

00721
995



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

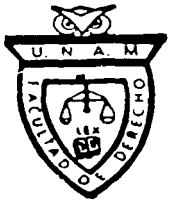
FACULTAD DE DERECHO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA,
A TRAVES DE LAS UNIONES DE CREDITO PARA FOMENTAR
EL CRECIMIENTO ECONOMICO"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
DIANA ZEPEDA PEÑA

ASESOR: DR. SILVESTRE RAMIREZ DIAZ



CIUDAD UNIVERSITARIA

2003

A



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



SECRETARÍA GENERAL
DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SR. ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ,
DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
P R E S E N T E.

La alumna, DIANA ZEPEDA PEÑA, realizó bajo la supervisión de este Seminario el trabajo titulado: "APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, A TRAVES DE LAS UNIONES DE CREDITO PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO ECONOMICO", con la asesoría del DR. SILVESTRE RAMIREZ DIAZ, que presentará como tesis para obtener el título de Licenciada en Derecho.

El mencionado asesor nos comunica que el trabajo realizado por dicha alumna reúne los requisitos reglamentarios aplicables, para los efectos de su aprobación formal.

En vista de lo anterior, comunico a usted que el trabajo de referencia puede ser sometido a la consideración del H. Jurado que habrá de calificarlo.

Por sesión del día 3 de febrero de 1998 del Consejo de Directores de Seminario se acordó incluir en el oficio de aprobación de tesis la siguiente leyenda que se hace del conocimiento del sustentante:

"El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad."

Atentamente,
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, a 21 de octubre del año 2002

DR. ALBERTO FABIAN MONDRAGON PE
DIRECTOR.



FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

c.c.p. Secretaría General de la Facultad de Derecho.
c.c.p. Archivo Seminario.
c.c.p. Alumna
AFMP/mrc

B

DR. FABIAN ALBERTO MONDRAGON PEDRERO.
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE
DERECHO MERCANTIL.
P R E S E N T E.

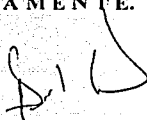
Después de haber revisado integralmente la tesis intitulada "APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, A TRAVES DE LAS UNIONES DE CREDITO PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO ECONOMICO", que fue desarrollada por la alumna DIANA ZEPEDA PEÑA, quien estuvo sujeta a mi asesoría desde el inicio del trabajo hasta la actual terminación: considero que está acorde a los diversos requisitos académicos, observando la alumna en dicho trabajo una labor de investigación suficiente, sugiriendo ideas propias e innovadoras, que permitirán un avance en la legislación mercantil.

Por lo anterior y en mi carácter de asesor del trabajo referido, no tengo inconveniente en ponerlo a su consideración, para que en su momento proceda a emitir su autorización final.

Sin otro particular por el momento, quedo de Usted como su seguro servidor.

México, D. F., 7 de octubre de 2002.

A T E N T A M E N T E.



DR. SILVESTRE RAMIREZ DIAZ,
PROFESOR DE ASIGNATURA DE
LAS MATERIAS DE TITULOS DE
CREDITO Y OPERACIONES DE
CREDITO.



AGRADECIMIENTOS

A dios que me dio vida, para disfrutar de cada instante.

A mi alma mater, que me permite continuar cultivando mi mente así como mi espíritu.

A mi madre, que fue, es y seguirá siendo la luz que ilumina mi camino, estoy orgullosa de ti, ¡Gracias!, por haberme permitido vivir.

A mi padre (q.e.p.d.), por ser un excelente padre que siempre procuró el bienestar de sus hijos.

Mis hermanos, Víctor y Venus, por ser los mejores amigos que puedo tener, sin sus consejos no podría vivir feliz como hasta ahora.

Mi pequeña Sofia, que es la bendición más grande que dios pudo habernos dado hasta ahora.

A mi abuelita, y mi tío Beto, por su amor incondicional.

A mi tío Rigoberto (q.e.p.d.) que memorablemente dijo " si quieres ver a dios, ten un hijo" y lo vió a través de su hija Romina.

Finalmente mis amigas, Mara, Diana e Isarelli a quienes quiero como hermanas, gracias por su apoyo y comprensión de siempre.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A Lety y Oscar, por hacer felices a mis hermanos y ser mis amigos incondicionales.

D

CAPITULADO

INDICE

INTRODUCCION	4
CAPITULO PRIMERO	
1.1 ANTECEDENTES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.	5
1.1.1 Periodo Prehispánico	5
1.1.2 Periodo Colonial	7
1.1.3 Periodo Independiente	10
1.1.4 Años Recientes	18
1.2. UNION DE CREDITO	22
1.2.1 ANTECEDENTES DE LA UNION DE CREDITO EN MEXICO.	22
1.2.2 Concepto de Unión de Crédito.	26
1.2.3 Organización de la Unión de Crédito.	27
1.2.4 Objetivo de la Unión de Crédito	42
1.2.5 Limites Legales del Crédito en las Uniones.	60
1.2.6 Administración de la Unión de Crédito.	69
1.2.7 Servicio de Crédito de las Uniones.	73
1.2.8. Operaciones Prohibidas.	78
1.3.- NATURALEZA JURIDICA DE UNA UNION DE CREDITO	85
1.3.1 Unión de Crédito como Intermediario Financiero No Bancario.	87
1.3.2 Unión de Crédito como Sociedad Anónima de Capital Variable	93
1.3.3 Disposiciones Especiales de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	106
CAPITULO SEGUNDO.	
GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	109
2.1. ESTRUCTURA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	109
2.1.1 Antecedentes Sobre las Empresas en General.	109
2.1.2. Concepto de Empresa.	113

2.1.3. Aspectos Generales de la Empresa en México.	118
2.1.4. Factores Determinantes de la Coexistencia de las Empresas.	119
2.1.5. Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	125
2.1.6. Formulación y Evaluación para el otorgamiento de Créditos	128
2.1.7. Administración de los Créditos Otorgados.	131
2.2. EL CREDITO.	133
2.2.1. Antecedentes del Crédito en General	133
2.2.2. Concepto de Crédito	134
2.2.3. Elementos y Clasificación del Crédito	135
2.3. TIPOS DE CONTRATOS POR LOS QUE SE PERFECCIONA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO.	139
2.3.1. Contrato de Apertura de Crédito.	139
2.3.2. Créditos de Habilitación o Avío	145
2.3.3. Créditos Refaccionarios	152
2.3.4. Créditos en Cuenta Corriente.	158
2.3.5. Garantías Otorgadas en dichos Créditos.	161

CAPITULO TERCERO

EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE MEXICO MEDIANTE EL APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	175
3.1. PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO PARA EL APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	175
3.1.1 Puntos Básicos del Plan Sexenal para el Crecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	175
3.1.2 Análisis para el Otorgamiento del Crédito.	183
3.1.3 Planeación y Creación de Créditos para la Micro, Pequeña y Mediana empresa de acuerdo al Plan Sexenal	189
3.1.4. La Empresa Mexicana frente a la Modernización.	190
3.1.5. Supervisión y Seguimiento del Crédito.	196
3.1.6 Cobranza	202

3.2 LA IMPORTANCIA DE LA EXISTENCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA MEDIANA EMPRESA	209
3.2.1. Creación de Diversas Fuentes de Empleo.	209
3.2.2. Crecimiento Económico para la Población en General.	214
3.2.3. Educación para la Población y Erradicación de la Cultura del No Pago.	216
3.2.4. Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresas.	223

CAPITULO CUARTO

FOMENTO ECONOMICO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A TRAVES DE LA UNION DE CREDITO.	225
4.1. RELACION DE LAS EMPRESAS CON LAS UNIONES DE CREDITO.	225
4.1.1 Principales Acciones del Gobierno Federal para otorgar Créditos a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.	225
4.1.2. Formas de Intervención de las Empresas.	229
4.2.- IMPORTANCIA DE LA EXISTENCIA DE LA UNION DE CREDITO PARA IMPULSAR LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.	233
4.2.1. La Unión de Crédito como Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	233
4.2.2. Apoyo a las Uniones de Crédito.	235
4.2.3. Tipo de Organizaciones de Crédito en Otros Países.	239
4.3. EL APOYO REAL A LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.	242
4.3.1. Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.	242
4.3.2. Inviabilidad del Programa Nacional de Financiamiento al Micro Empresario.	246
Conclusiones.	249
Fuentes de Información.	255

INTRODUCCION

Las organizaciones auxiliares de crédito, son en nuestro tiempo instituciones que apoyan al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresas, toda vez que la aportación de sus créditos ayuda al crecimiento de la industria, el comercio, la agricultura, etc.

Como cualquier institución que otorga créditos, la unión de crédito tiene reglas que deben acatarse para otorgar los mismos, estos requisitos se plasmaron en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, dicha ley es la que regula sus actividades y funcionamiento dentro del sistema financiero mexicano.

La unión de crédito al igual que el crédito tiene un pasado extenso ya que ambos son parte del sistema que regula las relaciones comerciales entre comerciantes, que con su espíritu latente y pujante desean encontrar las soluciones necesarias para llevar a cabo su expansión económica.

El apoyo a los micro, pequeños y medianos empresarios es muy importante ya que debemos considerar que cada proyecto empresarial, dedicado a la producción de algo común, debe tener apoyo económico y que muchas veces se ve mermado debido a que el solicitar algún préstamo bancario resulta casi imposible, toda vez que el giro empresarial resulta poco atractivo para el banco al igual que la garantía otorgada, debido a la condición económica del sujeto que solicita el crédito.

Las uniones de crédito han tenido poco auge dentro de la sociedad mexicana, ya que son muy pocos los empresarios o comerciantes que conocen la existencia de estas instituciones y más aún es la ignorancia de la aplicación del crédito.

Ya que dentro de la unión de crédito si bien la ley prevé un organismo que ayude al enfoque que el acreditado debe dar al crédito, también lo es que el mismo no se aplica, toda vez que en la mayoría de las veces el acreditado utiliza el 40% del crédito al destino real del mismo y el otro 60% en diversas cosas como son autos, viajes, casas, etc.

La unión de crédito tiene como objetivo el ayudar de la manera mas idónea a resolver los problemas de los pequeños y medianos productores y de esta forma procurar el crecimiento económico del país. Es importante señalar que en comparación con otros países, la unión de crédito, en el nuestro no ha tenido el desarrollo y tecnicismo que previó el legislador al crearlas, ya que este tipo de instituciones, pueden ser de gran ayuda para el desarrollo económico de todas las clases sociales, principalmente las bajas o de recursos limitados.

El otorgamiento de los créditos se ha visto mermado por las diversas crisis económicas que ha sufrido nuestro país, de esto se desprende que pese a la intención del gobierno federal de otorgar créditos, este objetivo hasta la fecha no se ha podido palpar, sin embargo los programas se siguen generando día con día, con la esperanza de lograr este fundamental objetivo. Es importante señalar que para otorgar un crédito, la unión de crédito debe realizar los contratos respectivos, en sus diversas modalidades, según la necesidad del nuevo empresario.

Se pretende exponer ampliamente que las uniones de crédito son organismos creados para impulsar el desarrollo económico del país, dando pie a que la micro, pequeña y mediana empresas puedan desarrollarse ampliamente y con esto se generen empleos, erradicando la ignorancia en las clases bajas o medias bajas las cuales en pocos casos tiene acceso a la educación profesional, aunado a carecer de recursos para iniciar algún negocio respecto de la profesión que estudiaron, por lo que terminan dedicándose a otras actividades.

CAPITULO PRIMERO

1.1. ANTECEDENTES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1.1 PERIODO PREHISPANICO.

En éste periodo no se podria hablar propiamente de un sistema financiero mexicano, toda vez que no se habia desarrollado. Aún se utilizaba el trueque para realizar transacciones entre los ciudadanos de aquel tiempo.

Sin embargo, el pago en especie predominaba entre mercaderes y artesanos siendo el fundamental el pago agricola: pese a que no existe dato alguno que permita información sobre el grado de libre mercado, se estima una fuerte participación del gobierno ya que éste controlaba los recursos fundamentales de la economía: tierra, trabajo, proceso productivo y redistribución de la riqueza, lo anterior se debía a que todo era distribuido a través de las ceremonias y fiestas y de esta manera no se permitía el monopolio.

Los comerciantes realizaban transacciones internacionales, fundamentalmente por mandato del rey, pero actuando al mismo tiempo como espías o embajadores: sólo los mercados más importantes permanecían abiertos diariamente, como lo fue Tlatelolco, ya que los otros se celebraban cada cinco días y estaba prohibido realizar operaciones fuera de éstos.

Dentro de las mercancías que se generalizaron como medio de intercambio eran : cacao,(poco valor), mantas llamadas quachtli o patolcuachtli (valor elevado), el oro en polvo (de más valor) y plumas, piezas de cobre y de estaño. ¹

1.1.2 PERIODO COLONIAL

Está caracterizado por tres épocas, teniendo su origen el actual sistema financiero mexicano en la tercera época.

La primera de estas etapas es la de la euforia, la cual se caracteriza por el reparto del botín, el saqueo de América. Tenemos como ejemplo el reparto que hicieron los conquistadores de las encomiendas y la acumulación de riqueza que lograron, distribuyendo los cargos públicos; llevándose a cabo la esclavitud de los indios.

La segunda época fue la de la depresión en Europa, esta época es de singular importancia pues en ella nace la hacienda y el peonaje que vendrían siendo los efectos latifundistas que hasta el siglo XX continúan aplicándose. Se establece fuertemente la compra de cargos públicos y la concepción patrimonialista de éstos, lo cual se considera que es el posible origen de nuestra corrupción gubernamental actual, se consolida la fuerza política y económica de las corporaciones religiosas, comerciales y hacendarias.

¹ Moreno Toscano, Alejandra, Historia General de México, 3ª ed., México, el Colegio de México, 1981, p. 221-235.

La Nueva España deja de ser un monoexportador de oro y los hacendados blancos orientan la producción al autoconsumo tratando de desaparecer al mismo tiempo la población indígena. En este período el gobierno virreinal adquiere mucha fuerza, se corrompe con la venta forzosa de cargos públicos y no rinde cuentas al gobierno español. La fuerza económica y política descansa fundamentalmente en la Iglesia, actuando como prestamista, tenemos como ejemplo la Real Cédula sobre Enajenación de Bienes Reales y Cobro de Capitales el cual se considera un antecedente de las leyes de reforma y de expropiaciones de beneficio nacional.

La Iglesia en Nueva España tomó el primer lugar en realizar préstamos, mientras tenía millones invertidos en ellos y por lo tanto millones de deudores, efectuando dichos préstamos de naturaleza hipotecaria y de avío, cobrando por consiguiente intereses elevados.

La otra fuente de financiamiento no oficial sobre todo a mineros, la constituían los comerciantes, de esta época nos ha quedado la corrupción, la acumulación capitalista, el sistema hacendario y la dependencia económica de materias primas como la plata, sujetas a vaivenes de precios y demanda de mercados internacionales.

La tercera época y primordial para el sistema financiero mexicano es aquella en la que los Borbones fortalecen el control político y económico en la Nueva España.

En este período se aplica la Real Cédula señalada anteriormente y son expulsados los Jesuitas, se disponen administradores públicos supliendo a los privados que únicamente observan su beneficio personal medido en utilidades; en 1785 la Contaduría Pública comienza a utilizar la partida doble y también se incrementa la captación de impuestos como el de los estancos, empresas manejadas por el Estado (monopolios) como el del tabaco, base de la Real Fábrica de Puros Cigarros.

Creándose así nuevas formas de trabajo a través de las cuales se reúnen numerosos trabajadores bajo un mismo techo y no más en sus casas, los comerciantes pierden el poder político y económico y se fomenta la minería.

Dentro de este contexto de fortalecimiento del sistema de control y crecimiento de la Colonia, el gobierno español se vio en la necesidad de crear instituciones de crédito para substituir a la iglesia y restar importancia a los comerciantes.

La primera institución de crédito prendario creada fue el Monte de Piedad de Animas, fundada por Pedro Romero de Terreros el 02 de junio de 1774; sus primeras operaciones consistieron en préstamos prendarios, custodia de depósitos confidenciales y la admisión de secuestros o depósitos judiciales y de otras autoridades.

Por lo que hace a la política de fomento a la minería, los mineros fueron dotados de un Consulado, un Tribunal y un Colegio de minería. Una de las obras importantes del Tribunal de Minería fue la creación del Banco del Avío de Minas en 1784, primer banco Refaccionario en América.

A los dos años de operar se suspendieron sus actividades, pues de 1.25 millones de pesos prestados a 21 empresas, sólo había recuperado 500 mil pesos. Posteriormente volvió a operar pero más en beneficio de la Corona., su principal importancia fue el ser antecesor del primer Banco de México independiente, Banco de Avío.

Lo que se heredó de esta etapa, fue la posibilidad del gobierno de tomar decisiones más firmes de la rectoría de la economía; la experiencia de la oposición de las corporaciones al gobierno, pues sus intereses se vieron afectados, y el inicio de las instituciones de crédito de nuestro actual sistema financiero.

1.1.3. PERIODO INDEPENDIENTE

Luego de un movimiento como el sucedido, fue difícil volver a encarrilar el sistema financiero mexicano; del periodo colonial se heredaron la Casa de la Moneda y el Nacional Monte de Piedad con nula importancia y no fue sino hasta 1830 por iniciativa de Lucas Alamán que se estableció el Banco de Avío, mediante Ley del Congreso de 1830.

Este fue un banco promocional industrial pudiendo, por circular de 05 d enero de 1831, promover la industria por su cuenta. Por ley de 17 de enero de 1837 se creó el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre, para retirar de la circulación las monedas de cobre que eran excesivas y se prestaban a falsificaciones dejando únicamente en circulación monedas de oro y plata, aunque tiempo después se quitaron de la circulación por diversas causas.

"El día 06 de diciembre de 1841 mediante decreto cesó sus operaciones este banco y en 1842 lo hizo el Banco de Avío. La importancia de éstos radica en el hecho de ser los primeros ejemplos en que el Gobierno Mexicano acudía a instituciones financieras para tratar de superar crisis económicas." ²

Los siguientes aspectos importantes que mostraban cierta calma antes de la Intervención Francesa, fueron la creación de la Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad en 1849 y la obra póstuma de Lucas Alamán, el Código de Comercio de 1854. Con algunos mexicanos incapaces de creer en su patria, se llegó al Imperio de Maximiliano y fue durante su gestión que se creó la primera institución de banca comercial en México, el 22 de junio de 1864, fue el Banco de Londres, México y Sudamérica, el cual recibía depósitos, otorgaba créditos, emitía billetes y proporcionaba servicios a los negociantes que se dedicaban al comercio exterior.

En febrero de 1882 Eduardo L'Enfer fundó el Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario, que dio origen al Banco Mercantil Mexicano y al Banco Hipotecario Mexicano, concesionado para otorgar créditos hipotecarios.

Con el Código de Comercio de 1884, ningún banco o persona extranjera podía emitir billetes, se requería concesión de las autoridades y todas las instituciones tenían un plazo de seis meses para regularizar su situación.

² Villegas H. Eduardo y Ortega O. Rosa María, "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano", 2ª ed., México, Editorial Pac S.A. de C.V. septiembre de 1994, p.10.

El Banco de Londres, México y Sudamérica se mexicanizó mediante la adquisición del Banco de Empleados, los otros bancos obtuvieron concesiones especiales hasta el 15 de septiembre de 1889, fecha en que se promulgó el actual Código de Comercio y que señalaba que las instituciones de crédito se regirían por una ley especial, que requerían autorización de la Secretaría de Hacienda y contrato aprobado por el Congreso de la Unión.

Dado que no existía ninguna ley especial, surgió de nuevo la anarquía y se crearon bancos en casi todo el territorio nacional, hasta el 19 de marzo de 1897, fecha en que se expidió la Ley General de Instituciones de Crédito. La cual impuso limitaciones a los bancos en cuanto a reservas, facultades para emitir billetes y la apertura de sucursales, además, cabe mencionar la clasificación que hacía de las instituciones de crédito, siendo la siguiente:

- 1.- Bancos de emisión (comerciales).
- 2.- Bancos hipotecarios (créditos a largo plazo).
- 3.- Bancos refaccionarios (créditos a mediano plazo para agricultura, ganadería e industria manufacturera).
- 4.- Almacenes generales de depósito.

"El 12 de octubre de 1898 se concesionó al Banco Refaccionario Mexicano para canjear los billetes de los bancos de los estados y posteriormente este banco cambió su nombre por el Banco Central Mexicano, que funcionaba como cámara de compensación."³

³ Ibidem p. 13

La culminación del periodo independiente se suscitó hasta el Porfiriato, en 1905, con la suspensión de la acuñación de monedas en plata, teniendo que enfrentar a pesar de todas las reformas, la crisis financiera de 1907. Esta crisis se debió a la baja en los precios de las materias primas de explotación dio lugar a numerosas quiebras y críticas al sistema bancario mexicano. Como corolario cabe mencionar que en 1907 renació la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México, S.C.L.

Al final del periodo de Porfirio Díaz existían 24 bancos de emisión, 5 refaccionarios y una bolsa de valores, sin embargo debido a la inestabilidad económica y política existente ocasionada por la Revolución, los bancos restringieron el crédito; la excesiva emisión de papel moneda dio impulso al atesoramiento y explotación de oro y plata y el público retiró sus depósitos, ante lo cual varios bancos quebraron. Victoriano Huerta ante la situación, el 15 de octubre de 1913 decretó la inconvertibilidad de billetes de banco y posteriormente el 20 de diciembre del mismo año la suspensión de pagos, dejando de funcionar el sistema financiero.

El periodo de Venustiano Carranza tuvo un sin número de cambios entre ellos se decretó la suspensión de billetes, se creó la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito la cual sometió a los bancos al cumplimiento legal, ocasionando la cancelación de concesiones y liquidación de estos bancos.

Se autorizó la apertura de la Bolsa Mexicana de Valores en la Ciudad de México, en 1917 con fundamento en la nueva Constitución se plantea un nuevo sistema financiero y se regresa al patrón oro, dicho regreso se vio favorecido entre 1917 y 1920 por la Primera Guerra Mundial y las explotaciones de las materias primas mexicanas. En 1920 existían 25 bancos de emisión, 3 hipotecarios, 7 refaccionarios y la bolsa de valores.

La reorganización del sistema financiero se dio para el año de 1924 con la Primer Convención Bancaria para conciliar al gobierno y a los banqueros; para el 28 de agosto de 1925 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios y los estatutos de la Ley del Banco de México, siendo inaugurado este el 01 de septiembre del mismo año por Plutarco Elías Calles.

En 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, en 1928 se creó la Asociación de Banqueros de México, A.C. y la Comisión Nacional Bancaria; en los años 30's el país se vio afectado por la baja en los precios de sus productos básicos aumentando las dificultades financieras y obligando a emitir la Ley Orgánica del Banco de México, S.A. y al emitirse la Ley Monetaria (Ley Calles) se desmonetizó el oro, aún cuando se utilizaría para liquidar las cuentas internacionales, dejando el peso de plata como unidad básica del sistema.

Durante el periodo de Lázaro Cárdenas se crearon los bancos nacionales como Nacional Financiera en 1934, Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, y el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937, de los cuales destaca el papel de Nacional Financiera, S.A., principal banco de fomento de México.

Estos programas expansionistas a largo plazo e inflacionarios, aunados a la expropiación petrolera, fundan nuestra economía actual, a la baja de las explotaciones de productos básicos en 1937 y 38, ocasionados por la depresión económica de E.U.A. y la salida de capitales, obligaron a devaluar la moneda.

El desarrollo extraordinario de la banca especializada y aún cuando por requisitos legales eran diferentes entidades, en realidad conformaban un mismo grupo. Ejemplo: Banco de Comercio S.A., Hipotecaria Bancomer, S.A., y Financiera Bancomer S.A.

Estas instituciones además de acumular el capital financiero, tenían nexos con el capital industrial; hasta el año de 1976, el sistema financiero mexicano desarrolló las finanzas bancarias con más éxito del que pudo desarrollar el mercado de valores. En general el crecimiento de las instituciones de crédito se dio hacia todo el país, pero con el terrible problema de que las obligaciones y préstamos del sistema bancario eran a corto plazo y en general, liquidez y rendimiento, fueron características de éste. La parte más afectada resultó ser la agricultura que no pudo obtener capital para adoptar técnicas de uso del mismo más adecuadas.

En México el sistema financiero mexicano en tanto se encontraba en un sistema de banca especializada funcionaba de la siguiente manera:

AUTORIDADES:

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como autoridad máxima, ejerciendo funciones a través de la Subsecretaría de Crédito Público y del Banco de México, S.A.

Subsecretaría de Crédito Público, que a través de la Dirección General de Crédito controlaba y supervisaba.

Banco de México, S.A. como banco central que regulaba y controlaba la estructura crediticia y monetaria, fijaba reglas en lo referente a plazos, garantías, límites de crédito y prohibiciones respecto a préstamos o aperturas de crédito, centralizaba las reservas bancarias y operaba como cámara de compensación, era el único banco de emisión; redescataba documentos y fijaba el encaje legal.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, institución encargada de la vigilancia de las instituciones de créditos de seguros. Debía velar por el cumplimiento de la Ley (Instituciones de crédito y de seguros) y promover medidas adecuadas para el buen funcionamiento del sistema bancario general.

AGRUPACION INSTITUCIONAL

Las Instituciones y Organizaciones Auxiliares Nacionales de Crédito; eran aquellas constituidas por el gobierno federal, en las cuales deberían mantener cuando menos el 5% del capital social y fueron creadas para atender necesidades de crédito de sectores indispensables a la economía nacional que la banca privada no atendía. Estas instituciones eran las siguientes:

NACIONAL FINANCIERA, S.A.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.

BANCO NACIONAL DE CRÉDITO AGRICOLA (*)

BANCO NACIONAL DE CREDITO EJIDAL(*)

BANCO NACIONAL DE COMERCIO AGROPECUARIO (*)

BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS (**)

BANCO NACIONAL DE FOMENTO COOPERATIVO

FINANCIERA NACIONAL AZUCARERA S.A.

BANCO NACIONAL MONTE DE PIEDAD

BANCO DEL PEQUEÑO COMERCIO DEL D.F. S.A.

PATRONATO DEL AHORRO NACIONAL

BANCO NACIONAL CINEMATOGRAFICO

BANCO NACIONAL DEL EJERCITO Y LA ARMADA

BANCO NACIONAL URBANO S.A. (**)

(*) Se fusionaron en Banco Nacional de Crédito Rural, en 1975

(**) En 1974 formaron el grupo financiero BANOBRAS junto con el Banco del Pequeño Comercio, S.A.

1.1.4 AÑOS RECIENTES.

Cuando se habla de un mercado financiero, estamos hablando de una organización de empresas tanto privadas o públicas, sea el gobierno o algún particular que tratan de canalizar sus necesidades supervitariado o deficitario recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente.

