de Inversiones*. Informe Trimestral. Marzo de 1996.

BOLSA MEXICANA DE VALORES. *Anuario Financiero 1995*. Segunda Edición. Bolsa Mexicana de Valores. 1995.

BORJA MARTINEZ, Francisco. *El nuevo Sistema Financiero Mexicano*. México. Fondo de Cultura Económica. 1991.

BORJA NAVARRETE, Gilberto. *La banca de desarrollo en el financiamiento de la pequeña y mediana empresa*. Nacional Financiera. México. 1995.

BORJA NAVARRETE, Gilberto. *Programa de apoyo a empresas integradoras*. Nacional Financiera. México. 1995.

CALVO, Thomas. *Micro y Pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*. Nacional Financiera. México. 1995.

CHIAVENATO, Idalberto. *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Segunda Edición. México. McGraw-Hill. 1992.

CIDAC. *El Sistema Financiero Mexicano, alternativas para el futuro*. Motor de desarrollo económico. Editorial Diana. México. 1993.

COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. *Retos de la industria micro, pequeña y mediana*. Coordinación general de planeación, administración y difusión. Comercio exterior. México. 1995.

CORTINA ORTEGA, Gonzalo. *Prácticas Bursátiles y Financieras*. México. Editorial Trillas. 1995.

EL MERCADO DE VALORES. *Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.* Nacional Financiera. México. 1995.

EL MERCADO DE VALORES. *Uniones de crédito.* Nacional Financiera. México. 1995

EL MERCADO DE VALORES. *Empresas integradoras: origen y características.* México. 1995.

FORO PARA EL DESARROLLO DE LA EMPRESA. Casos vivos: Muestra de asociacionismo empresarial. México 1994.

HEYMAN Timothy y PONCE DE LEON. *La inversión en México.* Segunda Edición. México. Universidad del Valle de México. 1991.

KOONTZ, Harold, WIEHRICH, Heinz. *Administración.* México. McGraw-Hill. 1990.

LANDAZABAL DE LEON, Eduardo. *El crédito como opción de financiamiento a empresas pequeñas y medianas en México.* México. 1994.

LEGISLACION BANCARIA. Trigésimo novena edición. México. Editorial Porrúa. 1996.

LEY DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES. Primera Ed. México. 1996.

LOPEZ ESPINOSA, Mario. *El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México.* México. 1994.

MANUAL DE ORGANIZACION. Unión de Crédito Metropolitana. México. 1995.

MARMOLEJO GONZALEZ, Martín. *Inversiones: Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía.* Décima Edición. México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. 1991.

NACIONAL FINANCIERA. *A las uniones de crédito, intermediarias de Nacional Financiera.* Circular CCA-U-3/95. México. 1995.

NACIONAL FINANCIERA. *Diagnóstico y perspectivas de las uniones de crédito en México.* Colección de estudios de fomento económico. México. 1994

QUINTERO GARCIA, Hilario. *Unión de Crédito lo que conviene saber*. Ed. Quina. México. 1994.

REVISTA EXPANSION. *Uniones de Crédito, destino oscuro*. México. Marzo de 1996.

REVISTA MUNDO EJECUTIVO. *Nafin: llenar el hueco de la banca comercial*. México. Mayo de 1996.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. *La industria micro, pequeña y mediana ante el TLC*. México. 1994.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. *¿Qué es y cómo funcionan las uniones de crédito?*. México. 1993.

SUAREZ GONZALEZ, Eduardo. *La cooperación empresarial*. El Mercado de Valores. México. 1995.

TAMAYO Y TAMAYO, Mario. *El proceso de la investigación científica*. Segunda Edición. México. Editorial Limusa. 1991.

VILLEGAS, Eduardo. *El nuevo Sistema Financiero Mexicano*. México. 1993.