Este sistema financiero está dividido en dos tipo de mercados:

- a) El mercado de capitales, el cual es a largo plazo en el que no se considera capital a la cancelación contable de las aportaciones de los socios de una empresa, sino a esto más todos los instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo, préstamos bancarios a largo plazo, obligaciones, certificados de participación y otros instrumentos.
- b) El mercado de dinero, mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo.

Ninguna nación puede prescindir de un buen mercado financiero pues caería en el trueque y si así lo fuera, se estaría dentro de un mercado de intercambio financiero, al hablar de los años recientes del sistema financiero debemos de tener la mentalidad en dirección a lo nuevo, una mentalidad agresiva, más profesional, eficiente, de mayor calidad y por ende más competitiva. La base de esta capacidad la dan las agrupaciones financieras, la nueva banca, la casa de bolsa, las nuevas organizaciones auxiliares del crédito y el potencial de desarrollo que estas organizaciones unidas a las de seguros y fianzas pueden tener.

Dentro de la estructura del sistema financiero mexicano la autoridad máxima sigue siendo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) Esta secretaría ejerce sus funciones en lo que al sistema financiero se refiere a través de tres comisiones y del Banco de México.

La inspección y vigilancia del sistema financiero mexicano se encuentra dividido ahora en tres subsistemas:

1.- El subsistema integrado por el sistema bancario mexicano, formado por el banco de México, las instituciones de crédito de la banca múltiple y de banca de desarrollo, el Patronato del ahorro nacional y los fideicomisos del gobierno federal por el fomento económico y por las organizaciones y actividades auxiliares del crédito; es supervisado por la comisión nacional bancaria y de valores (C.N.B.V.) y en realidad este inicio es el que más nos interesa debido al tema que estamos tratando.

2.- El subsistema integrado por las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas, es supervisado por la comisión nacional de seguros y fianzas.

3.- El subsistema integrado por la bolsa mexicana de valores, por el instituto para el depósito de valores, las casas de bolsa, el único y último agente de bolsa, las sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión, supervisado por la C.N.B.V.

La organización más fuerte y que hará competitivo a nuestro sistema financiero es la agrupación que no se encuentra señalada directamente en la organización del sistema, pero que agrupa a cuando menos tres de los siguientes tipo de intermediarios financieros que existen en nuestro mercado son: INSTITUCIONES DE CREDITO (BANCA MULTIPLE), CASA DE BOLSA, ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO, UNIONES DE CREDITO, EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, CASA DE CAMBIO, ASEGURADORAS y AFIANZADORAS.

Se contempla que las agrupaciones financieras se organicen con la autorización de la S.H.C.P. a través de una sociedad controladora y por alguna de las instituciones listadas.

Esta sociedad controladora será de por lo menos el 51% del capital de las empresas financieras que integren este grupo y deberá actuar de manera conjunta frente al público utilizando o no denominaciones que los identifiquen como tal, añadiendo las palabras "Grupo financiero".

El capital de las controladoras estará representado por tres tipos de acciones:

1.- Las acciones serie "A" que representarán en todo momento el 51% del capital y que pueden ser adquiridas únicamente por personas físicas mexicanas por el fondo de protección y garantía a que se refiere la Ley del Mercado de Valores. (L.M.V.).

2.- Las acciones serie "B" que además de poder ser adquiridas por los anteriores, pueden serlo por personas morales mexicanas que tengan en sus estatutos cláusula de exclusión de extranjeros, pudiendo representar hasta el 49% del capital.

"Los retos del sistema financiero mexicano son paralelos a los de otros sistemas, así por ejemplo en Estados Unidos, desde hace varios años confronta una crisis de los grandes bancos comerciales y el Presidente Bush prometió que la prioridad interna para 1991, sería reestructurar el sistema financiero que se ha mantenido prácticamente sin cambio desde la Gran Depresión de 1929, esta medida es necesaria para convertir a las instituciones financieras de ese país, en competitivas y eficientes a nivel internacional, por ejemplo los grandes bancos no pueden abrir redes de sucursales en todo el país y también se habla de fortalecer el sistema de aseguramiento de depósitos y de alguna manera en no regularizar la legislación bancaria."⁴

Debido a lo expuesto con antelación, se configura un nuevo sistema financiero mexicano, con una intervención importante de los bancos privados en manos de particulares y la definición de nuevas tareas que habrán de hacer más competitivo el propio sistema.

Sobre todo por la posibilidad de que se establezcan filiales de bancos extranjeros en México por la apertura comercial derivada del TLC, a la vez que la Banca de Desarrollo entrará en una etapa de franco deterioro y declive por no poder configurar grupos financieros. Por lo que hace a los intermediarios financieros no bancarios, como son, casa de bolsa, aseguradoras, uniones de crédito, almacenadoras, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, se pensó alcanzarían el número aproximado de 597 sociedades; sin embargo por el mal manejo, actualmente solo quedan unas cuantas.

⁴ Excélsior, 16 y 26 de diciembre de 1990, p. 2 y 3 respectivamente

LA POST PRIVATIZACIÓN.

A partir de la privatización de la mayor parte de los bancos, que fueron adquiridos por personas accionistas o dirigentes de casas de bolsa, quienes realmente no tenían el conocimiento práctico ni moral para llevar a cabo la actividad bancaria adecuada, ocasionó que la crisis que vivimos en el año de 1994 aún tenga repercusiones en la actualidad, ya que existen diversos contratos de crédito que aun no se han podido renegociar.

El sistema financiero mexicano enfrenta diversos problemas frecuentes como son las devaluaciones y la inflación, tan importante que ha padecido nuestro país y que ha puesto en riesgo dichos sistema, así como a los bancos de nuestro país los cuales han perdido la ubicación que tenían dentro de las 25 mejores instituciones de América dentro de las cuales a marzo de 1997 sólo se encuentran algunos bancos y muy pocos intermediarios financieros no bancarios.

1.2. UNION DE CREDITO

1.2.1 ANTECEDENTES EN MEXICO

Nuestro país está constituido por micro, pequeñas y medianas empresas y por ende tiene una serie de problemas en cuanto a la definición de la etapa de proceso productivo en que éstas se encuentran, existen empresas que se encuentran en la etapa del Taylorismo, ya que fue Taylor quién arrebató al trabajador el saber hacer el trabajo y se lo especializó.

Otras empresas se encuentran en la etapa del Fordismo, con el cual se especializó la maquinaria y en un ámbito más evolucionado, que esto está la etapa del Neofordismo, la cual se refiere a la automatización en la que el obrero de cuello blanco, contadores y administradores, ya no conocen como se realiza el proceso productivo en las empresas, pero es ésta etapa en la que el capital las hace más eficientes y rentables.

Cuando se habla de la micro, pequeña y mediana empresa, debemos entender que representan un porcentaje de alrededor del 90% de la empresa mexicana.

En nuestro país, salvo algunos precedentes en los años 1913 y 1914, en los Estados de Jalisco e Hidalgo, no se puede decir con precisión sobre este tipo de organizaciones, las cuales no se contemplan para el desarrollo de las empresas en nuestro país.

Al pasar del tiempo tenemos pues que la Ley del Crédito Agrícola de 1932, en el capítulo V, regula estas organizaciones, al igual que la Ley de Instituciones de Crédito (L.I.C.) de 31 de mayo de 1941 la cual tuvo reformas el 17 de abril de 1945, respecto de las uniones de crédito.

"El régimen legal de las uniones de crédito fue modificado también por reformas a la L.G.I.C.O.A. (abrogada), publicadas en el Diario Oficial de 27 de diciembre de 1978."⁵

Estas reformas afectaron de manera tanto estructural como procedimental a las uniones de crédito, ya que en la exposición de motivos de la iniciativa de reformas el fin inmediato de las uniones de crédito, es la de sanear y revitalizarlas para hacer de ellas un instrumento idóneo que ayude a resolver los problemas de los micro, pequeños y medianos productores, atendiendo sus necesidades financieras y sus programas de expansión, para finalmente asegurar a los mismos productores una participación creciente en el proceso de desarrollo económico del país.

De igual forma se habló de la democratización institucional de estas organizaciones, objetivos que a varios años de la reforma no se ha logrado con el fin principal de la creación de las uniones de crédito.

⁵ Por decreto publicado en el Diario Oficial de 3 de enero de 1990 se reformaron los artículos 85,86 en su párrafo inicial y las fracciones II,III,X y XII y párrafos finales; 87 fracciones I,II,V,VI,VIII y IX y párrafos finales, 88 fracciones II,IV, VI bis, y VI y 90 y adicionaron los artículos 87 bis y 87 bis 1, así como la fracción XIII al artículo 86 y las fracciones IV bis y X al artículo 87, y la fracción V bis al 88.

Las cuales son consideradas dentro del sistema financiero mexicano como intermediarios financieros no bancarios de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (L.G.O.A.A.C.), dicho concepto es del todo impreciso, ya que se catalogan en sentido estricto y toda vez que no captan dinero del público en forma profesional masiva y permanente, para invertirlo con carácter lucrativo y si analizamos cada una de ellas, los almacenes generales de deposito no intermedian en el crédito, prestan un servicio de depósito y expiden documentos representativos de mercancías que sus titulares negocian directamente.

Las arrendadoras financieras y las uniones de crédito pudieran si ser intermediarios de crédito, pero no en forma restringida, pues no captan directamente recursos del público, sino más bien de los socios y aquellas personas que pertenecen a un círculo que lleva a cabo una actividad específica, como pequeños gremios que se dedican exclusivamente a una actividad o a varias que se vean relacionadas.

Debemos tomar en cuenta que dentro del panorama económico del país, parte importante de la actividad comercial y de la producción agrícola, ganadera e industrial proviene de empresas de magnitud pequeña y mediana, en las que no es raro que prevalezcan situaciones que de alguna forma aminoran la productividad y sus rendimientos, o les impiden fincar un desarrollo firme y continuado.

Dentro de las situaciones de mayor trascendencia se cuenta la falta de apoyo crediticio, aunque también, cuando opera, la falta de agilidad atribuible a diversos trámites administrativos; la falta de oportunidad para poder ejercerlo precisamente en los momentos necesarios, lo insuficiente para los fines específicos que busca la empresa y asimismo, el alto costo del financiamiento por lo cual este llega a resultar inaccesible o contraproducente.

1.2.2. CONCEPTO DE UNION DE CREDITO.

"La unión de crédito es una organización auxiliar del crédito constituida por empresarios con el propósito principal de facilitar a sus socios el uso de créditos a tasas competitivas y en forma oportuna, así como de encauzar acciones conjuntas para el beneficio de los mismos en materia de inversión, asistencia técnica y comercialización, entre otros."⁶

Este tipo de instituciones actúan como intermediarios financieros no bancarios entre sus socios, la banca comercial y la de desarrollo; esto ayuda a disminuir costos financieros y a capitalizar y consolidar los recursos generados por los socios, siendo esto de gran importancia para el desarrollo y mejora de la micro, pequeña y mediana empresa, para las cuales representan una alternativa importante de financiamiento para este tipo de empresas.

⁶ Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito, Guía Didáctica de Administración, México, 1995, p.8.

Se busca a través de la unión de crédito que se promuevan acciones que eleven la capacidad técnica y de gestión para que estos intermediarios financieros no bancarios alcancen mayores grados de madurez y logren un mayor beneficio en la asistencia técnica y financiera de sus socios.

1.2.3. ORGANIZACION DE LA UNION DE CREDITO.

Debemos decir que la organización consistirá en integrar, coordinar, correlacionar e identificar los recursos de la unión de crédito para lograr los objetivos de la misma, se tienen recursos a organizar siendo los siguientes:

Los materiales: que son los bienes tangibles propiedad de la unión, como edificio, terreno, instalaciones y equipo de oficina.

Los técnicos: son aquellos que sirven como instrumentos auxiliares en la coordinación de otros recursos, ejemplo: métodos, procedimientos, sistemas de contabilidad, cobranza, logotipo y nombre de la unión.

Los humanos: son trascendentes para la existencia de la unión, de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos, poseen características tales como: posibilidad de desarrollo, creatividad, inteligencia, sentimientos y experiencia. Según la función que desempeñe tendrán un nivel jerárquico.

Los financieros: son los elementos monetarios y no monetarios propios, (efectivo, acciones, utilidades) y recursos ajenos (fuentes de financiamiento y préstamos) con que cuenta la unión.

Cuando se formaliza la unión de crédito se define la estructura orgánica, funciones, responsabilidades y líneas de autoridad con base en los objetivos, estrategias y programas de trabajo. Además se instrumentan técnicas de operación y control, que optimicen el uso de los recursos materiales, financieros y humanos.

“Se debe elaborar un manual de organización que incluya el organigrama general, las descripciones de puesto, los perfiles y atribuciones, su objeto es que se cuente con una herramienta de organización y control que describa las funciones de las principales áreas, el nombre de los puestos y principales responsabilidades.”⁷

“Este manual de organización debe contener, entre otros aspectos:

- Introducción donde se explica el objetivo del manual, el personal autorizado para que se apruebe este manual, así como su implantación.
- Instructivo, el cual indica la forma de utilizar el manual, la división de los temas a tratar, explica la nomenclatura utilizada.
- Descripción general de la unión, explica en forma breve la misión de la unión, presenta una descripción de la evolución y crecimiento.
- Políticas generales, las cuales describen los principales lineamientos a seguir con el propósito de que la estructura de la organización cumpla con los objetivos para los cuales fue diseñada.

⁷ Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito, Guía Didáctica de Administración, México, 1995, p. 36.

- Estructura de organización presenta el modelo que identifica lineal y funcionalmente a los puestos o unidades de trabajo que la integran, así como los niveles jerárquicos y líneas autorizadas.
- Descripción del puesto, nos define todo lo que realizara quién se integre a la unión.⁸

Deberá contener además un reglamento de trabajo donde se incluyan los lineamientos y normas internas a seguir para que se formalice la relación de trabajo de la unión y se desempeñe adecuadamente la función de ésta.

"La estructura de la unión de crédito debe ser diseñada de acuerdo a los objetivos y lineamientos a seguir, por lo que es importante definir los niveles jerárquicos por los cuales estará integrada. Se define generalmente una estructura básica de organización, en la que se distribuyen funcionalmente las actividades para:

- 1.- Definir que área hace determinado trabajo y sus niveles de autoridad.
- 2.- Facilitar la comunicación y el control de los empleados
- 3.- Jerarquizar las tareas.⁹

Dentro de la organización se distinguen cuatro áreas básicas:

⁸ Ibidem, p. 38

⁹ Ibidem, p.39

1- LAS DE DECISIÓN: Son las posiciones de más alto nivel, tienen las responsabilidades más generales y una extensa red de interacciones con organismos externos como C.N.B.V. y de Instituciones Financieras, dentro de este rubro se encuentra: el Consejo de Administración, Dirección General, Gerencia General.

2- LAS OPERATIVAS- Son aquellas que se encargan de atender a los socios y prospectos que se involucran en forma directa en la función sustantiva de la unión como es la promoción, crédito y cobranza.

3-LAS ADMINISTRATIVAS- Esta área se encarga de apoyar operativamente a las áreas sustantivas como son contabilidad y recursos humanos, en la creación de la infraestructura necesaria.

4.- LAS DE CONTROL Y VIGILANCIA- El área se encarga de comprobar la existencia de mecanismos e instrumentos de control en áreas y sistemas de la unión, así como asegurar la racionalidad en el manejo y aplicación de recursos humanos, materiales y financieros siendo los órganos de contraloría y el comisario.

Una vez definida la estructura y organización, se procede a estructurar e integrar las áreas y departamentos, por lo que es necesario listar y analizar todas las actividades con el fin de clasificarlas funcionalmente para asignarlas por áreas de especialización. Es importante la división de trabajo siendo este el agrupamiento de actividades a fin de realizar una función con mayor precisión, eficacia y menor esfuerzo, dando lugar al perfeccionamiento del trabajo, por lo que se deben hacer una serie de divisiones para lograr este objetivo.

Siendo la principal la de jerarquía la cual consiste en clasificar las funciones de acuerdo al grado de autoridad y responsabilidad que posean, independientemente de la función que realice e implica la definición de los niveles de estructura de la unión por medio del establecimiento de facultades de autoridad y comunicación formal para que se relacionen entre sí con precisión.

La segunda sería la departamentalización, en la que se agruparán las funciones similares en una sola área específica, siendo las principales áreas para operar: Jurídico, Contraloría, Crédito, Cobranza, Promoción, Supervisión y Seguimiento del Crédito y la Administración y Contabilidad. A cada uno de estos departamentos se le asignarán actividades específicas, minimizando costos y esfuerzos.

También es importante que en cada unión de crédito se defina el reglamento interno de trabajo, que deberá incluir los lineamientos y normas que se deberán seguir por parte del personal para el mejor desempeño de sus funciones, estableciendo el horario de trabajo, cuidado del equipo y mobiliario. Se deberán elaborar los manuales de organización y procedimientos que delimitan las actividades, responsabilidades y funciones, que muestren la estructura de organización de la unión y aumenten la eficiencia de los empleados ya que indicarán lo que se debe hacer y como se deberá de hacer.

"Los órganos internos y las áreas que puede tener la unión de crédito son básicamente los siguientes:

a) ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La misma se encuentra integrada por los socios de la unión, quienes poseen acciones representativas del capital social, cuyas funciones en condiciones ordinarias consisten en acordar y aprobar los planes, objetivos, nombramiento del consejo de administración, resultados financieros de la unión y tomar decisiones sobre situaciones extraordinarias, tales como vencimientos de capital, disolución del Consejo de Administración, disolución de la unión o el fusionarse con otra sociedad.

b) COMISARIO.- Tiene a su cargo la vigilancia de las actividades de la unión, el comisario será designado en Asamblea de Socios y puede ser una persona extraña a la sociedad pero deberá tener probada solvencia moral, ejercerá su cargo en el tiempo que establezca la asamblea.

La C.N.B.V., señalará las obligaciones del comisario, así como quienes no podrán ejercer como tales de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (L.G.O.A.A.C), en su artículo 8 fracción X. Las facultades y obligaciones de los comisarios están reglamentadas en el Código de Comercio en su artículo 166, dentro de las principales se encuentran:

- * Certificar la constitución y subsistencia de las garantías que deben prestar los administradores y gerentes para asegurar las responsabilidades consiguientes al desempeño de sus cargos dando cuenta sin demora a la asamblea general de accionistas de cualquier irregularidad.
- * Exigir a los administradores una balanza de comprobación mensual de todas las operaciones efectuadas.

* Inspeccionar una vez al mes, por lo menos los libros y papeles de la sociedad así como la existencia de documentos y efectivo de caja.

* Intervenir en la formación y revisión del balance anual en los términos que establezca la ley.

* Convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en caso de omisión de los administradores cuando lo juzguen conveniente.

* Asistir con voz pero sin voto a todas las sesiones del Consejo de Administración, a las cuales deberán ser citados.

c) **CONSEJO DE ADMINISTRACION.-** El Consejo de Administración deberá estar formado por un mínimo de siete personas quienes podrán o no ser socios de la unión y tendrán los cargos de presidente, secretario, tesorero y vocales. Es preferible que cada propietario cuente con un suplente y algunas de sus funciones son:

- Establecer las metas y objetivos de la unión.
- Cuidar la ejecución de los acuerdos de la Asamblea General de Accionistas.
- Administrar los negocios y bienes de la Sociedad.
- Celebrar, modificar, renovar y rescindir los contratos y convenios que se relacionen directa o indirectamente con el objeto de la sociedad.
- Conceder o negar préstamos que soliciten los socios con apego a los estatutos respectivos y a las disposiciones de la C.N.B.V.

- Nombrar y remover al Director General o Gerentes y a los demás funcionarios y empleados de la sociedad definiendo facultades, obligaciones y emolumentos.
- d) COMITÉ DE ADMISION.- Será integrado por cuatro personas: tres deberán ser socios fundadores, sean o no miembros del consejo de administración y el gerente general, todos ellos con voz y voto. Uno de los primeros deberá ser quién presida este Comité, dentro de sus actividades principales están las siguientes:
- Sancionar las solicitudes de admisión a la sociedad, de las personas físicas o morales que presente la gerencia y que incluya el resultado de las investigaciones previamente realizadas por personal de la unión, pudiendo incluso presentar una comunicación de apoyo a la solicitud por parte del aval.
 - Determinar el mínimo y máximo del capital social que deberá adquirir el solicitante de acuerdo con el número total y particularmente de los socios.
 - Proponer al consejo de administración los requisitos para admisión de socios que estén interesados en ingresar a la unión, mediante reuniones ordinarios mensuales previas a las del consejo de administración.
- e) COMITÉ DE CREDITO.- Estará encargado de analizar y resolver sobre las solicitudes de crédito y formular las políticas de financiamiento. Deberá estar integrado por socios y/o empleados de la unión, debe existir representación de los socios con diversas actividades económicas y/o regiones a fin de democratizar el otorgamiento de créditos. Sus principales actividades:

- Analizar y aprobar las solicitudes de crédito presentadas por la Gerencia General.
- Estudiar y sancionar las evaluaciones elaboradas por el personal de la Unión con base en la factibilidad crediticia y técnica
- Hacer respetar la política de recuperación de los créditos otorgados a los socios en los plazos establecidos.
- Determinar las sanciones a los socios que incurrieron en irregularidades en la aplicación de los créditos, de acuerdo con el resultado de la supervisión.
- Proponer al Consejo de Administración las medidas para la recuperación de cartera vencida.

f) DIRECCION GENERAL o GERENCIA GENERAL.- Este puesto será designado por el Consejo de Administración, que puede ser o no socio de la unión y se encargará de ejecutar las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas y las instrucciones del Consejo de Administración. Dentro de algunas de sus funciones están las siguientes:

- Ejecutar las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas a través de las instrucciones precisas del Consejo de Administración.
- Celebrar de conformidad con las instrucciones del consejo los actos, operaciones y contratos que requiere la marcha ordinaria de los negocios sociales, firmando la correspondencia y los documentos respectivos con el funcionario que designe el mismo consejo.
- Ser responsable de las relaciones financiera internas.

- Organizar las oficinas de la unión.
- Representar en la unión las relaciones y ante toda clase de personas y autoridades, con las facultades que el Consejo determine al hacer la designación, que deberán quedar establecidas en los estatutos de la sociedad.
- Planear necesidades financieras de la unión.
- Vigilar que se cumplan las disposiciones oficiales y entre otros, los de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

g) JURIDICO.- Es el área responsable de atender y resolver todos los asuntos legales de tipo penal, civil, mercantil y laboral de la unión, así como también representar a la misma ante diversas autoridades oficiales. Muchas veces se tienen servicios jurídicos tanto internos como externos, dentro de sus funciones se encuentran las siguientes:

- Formulación de contratos y pagarés.
- Revisar convenios, contratos y operaciones crediticias.
- Salvaguardar los derechos y obligaciones jurídicas a nivel institución, vigilando su cumplimiento.
- Realizar las demandas para recuperación de créditos.
- Integración de los expedientes.

h) **CONTRALORIA.-** Es el órgano normativo y controlador, se encarga básicamente de vigilar que todas las operaciones crediticias sean realizadas en forma adecuada, por ello lleva a cabo auditorías, análisis de información y estudios especiales de las operaciones estructuras y control interno de las áreas, sus principales funciones son:

- Aplicar las bases generales al programa de control y auditoría para la formulación del mismo.
- Mantener contacto con los órganos reguladores externos, vigilar la correcta interpretación, instrumentación y aplicación de la normatividad interna y externa.
- Opinar y en su caso aprobar los sistemas, criterios e indicadores para la evaluación del desempeño institucional.
- Presentar informes a la Dirección General de la Unión de Crédito.
- En base a los resultados de las auditorías que se practiquen a las diversas áreas, hacer las observaciones y recomendaciones necesarias, para promover la eficacia y eficiencia de sus acciones y el logro de los objetivos.
- Dar seguimiento a sus observaciones y recomendaciones necesarias así como dar continuidad con las normas aplicables para atender las quejas, denuncias de los socios, proveedores y público en general, así como a las que atañen a los titulares de las diversas áreas en la unión

i) **CREDITO.-** Será el área encargada de la obtención, manejo y canalización de los recursos hacia los socios, funge como área bancaria de la unión por lo que algunas de sus funciones son las siguientes:

- Formalizar y otorgar el crédito a los socios, así como llevar el control de las operaciones de créditos.
- Desarrollar y recomendar las políticas crediticias de la unión.
- Proporcionar al socio asesoramiento sobre financiamiento y estructura de los créditos.
- Recomendará el tipo de financiamiento que debe ser otorgado a cada socio.
- Hará un estudio analítico semestral de las operaciones de cada uno de los socios, con el objeto de mantener la vigilancia de los créditos otorgados.
- Deberá informar sobre la operación crediticia a sus órganos internos y externos.

j) **COBRANZA.-** La función que desempeñará será la de realizar todas las actividades necesarias para efectuar el cobro oportuno y adecuado de los créditos otorgados a los socios de la unión, por lo que dentro de sus actividades encontramos las siguientes:

- Efectuar la recuperación oportuna y eficiente de los créditos otorgados a los socios e intereses correspondientes en los plazos y condiciones establecidos.
- Determinará la acciones preventivas para mantener una cartera sana.

- Manejara los estados de cuenta a los socios, así como realizará arqueos y depuraciones de dichos estados de cuenta.
- Efectuará las conciliaciones mensuales de cobranza y contabilidad, debiendo por consiguiente diseñar sistemas para el registro y control de la cobranza.
- Elaborará los reportes respecto de la cartera vigente y vencida así como aquella que se encuentre en litigio.

k) **PROMOCION.-** Es el área encargada de tener el contacto con los socios, para incorporarlos en el conocimiento de la unión y orientarlos respecto de los diversos trámites para obtener un crédito, por lo que esta área básicamente promueve los servicios de la unión, crea estrategias promocionales y desarrolla canales de distribución.

l) **SUPERVISION Y SEGUIMIENTO DEL CREDITO.-** Vigila que los créditos concedidos cumplan con los requisitos de comprobación en la forma acordada, por lo que efectúa visitas de supervisión, reporta el resultado de la visita, da seguimiento permanente a la aplicación del crédito.

m) **ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD.-** Generalmente proporciona los servicios administrativos y de recursos humanos y materiales a las área operativas de la unión, de manera oportuna y eficiente, por lo que planea, desarrolla e implementa sistemas integrales de contabilidad, administración y control de presupuesto.

Muchas de las veces dirige la preparación e interpretación de los estados financieros de la unión así como los informes que requiere la C.N.B.V., dentro de los 10 días siguientes al cierre de mes con lo cual se cumple con las funciones fiscales, de contratación, capacitación y desarrolla al personal de las unidades relativas de las uniones para el mejor desempeño de sus labores. Prepara nominas y el presupuesto anual de ingresos y egresos."¹⁰

Es de suma importancia destacar que la coordinación que exista entre las áreas dará como resultado la debida eficiencia y logrará que la unión de crédito tenga un buen funcionamiento y auge para impulsar el desarrollo económico del país; toda vez que si esta comunicación se rompe por rumores, comentarios, etc., que no sean oficiales, el buen desempeño de la misma se verá mermado y por consiguiente las funciones no corresponderán con los resultados buscados por dicha Institución.

Las responsabilidades que cada área tiene son vitales para que se realicen las tareas encomendadas, por lo que se debe establecer y precisar las actividades y responsabilidades que corresponden a cada una de estas áreas y del personal en general que integra la unión, esto con la finalidad de omitir o duplicar actividades que llevan al entorpecimiento entre el personal para desarrollar sus funciones.

La unión de crédito deberá fomentar buenas relaciones tanto internas como externas, las cuales deberán ser sanas para propiciar la debida comunicación y que esta sea fluida entre los diferentes niveles jerárquicos, procurando siempre

¹⁰ Ibidem, p. 44

que dicha comunicación sea formal y que la informal que se genere no ocasione discrepancia entre las políticas que establece la unión para su buen funcionamiento, por lo que las relaciones entre socios y personal en general sea cordial.

Dentro de las uniones de crédito tenemos que por lo que hace a su organización se encuentran los sistemas operativos y administrativos, los cuales son importantes porque a través de estos recursos la organización lleva a cabo el cumplimiento de sus procesos y métodos de operación. Por lo que hace a los sistemas administrativos se encargan de apoyar operativamente a las áreas principales de la unión, siendo la contabilidad en cuyo procedimiento se deben de realizar los registros contables, emitir estados financieros, emitir cheques, por lo que hace al área de recursos humanos este se encarga básicamente de reclutamiento, selección y contratación.

Los sistemas operativos se encargan directamente de atender a los socios de la unión, como son áreas de crédito, cobranza, supervisión y seguimiento del crédito etc. Los recursos humanos deben cumplir y hacer cumplir los sistemas administrativos y operativos de la unión, para lograr los objetivos, por ejemplo, el área de crédito lleva a cabo las solicitudes de crédito, análisis financiero, determinación del monto y condiciones del crédito, autorización del crédito, entrega de recursos y emitir estados de cuenta; la cobranza realiza la función de recibir estados de cuenta, elaborar reportes de cobranza y actualizar la cartera

vencida; el área de promoción básicamente realiza la función de integrar expedientes, atenderá a los socios y finalmente el área de supervisión y seguimiento realiza lo que son visitas de supervisión, dar seguimiento permanente a la aplicación del crédito.

1.2.4 OBJETIVO DE LA UNION DE CREDITO.

Dentro de la terminología financiera se denomina "objeto de crédito" a todas aquellas inversiones, compras, pagos y gastos que dan origen o justifican la necesidad de un financiamiento. En el medio bancario es práctica común que los financiamientos no cubran el importe total sino sólo una parte del objeto del crédito.

Es una limitante parcial que deben tener muy en cuenta los unionistas en sus solicitudes de crédito, bajo el entendido de que el porcentaje a financiar es variable y lo fijan los bancos y las uniones apoyándose en consideraciones subjetivas como son el grado de riesgo y ahí las proporciones que del mismo deben afrontar acreditado y acreditante; por lo tanto a mayor riesgo menor porcentaje de financiamiento y a la inversa, a menor riesgo mayor proporción de financiamiento.

Las operaciones propias de las unión de crédito legalmente sólo pueden llevarlas a cabo las sociedades que cuentan con autorización para ello.

Este indudable privilegio de exclusividad simultáneamente involucra, a manera de contrapartida, la obligación de cubrir las metas de cada unión se traza al constituirse y que refrenda anualmente en los programas de trabajo que debe someter a la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B.V.).

Si bien esas metas son establecidas por cada unión ello no significa que tengan la facultad de actuar a su libre arbitrio, pues en todo momento sus fines y desempeños deben circunscribirse a los objetivos generales que establece al artículo 40 de la L.G.O.A.A.C. y conforme a los cuales las uniones están en posibilidad de servir a sus socios como:

- A) Entidades que les facilitan el uso del crédito mediante diversos servicios entre los que se cuenta el de poder garantizar sus operaciones particulares.
- B) Bancos particulares a los que puedan acudir para el manejo de sus depósitos, inversiones y, desde luego, para la obtención de crédito.
- C) Entidades promotoras y realizadoras de proyectos, obras y empresas.
- D) Asociaciones para realizar compras en común y,
- E) Asociaciones para industrializar productos.

Veamos en forma más amplia y detallada lo que implica cada uno de los objetivos mencionados:

El facilitar el uso del crédito cuyo fundamento legal se encuentra plasmado en el

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

Respecto de lo establecido en el párrafo anterior se entiende que las uniones prestan los servicios de a) Asesoría, b) Coordinación de planeamientos, c) Gestión y trámite, d) Garantía.

Por lo que hace a los incisos a, b y c vale la pena destacar que son punto inicial y paso indispensable para atender y resolver las necesidades crediticias de los socios.

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

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

Cuando los socios se dedican a actividades similares es común que requieran de un préstamo en un mismo momento, es por ello que la intervención de las uniones es muy conveniente y quizá hasta indispensable para coordinar los planteamientos y estar en posibilidad de armar proposiciones en bloque.

Que en comparación con las individuales merecen una mejor y más rápida atención de parte de los bancos en vista de su cuantía y porque les brinda la oportunidad de multiplicar sus operaciones crediticias ahorrándose trámites.

Cuando hablamos de los servicios de gestión y trámite nos referimos a los financiamientos que no son a cargo de la unión de crédito sino, por cuenta de los bancos o de los fondos de fomento, las uniones sirven a sus socios encargándose de las correspondientes labores de gestión, esto es, son quienes llevan a cabo las negociaciones inherentes, buscan tanto la aprobación de las solicitudes como la solución de todos aquellos problemas o asuntos que eventualmente surgen durante el ejercicio, vigencia y liquidación de los créditos, y todo ello procurando los mayores beneficios y ventajas para los socios.

Al hablar de la garantía, debemos decir que el otorgamiento del crédito es una de las principales finalidades que se persigue en la formación de uniones de crédito, al otorgar los mismos sin la dificultad que representa el solicitar un crédito a algún banco ya que éstos, solicitan una serie de requisitos que muchas veces los individuos no pueden cubrir y esto no permite que los créditos les sean otorgados.

La unión de crédito facilita el superar dichos obstáculos por la posibilidad que éstas tienen de garantizar las obligaciones contraídas por sus socios. Dicha garantía es el otorgamiento de la firma, es decir, el responsable de una organización auxiliar de crédito de quién, como parte integrante del sistema financiero nacional, debe esperarse capacidad económica y liquidez oportuna.

Para su servicio de garantía las uniones pueden recurrir a tres figuras jurídicas: aceptación, aval y fianza. Con cualquiera de ellas les es posible hacer frente a las responsabilidades que sus socios contraigan con terceros como consecuencia directa de las actividades de sus empresas o negocios.

Lo cual es un requisito impuesto por la L.G.O.A.A.C., y por lo mismo el servicio no es utilizable cuando las obligaciones se originen en actividades no empresariales.

Dentro de este rubro a que se refieren los párrafos anteriores, explicaré los tipos de préstamos de los que pueden ser sujetos los socios de la unión de crédito, características, rendimientos, tipos de uniones, operaciones con valores, valores de renta fija, construcción de obras, organizaciones y administración de empresas.

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

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

Debido a esto, es importante que se fomenten estos préstamos, que en gran medida llegarán a formar volúmenes importantes, las uniones no tan sólo abatirían el precio de sus financiamientos sino que, lograrían la llamada autonomía financiera, la cual significa, no tener que depender de apoyos bancarios o de terceros para llevar a cabo su función crediticia.

Debe admitirse de igual forma que a pesar de sus indudables ventajas no siempre son posibles estas operaciones; en ocasiones porque son muy escasos los recursos que pueden prestar los socios y otras veces porque el hecho de que todos los socios se dediquen a realizar actividades similares.

De esta forma se da un fenómeno a la inversa, en donde los tiempos en que los socios no necesitan crédito y tienen sobrantes de liquides, esos recursos no interesan a la unión pues no tiene socios a quienes canalizarlos.

Las características de los préstamos que pueden recibir las uniones de crédito de acuerdo a lo establecido en el artículo 40 fracción II y circular 969 de la C.N.B.V., la cual señala que los préstamos los realizarán los socios, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores, los cuales están sujetos a las mismas disposiciones que el Banco de México impone a los bancos sobre las características que deben reunir los préstamos documentados en Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento y que para las uniones son las siguientes y se rigen de acuerdo a la Circular 1935/85 del Banco de México, actualizada con Carta - Circular del 18 de enero de 1988.

Los acreditantes pueden ser personas físicas o morales, la documentación deberá estar plasmada exclusivamente en pagarés numerados progresivamente, los montos pueden ser determinados libremente y los mínimos a partir de los cuales estén dispuestos a recibirlos.

Por lo que se refiere a los rendimientos la uniones tiene la posibilidad de fijar libremente los porcentajes de interés a pagar, dentro de los plazos serán admisibles siempre y cuando sean mayores a un día, los retiros serán sólo el día del vencimiento y no son admisibles los pagos anticipados, aun cuando sean parciales, por lo que hace al cálculo de rendimientos de los intereses se calculan de la siguiente manera:

- a) Dividiendo la tasa anual de interés pactada entre 360 para determinar la tasa diaria aplicable.
- b) El resultado anterior (a) se multiplica por el número de días naturales transcurridos, para obtener el porcentaje total aplicable, y
- c) El porcentaje total aplicable (b) se multiplica por el importe del pagaré y el último resultado así obtenido serán los intereses totales a pagar.

El pago de sobretasas se refiere a los rendimientos que devengan pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y algunos otros instrumentos para inversión en los bancos, incluyen una tasa y una sobretasa de interés.

Esta división sólo tiene finalidades fiscales: la de que una porción del rendimiento (la tasa) sea gravable y la otra (la sobretasa) sea exenta para efectos del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.) tradicionalmente la tasa ha sido del 12% anual y sobrepasa cualquier excedente. Debido a que las sobretasas estarán exentas del pago del I.S.R., todo el tiempo en que sean pagaderas por autorización del Banco de México y sólo son pagaderas cuando los titulares de las operaciones sean personas físicas.

Dentro de los beneficios que tienen los unionistas, está el manejar su dinero disponible en su propia unión, a través de depósitos para servicio de caja y tesorería, lo que implica la posibilidad de recibir y hasta exigir servicios más eficientes y personalizados que los que pueden esperar de los bancos y en cuanto a las uniones, la recepción de esos depósitos les significa beneficios económicos porque obtienen rendimientos al invertirlos en valores gubernamentales.

Otra opción para las uniones es depositar a su vez los fondos recibidos en los bancos de quienes reciben financiamiento, para de esa manera cumplir con la "reciprocidad" que los propios bancos les exigen y que no son otra cosa que el compromiso de mantener depositado y prácticamente improductivo un determinado porcentaje de los créditos.

Existe dentro de las uniones de crédito las llamadas operaciones con valores, las cuales tienen su fundamento legal en el:

Artículo 40, fracción VIII.- "Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera".

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

Cuando se refiere a los valores de renta fija indica que son títulos que emiten en serie los gobiernos, las sociedades anónimas, los bancos y algunas entidades del sector público, para reconocer y amparar empréstitos públicos a su cargo y por los cuales se comprometen a reintegrar las sumas recibidas y a pagar los correspondientes intereses en la forma que fijan los propios títulos.

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

Cualquiera que sea el caso, quién invierte en valores de renta fija sabe que en su oportunidad recibirá siempre el importe de su inversión más una cantidad adicional por concepto de intereses o rendimientos a tasas fijadas de antemano.

Cuando se habla de valores de renta variable, nos referimos fundamentalmente a las llamadas "acciones" que emiten las sociedades anónimas con la finalidad de amparar las aportaciones hechas a sus respectivos capitales.

Las inversiones en este tipo de valores no producen intereses, sólo participan en las utilidades que obtienen las sociedades emisoras, quienes las cubren bajo el nombre de dividendos. Por lo consiguiente, la proporción o porcentaje de rendimientos que cabe esperar de una inversión en acciones varía constantemente en función de las mayores o menores utilidades que va obteniendo la emisora e incluso puede no haberlas si la misma incurre en pérdidas.

Por sus mismas características es un tipo de financiamiento muy conveniente para las empresas que se inician o para aquellas que requieren un impulso drástico a su desarrollo, pero, lamentablemente, este tipo de apoyo financiero está prácticamente vedado para empresas afiliadas a uniones de crédito, ya que si bien éstas tienen la facultad de mantener inversiones en valores, por otra parte la misma Ley les restringe esa facultad al disponer en su artículo 43 fracción VI, que sus inversiones en valores deben ser precisamente en títulos aprobados por la C.N.B.V., y, por otra que la inversión en valores de una misma sociedad no debe exceder del 10% del capital pagado de la empresa emisora ni del 15% del capital pagado de la unión.

Con esos limitantes la posible inversión se reduce a cifras poco significativas para servir de apoyo financiero y, por lo tanto, poco alentadoras para siquiera intentar la referida aprobación de la C.N.B.V.

Las llamadas inversiones en acciones de sociedades inmobiliarias se refieren al expresado límite del 15% del capital pagado de la unión puede extenderse hasta el 60% del capital fijo pagado de la misma, siempre que la inversión se realice en acciones de alguna sociedad inmobiliaria propietaria del edificio en que la Unión tenga establecida su oficina principal o alguna sucursal.

En este caso la inversión y la sociedad inmobiliaria deben satisfacer los requisitos de tipo general establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, entidades promotoras y realizadoras de proyectos, obras y empresas, que de acuerdo a lo que establece el:

Artículo 40 fracción IX de la L.G.O.A.A.C.: "Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias".

Dentro de las aplicaciones que se presenta dentro de este rubro, se puede decir que hay ocasiones en que uno o varios socios estén interesados en que sus aportaciones se construyan ciertas instalaciones o se realicen determinadas obras que les sea necesarias para efectos de sus actividades empresariales, como pueden ser, silos, tanques de almacenamiento, bodegas, caminos rurales, etc.

Por lo anterior las uniones están en posición inmejorable para convocar, convencer y comprometer a los posibles beneficiarios; pueden financiar o fungir como agentes financieros del proyecto y, sobre todo, están en posibilidad de otorgar a la realización, a la contratación y la administración de los proyectos, tiempos y esfuerzos que los empresarios difícilmente podrían brindarles personalmente, ya que lo requieren para realizar sus necesidades.

Con relación a la **organización y administración de empresas**, cuyo fundamento legal se encuentra en el:

Artículo 40 fracción X de la L.G.O.A.A.C.: "Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios".

La función de la unión de crédito es prácticamente lograr la realización de obras , proyectos y programas para los socios, que no sería posible en lo individual. En otras palabras sirve para cristalizar un anhelo generalizado en los productores de bienes primarios; el contar con empresas propias que industrialicen o transformen e incluso se encarguen de la venta de sus productos.

Las ventajas que los productores pueden conseguir con esta clase de empresas y pese a que varían de acuerdo a su naturaleza y características operativas de cada una de ellas, siempre que se encarguen de la venta en común de los bienes producidos, por lo que el resultado deberá ser un mejor precio de venta ya que se eliminan costos de intermediarios y los productos son objeto de alguna industrialización o transformación, a ese mejor precio deberá añadirse la utilidad derivada de tales procesos.

Las aplicaciones que pueden darse por parte de las uniones de crédito están las agropecuarias, industriales, comerciales, etc.

Por lo que hace a las aplicaciones agropecuarias nos referimos a los productos agrícolas y ganaderos, que por su naturaleza primaria, fundamentalmente requieren industrialización o transformación, es por ello que estas uniones de crédito son las más indicadas para organizar y administrar empresas con dichos fines y entre ellas enunciaremos a las plantas empacadoras de frutas y legumbres, plantas elaboradoras de salsas y jugos, plantas tratadoras de semillas de siembra, fábrica de aceites, plantas despepitadoras, plantas textiles, rastros, entre otros.

Cuando hablamos de **aplicaciones en uniones industriales**, nos referimos a que las mismas no están excluidas de la posibilidad de organizar y administrar empresas que transformen, industrialicen o ensamblen los productos de sus socios, cuando se trate de procesos adicionales o independientes de los que realizan los propios socios.

Una de esas razones es porque el proceso industrial sólo interesa a una parte de los socios y los restantes, siendo mayoría, no están de acuerdo en que su unión se involucre en esas actividades. También puede suceder que estos últimos sean minoría pero se acepta su parecer para no crear divisiones o discrepancias entre los socios.

No se desea distraer la administración de la unión especializada en materia financiera, influye también el denominado "síndrome obrero", es decir, el riesgo de que conflictos obrero - patronales afecten la estabilidad de la unión e incluso pudieran paralizarla en caso de huelga.

Las uniones de crédito tienen dentro de sus obligaciones y objetivos lo que establece el:

Artículo 40 fracción XI de la L.G.O.A.A.C.: "Encargase de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios". Este artículo se refiere a las ventas en común, en donde las uniones de crédito están facultadas para organizar y administrar empresas que se encarguen de la venta en común de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, cuya finalidad principal es lograr mejores precios de venta.

En la práctica lo más común es que sean las propias uniones quienes directamente lleven a cabo tales ventas al amparo del objetivo que se comentó. Por ejemplo en las uniones agropecuarias son operaciones típicas, no sólo por su función de servicio y beneficio para los socios, sino porque de esa manera las uniones se aseguran de recibir directamente los importes de las ventas de sus acreditados y tienen la posibilidad de aplicar las sumas recibidas a la recuperación oportuna de las habilitaciones y demás adeudos que mantengan a cargo de ellos.

Además de la obtención de mejores precios por la eliminación de intermediarios, otra conveniencia de las ventas en común estriba en que mayores volúmenes de ventas generan mayores márgenes de utilidad por unidad vendida.

Lo anterior se debe a la cantidad de gastos fijos que permanecen sin variación cualquiera que sea la cantidad operada, si crecen los volúmenes de ventas se abate la proporción de gastos fijos que debe aplicarse a cada unidad vendida.

Entre las ventas en común que efectúan o pueden llevar a cabo las uniones de crédito se pueden citar las siguientes :

Las uniones agropecuarias, que realizan ventas de semillas de consumo, semillas de siembra, frutas, hortalizas, forrajes, ganado.

Las uniones industriales, con ventas de gran mayoreo, ventas de exportación, productos no competitivos entre sí (que pueden ser por sus marcas, por su naturaleza y características, por sus medidas y por su presentación y empaque).

Las ventas en común no son operantes en uniones de crédito comerciales, pues la Ley previene que deben ser frutos obtenidos y productos elaborados por socios y esas características no las reúnen las mercancías que venden los comerciantes.

Cabe suponer, que si pueden llegar a presentarse ocasiones en que sea necesario o conveniente que las uniones comerciales realicen ventas de grupo por cuenta de sus socios. En tales condiciones lo aconsejable sería solicitar a la C.N.B.V., una autorización particular para llevarlas a cabo, fundando la petición en las prevenciones de la fracción XII del artículo 40 de la citada L.G.O.A.A.C.

Las uniones de crédito por lo que se refiere a las compras en común por lo que de acuerdo a lo establecido en el:

Artículo 40 fracción XIII: "Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial por cuenta de sus socios o de terceros".

Al amparo de estos objetivos es posible que las uniones de crédito lleven a cabo compras esporádicas o sistemáticas y en pequeña o gran escala, de toda clase de bienes y mercancías que sus socios requieran para el desempeño de sus actividades empresariales, tales compras pueden ser por cuenta y orden de sus socios o por cuenta y riesgo de la unión.

Se entienden actividades por cuenta y orden de los socios cuando éstos, al encargar las compras, entregan a la unión el importe correspondiente, o bien, tienen o celebran con ella un contrato de apertura de crédito al cual deberán cargarse las adquisiciones, es decir, son transacciones que las uniones realizan actuando con el carácter de comisionistas, por lo que de ninguna manera fungen como propietarias de los bienes o mercancías adquiridos, los que, por lo consiguiente, no deben ingresar a formar parte de su activo.

Son compras por cuenta y riesgo de las uniones las que éstas realizan con el carácter de comerciantes, soportando el costo de las adquisiciones así como cualquier contingencia por razón de su venta e incluso de su no venta, pero siempre dentro del entendido de que los bienes y mercancías sólo podrán ser vendidos a socios de la propia unión.

En general se trata de bienes necesarios o muy convenientes para las actividades empresariales de los socios, pero que éstos no adquieren individualmente, bien porque su costo está muy por encima de sus posibilidades económicas, o porque aún teniendo un costo accesible, su adquisición sería antieconómica en razón del poco tiempo o de las escasas ocasiones en que serían utilizados.

El hecho de que las uniones puedan adquirir bienes para rentarlos a sus socios, no significa que forzosamente deban hacerlo ya que sólo serán factibles estas operaciones cuando así lo aconseje una evaluación que tome en cuenta, los beneficios para los socios y las posibilidades financieras de la unión así como sus repercusiones económicas.

Las actividades industriales, tienen su fundamento legal en los siguientes preceptos:

"Art. 40, frac. XIV. Encargarse por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios"

En el caso de productores asociados a uniones de crédito esta finalidad pueden lograrla si encomiendan a su unión la realización de dichos procesos, los unionistas optan porque sean empresas ajenas a la unión las que se encarguen de la industrialización, transformación o ensamble de sus productos.

Como ejemplos de lo que puede encomendarse a una unión de crédito, plantas empacadoras de frutas y legumbres, plantas elaboradas de salsas y jugos, plantas tratadoras de semillas de siembra, fábrica de aceites, plantas despepitadoras, plantas textiles, molinos harineros, rastros TIF, plantas pasteurizadoras y envasadoras de leche, fábricas de embutidos, enlatadoras de carnes.

Las actividades complementarias de carácter general, tienen su fundamento legales en los siguientes preceptos:

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

Las posibilidades que permite este objetivo, aunque condicionadas al consentimiento previo de la C.N.B.V., cuando resultan aplicables adquieren una especial importancia, porque representan una puerta de acceso a operaciones y actividades distintas a las que precisa la ley, pero es imprescindible que las lleve a cabo alguna unión para complementar sus servicios a los socios.

El caso de una unión cuya única posibilidad de asegurar para sus socios un abastecimiento regular de materia prima, consistiera en actuar como distribuidora exclusiva del proveedor.

1.2.5. LÍMITES LEGALES EN EL CRÉDITO DE LAS UNIONES.

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

La base para los cálculos, se define de acuerdo a lo establecido para tales límites y no es simplemente el importe nominal de las acciones suscritas, sino algo más justo; la parte del capital de la unión que efectivamente corresponde al socio y que casi siempre es una cifra mayor, pues involucra partidas que con el tiempo van incrementado el patrimonio de la unión como la plusvalía ganada por los inmuebles (superávit por revaluación) y lo que técnicamente se conoce como "reservas de capital" y que son generalmente son utilidades no repartidas y sobrepuestos cobrados por la unión al vender nuevas acciones (prima sobre acciones).

En cada unión de crédito el contador o el departamento de crédito están en posibilidad de informar al socio sobre la base e incluso sobre los límites de crédito a que tiene derecho; para lo anterior sólo basta conocer el valor nominal de las acciones suscritas por el interesado y realizar unas sencillas operaciones aritméticas teniendo a la vista el último estado de contabilidad de su unión, quién debe publicarlos mes a mes.

Para una explicación más amplia respecto de lo citado en el párrafo anterior, podemos decir que la forma para determinar como se aplicaría la base para calcular los límites de crédito de un empresario que ha adquirido acciones de su unión por 12 millones de pesos es la siguiente:

Acciones sin derecho a retiro	\$ 9,000,000.00
Acciones con derecho a retiro	\$ 3,000,000.00

Para nuestro ejemplo vamos a suponer que el último estado de contabilidad de la unión presenta las siguientes cifras referentes a su patrimonio: *

Capital fijo	980	
Capital variable	20	1000 (A)
Capital fijo no exhibido	80	
Capital variable no exhibido	20	100 (B)
(capital efectivamente pagado)		
Reserva legal y otras reservas		145 (C)
Utilidades por aplicar		127(D)
Utilidades del ejercicio anterior	128 (E)	400(F)
Superávit p/revalorización de inmuebles		50(G)
Resultados del ejercicio en curso		8(H)

* cifras en millones de pesos

Las cifras anteriores ponen de manifiesto que el patrimonio total de la unión es de \$ 1,358 millones (I); sin embargo, en nuestro cálculo y en todos los casos semejantes se deben excluir los "Resultados del ejercicio en curso", en nuestro caso \$ 8 millones (H), por ser resultado transitorio y no definitivo.

Nos queda, en consecuencia, un patrimonio neto de \$ 1,350 millones, que equivale a 1.5 veces el capital efectivamente pagado por los socios de \$ 900 millones y es precisamente esta proporción la que en nuestro ejemplo debemos aplicar a las suscripciones de capital del socio (o cualquier otro), para determinar la "base" para el cálculo de sus límites de crédito.

Por lo consiguiente en nuestro ejemplo sólo fue necesaria la realización de las siguientes operaciones aritméticas:

1°. Determinación de la proporción aplicable:

$$\text{Patrimonio neto} = \frac{1,350}{900} = 1.5 \text{ veces.}$$

Capital pagado 900

2° Determinación de la base:

Las aportaciones del socio se multiplican por la proporción aplicable:

$$(\$ 12 \text{ millones} \times 1.5 \text{ veces}) = \$ 18 \text{ millones}$$

Seguramente se habrá advertido que en repetidas ocasiones hemos aludido a límites y no a límite de crédito para cada socio; la razón es que, efectivamente, la L.G.O.A.A.C. y en su artículo 43 fracción IV prevé cuatro límites que guardan relación con lo que económicamente hemos denominado "base":

- 1.- Para operaciones sin garantía real
- 2.- Para operaciones sin garantía real originadas en actividades del departamento especial.
- 3.- Para operaciones con garantía real y
- 4.- Para las responsabilidades totales del socio.

Con relación a las **operaciones sin garantía real**, tenemos que son aquellos préstamos y créditos en que el acreditado no hipoteca inmuebles en favor de la unión, ni le da en prenda bienes o mercancías; para estas operaciones el tope o límite es de 10 veces la base del respectivo socio. Las responsabilidades de esta naturaleza se integran con los siguientes tipos de préstamos y créditos:

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

Por lo que hace a las **operaciones sin garantía real** provenientes del departamento especial manifestaremos que en estas operaciones el límite es de 15 veces la base y se trata de préstamos o créditos sin garantía real, semejantes a los del punto anterior, sólo que deben cubrir dos requisitos esenciales: haber sido pactados a plazos de 90 días o menores y haber surgido de actividades por cuenta propia del departamento especial de la unión.

Lo usual es que provengan de ventas a crédito de mercancías o insumos, llevadas a cabo por la unión y documentadas como:

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

De esta forma los administradores de ninguna manera pueden rehuir las solicitudes de préstamos de los socios, ni sus apremios para que los otorguen el crédito con la mayor fluidez posible, sin embargo, por diversos motivos y circunstancias no es raro que los administradores se vean imposibilitados para atender en todo o en parte los requerimientos de sus socios.

Las limitantes tienen que ver, con la calificación que merecen los solicitantes como sujetos de crédito, con el destino que piensan dar a los fondos solicitados y otros mas con disposiciones legales o con condiciones especiales prevaecientes en la unión. Pero podemos considerar los siguientes como los más frecuentes:

a) CARENCIA DE APOYO FINANCIERO.

Los recursos aportados por los socios en forma de capital y de préstamos en mayoría de las uniones sólo alcanzan para cubrir parte de las demandas de crédito por ello, las demandas se satisfacen con apoyos financieros bancarios.

Cuando estos apoyos se suspenden con la oportunidad o el volumen que requieren las uniones éstas se ven precisadas a establecer limitantes parciales y hasta totales en su servicio crediticio.

Los banqueros reconocen que las uniones de crédito, por su organización y por sus objetivos, representan, como lo prevé el legislador, un valioso auxiliar para el desahogo de sus funciones crediticias.

Es importante señalar que los bancos al momento de tener cubiertos sus cajones de inversión o existen restricciones crediticias impuestas por el Banco de México, no les es posible atender las demandas de crédito de las uniones.

Se estima que esos casos son extraordinarios y en realidad la falta de apoyo financiero que a veces se aduce, no es precisamente por falta de recursos, sino por razones muy diferentes, como es el hecho de que las uniones pretendan tasas y condiciones preferenciales que van más allá de las posibilidades del banco de la que permite el mercado.

Los puntos de vista significativos son observar una cuidadosa selección de socios y que el servicio de crédito se maneje con absoluto apego a técnicas y procedimientos profesionales que ofrezcan seguridades de apropiada inversión y de cobro oportuno.

b) CRÉDITOS A NO ASOCIADOS.

De acuerdo al artículo 2º de la L.I.C., previene que " el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito".

Cabe cuestionar el porque se faculta a las uniones de crédito, la cual como sabemos son Organizaciones Auxiliares del Crédito pero no Instituciones de Crédito, para realizar operaciones de intermediación financiera que constituyen la prestación de un servicio de banca y crédito.

La razón estriba en que, según el mismo artículo, debe considerarse "servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público" y en las uniones tal colocación no es pública sino solamente privada, pues se circunscribe a los empresarios que agrupan en calidad de socios.

Además la captación tampoco proviene, en forma abierta, del mercado nacional, sino solamente de entidades determinadas que la Ley especifica: Instituciones de Crédito, Compañías de Seguros, Compañías de Fianzas, otras Uniones de Crédito y los socios de la propia unión.

En estas consideraciones se comprende que el legislador prohíbe a las uniones de acuerdo con el:

Artículo 45 fracción I : " Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las personas expresamente autorizadas en artículo 40, fracción II, de esta ley".

En caso de hacerlo invaden un campo de acción que está reservado para las Instituciones de Crédito. La propia Ley aclara que este limitante no se aplica a los préstamos y créditos que las uniones están obligados a otorgar a sus funcionarios y empleados como consecuencia de su relación laboral.

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

c) PRÉSTAMOS O CRÉDITOS NO EMPRESARIALES.

Las uniones tampoco deben otorgar crédito para fines que no estén relacionados directamente con las empresas o negocios de sus socios, debiendo entenderse que tales empresas o negocios son precisamente aquellos que justifican el ingreso y la permanencia del socio en la unión.

De acuerdo a lo que señala al:

Artículo 43 fracción IV primer párrafo: "Las operaciones de crédito que practiquen con sus socios, deberán estar relacionadas directamente con las actividades de las empresas o negocios de éstos, y deberán tener las garantías que sean propias de cada tipo de crédito, sin perjuicio de las demás que puedan pactarse."

d) PLAZOS MAYORES A UN AÑO

La capacidad de las uniones para otorgar préstamos o créditos a plazo mayor de un año está limitada al 80% de su pasivo.

Artículo 43 fracción II " ...Cuando el crédito de habilitación o avlo sea complementario de un crédito refaccionario y se formalice en el mismo instrumento, los plazos de aquel podrán ampliarse a los establecidos para el refaccionario, siempre que se observen los requisitos y condiciones señalados en el párrafo anterior.

El importe de todas las operaciones que las uniones de crédito practiquen para ser reembolsadas a plazo superior a trescientos sesenta días, no podrá exceder del ochenta por ciento de sus obligaciones, entendiéndose por éstas todos los saldos que integren el pasivo real;"

Por consiguiente, cuando se ha alcanzado este límite, se encuentran imposibilitadas para atender nuevas solicitudes de préstamos a plazo mayor de un año, a menos que algún banco o fondo de fomento acepte que se le endose la operación.

e) PRÉSTAMOS A DIRECTIVOS, COMISARIOS Y AUDITORES EXTERNOS.

En principio, las uniones de crédito tienen prohibido otorgar crédito a directores generales, gerentes generales, comisarios y auditores externos, pero se admite la posibilidad de hacerlo si los anteriores se vuelven socios de la unión y las operaciones obtienen la aprobación mayoritaria de las cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración.

Estas disposiciones también rigen para los padres, hijos y cónyuges de los citados funcionarios, pero no operan en lo absoluto para los préstamos que deben otorgar las uniones a sus funcionarios y empleados como consecuencia de las relaciones de trabajo establecidas con ellos.

1.2.6. ADMINISTRACION DE LA UNION DE CREDITO.

Dentro de este rubro debemos comprender que para poder llevar a cabo correctamente la administración dentro de una unión de crédito, es importante que esta administración sea sobre recursos humanos, financieros y materiales, ya que de lo contrario las funciones que se deben realizar en las uniones se saldrían de control provocando que las políticas establecidas sean pasadas por alto y se les reste importancia.

Por lo que hace a la administración de los recursos humanos, deberemos exponer que el factor humano es el elemento más importante que tiene la unión de crédito, ya que las personas llevan a cabo los avances, logros y errores de la organización.

Debido a lo anterior es que la unión debe buscar el mayor número de beneficios a sus empleados, mayores condiciones de trabajo para una mayor seguridad futura, por los requerimientos de competitividad que demanda nuestro país.

La administración de los recursos humanos debe tener especial interés en el hombre, siendo este, el factor primordial, ya que la marcha de la unión dependerá de la habilidad para administrar dichos recursos, toda vez que de su inteligencia, conocimiento y experiencia depende el logro de los objetivos de la unión de crédito y el adecuado manejo de los demás elementos de este tipo de organizaciones., debemos comprender que los recursos humanos poseen características como la posibilidad de desarrollo, creatividad, imaginación, sentimientos, experiencia, habilidades, mismas que se diferencian de los demás recursos.

El objetivo de la administración de los recursos humanos es conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos que persigue la unión, implementando programas adecuados o de reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo.

Dentro de cada una de estas áreas se determinarán los requisitos necesarios para cumplir con los perfiles que se buscan para ocupar cada una de las plazas disponibles, hasta llegar a la contratación y el desarrollo adecuado de las actividades que se deben realizar en las uniones de crédito. Por lo que hace a la administración financiera se debe a que la mayoría de las decisiones de negocios se miden en términos financieros, es importante esta administración para que se de una debida respuesta en base a conocimientos financieros, además de complementar con el entrenamiento y capacitación recibida en la unión.

"La programación financiera consiste en la calendarización de la disponibilidad de efectivo, los programas de trabajo referentes a capacitación y derrama de recursos y el estimado de gastos e inversión. La información financiera es una herramienta importante en la unión de crédito pues facilita el proceso de toma de decisiones y tiene un marco de referencia, que son los principios básicos de contabilidad, estructura y reglas particulares. El administrador financiero deberá planear y analizar por medio de la elaboración del presupuesto, apoya a los socios en la identificación, estimación, control y evaluación de los objetivos, metas u operaciones de la unión. Maneja la estructura financiera de la unión, lo cual implica determinar la composición más adecuada de financiamiento a corto y a largo plazo, en base al presupuesto de efectivo de manera que se cubran oportunamente las necesidades de efectivo de la unión. Finalmente en la determinación de la estructura de activos de la unión, orienta a los socios basándose en las proporciones permisibles."¹¹

Los recursos materiales son aquellos bienes muebles e inmuebles, mercancías y materiales diversos que son de suma importancia para el desarrollo de las actividades principales de la unión y en su caso aquellos bienes y materiales que se adquieran atendiendo necesidades y peticiones específicas de los socios, para su uso en común; esta administración determina las necesidades de cada área, mediante el análisis de los objetivos, programas de trabajo y de actividades para su logro, al determinar los recursos materiales se establece el presupuesto de compras y se elabora el programa de adquisiciones.

¹¹ Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito. Guía Didáctica Financiera, México, 1995, p. 55

Las compras de adquisiciones inicia con un presupuesto y programa autorizado, cuyo responsable de la función recibirá o emitirá conforme a calendario las requisiciones de compra, para llevar a cabo la cotización y una vez elegida la mejor opción, se elabora la orden de compra o pedido mismo que es autorizado por los niveles jerárquicos superiores; una vez realizada la compra se informa al almacén para la recepción de productos y materiales diversos.

Para la adquisición de mercancías la L.G.O.A.A.C. autoriza a las uniones para adquirir materia prima o mercancías por cuenta de sus socios terceros lo cual se establece en el artículo 40 fracc. XII, considerando como parte del servicio ofrecido a sus asociados.

Los materiales que son adquiridos deben guardarse en el almacén, donde se revisará que se cumplan con las especificaciones de la orden de compra, hecho lo anterior, se avisa al destinatario para que acuda a recogerlos, el almacenaje y estriba de materiales debe brindar el manejo adecuado a dichos recursos.

Se debe realizar un inventario de materiales y activo fijos que implican un alto grado de responsabilidad y riesgo de robo o siniestro que pudieran implicar quebrantos importantes para la unión, por lo que es necesario asegurarlos después de su adquisición con una cobertura amplia y contra todo tipo de siniestro.

Cada departamento es responsable del mobiliario y equipo asignado a su cuidado, conservación y buen funcionamiento, para ello se elabora un sistema en el cual se establecen los datos necesarios sobre dichos instrumentos laborales.

Todos los recursos materiales tienen una vida útil y con el paso del tiempo estos recursos se deprecian, cuando esto sucede son dados de baja para efectos contables y fiscales, aunque físicamente sigan funcionando, los bienes pueden seguir en la unión o venderse, otra situación se presenta cuando el bien termina su vida útil antes de depreciarse y se tiene que dar de baja.

1.2.7. SERVICIO DE CREDITO DE LAS UNIONES.

Las uniones de crédito se constituyen con el fin de canalizar, hacia los empresarios que las integran, los recursos financieros que cada uno de ellos requiere para el desarrollo, impulso y expansión de las actividades a que se dedican.

Es por ello la imperante necesidad del cuestionamiento que se refiere a estas organizaciones para saber si satisfacen los requerimientos financieros de todos los socios.

Para estas instituciones no es un objetivo de fácil alcance el dar cabal satisfacción a las necesidades de crédito de sus socios, en más de 50 años de actividad unionística, la experiencia revela que los mejores resultados se logran cuando tales organizaciones se apegan a normas para el buen servicio como:

Dentro de las normas fundamentales se encuentra el implantar principios, políticas, criterios, etc., los cuales son establecidos por el consejo de administración, el cual además de implantar y difundir entre los socios los principios, políticas, criterios y condiciones bajo los cuales se presta el servicio de crédito, vigila para que se observen invariablemente.

Se realiza también una selección de socios, la cual es escrupulosa toda vez que la unión debe subsistir del crédito o, lo que es lo mismo, de la fe y de la confianza que los bancos proveedores, aseguradoras y otras instituciones depositen en ella y es innegable que el descrédito de uno o más de sus socios necesariamente afecta su imagen.

El funcionamiento crediticio debe apegarse estrictamente a las técnicas bancarias al igual que al otorgamiento del crédito y que la apertura del mismo, invariablemente debe estar respaldado en estudios que ofrezcan fundada confianza acerca de su efectiva canalización hacia los fines propuestos de manera muy especial y razonable.

Así como conseguir y conservar el apoyo financiero de parte de uno o varios bancos, de compañías de seguros, aseguradoras, cuando sean procedentes los fondos de fomento, de manera que la unión pueda programar sus operaciones con la certidumbre de que cuenta con financiamientos suficientes, oportunos y a costos convenientes.

En las uniones es indispensable un grupo de trabajo formado con funcionarios y empleados responsables, leales y competentes, para tener una debida organización dentro de la misma, la cual ocasionará que la productividad será mayor.

La conveniencia del crédito, se debe a los requerimientos que surgen cuando a los empresarios les interesa cubrir con los bienes o servicios que se plantean lo cual es la motivación para el requerimiento de un crédito, por ejemplo la adquisición de mercancías o de materia prima, pago de mano de obra, ampliación de instalaciones, etc.

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

En cuanto al costo relativo, es indudable que los solicitantes de crédito sólo les serán convenientes aquellos financiamientos que tengan un costo menor al de oportunidad y como generalmente así sucede, en el medio empresarial se considera que no hay crédito más caro que el que no se consigue.

Conviene tener muy en cuenta esta consideración, pues cuando las uniones otorgan sus créditos utilizando fondos prestados por los bancos, resulta, por elemental técnica comercial que las tasas de interés que ellas imponen a sus socios son superiores a las bancarias, ya que deben recuperar los mismos intereses que pagan a los bancos y además les es indispensable cobrar porcentos adicionales para cubrir sus gastos de operación y para reservarse un pequeño margen de utilidad.

Por el motivo anterior es que las uniones de crédito sufren críticas muy severas, aduciendo que sus créditos son más caros que los de los bancos, por lo que cabe señalar que en las uniones el precio de sus préstamos y créditos, aun cuando muy importante, es un aspecto de segundo orden, pues lo principal es hacer llegar el crédito a aquellos empresarios que no lo consiguen en los bancos y que, por ello están dispuestos a pagar un costo de financiamiento mayor al bancario, pero indudablemente menor al de oportunidad.

Consecuentemente, no es razonable establecer comparaciones entre costos de financiamiento radicalmente distintos, los bancarios y los de las uniones, ya que operan para sujetos que se encuentran en situaciones diferentes.

"Dentro de las uniones de crédito se encuentra la posibilidad de un financiamiento y la función de éstas, es otorgar crédito sin generar intereses, cuando se dan las circunstancias siguientes:

PRIMERO: Cuando venden a crédito mercancías y trasladan a sus socios compradores condiciones iguales o parecidas a las que a su vez reciben de los proveedores en cuanto a plazo y tasa de interés, esta circunstancia puede operar en cualquier unión, pero es muy peculiar en aquellas que por su cuenta realizan compras a escala.

SEGUNDO: Cuando otorgan sus créditos con recursos que provienen directamente de fondos de fomento instituidos por el gobierno federal u otros de carácter semejante creados por gobiernos de los Estados. Dichos fondos no son más que fideicomisos, comisiones o encargos que hacen los gobiernos a algún banco especial como Banco de México, Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior entre otros, para que apoyen e impulsen aspectos muy especiales de las actividades económicas con capitales que proporcionen los propios gobiernos o que los fondos pueden obtener en condiciones de preferencia, incluso de organismos financieros internacionales. Debido al origen y finalidades de estos fondos, ofrecen condiciones de crédito mucho más favorable que las de los bancos y si a las uniones les es posible operar directamente con ellos, esas condiciones favorables, que fundamentalmente son bajas tasas de interés, también pueden repercutirlas a sus socios.

TERCERA: Cuando los socios conceptúan a la unión como su banco y siguen un comportamiento recíproco para con ella, canalizándole en forma de préstamos todos aquellos fondos que de ordinario invertirán o manejarían en los bancos, las uniones tienen la posibilidad de ofrecer a sus integrantes crédito a un precio semejante y quizá hasta más barato que el bancario.

CUARTA: Cuando los préstamos los realizan las uniones con fondos propios, con las aportaciones de capital de sus accionistas, ya que si esos recursos los reciben prácticamente sin costo alguno, lo que en un principio no es razonable que los reviertan a los mismos accionistas a precios comparativamente desventajosos.¹²

Sin embargo las uniones deben actuar con extremo cuidado al aplicar tasas de interés diferenciadas, es decir, bajas a crédito otorgados con recursos propios y mayores a créditos en que se utilizan otras fuentes, ya que indudablemente son ventajas para unos socios y desventajas para otros y ello da lugar a que se establezcan o por lo menos se aduzcan favoritismos que afectan la armonía entre socios, lo cual debe evitarse a toda costa por sus posibles consecuencias para la vida misma de las uniones.

1.2.8. OPERACIONES PROHIBIDAS.

La ley claramente establece las operaciones que la unión de crédito puede llevar a cabo de forma limitativa, no obstante pueden existir operaciones que no se encuentran expresamente prohibidas en la L.G.O.A.A.C., sin embargo si dichas operaciones están permitidas en tales ordenamientos las uniones de crédito no se encuentran legalmente facultadas para llevarlas a cabo.

Lo anterior es de suma importancia ya que la L.G.O.A.A.C., establece sanciones drásticas contra las uniones de crédito y de sus representantes legales por la insolvencia de la propia ley, mismas que explicaré con posterioridad.

¹² Quintero García, Hilario, Unión de Crédito, Lo que Conviene Saber, 1ª ed., Hermosillo Son., 1991, p.63

Las actividades no permitidas a las uniones de crédito se encuentran previstas en diversas disposiciones de la L.G.O.A.A.C., siendo las siguientes:

El artículo 48-C de la L.G.O.A.A.C., prohíbe a las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio llevar a cabo operaciones y prestar servicios a su clientela en los que se pacten condiciones y términos que se aparten de manera significativa de las condiciones de mercado prevalecientes en el momento de su otorgamiento, de las políticas generales de la entidad o de las sanas prácticas financieras.

En este sentido las uniones de crédito no podrán realizar operaciones crediticias con algún socio en las que se pacten condiciones mas o menos favorables a las realizadas con otros socios, ni en términos generales adoptar políticas crediticias en las que los plazos, tasas de interés y demás términos y condiciones no sean acordes con las políticas de las demás uniones de crédito y las del mercado financiero del país. Esto con el objeto de proteger los intereses de los propios socios de la unión de crédito, recuerde que el sector financiero es siempre un reflejo del sector real de la economía, la quiebra del sector real puede llevar a la quiebra del sector financiero y viceversa, por ello la ley obliga a las uniones a mantener una política financiera sana y prudente, en la que sus operaciones pasivas estén correlacionadas con las activas y su exposición al riesgo estén en lo posible cubierto y minimizado.

El artículo 49 de la L.G.O.A.A.C., señala que a menos que las organizaciones auxiliares del crédito o casas de cambio se encuentren agrupadas con otros intermediarios financieros de acuerdo con la Ley para Regular Agrupaciones Financieras, con la Ley de Instituciones de Crédito o con la Ley del Mercado de Valores, podrán utilizar denominaciones iguales o semejantes, actuar de manera conjunta y ofrecer servicios complementarios, con otros intermediarios financieros.

Se debe tomar en consideración que las uniones de crédito no pueden formar parte de grupos financieros de cualquier tipo, las uniones en ningún caso podrán utilizar denominaciones iguales o semejantes, actuar de manera conjunta y ofrecer servicios complementarios con otros intermediarios financieros.

Las uniones de crédito tienen prohibido celebrar operaciones de descuento, préstamos o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión o las personas mencionadas en la fracción II del artículo 40 de la L.G.O.A.A.C., pero si pueden otorgar créditos a sus propios socios, pueden recibir créditos solamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

En consecuencia cualquier operación de financiamiento con personas distintas de las mencionadas y con caracteres citados se encuentra prohibida a la propia uniones de crédito.

El saldo total de las obligaciones a cargo de un socio no podrá exceder de 50 veces el capital pagado por el propio socio, más la proporción que le corresponda de las reservas de capital y el superávit por revalorización de inmuebles.

La fracción II del artículo 45 de la L.G.O.A.A.C., prohíbe a las uniones de crédito emitir valores distintos de sus propias acciones y de los títulos de crédito que coloquen entre el gran público inversionista, asimismo las uniones no podrán garantizar títulos de crédito distintos de los emitidos por ellas mismas o por sus socios en relación con créditos que estos reciban.

Dentro de las inversiones y explotaciones prohibidas, de conformidad con la fracción III del artículo 45 de la L.G.O.A.A.C., las uniones de crédito tienen prohibido entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada, por lo que las inversiones que las propias uniones de crédito realicen en sociedades civiles o mercantiles en ningún caso podrán ser prospecto de sociedades en las que la unión de crédito sea responsable por más de la aportación que la propia unión lleve a cabo en dichas sociedades.

Asimismo las uniones de crédito no podrán adquirir acciones emitidas por sociedades extranjeras o por sociedades que les presten servicios o efectúen operaciones con ellas sin previa autorización de la S.H.C.P.

Las uniones no pueden explotar por cuenta propia minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas y establecimientos mercantiles o industriales, salvo en el caso de que dicha explotación se refiera a la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

Igualmente podrán explotar dichas minas, plantas, fincas o establecimientos cuando los mismos hayan sido recibidos en pago de créditos otorgados por la propia unión o en garantía de tales créditos y en esos casos podrá continuar la explotación de los mismos previa autorización de la C.N.B.V., por un periodo que no exceda de dos años a partir de la fecha de su adquisición.

Dentro del comercio de mercancías la L.G.O.A.A.C., prohíbe a las uniones comerciar por cuenta propia o ajena sobre mercancías de cualquier género, esta prohibición se encuentra en el artículo 45 fracción IV, la prohibición no aplica a operaciones de compra venta de frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros, así como la compra venta y comercialización de insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o de terceros.

El artículo 45 fracción V de la L.G.O.A.A.C., manifiesta que las uniones de crédito no podrán adquirir derechos reales de prenda e hipoteca ni muebles e inmuebles distintos a los permitidos por la propia ley, salvo los derechos que reciban en pago de créditos, es decir, en dación en pago o por adjudicación.

En este caso tales bienes deben haber sido recibidos por estas circunstancias y deberán ser vendidos por las uniones de crédito en el plazo de uno o dos años dependiendo de bienes muebles o inmuebles, respectivamente.

Por lo que hace al otorgamiento de garantías las uniones de crédito tienen prohibido otorgar garantías de cualquier naturaleza a favor de personas distintas a sus propios socios, de conformidad con lo establecido en la fracción VI artículo 45 de la L.G.O.A.A.C.

Asimismo las uniones no podrán aceptar o pagar títulos de crédito en descubiertos, salvo en los casos de aperturas de créditos otorgadas a favor de sus propios socios. Las operaciones de las uniones en ningún caso podrán quedar garantizadas por el gobierno federal y las entidades de la administración pública paraestatal, incluyendo la banca de desarrollo.

Las uniones de crédito no podrán celebrar operaciones en virtud de las cuales puedan resultar deudores de la misma sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos que esas operaciones sean préstamos de carácter laboral o sean aprobados por una mayoría de cuatro quintas partes de los votos del Consejo de Administración, esta limitación se aplicará también a los ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas antes señaladas.

Por lo que hace a los descuentos de cartera la unión de crédito no puede descontar su cartera, con o sin su responsabilidad, con personas distintas a las instituciones de crédito, seguros o fianzas, con fideicomisos constituidos por el gobierno federal para el fomento económico y otras uniones de crédito, salvo que cuenten con autorización de la S.H.C.P.

La L.G.O.A.A.C., señala en adición, otras operaciones que no pueden ser llevadas a cabo por este tipo de intermediarios financieros, en consecuencia las uniones de crédito no pueden realizar con cualquier carácter operaciones de reporto, operaciones a futuro de compraventa de oro y divisas extranjeras ni cualquier otra no expresamente permitida.

Otras de las prohibiciones que tienen las uniones de crédito son:

- Tomar a su cargo el pago impuesto sobre la renta o cualquier otro gravamen que corresponda a los titulares de las operaciones.
- Pagar los intereses por anticipado.
- Liquidar los pagarés antes de su vencimiento, salvo por orden judicial.
- Adquirir o recibir en garantía los pagarés de referencia.

En cuanto a la no negociabilidad de los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento expedidos por las uniones de crédito, esto es, el derecho que amparan no puede ser endosado a persona o firma alguna pues, aun cuando el último párrafo de la fracción I del artículo 45 de la L.G.O.A.A.C. permite endosos exclusivamente a instituciones de crédito, a éstas no les es posible aceptarlos ya que el Banco de México se los prohíbe.

Es importante mencionar que existen dos uniones de crédito, por cierto radicadas en Obregón, Son., las cuales están en posibilidad de abrir y llevar cuentas de cheques a sus socios.

Las mismas son prácticamente excepciones que confirman la regla y la razón estriba en que son uniones de crédito que ya manejaban cuentas de cheques cuando surgió la prohibición de la Ley y ésta no podía afectarlas retroactivamente.

1.3 NATURALEZA JURIDICA DE UNA UNION DE CREDITO.

La unión de crédito fue creada con la finalidad de otorgar ciertos tipos de crédito, a diversos tipos de círculos, como son los micro, pequeños y medianos productores, ya que este tipo de comerciantes, no tienen la capacidad de obligarse frente a una institución de crédito conocida como banco, ya que no son sujetos atractivos de crédito por la naturaleza de los bienes que desean comprar para producir.

De conformidad con el artículo 41 de la L.G.O.A.A.C., se deben constituir como sociedades anónimas de capital variable, de acuerdo con la legislación mercantil, es decir, conforme con las disposiciones aplicables de la Ley General de Sociedades Mercantiles (L.G.S.M.), L.G.O.A.A.C., establece reglas especiales para todas las organizaciones auxiliares del crédito y en particular a las uniones de crédito.

Las uniones de crédito son intermediarios financieros cuyos orígenes históricos y económicos se basan en las cooperativas de crédito alemanas, las cuales, donde, su principal objetivo es precisamente llevar el crédito bancario a ciertas capas de la población que por falta de experiencia, garantías, recursos u otros, no tenían acceso a dicho crédito.

Propiamente en México no existen antecedentes ciertos sobre este tipo de intermediarios financieros con antelación a la Ley General de Instituciones de Crédito (L.G.I.C.), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 1932.

En dicha ley aparece como nueva figura jurídica y económica la unión de crédito, que a pesar de que presentaba un esquema cooperativo asumía, en la que, con independencia de que se constituía para el beneficio de los socios de la unión, se votaba por acciones y no por personas.

Los antecedentes indirectos de las uniones de crédito en países europeos, eran los de sociedades que si bien estaban constituidas bajo esquemas cooperativos, se organizaban como sociedades comerciales en las que todos los socios guardaban una posición similar y su participación no se representaba en títulos valor.

Desde su creación, las uniones de crédito fueron tratadas como instituciones auxiliares del crédito, en virtud de que a diferencia de las instituciones de crédito, las cuales intermedian entre la captación y la colocación de recursos en forma predeterminada, las uniones sólo efectúan o complementan algunas operaciones financieras concretas, aunque las características de tales entidades financieras se han ido modificando en diversas ocasiones mediante reformas a las leyes que desde 1932 las han regulado.

1.3.1. UNION DE CREDITO COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO NO BANCARIO.

Existe la problemática de la denominación que se le debe dar a este tipo de instituciones, ya que últimamente se les ha denominado "Intermediarios Financieros No Bancarios", expresión que resulta por demás vaga, pues la función de intermediación en el crédito, es lo que define a la actividad bancaria desde épocas remotas y resulta que a las organizaciones auxiliares de crédito se les califica de intermediarios financieros; conforme a los diccionarios, esas dos palabras tienen la siguiente connotación:

"INTERMEDIARIO.- (STRICTU SENSU), que es el que media o intercede en interés imparcial entre dos o más contratantes. Ambas clases intervienen en la gestión de los diversos negocios, y por lo tanto, ayudan en forma importante a que éstos se lleven a cabo.

Ahora bien, a la primera clase corresponden los llamados auxiliares del comerciante, quienes colaboran en la celebración de contratos, desde una forma plena, es decir, investidos con una suma de facultades, hasta la simple transmisión, en idénticos términos de voluntad del representado. El ejemplo típico de los segundos auxiliares del comerciante, lo constituye el corredor, quien es el profesional para la celebración de contratos mercantiles."¹³

¹³ Cervantes Ahumada, Raúl, Diccionario Jurídico Mexicano, Tomo V, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1984, p.58

"INTERMEDIARIO: Que media entre dos o mas personas especialmente entre productor y consumidor de géneros o mercancías. Que establece relación entre otras personas o cosas mediador."¹⁴

"FINANCIERO.- Perteneciente a la Hacienda Pública, a las cuestiones bancarias o bursátiles o a los grandes negocios mercantiles."¹⁵

De donde surge la imprecisión que se ahonda en ciertos casos, ya que las compañías de fianzas y las de seguros no realizan intermediación alguna en el crédito, sino que cobran primas por prestar un servicio que se debe de entender como del servicio publico, pues se requiere concesión de las autoridades hacendarias para realizarlo.

Por lo anterior la actividad de las organizaciones auxiliares de crédito que en el contexto constitucional debe encuadrarse como una actividad prioritaria para el desarrollo nacional a cuyo ejercicio concurren los sectores público, social y privado debe ser ahora regulada por un estatuto jurídico distinto al de la banca.

La actividad de estas organizaciones debe concebirse como un complemento necesario para el mejor desarrollo de la actividad crediticia, sobre todo en su aspecto activo, y de ninguna manera como una competencia abierta o velada de las instituciones de crédito. Dicha iniciativa puede dividirse en dos rubros; uno relativo a las organizaciones auxiliares de crédito, y otro correspondiente a las actividades auxiliares de crédito.

¹⁴ Acosta, Romero, Miguel, Nuevo Derecho Bancario, 6ª ed., Editorial Porrúa, México, 1997, p. 864.

¹⁵ Idem.

Con relación al primero, la iniciativa establece como organizaciones auxiliares de crédito a las mismas señaladas por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares abrogada, es decir, los almacenes generales de depósito, las arrendadoras financieras y las uniones de crédito.

La regulación a que se sujeta a las mismas, tanto en aspectos de forma como de esencia, es, fundamentalmente, la misma que en la señalada Ley Bancaria. La actividad de estas instituciones debe ser de servicio público, diferente del bancario con base en los párrafos 11 y 12 del artículo 28 constitucional.

De acuerdo con las reformas al artículo antes citado publicadas en el diario oficial del 20 de agosto de 1993.

El artículo primero del decreto forma el párrafo cuarto del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CONSTITUCION), se recorren en su orden los actuales párrafos sexto al décimo para pasar a ser octavo a duodécimo y se adicionan los párrafos 6° y 7° del propio artículo, Por lo que los párrafos noveno y décimo anteriores, ahora se recorren y pasan a ser undécimo y duodécimo.

Calificarlos de intermediarios financieros no bancarios es lo que está de moda a partir de 1990 y abarca a aquellas instituciones previstas en las leyes mencionadas y la Banca Internacional Privada e Intergubernamental y la Asociación Mexicana de Bancos.

De esta forma las leyes establecen un vago concepto el cual es impreciso, de los llamados intermediarios financieros no bancarios en lo que se incluyen, primero, a las que en strictu sensu son organizaciones auxiliares de crédito, almacenes generales de depósito; arrendadoras financieras, uniones de crédito e instituciones de factoraje financiero.

Otra categoría de organizaciones como las de seguros, las de fianzas, las de casa de bolsa y las sociedades de inversión.

Las arrendadoras financieras y las uniones de crédito pudieran sí ser intermediarios del crédito pero en forma muy restringida pues no captan directamente recursos del público.

Las instituciones de seguros y fianzas no intermedian en el crédito y sólo en algunos planes de ahorro de seguro que en fechas muy recientes se pretenden establecer y que, a mi juicio no tienen nada de atractivo, repercusión del costo de la inversión por la inflación y devaluación, exclusivamente por el seguro, estimo precisamente de previsión de riesgos, mas no financieros; y que decir de las fianzas quienes definitivamente no intermedian en cuestiones financieras, pues prestan un servicio contra un pago de una prima.

A partir de 1990, las organizaciones auxiliares de crédito tuvieron un nuevo enfoque con relación a su intermediación financiera no bancaria, ya que en México las primeras leyes que se expidieron sobre la materia en las décadas de la tercera a la octava de este siglo calificaron como organizaciones auxiliares a las cámaras de compensación, uniones de crédito, almacenes generales de depósito y paulatinamente fueron incorporando en ese concepto a otras instituciones.

Con el tiempo las leyes o sus reformas fueron ampliando su regulación y otras fueron saliendo del concepto de organización auxiliar para pasar a ser competencia de la banca central como fue la cámara de compensación que ahora parece ser que se privatizara.

De esta forma la L.G.O.A.A.C., de 1985 (Diario Oficial del 14 de enero de 1985), se le han incorporado a partir de su publicación las sociedades de factoraje, las de arrendamiento financiero, las casas de cambio y más recientemente las sociedades de ahorro y préstamo.

Es importante señalar que la Constitución, fue reformada según decreto publicado en el diario oficial de 23 de octubre de 1993, para modificar la fracción X del artículo 73 para sustituir la expresión "servicios de banca y crédito" por "servicios financieros" y la iniciativa del ejecutivo dirigida al congreso de la unión proponiendo esa reforma en su exposición de motivos que textualmente dice: "esta iniciativa propone, asimismo, diversas modificaciones a la fracción X del artículo 73 Constitucional.

Los servicios que prestan tanto las instituciones de crédito, como los intermediarios financieros no bancarios, hoy son denominados de manera general servicios financieros. Por tal razón, se propone sustituir la expresión servicios de banca y crédito por servicios financieros."

Es por eso que a partir de 1990 en el medio financiero y bancario se maneja el concepto de intermediarios financieros como genero y las especies son los bancarios y los no bancarios.

El concepto in genere de Intermediario Financiero No Bancario, es "una sociedad anónima mercantil sujeta a normas de derecho público administrativo y mercantil autorizada por las autoridades hacendarias para realizar una serie de actividades que coadyuvan en la intermediación del crédito, aunque en particular; no realizan en estricto sentido operaciones de banca. Se exceptúa de tener calidad de sociedad anónima, a las sociedades de ahorro y préstamo."¹⁶

Las características, de acuerdo a la definición anterior se considera deben ser las siguientes:

- a) Son sociedades anónimas, con excepción de las sociedades de ahorro y préstamo.
- b) Todas requieren de autorización de las autoridades hacendarais, para operar y realizar su objeto que esta previsto en las leyes.
- c) Se regulan por la L. G. O A A C, L.M.B., L.S.I. L.F.I.F., L.M.V. y demás disposiciones que regulan al sistema financiero mexicano, así como por las Reglas y circulares de la S.H.C.P., C.N.B.V., C.N.S.F., B.M.
- d) Realizan actividades de intermediación financiera no bancaria.

En realidad no existe un concepto legal de estas instituciones, no obstante el cambio que se ha dado en la Constitución, las leyes mexicanas continúan teniendo una gran imprecisión en el régimen de los intermediarios financieros no bancarios, pues por ejemplo, la L.O.G.A.A.C., todavía habla de organizaciones auxiliares del crédito.

¹⁶ Acosta Romero, Miguel, Nuevo Derecho Bancario, 6ª ed., Editorial Porrúa, México, 1997, p. 868.

Las instituciones de seguros y fianzas no están identificadas como tales, lo mismo en las sociedades de inversión, las casas de bolsa y los especialistas financieros; de donde creemos que a futuro sería conveniente precisar todos estos aspectos dentro del concepto de intermediarios financieros no bancarios además tendríamos una forma de ubicar aquellas sociedades que prestan un servicio o contratan con instituciones de crédito como inmobiliarias bancarias, las sociedades de transporte de dinero y otros.

1.3.2. UNION DE CREDITO COMO SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE.

Dentro del rubro de la naturaleza jurídica de una unión de crédito, es importante señalar que la L.G.O.A.A.C., establece que este tipo de instituciones financieras no bancarias debe ser constituida mediante una sociedad anónima de capital variable para lo cual establece disposiciones especiales.

El legislador consideró en su momento que en algunos casos las normas y principios que regulan la actividad de las sociedades mercantiles no son lo suficientemente enérgicos y efectivos para proteger intereses específicos de los socios y terceros, por lo que a través de leyes específicas ha atribuido a diversos órganos públicos un control estricto sobre la existencia y funcionamiento de ciertas sociedades mercantiles como es el caso de la unión de crédito.

La L.G.O.A.A.C., contiene disposiciones relativas a la operación de este tipo de intermediarios financieros como sociedades anónimas, mismas que son de carácter especial para todas las organizaciones auxiliares del crédito, así como otras disposiciones específicas aplicables solamente a uniones de crédito, estas disposiciones se encuentran primordialmente en el capítulo único del título primero y en el capítulo tercero del título segundo de dicha ley.

En seguida explicaré las reglas contenidas en dicha ley que son de aplicación especial a las uniones de crédito, en adición de las disposiciones contenidas en la Ley General de Sociedades Mercantiles (L.G.S.M.), antes citada.

El capital mínimo fijado a una unión de crédito de acuerdo a lo establecido en el artículo 8vo de la L.G.O.A.A.C., es que debe estar íntegramente suscrito y pagado para poder constituirse como tales y para mantenerse en operación. Dicho capital mínimo es determinado durante el primer trimestre de cada año por la S.H.C.P., solicitando la opinión de la C.N.B.V., y del Banco de México.

Dicha secretaria de estado publicó el 23 de marzo de 1994 en el Diario Oficial de la Federación el "Acuerdo por el que se establecen los capitales mínimos pagados con que deberán contar las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio". Este acuerdo señalaba que las uniones de crédito debían contar por lo menos con un capital mínimo pagado de \$950,000.00 (novecientos cincuenta mil pesos 00/100 m.n.), debiendo acreditarlo a la propia secretaria a más tardar el 30 de junio de dicho año.

El citado acuerdo fue reformado mediante resolución publicada por la S.H.C.P., en el Diario Oficial de la Federación el 10 de junio de 1994, como consecuencia de dicha reforma el capital mínimo pagado con que deberían contar actualmente las uniones de crédito es de \$750,000.00 (setecientos cincuenta mil pesos 00/100 m.n.).

No obstante de lo señalado con antelación, el propio acuerdo establece que la C.N.B.V., puede autorizar que al constituirse ciertas uniones de crédito cuenten con un capital mínimo inferior al mencionado, si su situación particular demuestra no requerir dicha capital mínimo, otorgándoles un plazo para que cumplan con la obligación de contar con dicho capital mínimo pagado.

Cuando el capital social de la unión de crédito exceda del mínimo fijo establecido por la S.H.C.P., por lo menos un 50% suscrito y pagado; en el entendido que, en todo caso, dicho 50% suscrito y pagado debe ser igual o superior al capital mínimo fijo requerido por la S.H.C.P.

Como se explicó anteriormente, las uniones de crédito tienen que constituirse bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, mismas que pueden tener tanto una parte fija como variable de su capital social, el cual se caracteriza porque puede ser aumentado o disminuido dentro de ciertos límites, sin necesidad de modificar la escritura constitutiva y los estatutos.

Si consideramos lo anterior, el capital mínimo requerido por la ley debe constituir la parte fija del mismo y en consecuencia, los tenedores de las acciones representativas de dicha parte fija no tendrán el derecho de retiro o separación que se establece en el artículo 220 de la L.G.S.M.

Asimismo, la parte variable del capital social, representada por acciones con derecho a retiro, no podrán exceder del monto del capital pagado sin derecho a retiro. Adicionalmente las uniones de crédito deberán contar con un capital contable no inferior al capital mínimo pagado requerido. Es importante señalar que si una unión de crédito no mantiene su capital mínimo pagado requerido o mantiene un capital contable inferior a dicha capital mínimo, no podrán repartir dividendos mientras presenten tales faltantes de capital y la C.N.B.V., podrá revocar la autorización para operar como unión de crédito.

Para las uniones de crédito el capital variable ha sido muy importante, en cuanto a que es lo que normalmente colocan entre socios a los que se pretenden beneficiar con el crédito y cuya única finalidad es obtener las ventajas derivadas de pertenecer a la unión, más no participar en su administración

Ahora expondré que los socios de las uniones de crédito podrán ser cualquier persona física o moral, excepto extranjeros, otras organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio que no estén en proceso de fusión e instituciones de fianzas o sociedades mutualistas de seguros.

El número mínimo de socios será fijado por la C.N.B.V., al otorgar la concesión a cada unión, de acuerdo con su naturaleza y características, sin que en ningún caso pueda ser menor de veinte.

Artículo 41: " Las uniones de crédito deberán constituirse como sociedades anónimas de capital variable, de acuerdo a la legislación mercantil, en cuanto no se oponga a las siguientes disposiciones, que son de aplicación general;

I.- Los socios podrán ser personas físicas o morales;

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

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

Por lo que hace a la nacionalidad de los accionistas de una unión de crédito, deberán tenerse en consideración las disposiciones aplicables en materia de inversiones extranjeras, al efecto la Ley de Inversión Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, señala en la fracción 10 de su artículo 6° que podrán participar en el capital social de las uniones de crédito únicamente mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros. De hecho la L.G.O.A.A.C., señala al respecto, en su artículo 8° que no podrán participar en el capital social de uniones de crédito gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del exterior, así como personas físicas y morales extranjeras, directamente o a través de interpósita persona.

Lo anterior sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 45 bis 3 de la L.G.O.A.A.C., para las filiales de entidades financieras del exterior.

Por lo que hace al límite de tenencia accionaria, la fracción IV del citado artículo 8° prevé que ninguna persona podrá adquirir directa o indirectamente el control de acciones por más del 10% del capital pagado de una unión de crédito, de seguros, controladoras de grupos financieros, otras uniones de crédito y los accionistas de éstas, en los términos previstos en las leyes específicas y previa autorización de las autoridades financieras competentes.

Las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio podrán emitir acciones sin valor nominal así como preferentes o de voto limitado y de tesorería. En caso de que exista más de una serie de acciones deberá indicarse expresamente el porcentaje del capital social que podrá corresponder.

El capital social de las sociedades podrá integrarse con una parte representada por acciones de voto limitado hasta por un monto equivalente al treinta por ciento del capital pagado, previa autorización de la S.H.C.P. La adquisición de acciones de voto limitado estará sujeta al límite establecido en la fracción IV de este artículo. Estas acciones no computarán para efecto del límite establecido en el tercer párrafo del numeral 1, fracción III de este artículo.

Las uniones de crédito no podrán emitir acciones de voto limitado con o sin dividendo preferente, toda vez que estas acciones constituyen series especiales y confieren derechos a sus tenedores diferentes de aquellos que otorgan acciones comunes emitidas por la propia unión de crédito.

Lo anterior se debe a que la fracción II del artículo 41 de la L.G.O.A.A.C., que es de aplicación exclusiva de las uniones de crédito, señala que todas las acciones representativas de capital social de las uniones conferirán a sus tenedores iguales derechos y obligaciones, salvo las diferencias derivadas del tipo de capital que representan; es decir, la única diferencia que puede haber en los derechos que confieren las acciones que emita una unión de crédito, consistirá en que las acciones representativas de la parte variable del capital darán a sus tenedores el derecho de retiro que se menciona en el artículo 220 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, las acciones representativas de la parte fija del capital no otorgarán ese derecho. Sin perjuicio de lo anterior, las uniones de crédito pueden emitir acciones de tesorería, es decir, acciones no suscritas ni pagadas, para que sean entregadas a los suscriptores de las mismas contra el pago de su valor nominal y en su caso de la prima que fije la propia unión.

En todo caso, si la unión de crédito emite este tipo de acciones aumentando su capital social, deberá indicar, en el caso de que anuncie este último, el monto de su capital pagado.

Dentro de la fracción 8 de la L.G.O.A.A.C., establece que las organizaciones auxiliares de crédito al constituirse como sociedades anónimas deberán tener una duración indefinida. Por lo que los estatutos sociales de las uniones de crédito deberán contener la disposición relativa a la duración indefinida de la sociedad.

Por lo que hace a la administración y derechos de minorías, la Ley General de Sociedades Mercantiles (L.G.S.M.) en sus artículos 142 y 143 permite que la administración de una sociedad anónima esté a cargo de un administrador único o de un consejo de administración, el cual se compone de el número de miembros que señale la asamblea de accionistas de la propia sociedad.

En el caso de las organizaciones auxiliares del crédito, éstas deben contar obligatoriamente con un consejo de administración compuesto por un mínimo de cinco miembros y en el caso específico de las uniones de crédito, siete miembros por lo menos, según se señala en la fracción VI del artículo 8 de la L.G.O.A.A.C.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 144 de la L.G.S.M., una minoría que represente un 25% del capital social de una sociedad anónima tendrá derecho a nombrar cuando menos un consejero, es decir un miembro del consejo de administración, en el caso de que la administración de la sociedad sea encargada a un consejo compuesto por tres o más miembros.

Asimismo dicho artículo establece que si la sociedad tiene inscritas sus acciones en la bolsa de valores, una minoría del 10% tendrá derecho a nombrar un miembro del consejo de administración.

La regla general establecida en el artículo 144 de la L.G.S.M., no aplica el caso de organizaciones auxiliares del crédito. La fracción V del artículo 8 de la L.G.O.A.A.C., establece que cada accionista o grupo de accionistas que represente por lo menos un 15% del capital pagado de la organización auxiliar del crédito tendrá derecho a nombrar un consejero.

Los nombramientos de estos consejeros que representen a las minorías dentro de la propia unión de crédito solamente podrán ser revocados cuando se anule el nombramiento de todos los demás consejeros de la unión. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad que tiene la C.N.B.V., de revocar el nombramiento de consejeros, directores generales, comisarios, directores, gerentes, funcionarios y representantes de la unión, cuando dichas personas no cuenten con suficiente capacidad técnica o moral para el desempeño de sus funciones o no reúnan los requisitos establecidos.

Por lo que hace a las asambleas de accionistas la L.G.S.M., establece que las asambleas de accionistas de una sociedad anónima pueden ser ordinarias o extraordinarias, requiriendo para estar legalmente instalada en primera convocatoria, con la presencia de la mitad del capital social o de tres cuartas partes del mismo, y en segunda convocatoria con los accionistas que sean en el caso de asamblea ordinaria o con la mitad del capital social en el caso de asamblea extraordinaria.

En el caso de asambleas extraordinarias de accionistas de organizaciones auxiliares de crédito, la L.G.O.A.A.C., establece que en el caso de las resoluciones tomadas en estas asambleas en segunda convocatoria, se debe contar con un voto favorable de cuando menos el 30% del capital pagado, en lugar del 50% requerido por la L.G.S.M.

En adición a lo anterior la L.G.O.A.A.C., exige una votación calificada del 75% del capital pagado, en el caso de que una unión de crédito, requiera para garantizar un préstamo que reciba de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas de país o de entidades financieras del exterior, para hipotecar sus propiedades en relación a estos préstamos y debe celebrarse en una asamblea general extraordinaria de accionistas de la propia unión.

Hablaremos de un **fondo de reserva legal y especial**, de acuerdo a lo que establece el artículo 20 de la L.G.S.M.; la creación de un fondo de reserva legal, separando anualmente por lo menos el 5% de las utilidades netas que en su caso obtenga la sociedad, hasta que dicho fondo alcance una cantidad igual al 20% del capital social de la misma.

Lo anterior no es aplicable a las organizaciones auxiliares del crédito, incluyendo a las uniones, toda vez que la L.G.O.A.A.C., señala en la fracción VIII de su artículo 8°, que las organizaciones deberán separar anualmente un 10% de sus utilidades, hasta que el fondo alcance una cantidad igual al monto del capital pagado de la propia organización.

Es importante señalar que en aquellos casos de que los suscriptores hayan pagado primas u otros conceptos sobre su valor nominal al momento de suscripción de las mismas, estas cantidades se llevarán a un fondo especial, el cual computará como capital de la sociedad, solamente para el efecto de determinar la existencia del capital mínimo exigido por la L.G.O.A.A.C...

Por lo que hace a la vigilancia de la unión de crédito ésta quedará a cargo de uno o varios comisarios quienes podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad, cuyas funciones en general serán las de vigilar, ilimitadamente las operaciones de la sociedad y los actos que lleva a cabo la administración de la misma.

En adición a las limitaciones que establece la L.G.S.M., para que determinadas personas sean comisarios de una sociedad anónima, la L.G.O.A.A.C., señala que los comisarios de las organizaciones deberán reunir los requisitos que fije la C.N.B.V., que ciertas personas no pueden ser comisarios propietarios o suplentes de organizaciones auxiliares del crédito.

Estas personas son con respecto a determinada unión de crédito:

- Sus directores generales o gerentes.
- Los miembros de sus consejos de administración, propietarios o suplentes.
- Los funcionarios o empleados de instituciones de crédito seguros, fianzas, casas de bolsa, otras organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio.
- Los miembros del consejo de administración propietarios o suplentes, directores generales o gerentes, de las sociedades que a su vez controlen a la unión de crédito, o de las empresas controladas por los accionistas mayoritarios de la unión.

Ahora bien existen ciertas acciones de circulación restringida, que de conformidad con la legislación mercantil, para transmitir la titularidad de las acciones representativas del capital social de una sociedad anónima se requiere 1) entrega del título, 2) endoso de las acciones a favor del adquirente 3) inscripción de la transmisión en el libro de registro de accionistas de la sociedad que se menciona en el artículo 128 de la L.G.S.M.

En adición a los requisitos señalados con anterioridad, la fracción III del artículo 41 de la L.G.O.A.A.C., dispone que para la transmisión de las acciones representativas del capital social de uniones de crédito se requerirá indispensablemente de la autorización del consejo de administración de la propia unión, en consecuencia las acciones que representan el capital social de las uniones de crédito son acciones de circulación restringida.

Los términos y condiciones conforme con los cuales el consejo de administración podrá autorizar la transmisión de las acciones de la unión deberán estipularse expresamente en los estatutos sociales de cada unión de crédito.

Por lo que hace al derecho de retiro, los tenedores de acciones que representan la parte variable del capital social de una unión de crédito, tendrán el derecho a retirarse salvo que como consecuencia de dicho retiro el capital se reduzca a menos del mínimo legal.

En consecuencia los tenedores de dichas acciones pueden recuperar sus aportaciones siempre y cuando al hacerlo no se reduzca el capital de la sociedad a menos de la cantidad ya señalada en párrafos anteriores.

El derecho a retiro no podrá ejercerse en el caso que la unión presente saldos insolutos con respecto de algún financiamiento recibido de una institución de crédito para la adquisición de plantas industriales, es decir, si la unión de crédito ha recibido un préstamo de un banco para la adquisición de una planta industrial y dicho crédito no ha sido liquidado en su totalidad, la unión no podrá reducir su capital social como consecuencia del ejercicio del derecho de retiro por algún o algunos de los accionistas de la propia unión de crédito.

Cuando hablamos de fusión de sociedades anónimas, en dicho supuesto los acreedores de las sociedades participantes en la fusión tiene el derecho de oponerse a la misma durante un plazo de tres meses contado a partir de la fecha de inscripción del convenio de fusión en el Registro Público de Comercio. Dicha posición impediría la fusión hasta que se resuelva que la oposición es infundada. En el caso particular las organizaciones auxiliares del crédito, incluyendo las uniones de crédito, los acreedores solamente pueden oponerse para obtener el pago de sus créditos sin que esta oposición suspenda la fusión. El convenio de fusión deberá igualmente inscribirse en el Registro Público de Comercio y publicarse en el Diario Oficial de la Federación y surte efectos desde el momento de su inscripción.

1.3.3. DISPOSICIONES ESPECIALES DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

Como hemos expuesto las uniones de crédito fueron creadas para llevar el crédito bancario a ciertas capas de la población que por falta de experiencia, garantías, recursos u otros, no tenían acceso a dicho crédito. Peses a que en México no existen antecedentes tautológicos sobre este tipo de intermediarios financieros con anterioridad a la Ley General de Instituciones de Crédito publicada en el diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 1932, en dicha ley aparece una nueva figura tanto jurídica como económica es decir, la unión de crédito, que presentaba un esquema cooperativo que asumía una modalidad exclusivamente mexicana de sociedad anónima, en la que independientemente de que se constituía para beneficio de los socios de cada unión que se formaba, se votaba por acciones y no por personas.

El régimen legal de las uniones de crédito fue modificado también por reformas a la L.G.I.C.O.A. (abrogada), publicadas en el Diario Oficial de 27 de diciembre de 1978. Por decreto publicado en el Diario Oficial de 03 de enero de 1990 se reformaron los artículos 85,86 en su párrafo inicial, y las fracciones II, III, X y XII y párrafos finales 87, fracciones I, II, V, VI, VIII y IX y párrafos finales ; 88, fracciones II, IV, IV BIS y VI y 90 y adicionaron los artículos 87 bis y 87 bis 1, así como la fracción XIII al artículo 86, y las fracciones IV bis y X al artículo 87, y la fracciones V bis al 88.)

Estas reformas como se advierte, afectaron a casi todos los artículos que regulan las uniones de crédito, y no solo en aspectos estructurales, sino hasta aspectos de procedimiento.

En la exposición de motivos de la iniciativa de reformas, se indicó que éstas tenían el fin inmediato idóneo que ayude a resolver los problemas de los pequeños y medianos productores, atendiendo sus necesidades financieras y sus programas de expansión, para finalmente asegurar a los mismos productores una participación creciente en el proceso de desarrollo económico del país.

Se habló de la democratización institucional de estas organizaciones, objetivos que a veinte años de la reforma son dudosos que se hayan logrado por las razones que se señalarán más adelante.

Actualmente las uniones de crédito están reguladas por la L.G.O.A.A.C., publicada en el Diario Oficial de 14 de enero de 1985.

Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares de crédito que tiene que organizarse como sociedades anónimas de capital variable, en los términos del artículo 8° de la Ley antes citada, con las modificaciones especiales que establece el artículo 41 mismas que se encuentran detalladas en el apartado anterior.

El propósito de la unión de crédito es hacer llegar el crédito a todas aquellas partes de la población que económicamente se consideraban débiles, y por ende no eran sujetos de crédito.

Por ello desde su creación, las uniones de crédito fueron consideradas como instituciones auxiliares de crédito, en virtud de que a diferencia de las instituciones de crédito, las cuales intermedian entre la captación y la colocación de recursos en forma predeterminada, las uniones de crédito sólo efectúan o complementan alguna operaciones financieras concretas, aunque las características de tales entidades financieras se han ido modificando en diversas ocasiones mediante reformas a las leyes que desde 1932 las han regulado.

De conformidad con las disposiciones vigentes de la L.G.O.A.A.C., las uniones de crédito son organizaciones auxiliares reguladas en lo específico en el Capítulo III del título segundo de dicha ley. El tratamiento es tal , habida cuenta que dichas organizaciones llevan acabo actividades de intermediación crediticia ya que captan y prestan dinero, y asumen riesgos financieros similares a los asumidos por otras instituciones financieras bancarias o no bancarias. Al igual que las demás organizaciones auxiliares de crédito, las uniones son reguladas por L.G.O.A.A.C., a las disposiciones de carácter general que dicten la S.H.C.P., y el Banco de México y sujetas a la supervisión y vigilancia de la propia C.N.B.V.

CAPITULO SEGUNDO.

GENERALIDADES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. ESTRUCTURA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1.1. ANTECEDENTES SOBRE LAS EMPRESAS EN GENERAL.

Durante las últimas décadas las autoridades de los organismos públicos y privados han realizado diversos esfuerzos para generar el crecimiento de la pequeña empresa, sin que haya dado frutos por las limitaciones de la misma, lo cual se debe al temor, desconocimiento, falta de recursos y desinformación.

El resultado más visible de dichos esfuerzos fue el desarrollo de una economía subterránea donde la mediana empresa se fortaleció al disfrazar en muchos casos su verdadero tamaño al abrigo de las políticas económicas, programas y otro tipo de alientos orientados a la pequeña empresa. La anomalía presentada tuvo como consecuencia la supresión de todos los programas vigentes hasta 1989 por parte del sector oficial, principalmente los conocidos como estímulos fiscales o regímenes especiales para este tipo de negocios. También en el área financiera hubo reacciones para reordenar los apoyos ofrecidos por la banca comercial, llevando en ambos casos a un nuevo esquema que ofreciera mayor claridad y facilidad de obtención a los interesados.

Nuestro país se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene por objetivo fundamental apoyar el crecimiento económico con estabilidad e impulsar la integración de las actividades industrial, comercial y financiera para generar un mayor nivel de bienestar social.

Para lograr tal transformación el Gobierno Federal creó el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo los cuales se han centrado en el fomento de los sectores privado y social a fin de lograr un crecimiento equilibrado del país.

En este proceso de cambio, el apoyo a la micro, pequeña empresa ocupa un lugar destacado por el alto potencial de desarrollo económico y del efecto multiplicador que tiene sobre la producción, el ingreso y el empleo.

El gobierno en su momento seleccionó dos caminos para canalizar los apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa, donde el financiamiento se otorgó a través de Nacional Financiera, S.N.C. ahora (Banca Nacional del Ahorro y Servicios Financieros S.N.C.) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX) que son instituciones de fomento del gobierno y a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) con la nueva regulación donde se promulgó la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria, que define una serie de medidas tendientes a canalizar el apoyo del gobierno de este sector coordinando la aplicación y cumplimiento de la misma a la SECOFI.

Como principal ayuda se creó una ventanilla única para atender todos los trámites de inscripción y registro de la micro industria, destacando en ella la solicitud de elaborar un patrón de los micro- industriales que deseen participar en el Programa para poder ejecutar las ayudas que se planteaban, por lo que se hizo especial énfasis en que los extranjeros no intervinieran en las operaciones que se realizaran. Se hace mención a que se concederá a los micro- industriales los estímulos fiscales suficientes a través de un paquete especializado, adecuado a sus necesidades y características particulares, sin que a la fecha se haya realizado.

En ese momento se mencionó también que a través de mecanismos crediticios acordes al Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo se fomentaría el desarrollo a nivel nacional, para que exista liquidez suficiente y se pudiera realizar la inversión necesaria, apoyos que se canalizarían a través de Banco de Comercio Exterior y Nacional Financiera, S.N.C.

Por lo que hace al de Banco de Comercio Exterior éste administraba el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria de 1991 a 1994, cuyo propósito fue contribuir a superar los problemas que enfrenta este sector, trataron de favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas entidades; para esto se definió como empresas que cabrían dentro de este Programa aquellas cuyas ventas anuales serían hasta de dos millones de dólares.

Los beneficios buscados eran tener un mayor porcentaje de financiamiento para los proyectos y por los créditos que otorgó en su momento Bancomext; así como tener seguridad en el fondeo de sus operaciones, y un mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial que se otorgaría a ese tipo de empresa.

Pero como se sabe en el transcurso de los años han existido apoyos financieros y promocionales, para la pequeña y mediana empresa, a las uniones de crédito, a empresas de comercio exterior, a la tarjeta de crédito al exportador, sin lograr que los proyectos generen ingresos a la nación, ya que se genera un gran cantidad de cartera vencida lo que ocasiona que los préstamos no sean pagaderos y las reservas que debe realizar la institución de crédito, cualquiera que esta sea, se vean afectadas, al igual que la economía del país.

Por lo que hace a la función de Nacional Financiera, S.N.C. (ahora Banco Nacional del Ahorro y Servicios Financieros S.N.C.) era lograr que la micro y pequeña empresa alcanzaran elevados niveles de eficiencia y competitividad, que fueran autofinanciables y que multiplicaran el ingreso nacional, lo que requería de un apoyo respecto de los recursos tanto financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales necesarios para incrementar sus operaciones.

La banca comercial y la banca de fomento se orientó al financiamiento del desarrollo para propiciar o fortalecer el crecimiento de los sectores privado y social, la banca múltiple buscó orientar el otorgamiento del crédito hacia la evaluación del riesgo por empresa y proyecto.

Desafortunadamente el financiamiento que se logró otorgar por la banca se caracterizó por el exceso del uso de crédito directo quirografario, por el énfasis en las garantías y por la selección de los acreditados, por lo que el acceso de la micro, pequeña empresa a los recursos financieros es limitado.

A Nacional Financiera S.N.C. se le encomendó la tarea de impulsar a este tipo de empresas, alargando sus plazos crediticios vía el redescuento, otorgar garantías, apoyo técnico y capacitación empresarial, invertir en capital de riesgo y fomentar la inversión productiva extensiva, en tanto que la banca comercial cumplimenta el esfuerzo con su red de oficinas y recursos humanos y financieros para atender a los solicitantes.

Lo señalado en los párrafos anteriores en su momento generó un crecimiento momentáneo debido a que se otorgaron diversos créditos para fomentar el crecimiento económico de nuestro país, sin embargo los créditos otorgados cayeron en cartera vencida ocasionando que la banca sufriera una ruptura y fue necesario rescatar a estas instituciones, lo cual se llevó a cabo mediante el intercambio de pagarés a futuro con títulos del Fideicomiso Liquidador de Instituciones y Organizaciones de Crédito (FIDELIQ.), cuyo monto que se asumió dentro del erario público y que le costo a los contribuyentes.

Para 1995 el rescate a Nacional Financiera, S.N.C. fue de aproximadamente \$20 mil millones de pesos, en este momento el Gobierno Federal realizó su intervención, sin embargo se cree que en la actualidad todas las Instituciones de Fomento se encuentran debidamente saneadas y pueden otorgar créditos de nueva cuenta, ya que estas entidades de fomento reportan un nivel de capitalización superior al fijado por la autoridad que las regula.

2.1.2 CONCEPTO DE EMPRESA.

Los conceptos que existen con relación a la empresa se han manejado como una impresión jurídica en nuestros días. Se ha llegado a afirmar que la empresa es la base del Derecho Mercantil, que es el fundamento del presente capítulo; sin embargo existe la imprecisión total por parte de la doctrina sobre lo que debe considerarse como empresa y lo que son sus características jurídicas fundamentales, ya que no se ha hecho la separación clara y precisa del fenómeno de la empresa, como hecho de la vida real o concepto económico y de la necesidad que la empresa tiene de una estructura jurídica.

El código civil Italiano de 1942 indica que la empresa como fenómeno sociológico y económico, no tiene caracterización jurídica propia por tanto la noción de empresario y el fenómeno como tal no son nuevos en la historia de la humanidad. Sin embargo no se ha logrado dar un concepto concreto sobre la empresa, ya que en sus artículos 2083, 2084 y 2085, no se da una definición concreta de empresa, en el artículo 2083 señala "son pequeños empresarios los agricultores, directos del predio, los artesanos (obreros artistas), los pequeños comerciantes y aquellos que ejercitan una actividad profesional organizada principalmente con el trabajo propio y de los componentes de la familia".

El artículo 2084 añade "Condiciones para el ejercicio de la empresa, la ley determina las categorías de empresas cuyo ejercicio está subordinado a concesiones o autorizaciones administrativas. Las otras condiciones para el ejercicio de las diversas categorías de empresas, son establecidas por la ley por las normas corporativas".

El artículo 2085, habla de la dirección de la producción, anota "El control, sobre la dirección de la producción y de los cambios con relación al interés unitario de la economía nacional, es ejercitado por el Estado, en las formas previstas por la ley y por las normas corporativas".

Ahora bien es difícil establecer el concepto de la empresa, sobre todo el aceptar dicho concepto como la unidad sobre la que descansa el Derecho Mercantil, ya que para esto sería necesario que todas las actividades comerciales fueran ejecutadas bajo la forma de empresa y muchas veces no coincide la profesión comercial con la empresa mercantil.

Indicaremos que para algunos autores se entiende por empresa, la organización de capital, trabajo y elementos de la naturaleza, para producir bienes o servicios, entre otros autores expondré las siguientes definiciones:

Vivante "La empresa es un organismo económico que bajo su propio riesgo, recoge y pone en actuación sistemática los elementos necesarios para obtener un producto destinado al cambio".¹⁷

Garrigues, "El acotamiento del Derecho Mercantil en torno a la empresa exige ciertamente partir del concepto de empresa, como concepto previo. Desde el punto de vista económico, empresa es: aportación de fuerzas económicas, capital y trabajo, para la obtención de una ganancia ilimitada."¹⁸

Es de aclarar que no siempre están presentes los tres elementos que llaman factores de la producción, pues en la prestación de servicios, no existe la tierra o los bienes de la naturaleza; además el capital por si mismo no genera bienes, lo más que puede generar son intereses y el trabajo organizado y sin capital difícilmente puede considerarse dentro de este contexto como empresa.

Ya que para que una empresa sea mercantil o tenga ese carácter debe realizar una actividad encaminada básicamente a obtener ganancias en el menor tiempo, calificando esta finalidad de la empresa con la palabra lucro y si la empresa es pública, este concepto no está presente necesariamente, ya que lo que el Estado busca al organizar empresas públicas, es la rentabilidad social y no el lucro.

¹⁷ Vivante, César, Tratado de Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, Madrid, 1942, Tomo I, num. 61, p. 130.

¹⁸ Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, 2ª reimpresión en México de la 7ª edición revisada por la colaboración de Alberto Bercovitz, Editorial Porrúa, 1979, p. 24.

Definitivamente la noción de empresa no es exclusiva del derecho privado o público y no existe fundamento sociológico o jurídico, para reducir exclusivamente el concepto de empresa, a esas categorías de actividad, pues es evidente que existen empresas públicas que son organizadas por los diferentes Estados, tanto en países de la llamada economía liberal como en países socialistas, en los que existe este régimen de gobierno que está desapareciendo.

Por otro lado para Mossa, el concepto de empresa debe encaminarse a la gran empresá, por lo que significaría la eliminación del concepto de pequeño comerciante y que el Derecho Mercantil regulara exclusivamente a las grandes empresas, se ha hablado con cierta imprecisión de un posible Derecho Industrial, lo cual traería como consecuencia que el Derecho Mercantil se redujera a un derecho de elite de la gran empresa, siendo ésta una cuestión teórica con la que no podemos estar de acuerdo, ya que el Derecho Mercantil no puede en esta época estar dividido por ideas de justicia social.

Por lo anterior en los últimos años han surgido normas que regulan a los comerciantes para evitar el abuso del poderoso frente al débil en el consumo sobre la transferencia de tecnología e inversión extranjera y que son consideradas por sectores avanzados en la doctrina, como parte del Derecho Social.

La realidad de la empresa como fenómeno económico y sociológico, no se puede negar, si la consideramos como una institución social, siguiendo las ideas de Rojina Villegas de que la institución "es una idea de obra que se realiza y dura jurídicamente en un medio social, ese fenómeno económico y sociológico tiene consecuencias jurídicas y que, necesariamente tendrá derechos que ejercitar y obligaciones que cumplir,"¹⁹ lo que nos lleva a afirmar que la empresa ya sea pública o privada necesita de una envoltura jurídica que la cubra precisamente para esos efectos.

¹⁹ Rojina Villegas, Rafael, Derecho Civil Mexicano, Vol. II, Editorial Porrúa, México, 1995, p.321.

En otro aspecto debemos abarcar que en México la personalidad de los entes colectivos nace por disposición de la ley, por lo que si ésta no determina que la empresa tiene personalidad jurídica propia diferente de sus organizadores, necesariamente tendrá que adoptar una estructura jurídica. Lo anterior puede adoptar forma de persona jurídica colectiva, para cumplir con sus obligaciones y exigir por otra parte sus derechos pues de otra forma tendrá problemas al llevar a cabo actos sin tener personalidad jurídica o identificarse con sus propietarios.

Lo que expuse anteriormente tiene un fundamento tanto jurisprudencial como legal, el primero de ellos lo constituye la sentencia definitiva dictada por el entonces Juez Primero de Distrito en Materia Administrativa, en el Distrito Federal, el Licenciado Genaro Góngora Pimentel, que con fecha 28 de enero de 1975, en el juicio de amparo número 754/74, promovido por la Asociación Nacional de Actores, en cuyo considerando Primero, se lee textualmente:

"Porque la empresa no es una persona jurídica. Nuestro Derecho Positivo no reconoce este ángulo de la empresa, pues en el artículo 25 del código civil para el Distrito Federal no aparece la empresa como persona jurídica como las sociedades, asociaciones o demás personas morales o colectivas reconocidas en el Derecho Positivo. Luego entonces, mientras no se cumpla el aspecto formal del reconocimiento legal, no se puede pensar que la empresa sea una persona jurídica colectiva".

En su aspecto legal, la disposición publicada en el Diario Oficial de 8 de enero de 1981, de la Ley para el Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana, cuyo artículo 4° textualmente establece. "Para los efectos de esta ley, se entenderá por empresas navieras mexicanas, las personas físicas de nacionalidad mexicana o las personas morales constituidas conforme a las leyes mexicanas, que tengan por objeto la explotación en el tráfico marítimo de embarcaciones de su propiedad con bandera mexicana". Este artículo reconoce expresamente que la empresa naviera o bien es una persona física o moral, de donde se confirma la teoría expuesta.

La empresa es una noción que no pertenece exclusivamente al Derecho Mercantil o Civil, sino que se aplicarán todas aquellas normas que regulen su actividad y en cada materia, estará sometida a los derechos y obligaciones fijados y determinados conforme a las leyes y disposiciones legales aplicables en el momento de que se trate.

Joaquín Garrigues establece que "el Derecho Mercantil por sí solo no puede resolver la enorme problemática de la organización interna de la empresa. De esa organización el Derecho Mercantil sólo se ocupa del estatuto del empresario, tanto individual como social, y de la actividad contractual del empresario. En éste un aspecto parcial de la empresa, como también lo es el que regula el Derecho del Trabajo. Aún no ha sido creado el Derecho Mercantil sin Derecho de la Economía.

Será un Derecho de la Empresa como unidad de trabajo, y a ese Derecho quedarán sometidos, en la debida jerarquía, todos los elementos que colaboran en la obtención del beneficio de la empresa. Por estas razones la empresa, como sector de actuación económica, no ha servido ni antes ni en la actualidad, para acotar al Derecho Mercantil Positivo."²⁰

El concepto de empresa va íntimamente ligado con el de empresario, toda vez que de la actividad que este ejerce, toda vez que la empresa es el resultado del ejercicio de dicha actividad profesional. Sin embargo podemos definir a la empresa "un organismo económico, se basa en una organización fundada sobre principios técnicos y sobre leyes económicas que le proporcionan los distintos elementos, forman la estructura, regulan su desarrollo y aseguran la eficacia y la productividad."²¹

²⁰ Garrigues Joaquín, op.cit. pp. 24 y 26

²¹ Vásquez del Mercado Oscar, Contratos Mercantiles, 6ª ed. Editorial Porrúa, México, 1996, p.121.

Considero que el concepto de empresa, es relativo, toda vez que se necesitan diversos factores para lograr la formación de la misma, ya que sin empresario no hay empresa, por lo que podemos decir que la empresa es un conjunto de condiciones que se generan con el transcurso del tiempo y que en su momento llegará a ofrecer bienes y servicios con el propósito de tener un lucro.

2.1.3 ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA EN MÉXICO.

Existen diversas formas de concebir el tamaño de la una empresa, generalmente el tamaño tiene que ver con la porción del mercado del que se apodera una empresa o con el monto del capital invertido, una empresa puede ser grande, en términos del mercado, si se apodera de una porción importante del mismo o bien, de acuerdo con el otro criterio, si el valor de las instalaciones y equipo es alto.

Se adoptan métodos alternativos, generalmente el número de trabajadores o el monto de sus ventas o producción, para determinar el tamaño de una empresa, debido a la disponibilidad de la información necesaria para ordenar el tamaño de las empresas. Es por ello más fácil determinar el número de trabajadores, dada la dificultad para que algunos empresarios proporcionen el monto de las ventas y algunas otras variables como utilidades o el capital invertido.

La clasificación por medio del número de trabajadores presenta menos problemas y es un número donde usualmente los empresarios están dispuestos a proporcionar con mayor facilidad y precisión que el resto de las variables. Pero continuará el problema de construir los rangos apropiados que definan el tamaño de las empresas, ya que el tamaño del mercado de un país no es igual que el de otro.

En México el criterio para definir el tamaño de una empresa ha variado a lo largo del tiempo, por ejemplo en 1953 con la creación del Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), se utilizó el monto del capital contable como la variable para clasificar el tamaño de las empresas. Sin embargo en esta clasificación estaba ya incorporada una definición del tamaño por medio del número de trabajadores, de acuerdo a la clasificación vigente, esta define a una micro empresa como aquella que emplea hasta 15 trabajadores, a una empresa pequeña como aquella que emplea de 16 a 100 trabajadores, a la mediana empresa como la que emplea de 101 a 250 trabajadores y a la gran empresa se le clasifica como aquella que emplea a mas de 250 trabajadores.

En conjunción con esta clasificación se utiliza también el monto de las ventas, de tal forma la micro empresa, la pequeña y mediana empresas tendrán una variante en sus salarios mínimos anuales e irán cambiando de rubro según la productividad y la necesidad de aumento en personal, tecnología, materia prima que requieran para desempeñar sus funciones.

2.1.4. FACTORES DETERMINANTES DE LA COEXISTENCIA DE LAS EMPRESAS.

En México aparecen algunas grandes industrias, favorecidas por la construcción de los ferrocarriles, ocurrida en los últimos decenios del siglo pasado, la fase más importante de la industrialización se da en la segunda posguerra, la modalidad con la cual se verifica este proceso es característica por la industrialización latinoamericana, ya que se trata de un proceso que parte de la sustitución progresiva de las importaciones de bienes finales de consumo, pero que se detiene en las primeras fases del desarrollo de los sectores productores de bienes de capital.

La industrialización mexicana es un proceso trunco que sólo logra cambiar las modalidades de su dependencia de la economía norteamericana. Sin embargo siguen siendo prácticamente inexistentes las empresas productoras de los bienes de capital que más difunden el progreso técnico, lo que permanentemente requiere divisas para importarlos, el déficit comercial externo que esto implica genera un desequilibrio en la balanza de pagos, mismo que ha provocado graves recesiones en los últimos dos decenios, recesiones que también han resultado complicadas a causa de una enorme deuda externa.

La vecindad con los Estados Unidos determina la gran complementariedad que existe entre las dos economías, obviamente en el sentido de un circuito de dependencia condicionado por la enorme simetría que hay entre ellas, pese a que el desarrollo de la economía mexicana ha continuado en los últimos decenios, en la primera fase del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la estructura industrial presenta aún una sensible heterogeneidad, sin que las políticas de estabilización financiera, las privatizaciones y el proceso de apertura comercial haya significado la modernización del sector industrial de bienes de capital. En cambio, las exportaciones manufactureras han tenido un crecimiento significativo, tanto en términos absolutos como relativos.

Existen tres tipos históricos fundamentales de la pequeña empresa, las primeras serían las empresas mercantil-artesanal; las cuales se encuentran limitadas al intercambio local, que operaban en una economía mercantil aun no transformada por los mecanismos capitalistas, con una escasa división del trabajo y sin maquinaria, en general, son unidades productivas en las que la misma persona o familia tienen el papel de propietario y de productor. Estas unidades productivas sobrevivieron como artesanado de tipo antiguo o como artesanado moderno, el primero competía con otras empresas operando en los pequeños espacios del mercado difíciles de alcanzar y el segundo desempeñaba un papel complementario de las empresas modernas.

Las segundas serían las empresas manufactureras las cuales tienen una organización productiva artesanal pero desempeñan un papel funcional para los grandes capitales mercantiles y crediticios que ascendieron a la revolución industrial, con el arribo de ésta fueron la base organizativa y productiva de alguna fábrica. En este caso ya se da la división de trabajo y a diferencia de la industria artesanal eran suficientemente grandes como para permitir una división funcional entre la organización de la producción, por un lado y la ejecución del trabajo por el otro. La diferencia con la fábrica reside en que la empresa manufacturera no empleaba máquinas en una primera etapa, aun cuando sirvió de base al desarrollo posterior del sistema de fábrica por su centralización geográfica.

Por último tenemos a las pequeñas empresas innovadoras, que en algunos casos llegaron a superar el ámbito de la sola producción mercantil y la condición de manufactura satélite o dependiente y funcionaban, en la realidad del capitalismo actual, de acuerdo con diversas formas organizativas, tratándose entonces de fábricas industriales de pequeña escala, a diferencia de las empresas manufactureras pequeñas. Las empresas en su mayoría manufactureras pequeñas y medianas, iban diferenciándose también por su capacidad de innovar, que en aquel período dicha capacidad se refería fundamentalmente a las innovaciones de los procesos productivos implicados por la revolución industrial y destinadas a crear otras formas organizativas de la empresa.

Para aclarar el desarrollo de las nuevas formas organizativas a que dió lugar el capitalismo industrial es necesario mencionar antes el sistema de contratismo o de concesión, el cual históricamente representa al capital comercial que articula a los artesanos y/o a los manufactureros con el mercado y que deriva en diversas formas organizativas de las empresas, entre las que está el trabajo a domicilio o putting-out system.

El sistema del contratismo ha representado una de las formas de desarrollo de la división del trabajo, convirtiendo al artesano en un trabajador especializado a domicilio.

En este sistema se pueden distinguir diversas relaciones de dependencia o formas de autonomía entre las empresas, cuando la relación implica que el único papel desempeñado por las partes de las empresas pequeñas es el de satélite que se identifica con ello un tipo de subcontratación dependiente, en este caso se hace referencia a labores parciales articuladas generalmente a la producción de las grandes empresas.

Evidentemente las pequeñas empresas que llegan a aumentar de tamaño empleando el sistema de maquinas son ejemplo sobresaliente de la pequeña empresa innovadora y se encuentran en fase de transición hacia una dimensión mayor, pues inician un verdadero proceso de acumulación de capital alcanzando mayores economías de escala. Las empresas tradicionales son casi siempre de propiedad individual, en general administradas con la modalidad de gestión familiar, las sociedades anónimas nacen principalmente entre las empresas manufactureras o entre las empresas innovadoras medianas o grandes, pero con frecuencia su crecimiento se relaciona con el tránsito o su permanencia en la modalidad de sociedad en comandita de los siglos XIX y XX.

Las novedades reflejan un papel de cambios tanto en el modelo de desarrollo en su totalidad como en la tendencias específicas de algunos sectores productivos, se trata principalmente de los sectores tradicionales en los que el modelo de producción ha entrado en crisis, es decir, en aquellos donde las economías de escala han reducido su importancia para el crecimiento de la productividad industrial.

Se considera sin embargo que estas novedades no llegan a perfilar un nuevo modelo de organización y desarrollo industrial, el papel de las pequeñas empresas en los cambios tecnológicos, en la apertura de nuevos mercados en la reestructuración organizativa de las empresas y de sus relaciones, no han modificado las formas con que se han organizado los mercados industriales, especialmente en la segunda posguerra, pese a que ese papel ha sido significativo en los procesos de cambio del anterior crecimiento industrial y económico su alcance parece aún limitado.

La coexistencia de las empresas de diversos tamaños puede relacionarse en principio con la cuestión de escala productiva, atendiendo más a la planta productiva que a la empresa, se suele considerar el problema de la escala en relación con una solución de deficiencia técnico-económica, desde el punto de vista estático, dada la tecnología utilizada, los precios de los factores y la dimensión absoluta del mercado, esto hace referencia a la determinación del tamaño mínimo eficiente de la planta para poder realizar la producción al menor costo posible.

La noción de la escala o tamaño mínimo eficiente denota un aspecto parcial del problema de la eficiencia técnica, lo que es posible ver aún desde una perspectiva estática y microeconómica. A propósito de la diferenciación dimensional de la estructura industrial se pueden examinar también otros aspectos relativos a la eficiencia, a fin de ordenar ese examen y sin entrar en los aspectos particulares de la aplicación económica, podemos considerar la especificación de los modelos propuestos.

Para la existencia de empresas el sistema financiero es un elemento mediador y de reforzamiento de la influencia de los diversos factores examinados sobre la distribución dimensional de las empresas.

El acceso diferenciado al crédito puede condicionar desde un principio el tamaño de la empresa en función del capital inicial requerido, el acceso al crédito bancario corresponde también a distintas modalidades de autofinanciamiento como el arranque de las pequeñas empresas artesanales generalmente parte del ahorro familiar y su expansión puede darse a través de mecanismos particulares de autofinanciamiento colectivo.

Las grandes empresas en general recurren a la reinversión de utilidades, en este caso las modalidades de autofinanciamiento tienden a impulsar formas complejas de tipo holding. En relación con las diferencias en las capacidades de gestión, la estructura financiera interna de las empresas muestra con frecuencia que las dimensiones menores de actividad propenden a situaciones de mayor riesgo a causa de un más alto endeudamiento neto.

Para concluir diremos que el conjunto de factores hasta aquí establecidos, a través de un análisis general se demuestra que la coexistencia de empresas de diversos tamaños es característica de las economías industriales modernas, dicha coexistencia asume varias modalidades, competitiva, cooperativa y jerarquía. Es decir, distintas relaciones entre empresas en el contexto de las formas de mercado. Las relaciones se agrupan en cuatro modalidades básicas.

"a) Jerarquía de capacidad.- Es un tipo de coexistencia que se expresa una estrategia dominante por parte de los grandes oligopolios concentrados, mediante el liderazgo de precio o la colusión entre algunas de éstas. Estas modalidades aluden a la diferenciación asimétrica de las habilidades de dirección y de eficiencia de las empresas desde un punto de vista donde en la selección del mercado sobreviven solamente aquellas empresas que tienen una absoluta ventaja tecnológica, financiera y de gestión, que tiene un alto grado de concentración de mercado que mantienen subordinadas a todas las empresas atrasadas.

Por lo que en este caso hablamos mas que de coexistencia de dominio, que se genera de unas pocas empresas sobre el resto y de integración vertical como estrategia competitiva activa, como disuasión ante la potencial incorporación de empresas al mercado.

b) Complementariedad funcional.- Es la forma típica de coexistencia entre las empresas en el oligopolio diferenciado o mixto, es decir, implica la concentración de la distribución de equilibrio de las empresas en varios polos. Es un tipo de coexistencia relacionado directamente con las modalidades de formación del precio, en las que las discontinuidades tecnológicas condicionan la presencia simultanea de empresas de diversos tamaños. Dejar vivir a las empresas pequeñas que entran en el mercado lo cual serviría para crear parámetros de equilibrio para la competencia dinámica entre las empresas.

c) División del trabajo entre empresas.- Aunque el término puede atribuirse a cualquier modalidad de coexistencia, es preferible aplicarlo sólo para referirse a fenómenos no observados con suficiente atención, en cuanto a la diversificación de las empresas y el proceso de descentralización productiva que se relaciona con el nacimiento o con la reestructuración de las diferentes actividades de un país.

Podemos decir que se trata de modalidades cooperativas mas que competitivas, en las que la coordinación se organiza en torno a empresas de tamaño mediano que fungen como cabezas de sector, empresas pequeñas de subcontratación especializada dentro del sector y empresas de los canales de distribución, todas ellas en el ámbito de la cooperación en todo el conjunto, la estrategia competitiva se establece entre los distritos y las empresas que están fuera de ellos y cada día más entre aquellos y las empresas del mercado internacional.

d) Segmentación de los mercados.- Esta modalidad se refiere a las diferenciaciones relevantes de producto, incluso las derivadas de los costos de transporte, asimismo se puede extender a tipos muy diversos de empresas, en este sentido por ejemplo el artesanado tradicional puede todavía sobrevivir con ase en una posición monopólica, manteniéndose cercano a su círculo de consumidores y aun sin diferenciar sus productos."²²

2.1.5. FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En nuestro país ha sido de suma importancia el otorgamiento de créditos, sin embargo los mismos son escasos, debido a la situación económica del mismo, ya que para obtener un crédito se necesita de capital adicional para desarrollarse y se pretende obtener dicho capital de fuentes que lo proporcionen a plazos, los cuales son otorgados de acuerdo a la capacidad de pago del negocio que se pretende formar.

²² Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Guía Didáctica de Operación Crediticia, México, 1995, p. 22.

Para otorgar el capital necesario se requieren una serie de requisitos los cuales se refieren a entradas y salidas periódicas y de esta forma prever el pago del capital solicitado.

La situación ideal es que el capital inicial sea aportado por el empresario mismo, sin embargo esto es prácticamente imposible ya que precisamente el iniciar un negocio no es fácil, debido a lo que implica, por ello es que se busca una fuente de ingreso diversa a los llamados ahorros de una vida para emprender un negocio.

Cuando la empresa que tiene un nivel adecuado de endeudamiento, será la única que crecerá sanamente y este nivel de endeudamiento se dará por la capacidad del mismo de generar efectivo, ya que dependiendo del giro de cada negocio y su buena administración, se podrá estar en condiciones de ser sujeto de crédito y esto ocasionará el ser tomando en cuenta por las diversas instituciones que sean capaces de otorgar créditos.

Cada empresa que tenga asegurada la disposición de capital en cualquier tiempo se considerará de capacidad sobrada con sus agentes externos de financiamiento, tanto de proveedores como instituciones financieras, por lo que la empresa tendrá líneas de crédito suficientes no utilizadas, para que en caso de urgencia no se tenga que prescindir del capital necesario.

El financiamiento que se otorga se puede dar a corto, mediano o largo plazo, cuya descripción se explicará en el inciso siguiente, según las necesidades de la empresa, sin embargo las mismas enfrentan diversos obstáculos para obtener un crédito de la Banca Comercial, lo cual en gran parte es responsabilidad de los mismos comerciantes debido a que en diversas ocasiones no realizan sus pagos oportunamente, lo que genera un quebranto en los Bancos.

Las políticas a las que nos referimos y que son requisitos indispensables para el otorgamiento de crédito las indicaremos en seguida:

- 1.- Un balance y estado de resultados, el cual debe tener un mínimo de tres meses a la fecha de la solicitud, y de dos ejercicios anteriores completos; si son propietarios de los inmuebles proporcionar los datos del mismo.
- 2.- Balances proyectados, en el caso de ser créditos a mediano y largo plazo.
- 3.- Balance y estado de resultados del aval.
- 4.- Copia del avalúo.
- 5.- Escritura constitutiva de la sociedad y sus modificaciones en el caso de que existan.
- 6.- Poderes.
- 7.- Carta donde se especifique el proyecto de inversión.

La capacidad de pago se determinará según el tipo de crédito que se esté solicitando y existen ciertas razones financieras simples que permiten a primera vista determinar la situación de un negocio a saber como son: la liquidez, la cual se determinará mediante la llamada prueba de ácido que resulta de resaltar el activo circulante menos los pasivos a corto plazo, lo cual da como resultado la capacidad real de endeudamiento, evitando el hacer un agujero para tapar otro.

La generación de efectivo se determina idealmente en el análisis del flujo periódico que se tenga de los mismos, tomando en cuenta todos los ingresos y egresos del negocio, una vez que se determina el negocio tiene las posibilidades de pagar el financiamiento, por lo que deberá asegurar que si por alguna razón las condiciones o situaciones cambian adversamente, se pueda recuperar la inversión mediante garantías adicionales como avales, fianza, prenda, hipoteca, fideicomiso en garantía. El empresario deberá también analizar el riesgo que puede presentarse por lo que podrá dividir el capital del negocio y el patrimonio familiar y de ahí partir para la estructura formal de los negocios, mediante sociedades mercantiles, en vez de dar inseguridad, esto puede servir de división entre patrimonios para no comprometer el patrimonio familiar.

2.1.6. FORMULACION Y EVALUACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

En el presente inciso indicaré como pueden presentarse los proyectos de inversión en el campo del comercio y los servicios, ya que son los que requieren menor inversión y pueden proliferar rápidamente tanto en el campo como en la ciudad. Se puede decir que de estos pequeños proyectos con la adecuada capacitación pueden llegar a proyectos mayores.

El desarrollo económico finca su éxito en la instrumentación de proyectos de inversión altamente competitivos en el mercado nacional e internacional, por lo que el gobierno federal crea incentivos que puedan modernizar la producción nacional, básicamente a la micro, pequeña y mediana empresa por ser las que generan mayor ocupación en cuanto a sus inversiones y porque son la mejor fuente para la formación y consolidación del núcleo empresarial del país, por ello es de suma importancia que se lleve a cabo un programa de capacitación y asistencia técnica a las empresas.

Para iniciar un proyecto empresarial se debe exponer el propósito buscado, la persona que lo promueve, la principal actividad que desarrollará, el nombre de los socios y accionistas, así como el entorno en que operará y la relación que tendrá con otras empresas dentro y fuera del sector. En el caso de que se trate de una ampliación al comercio se deberá presentar una reseña respecto del negocio, debiendo indicar los cambios que ha tenido desde su inicio, los socios que han cambiado, modificaciones al capital social y organización.

Los aspectos geográficos son importantes, al igual que la población económicamente activa, el clima, uso del suelo, principales actividades económicas, por sectores y tamaño de la empresa que se pretende iniciar.

Debido a que se pretenderá formar una empresa nueva, por lo que es importante que se haga un estudio de la zona, así como la justificación del mismo, exponiendo los puntos básicos, los beneficios, la alternativa frente a las grandes empresas, el empleo que generará, su efecto frente a la contaminación del ambiente, lo principal su desarrollo empresarial, para que al presentar el proyecto este pueda por lo menos ser considerado para el otorgamiento de un crédito.

Por lo que hace al mercado que abarcará, es importante señalar, que se deberá tomar en cuenta el área que tendrá el pequeño negocio, lo cual se conoce como área de influencia o zona geográfica en la cual, se deberá analizar la demanda, por este medio se identifica el comportamiento histórico de las mercancías o servicios, que para el caso de una micro empresa, se recomienda que sea de un periodo aproximado de cinco años dada la volatilidad del comercio. La oferta es el análisis complementario que se debe hacer al de la demanda, ya que se debe saber cuantos establecimientos existen en la actualidad, respecto de dicho giro así como sus características y localización correspondiente. Como en la demanda, se deben utilizar los mismos periodos en que fue analizada ésta última, hacer un estudio histórico y futuro, para hacer un balance objetivo comparando ambas y de esta forma estar en condiciones de conocer si hace o no falta este nuevo comercio en la localidad en donde al pequeño empresario desea establecer su negocio.

Es de suma importancia el precio de las mercancías el cual cambia constantemente y se modifica rápidamente con los bienes sustitutos y complementarios por lo que es necesario analizar exclusivamente los precios de los productos principales en la dieta o preferencia identificada por los clientes. El análisis que se realice debe hacerse en base al comportamiento histórico, a las políticas de precios, de acuerdo al pacto económico para el crecimiento, que ha determinado que los precios varíen poco con el propósito de reducir la inflación y mejorar el poder de compra de los consumidores.

Los presupuestos que se elaboran son dos, ingresos y egresos. El primero de ellos se obtendrá con base a las ventas que se estimen tener, por medio de ellas será el ingreso principal del proyecto en el horizonte de operación del mismo, el segundo se elaborará con base en el costo de distribución, donde se deberá partir del costo de producción.

El financiamiento tiene un costo que se expresa como gasto financiero, que será el interés incurrido a favor de la institución financiera que lo proporciona, adicionalmente es importante que se tenga un equilibrio del negocio, lo cual se refiere al punto en que los ingresos son iguales a los gastos, esto es muy importante ya que se debe cuidar para que la empresa no tenga problemas financieros y con el tiempo pueda cumplir con sus obligaciones de crédito.

La evaluación del proyecto se determina mediante el análisis de rentabilidad, el cual permite calcular una tasa de rendimiento de la inversión realizada, se considera que un proyecto es rentable cuando la tasa interna de retorno resulta mayor que la tasa de interés que paga a la institución que otorgó el préstamo, por el dinero invertido en la misma.

Una vez que el negocio es atractivo para los involucrados, se deberá determinar la organización que tendrán para operarlo con eficiencia. Se debe prever como se desarrollarán las actividades del negocio, ya que de esa forma será posible adecuar sus recursos humanos a la estrategia de ventas que tenga el mismo. Cuando se trata de una micro, pequeña o mediana empresa esto es sencillo, ya que las mismas se dedican a la comercialización, donde basta con nombrar un responsable de la misma, la persona que responderá de las obligaciones contraídas frente a las diversas autoridades correspondientes.

2.1.7. ADMINISTRACIÓN DE LOS CREDITOS OTORGADOS.

La forma ideal de administrar un crédito es un sistema de información financiera que debe producir sistemáticamente aquella que es indispensable para la toma de decisiones y administración en un ente económico. La información tiene como fin ser útil para la toma de decisiones de carácter económico.

Dentro de los negocios la información habrá de ser utilizada por la administración para contestar preguntas como ¿cuáles son los recursos del negocio?, ¿Que deudas tiene?, ¿Ha obtenido utilidades?, ¿Son los gastos demasiado elevados o insuficientes?, ¿Se están cobrando las cuentas de los clientes con suficiente rapidez?, etc. Además quienes conceden crédito, como los bancos, los mayoristas y los fabricantes, utilizan la información financiera para contestar tales preguntas, las dependencias gubernamentales utilizan esta información para vigilar a los negocios, así como para el cobro de impuestos, los sindicatos de trabajadores que utilizan para negociar condiciones de trabajo y para convenios salariales con los que puedan responder a sus obligaciones y finalmente los dueños utilizan la información contable en las decisiones de inversión.

Para responder a las interrogantes que pueda plantear cualquier institución de crédito sobre el avance o retroceso del negocio, puede ser a través de los informes contables, los cuales otorgan un conocimiento cierto sobre las operaciones realizadas en los negocios. Todas las transacciones que realiza una entidad económica son medidas, registradas, clasificadas, analizadas, sumarizadas y finalmente reportadas a través de los estados financieros siguientes:

1.- Un balance general o estado de situación financiera, los cuales presentan información relativa a una determinada fecha (cierre del mes, trimestre, semestre o año), de los recursos y obligaciones financieras de la entidad donde la posición financiera se muestra enumerando los activos, los pasivos o deuda y las participaciones que tiene el propietario del negocio.

2- El estado de resultados.- mismo que presenta información relativa al resultado de las operaciones de un negocio en un periodo determinado, revela si el negocio alcanzó o no su principal objetivo, son las utilidades netas o ganancias.

Se tendrá una utilidad cuando las ganancias sean mayores que las pérdidas, estas se reflejan cuando los gastos sean mayores a los ingresos, el estado de resultados se podrá elaborar enumerando los diferentes ingresos obtenidos durante el periodo, los gastos incurridos para generar esos ingresos y mediante la resta de los gastos a los ingresos, se podrá determinar si se obtuvo una utilidad neta o una pérdida.

3- Estado de variaciones en el capital contable, patrimonio o inversión de los accionistas, este estado muestra los cambios que sufre un período de tiempo, la inversión de los dueños.

4- Estado de cambios en la situación financiera, el cual presenta información relativa a los cambios en los recursos financieros de la entidad y sus fuentes, así como aquella que revele las actividades de financiamiento e inversión.

Para poder administrar correctamente un negocio es necesaria la contabilidad la cual permite que se conserve el registro de todas las transacciones que afectan al activo, a los saldos acreedores, al capital, ingresos y costos. Lo anterior es de suma importancia que los solicitantes del crédito conozcan, tanto las ventajas y desventajas de contratar un contador o aceptar los servicios que se prestan para realizar las declaraciones fiscales que legalmente son requeridas por el gobierno, no sólo para realizar su declaración de impuestos sino para saber si su negocio tiene ganancia o pérdida.

2.2. EL CREDITO.

2.2.1. ANTECEDENTES DEL CREDITO EN GENERAL.

En el siglo pasado específicamente en Alemania, el uso del crédito se convirtió en parte fundamental de la vida económica del país, sin embargo este se encontraba limitado a comerciantes o industriales, directamente organizados, y que además tenían cierta capacidad económica para tratar el crédito.

Desafortunadamente para los pequeños comerciantes y los agricultores, pese a que necesitaban créditos para el desarrollo de sus actividades, este era casi nulo y en vez de pedir crédito a una institución reconocida y establecida se veían forzados a solicitarlo a los llamados prestamistas sin escrúpulos, quienes prestaban el dinero a tasas usurarias.

De esta manera los alemanes Hernán Schultze y Federico Guillermo Raiffeisen, tuvieron la idea de agrupar principalmente a los agricultores, ya que eran estos quienes sufrían más por la usura que les cobraban y muchas veces hasta perdían lo poco que poseían por no poder pagar el interés que se les cobraba, en cooperativas que los organizaban y que de alguna manera les permitieron tener acceso a principios de administración y por último se les facilitaba un crédito bancario a tasas razonables de interés.

El fundamento principal para la organización de las uniones de crédito, radica en las ideas del cooperativismo que, no puede desconocerse en cuanto a su eficacia y sanos propósitos.

2.2.2 CONCEPTO DE CREDITO

El crédito en nuestro tiempos no es desconocido, ya que es utilizado en casi todas las transacciones que realizamos diariamente, sin embargo el concepto literal que de el se tiene es poco conocido en la práctica, lo anterior con toda razón ya que al momento de realizar alguna operación mercantil no se hace referencia al concepto sino a lo que el mismo implica.

En sentido genérico, crédito (del latín *creditum*) significa confianza, por lo tanto se deduce que se otorgará crédito a cualquier persona que se le tenga confianza, es por tanto digna de crédito.

Otros conceptos devienen de economistas como es el caso de "Stuart Mill el crédito es el permiso de utilizar el capital de otras personas en beneficio propio ; Charles Gide nos dice, que es el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura Kleinwachter, entiende por crédito la confianza en la capacidad de prestación de un tercero, o, más concretamente, la confianza en la posibilidad, o la voluntad y solvencia de un individuo por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación."²³

"En términos generales, puede decirse que crédito es la transferencia de bienes que se hacen en un momento dado por una persona a otra, para ser devueltos a futuro, en un plazo señalado y generalmente con el pago de una cantidad por el uso de los mismos. Es de aclarar que el crédito no solo puede otorgarse en dinero, sino también en especie y en la posibilidad de disposición del dinero."²⁴

²³ Acosta Romero, Miguel, Nuevo Derecho Bancario, 6ª ed., Editorial Porrúa, México, 1997, p. 479

²⁴ Idem.

2.2.3. ELEMENTOS Y CLASIFICACION DEL CREDITO.

"Los elementos del crédito son: la existencia de ciertos bienes, la transferencia de ellos o de su disposición jurídica de su titular a otra persona, (la que los disfruta), el lapso de tiempo durante el que se usan esos bienes y la obligación de restitución de los mismos, con el pago de la cantidad pactada por su uso, hay quién afirma también la confianza forma parte importante del concepto de crédito."²⁵

En el crédito pueden apreciarse respecto de aquel que lo recibe, operaciones pasivas y respecto de quién lo otorga, operaciones activas. Al pasar el tiempo se han establecido un sin fin de clasificaciones del crédito y se le puede considerar, desde el punto de vista de las entidades que lo reciben, crédito a la industria, a la importación, al consumo, en fin, todo relacionado con la finalidad a que esté destinado ya sea para bienes de consumo duradero para obras públicas, importación y exportación, agricultura, etc, según el plazo a que se contrate, corto, mediano o largo.

El problema fundamental es determinar el concepto de crédito y lo que la doctrina estima que deben llamarse operaciones activas y pasivas, las cuales conllevan cierto criterio contable, ya que con ello se conocen los acreedores y deudores.

Es importante señalar que el crédito es un concepto genérico que puede abarcar una serie de operaciones específicas o ramas que han ido especializándose y que van tipificando las distintas actividades de las instituciones de crédito, ya que existen operaciones de crédito que son fundamentales y que pueden resultar comunes, como son la captación de recursos del ahorro público y el otorgar préstamos a los sectores de la población que lo necesita.

²⁵ Ibidem, p. 480

Estas operaciones fundamentales pueden adoptar una serie de modalidades específicas conforme a la estructura jurídica que rige en México y que pueden ser; cuenta maestra, ahorro, emisión de bonos en el aspecto que llaman pasivo o sea de asunción de los recursos públicos o de otras entidades por parte de las instituciones y una serie de créditos muy diversos y con modalidades muy peculiares cuando la institución es la que proporciona el dinero a quien lo necesita.

Se puede decir que aquellas operaciones en las que las instituciones reciben dinero de terceros, es decir, que éstos son acreedores y las instituciones deudoras, son las que la doctrina califica como pasivas y el origen de los fondos puede ser el siguiente: a) del público en general a través de los instrumentos que se permite a las instituciones, b) de otras instituciones del país, c) directamente del gobierno federal o de organismos descentralizados o del instituto central y d) de bancos extranjeros previo cumplimiento de los requisitos que señale el Banco de México y en su caso la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las operaciones pasivas no sólo consisten en que el banco recibe dinero en efectivo, sino que consideramos que también puede ser en bienes o servicios estimables en numerario pagaderos a futuro.

Las operaciones activas en este orden de ideas será aquella que realizan las instituciones en la que prestan dinero o conceden crédito, o servicios estimados en numerario, pagaderos a futuro a cualquier persona, mediante la utilización de los contratos o instrumentos que para ese efecto señala la ley.

Muchos autores han llamado a las operaciones que no son el recibir, ni otorgar crédito al público, operaciones neutras; sin embargo esta terminología puede resultar confusa, por lo que estimamos preferible utilizar la palabra servicios bancarios y que no necesariamente consisten en una operación activa o pasiva, como son las operaciones fiduciarias o las de cobranza.

En relación a las características del crédito tenemos las siguientes, mismas que deberá existir para que el mismo sea otorgado:

- a) La existencia de ciertos bienes.
- b) La transferencia de ellos o de su disposición jurídica por parte de su titular a otra persona (la que los disfrutará).
- c) El lapso de tiempo durante el cual se usarán esos bienes y la obligación de restitución de los mismos con el pago de la cantidad pactada por su uso
- d) En relación al sujeto que lo otorga, el crédito se divide en público y privado.
- e) Atendiendo al destino que se le dé al crédito, este se clasifica en crédito a la producción y crédito al consumo.
- f) Atendiendo a las garantías que aseguran su recuperación, puede ser crédito personal o con garantía real .

Con relación a los incisos d, e y f podemos decir que el crédito privado, es aquel que se otorga a los particulares, pueden ser personas físicas o morales y dentro de las modalidades que existen destacan el crédito practicado entre instituciones de crédito, las operaciones de crédito efectuadas entres estas instituciones y particulares o con empresas comerciales, industriales o agrícolas y las operaciones de crédito comercial a nivel internacional que generalmente se practican con intervención de las instituciones de crédito.

El crédito público es el que el pueblo otorga a sus gobiernos, en nuestro país se dice que el crédito público es aquél que se otorga a entes de Derecho Público, o sea aquellos casos de empréstitos que reciben los gobiernos a nivel Federal, Estatal o Municipal, a través de emisiones de valores.

"El crédito a la producción es aquél cuyos capitales objeto del crédito mismo, se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas"²⁶

²⁶ Saldaña Álvarez, Jorge, Manual del Funcionario Bancario, ensayo práctico de las operaciones de las instituciones de crédito, México, 1981, p. 12.

Por lo que hace al crédito al consumo podemos decir que este tipo de crédito es el que se otorga a satisfacer las necesidades consuntivas del acreditado, o también ha dado en considerarse crédito al consumo, el que se destina a fomentar el comercio que vende directamente al consumidor.

Con relación al crédito personal el cual podría considerarse como clásico ya que nace precisamente cuando los atributos de reputación de solvencia de un sujeto satisfacen los requerimientos del acreedor para confiarle el usufructo de bienes o riqueza, durante un plazo predeterminado, al término del cual podrá recuperarlos, inclusive con un interés.

Fundamentalmente cuando nos referimos a un crédito real, podemos decir que es aquel que se otorga con base a los bienes que el acreditado otorga en garantía, pudiendo subdividirse en Hipotecario, Fiduciario o Pignoraticio

Además de los créditos antes citados se tiene el tipo del crédito el cual podrá ser a corto, mediano o largo plazo, y de este tipo de créditos dependerá la recuperación del mismo.

Los créditos a corto plazo, son aquellos cuya recuperación se dará en menos de 90 días de acuerdo al ciclo económico del negocio, idealmente deberían ser necesidades eventuales, ya que si en forma permanente se requiere este tipo de recursos, lo más probable es que la estructura del capital de trabajo o liquidez del negocio no es sana y estaremos incurriendo en gastos financieros caros, en forma permanente.

Se considerará eventual cuando este tipo de créditos pueda financiar las nóminas, impuestos, gastos extraordinarios y se considerará permanente cuando se recurra a estos préstamos para los financiamientos a inventarios y cuentas por cobrar.

Dentro de estos préstamos tenemos que pueden otorgarse préstamos quirografarios o directo, el cual se obtiene a plazos de 30 a 90 días y tiene como garantía únicamente la firma del negocio o del dueño del mismo, suelen ser los más caros ya que normalmente se cobra una comisión de apertura, los intereses se cobran por adelantado, lo que incrementa su costo y para el caso de que no se liquiden al vencimiento y su renovación tiene otra comisión global.

Los créditos a largo plazo se otorgan para financiar la adquisición de activos fijos, que son bienes de capital, llámese maquinaria, equipo de oficina, equipo comercial, de transporte, edificios, computadoras etc.

2.3. TIPOS DE CONTRATOS POR LOS QUE SE PERFECCIONA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO.

2.3.1 CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO.

Ahora bien la definición del contrato de apertura de crédito, tal y como lo establece el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (L.G.T.O.C.), toda vez que de ahí parte la doctrina, por ser la regulación jurídica otorgada. Dicho artículo señala:

“Artículo 291: En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.”

De dicho artículo se desprende que la apertura de crédito es un contrato especial por el cual, en un primer momento, el acreditante se obliga a poner una cantidad de dinero a disposición del acreditado o a asumir una obligación por éste, y en un segundo momento, con base en las disposiciones que haga el acreditado o de la asunción de deuda que realice el acreditante, el acreditado estará obligado a restituir las cantidades que haya retirado o a pagarle al acreditante el monto de la obligación que haya asumido, por lo que puede decirse que su naturaleza jurídica "es una cuestión tormentos y atormentada"²⁷

La apertura de crédito es un contrato estructurado en la práctica bancaria sin que sea exclusivo de ésta, de reciente reglamentación en los ordenamientos positivos, en México se reglamentó por primera vez en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y aunque en varios países no se le reglamenta, puede decirse que se practica mundialmente.

Existen diversos conceptos otorgados a este contrato entre ellas encontramos las siguientes, donde "la apertura de crédito es en realidad un mutuo, con simultaneo depósito de la suma mutuada; el mutuante, en vez de entregar la suma al mutuario se constituye depositario regular de ella"²⁸

Tenemos también que es considerado como "una promesa de préstamo que obliga al acreditante, a proporcionar, a solicitud del acreditado, las sumas comprendidas en la convención".²⁹

Sin embargo podemos concluir que al apertura de crédito es un contrato especial, diverso de otros contratos, autónomo, en el sentido de que por sí mismo produce un doble efecto.

²⁷ Enrico, Colagrosso, Diritto Bancario, Roma, 1947, p. 286

²⁸ Rocco, Alfredo, Natura Giuridica Dello Cheque, en Studi Di Diritto Commerciale de Altri Scritti Giuridici, Roma, 1933, Vol. II p. 98.

²⁹ Bonell, Gustavo, del Fallimento, 3ª ed., Milán, 12938, Vol. I p. 627 dice que la apertura de crédito "es en substancia, una promesa de préstamo" (Thaller, Traite Elementaire de Droit Commerciale, 8va Edición, París, 1931, p. 966.

El primero inmediato y esencial, que consiste en que el acreditante pone una cantidad a disposición (todavía no en propiedad) del acreditado (obligación de hacer); y el segundo efecto, que consiste en las posteriores disposiciones que del crédito haga el acreditado.

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

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

Para ejercer las aperturas de crédito será mediante disposiciones en efectivo, pero también sirven para que, con base en ellas, las uniones asuman obligaciones o para decirlo con mayor precisión, para que las uniones se obliguen aceptando el pago de letras de cambio o avalando o suscribiendo pagarés, todo ello por cuenta de sus socios.

Para estas operaciones, al igual que para todos los préstamos o créditos que otorgan las uniones, la L.G.O.A.A.C. en su artículo 43 fracción IV exige que estén relacionados con las actividades de las empresas o negocios de los socios. Salvo este requisito, por lo demás las aperturas de crédito pueden utilizarse para resolver cualquier necesidad de financiamiento y en las uniones los usos más comunes son los siguientes:

- 1.- Para formular sus líneas de crédito y reglamentar monto, plazos, garantías, comisiones, intereses, etc.
- 2.- Para convertir la forma en que el socio habrá de ejercer la línea concedida (descuentos, préstamos quirografarios o prendarios)

3.- Para ampliar o establecer garantías especiales.

4.- Para amparar eventuales sobregiros en las cuentas de depósitos para servicios de caja o tesorería.

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

Los límites de las disposiciones serán de acuerdo a la naturaleza que fijan el límite máximo que se obliga a prestar la unión y si se omite debe entenderse que la unión puede fijarlo en cualquier momento a menos que sea posible determinarlo por el objeto a que está destinado el crédito, como podría suceder en un contrato para financiar compras de un comerciante a base de un determinado porcentaje sobre el costo de unidad comprada o en otro para apoyar a un industrial a razón de una cantidad fija por unidad producida.

Los plazos que operan propiamente son dos: uno corresponde al lapso durante el cual el socio acreditado puede disponer del crédito, pues, obviamente para la unión no será conveniente que su obligación de otorgarlo sea por tiempo indefinido, el otro plazo corresponde al tiempo que se otorga al acreditado para que pague las entidades que se le prestaron y seguramente variará en concordancia con el destino del financiamiento, pero es usual que no exceda de un año, pues para plazos mayores se recurre a préstamos inmobiliarios.

De acuerdo a lo antes citado es importante señalar la necesidad del contrato de apertura de crédito ya que es la operación crediticia que más comúnmente celebran las uniones de crédito con sus propios socios, su importancia deriva en que además de ser la operación más común, es la que celebran las uniones, primordialmente por el tipo de garantía que tiene que otorgar el socio a favor de la misma unión de crédito, o bien, por la obligación de destinar los recursos que se reciben por el socio para determinada finalidad.

Dicha operación se encuentra regulada en la sección primera del capítulo IV de la L.G.T.O.C., sin perjuicio de que existen determinadas disposiciones en la L.G.O.A.A.C., que son de aplicación especial.

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

Normalmente el acreditado, como reconocimiento de su adeudo, suscribe y entrega un pagaré u otro título de crédito o documento en favor del acreditante con respecto a cada disposición que lleve a cabo con base en el crédito concedido. Dicho título o documento no puede ser cedido o descontado por el acreditante antes de su vencimiento, si no ha sido expresado por el acreditado al acreditante en el contrato. En el caso de que el acreditante ceda o negocie el documento, desde dicha fecha el acreditante abonará al acreditado el monto de los intereses que correspondan, a la tasa de interés pactada en el contrato; sin embargo dicho abono no dará derecho al acreditado a disponer nuevamente de tal cantidad abonada, a menos que se pacte de otra manera en el contrato.

El contrato de apertura de crédito debe indicar el plazo durante el cual el acreditado podrá hacer uso del propio crédito, así como de la fecha en la que el contrato se dará por terminado. En caso contrario se señalará en el contrato, el momento en el cual el crédito se extinguirá, y esto será cuando el acreditado haya dispuesto de la totalidad del mismo, por aviso de cualquiera de las partes o denuncia del contrato, debiendo pagar el acreditado en la fecha que se haya señalado en el contrato y si no se señaló nada al mes siguiente a la fecha en que el acreditado haya dispuesto de la totalidad del crédito.

Por lo que hace a la terminación de este contrato señalaremos que se extingue por :

- 1.- Falta o disminución de las garantías pactadas a cargo del acreditado, a menos que éste suplemente o sustituya la garantía en tiempo.
- 2.- Por encontrarse cualquiera de las partes en suspensión de pagos, liquidación judicial o quiebra,
- 3.- Por muerte, interdicción, inhabilitación o ausencia del acreditado, o por disolución de la sociedad a cuyo favor se hubiera otorgado el crédito.

Con frecuencia, las uniones de crédito también pueden instrumentar sus operaciones activas a través del mutuo con interés, conocido comúnmente como préstamo, principalmente en créditos hipotecarios y prendarios.

De acuerdo a lo previsto en los artículos 2384 y 2393 del código civil, en el mutuo la unión de crédito se obliga a traspasar la propiedad de una suma determinada de dinero a su cliente, quien se obliga a devolverla, junto con los intereses estipulados dentro del plazo convenido. En donde la principal diferencia con la apertura de crédito radica en que en la apertura de crédito, la unión de crédito se obliga a poner a disposición del cliente una cierta suma de dinero, en tanto que en el mutuo se incita a entregar una suma determinada de dinero; dicho de otra forma, en la apertura de crédito la unión no entrega el dinero salvo que el propio cliente se lo solicite, y en el mutuo queda obligada a entregar el monto convenido.

Por otra parte, ambos créditos deben reunir los requisitos previstos en la L.G.O.A.A.C., en cuanto a la viabilidad económica del proyecto, plazos de recuperación, supervisión del destino, ejecutividad etc.

Conforme con lo expuesto en párrafos anteriores, y si atendemos al objeto del contrato y a la forma de disposición del crédito, podemos clasificar la apertura de crédito en:

A) Por el objeto que puede ser de dinero o de firma, será de dinero cuando el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado una suma determinada de dinero, para que el acreditado disponga de ella en los términos pactados en el contrato y deberá liquidar la operación en la fecha que señale el contrato, en caso de que no se haya pactado cuando una de las partes de aviso a la otra, de firma cuando el acreditante ponga a disposición del acreditado su propia capacidad crediticia, para contraer por cuenta de éste una obligación, como por ejemplo cuando el acreditante se obliga a aceptar documentos por cuenta del acreditado, cuando le otorga su garantía o cuando avala títulos emitidos por éste.

B) Por la forma de disposición del crédito puede darse como simple cuando la cantidad por disponer del crédito se agota en el momento en que la suma de las disposiciones alcanza el límite de crédito previsto en el contrato y no dan margen a nuevas disposiciones los pagos hechos a cuenta. Los financiamientos para la compra de activos fijos son una muestra de los casos en que es procedente el uso de aperturas de crédito bajo la modalidad de crédito simple. Será en cuenta corriente o revolvente en aquellos créditos donde, la cantidad de la cual se puede disponer será siempre la diferencia entre el límite previsto en el contrato y el saldo a cargo del acreditado por las disposiciones efectuadas. Significando que no tiene importancia la suma de las disposiciones efectuadas y sí cuentan las entregas hechas por el acreditado, pues al disminuir el saldo incrementan la cantidad de que se puede disponer. Si el saldo llega a igualar el límite del contrato, los posteriores pagos a cuenta abren la posibilidad de efectuar nuevas disposiciones, como sucede en el manejo de las tarjetas de crédito, que es uno de los casos típicos en que tienen aplicación los créditos en cuenta corriente.

2.3.2 CREDITO DE HABILITACION O AVÍO

Los créditos de habilitación o avío y los refaccionarios se distinguen por su destino específico; son créditos destinados al fomento de la producción. El crédito de habilitación nació en México, en la etapa colonial, época durante la cual operaron los Bancos de Plata, fomentando la minería a través del avío.

De igual forma se ha considerado su aplicación en el campo de la producción, de ahí que se les designe como créditos a la producción, se entiende además que éstos créditos deben destinarse a inversiones con certeza de rentabilidad conveniente y se procure la creación conservación y mejora de la riqueza tanto agrícola como forestal y agropecuaria.

El sentido de éste crédito queda bastante claro en su castizo nombre español, ya que se trata de créditos que tienden a aviar la empresa, es decir, a dotarla de los elementos indispensables para su normal producción. Por su destino económico, el crédito de avío supone que con él se van a adquirir las materias indispensables para producción o atender los gastos indispensables para ello.

Los países en desarrollo, como el nuestro, se caracterizan por la carencia o por lo menos la insuficiencia de capitales para su planta productiva. Por ello es usual que los productores, así se trate de negocios individuales o familiares, o de empresas de toda magnitud, recurran ordinariamente a créditos de habilitación o avío por ser los diseñados especialmente para financiar los procesos productivos y concretamente las erogaciones por concepto de materias primas, mano de obra y materiales indirectos necesarios para dichos procesos. Sobre este particular la L.G.T.O.C., lo conceptúa de la siguiente forma:

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

Se cree que los créditos de habilitación o avío tienen como finalidad fortalecer el capital de trabajo de las empresas, lo cual no es del todo correcto, ya que las inversiones en el proceso productivo sólo son parte de lo que técnicamente se designa como capital de trabajo, pues este también abarca los stocks excedentes de materias primas y de artículos terminados, así como los capítulos de cuentas y documentos por cobrar y estos renglones a pesar de su importancia por no formar parte del proceso productivo no son susceptibles de financiarse con éstos créditos.

Por lo que los comerciantes aun cuando requieren de capital de trabajo, no son elegibles para este tipo de créditos porque no realizan ningún proceso productivo. En consecuencia podemos observar que el crédito se utiliza precisamente en bienes de consumo prácticamente inmediato, que van a producir nuevos bienes.

"El crédito de avío se concede para el fomento de la producción de una empresa que está ya trabajando o lista para trabajar. Se dedica al proceso directo e inmediato de la producción, y el acreditante deberá cuidar (a riesgo de perder sus privilegios o garantías) de que el crédito se invierta precisamente en la forma convenida."³⁰

En este crédito, el acreditado recibe el nombre de aviado, y el aviador el acreditante dicho crédito se otorga para el fomento de la producción de una empresa que ya está trabajando o lista para empezar a trabajar y se destina al proceso directo e inmediato de la producción, y el acreditante deberá cuidar de que el destino del crédito sea aquél que previamente se convino.

Los créditos de habilitación o avío tendrán como garantía natural las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes; se dice que la garantía es natural toda vez que ésta queda constituida simple, natural y automáticamente, como consecuencia del contrato. El aviado se considerará depositario de los bienes que constituyan las garantías.

Sin embargo pueden pactarse garantías adicionales, ya sea personales o reales, lo anterior se fundamenta en el artículo 325 de la L.G.T.O.C., el cual señala que " Los créditos refaccionarios y de habilitación o avío podrán ser otorgados en los términos de la sección I de este capítulo."

³⁰ Cervantes Ahumada, Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito, 13ª ed., Editorial Herrero, S.A., México, 1984, p. 281.

El acreditado podrá otorgar a la orden del acreditante pagarés que representen las disposiciones que haga del crédito concedido, siempre que los vencimientos no sean posteriores al del crédito, que se haga constar en tales documentos su procedencia de una manera que queden suficientemente identificados y que revelen las anotaciones de registro del crédito original.

Estos créditos se otorgan bajo la forma de contratos de apertura de crédito; el artículo 326 fracción III, de la L.G.T.O.C. establece:

" Los contratos de crédito refaccionario o de habilitación o avío:

I.

II.

III. Se consignarán en contrato privado, que se firmará por triplicado, ante dos testigos conocidos y se ratificará ante el encargado del Registro Público de que habla la fracción IV."

En la práctica bancaria, el número de copias de un contrato obedece al número de secciones, departamentos o áreas que ejerzan control sobre dichos contratos; asimismo, los contratos pueden otorgarse ante Corredor Público o Notario lo cual dependerá del monto del crédito o de las garantías otorgadas.

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

Los créditos de habilitación que son otorgados a la industria, atienden a las empresas industriales que no sólo adolecen el problema de distribución y venta de sus productos, sino también de su fabricación o transformación.

Existen empresas industriales que aún cuando ya cuentan con instalaciones adecuadas y con todos los elementos técnicos necesarios para la elaboración de sus productos, pueden, en un momento dado, carecer de recursos suficientes para adquirir materias primas o materiales, o para cubrir algunos de sus gastos directos de fabricación. Es en este caso cuando procede que una institución como la unión de crédito o la bancaria proporcione el financiamiento necesario, que bajo la forma de préstamo de habilitación o avío se destinará precisamente a la adquisición de materia primas, materiales, pago de mano de obra directa y de todos aquellos elementos que se relacionen directamente con la producción en proceso.

Al elaborar un contrato de apertura de crédito de habilitación o avío industrial se debe ser muy cuidadoso para no desvirtuar el objeto del préstamo hacia otros fines que no sean precisamente aquellos que se hubieren pactado, pues de ello depende en gran parte el éxito de la operación y la recuperación del crédito.

En determinados casos se hace necesario pedir al solicitante de un avío industrial información analítica sobre sus presupuestos de costos de producción, así como de sus estados de origen y aplicación de recursos, independientemente de todos los demás documentos que se le hayan exigido al presentar su solicitud, pues pueden ser determinantes al efectuar el estudio sobre su capacidad de pago.

Asimismo, cuando el negocio por habilitar tenga proporciones de industria pesada o se considere de cierta importancia, es conveniente exigir estados financieros dictaminados por un contador público aun cuando la legislación bancaria no lo exija por tratarse de operaciones que se ubican dentro de las que se cuentan con garantías reales.

Entre los datos más comunes que se requieren a los acreditados para el otorgamiento de un crédito de habilitación o avío son: descripción de la unidad industrial, características de la maquinaria y equipo en operación, productos que explota, tipo de producción (unitaria, procesos, en serie, continua, de temporada, etc.), señalamiento de las fuentes de abastecimiento y de sus mercados, calidad, demanda y mercado de sus productos, competencia, número de obreros y de empleados, importe de la nómina mensual, programa de inversión de fondos.

Cuando se trata de créditos a la agricultura, el cual es denominado en la práctica "avío agrícola" que es una de las operaciones que se llevan a cabo con más frecuencia en el interior de la República, ya que es donde abundan las zonas agrícolas y se aplica preferentemente para el financiamiento de cultivos cíclicos, o aquellos cuyo proceso desde preparación de tierras para la siembra, hasta la recolección de la cosecha, generalmente no excede de un año.

El importe del crédito debe destinarse preferentemente a la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas para plagas, fungicidas y toda clase de productos químicos tendientes a la protección de la planta o para mejorar su desarrollo; para la compra de refacciones y reparaciones de maquinaria agrícola; o para la preparación de tierras al cultivo o para trillas o recolección de cosechas; pago de agua cuando se trate de riego rodado; jornales de siembra, limpia, deshierbe, fumigaciones, pago de seguro agrícola, y los demás elementos y labores relativos a un cultivo determinado.

Las uniones de crédito generalmente operan con agricultores de los que se conocen como pequeños propietarios y que desean explotar esta actividad. Generalmente se opera el avío agrícola en regiones en donde se trabajan ciertos cultivos por grupos o sociedades de agricultores o donde todos los campesinos se dedican a cultivos más o menos similares.

En consecuencia, las uniones que operan este tipo de créditos, regularmente formulan sus planes de operación, mismos que consisten en realizar diversos estudios para determinar que cultivos o líneas es conveniente financiar en los ciclos agrícolas que se pueden abarcar durante un ejercicio; presupuestar las cuotas por hectáreas de cada línea; las cuotas por labores o avances de trabajo; cuotas del seguro agrícola y de maquilas como resultado de lo anterior, formula un presupuesto financiero para calcular las necesidades de efectivo que se van a precisar durante el ejercicio de los créditos, congruentes al calendario de administraciones.

El calendario de ministraciones deberá complementarse con el dato de la época de realización de los trabajos según los meses del año, con el costo estimado de los mismos y la estimación cuantificada de los otros gastos. En conclusión el plazo de los avíos agrícolas dependerá del ciclo económico del cultivo de que se trate.

Para el caso de créditos otorgados a la ganadería, la operación consiste, fundamentalmente en la engorda de ganado, con exclusión de cualquier otro propósito. "El importe del crédito puede destinarse a la compra de ganado para engorda, así como para la adquisición de forrajes, cultivo de pastos en praderas artificiales, medicinas, vacunas, jornales de pastoreo y todos aquellos gastos que impliquen un costo directo o accesorio para el objeto de la engorda de ganado".³¹

El plazo es a dos años generalmente, ya que es el tiempo estimado entre la adquisición del ganado, su engorda y la preparación para su venta. Para que el crédito sea otorgado se debe comprobar que el solicitante cuente con terrenos adecuados para la engorda del ganado, principalmente en cuanto a la extensión de las praderas en relación con el número de cabezas sujetas al agostadero, que es muy variable de una región a otra, que cuente con agua suficiente; cercas y todas aquellas instalaciones precisas para su control y cuidado.

La garantía, además de constituirla en forma prendaria el ganado adquirido con el importe del crédito, debe extenderse por lo menos a los terrenos de agostadero, incluyendo sus instalaciones o accesorios.

La vigilancia y supervisión de estas operaciones debe efectuarse por personas capacitadas en el ramo, para que pueda ejercerse control desde la adquisición del ganado hasta su venta para el sacrificio, para poder comprobar la marca de fierro, estado de salud, peso, edad, raza, etc. para así poder superar hasta donde sea posible los riesgos que implican esta clase de créditos.

³¹ Saldaña Álvarez Jorge, Manual del Funcionamiento Bancario, Ensayo Práctico de las Operaciones de las Instituciones de Crédito, México 1981, p. 110.

Los calendarios de ministraciones deberán estar calificados según las necesidades de financiamiento, en función del proceso de engorda o desembolso de los gastos, citándose los meses del año en que se lleven a cabo y la estimación del costo de los mismos.

Con relación al plazo del crédito de habilitación o avío por regla general y conforme a la L.G.O.A.A.C. (Art. 43 fracc. II) es que no exceda de 3 años el plazo que se pacte para efectuar y reembolsar disposiciones de un préstamo de habilitación o avío, pero la propia ley admite las siguientes excepciones:

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

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

2.3.3. CREDITOS REFACCIONARIOS

Este tipo de crédito, tiene su aparición en el derecho romano y responde a la idea de conceder ventajas especiales sobre ciertas cosas, frente a otros acreedores, en favor de la persona cuyo dinero fue necesario para producir las, rehacerlas o reelaborarlas o con el simple fin de haber adquirido los medios o instrumentos para su producción.

El concepto que se otorga al crédito refaccionario es el siguiente: "Es una apertura de crédito con destino a la adquisición de maquinaria, a la realización de obras necesarias para la producción de la empresa, con garantía sobre los inmuebles adquiridos y los bienes que forman parte de ésta."³²

El artículo 323 de la L.G.T.O.C., señala que "En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos, cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan.

Siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos haya tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato."

El crédito refaccionario puede destinarse a las siguientes modalidades:

³² Rodríguez y Rodríguez, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, 3ª ed., Editorial Porrúa, Tomo II, México, 1979, p. 97.

Para créditos a la industria, donde "esta clase de préstamos en condiciones ideales, debe otorgarse específicamente para la adquisición de maquinaria y/o equipo adicional al ya existente, o para renovación o reposición del mismo, o para ampliar o mejorar las instalaciones industriales de la empresa"³³

Para el otorgamiento de un préstamo refaccionario industrial se hace necesario conocer más a fondo el negocio a financiar, en virtud de que se invierte en activos inmovilizados o en maquinaria especializada y solo teniendo una visión más completa de la unidad industrial, así como de lo significativo que pueda resultar la capacidad potencial de la empresa al obtener el financiamiento, que se podrá juzgar si estará en condiciones de cubrir con oportunidad las amortizaciones del crédito.

Cuando se trata de créditos a la ganadería, diremos que estos préstamos refaccionarios son operaciones que tienen como principal objeto coadyuvar al fomento o acrecentamiento de las negociaciones dedicadas a la cría de ganado bovino o estableros.

También pueden otorgarse por analogía a quienes se dediquen a la cría de ganado porcino, caprino u ovino. El destino del crédito deberá enfocarse a las inversiones de carácter fijo y semifijo que requiera una finca ganadera y se deberá observar por especialistas el tipo de ganado y las condiciones de su crianza, para que sea de buena calidad.

En los préstamos refaccionarios, la capacidad de pago de un sujeto de crédito, puede juzgarse tomando en cuenta primordialmente las utilidades probables de la empresa, pero en la inteligencia de que tales utilidades no provienen de la rotación continua de los activos circulantes, sino que se obtienen en razón directa de la productividad que se genera en la dinámica potencial de sus inversiones fijas y semifijas.

³³ Saldaña Alvarez, Jorge, Manual del Funcionario Bancario, Ensayo Práctico de las Operaciones de las Instituciones de Crédito, México, 1981, p. 111.

Para efectuar una estimación concienzuda de la capacidad de pago de una finca ganadera, es necesario analizar el movimiento y desarrollo que tendrá durante la vigencia del crédito, así como estimar sus gastos y costos directos e indirectos, tomando como base el pie de cría con que cuenta el ganadero adicionando con el que adquirirá con el importe del crédito, y como se incrementará año con año hasta la terminación del contrato.

Al tratarse se créditos a los estableros, podemos decir que se trata de préstamos refaccionarios a ganaderos estableros, son muy similares a los que se otorgan a los dedicados a la cría, pues sus actividades son muy semejantes, si observamos que el establero también se dedica a la cría de ganado, con la única diferencia que en lugar de alimentarlo mediante el pastoreo, lo mantiene estabulado, a base de forrajes y concentrados para que el ganado tenga mayor rendimiento como lechero, que como ganado de carne.

En estas condiciones, "el crédito refaccionario destinado a un establero para la adquisición de ganado de raza lechera, ya sea en plena producción o para reproducción; adquisición de sementales; construcción o mejoras de sus establos; maquinaria para ordeña; pozos; abrevaderos y comederos, corrales, bodegas para forrajes, molinos, plantas de luz; equipo de transporte; refacciones o reparaciones de su equipo y maquinaria y similares."³⁴

Por último tenemos los créditos a la agricultura, "el crédito refaccionario ha de destinarse específicamente a la compra de maquinaria agrícola, aperos, instrumentos y útiles de labranza; en la realización de cultivos cíclicos no perennes, o permanentes; en la apertura de tierras al cultivo, en la perforación de pozos y adquisición de su maquinaria y en la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la finca agrícola. Esta clase de inversiones, como todas las que representan activos fijos o semifijos, son amortizables a largo plazo, por lo que los créditos refaccionarios destinados a los objetos señalados, deben concederse asimismo a largo plazo.

³⁴ Ibidem, p. 117.

La Ley Bancaria, hasta el 30 de diciembre de 1970 en que entraron en vigor las últimas reformas, establecía un plazo máximo de diez años para los referidos préstamos refaccionarios, pero seguramente con el propósito de hacerlos más flexibles o adaptables a las actuales necesidades de crédito hacia los sectores productivos, se amplió el plazo de este tipo de operaciones a 15 años³⁵

Para el otorgamiento de un préstamo refaccionario agrícola, independientemente de considerar las garantías, es determinante precisar si los rendimientos de los cultivos a realizarse o de los que se encuentran en pie, podrá fructificar lo suficiente para que además de pagar su propio costo y los gastos de administración de la finca, permitan obtener un remanente para cubrir las amortizaciones del crédito, más lo intereses devengados y demás accesorios.

En esta operación, como en el avío agrícola, es también de suma importancia la designación de un interventor que supervise y controle la inversión del crédito; la falta de vigilancia al respecto origina con frecuencia que el importe se canalice a fines distintos de los pactados en el contrato, lo cual origina serias dificultades entre el banco y el acreditado, llegando inclusive a la rescisión del contrato

En la práctica bancaria, se acostumbra consignar en un sólo contrato hasta tres créditos. Lo cual considero que esta forma de contratar es adecuada en virtud de que, además de agilizar la operación para ambas partes, la Institución no corre ningún riesgo.

Las garantías que se otorgan para respaldar la operación son perfectamente detalladas, incluyendo el porcentaje por el que responde cada una de dichas garantías.

Es importante señalar la diferencia que existe entre un crédito de habilitación o avío y uno refaccionario, ya que si bien se utilizan para el otorgamiento de créditos destinados a la producción, cada uno tiene una finalidad específica.

³⁵ Ibidem, p. 118

Ya que si bien tienen la característica fundamental de ser destinados al fomento de la producción, el avío se aplica directamente al proceso inmediato de producción, a la acción inminente de producir, la refacción se aplica en una operación más de fondo, en preparar a la empresa para el fenómeno productivo y el refaccionario es la compra de material, equipo y demás elementos para llevar a cabo dicha producción.

SISTEMA DE PREFERENCIA.- La forma de inversión del importe de los créditos influye sobre las garantías naturales y sobre las preferencias. Ya vimos que el refaccionario tiene como garantía natural, en primer lugar, las construcciones, maquinaria, etc., y en segundo lugar, los frutos, que son la garantía natural del avío. Como el avío se utiliza para la inmediata finalidad de obtener frutos o productos, éstos constituyen su principal garantía, y en relación con ella, el avío es preferente al refaccionario, y ambos serán preferentes a los hipotecarios inscritos con posterioridad. En realidad, el avío debería ser preferente a todos, aun a los hipotecarios inscritos con anterioridad. En el antiguo derecho minero, cuando había varios acreedores sobre una mina y ninguno de ellos querían aumentar su crédito, se les requería para que lo hicieran, y si nadie daba avío, podía venir un nuevo acreedor a darlo, y su crédito era preferente a todos los anteriores, lo que permitía "alentar el beneficio de la Mina," el sistema debería conservarse y extenderse su aplicación a todas las empresas productivas.

En los casos de avío o refacción, si el crédito se concede a quién explota la empresa, aunque no sea dueño, podrá constituir la prenda de los productos que constituyen la garantía natural de ambos créditos.

Como derechos adicionales del aviador y del refaccionador tenemos además del derecho a cobrar el principal y los intereses que se pacten, el aviador y el refaccionador tendrán derecho de designar, con cargo al aviado o al refaccionado, un interventor "que cuide el exacto cumplimiento de las obligaciones del acreditado" (art. 327 L.G.T.O.C.).

Si el aviado o refaccionado distrae los fondos para fines distintos de los pactados, el aviador o el refaccionador podrá dar por terminado el contrato, por vencidas las obligaciones del aviado o del refaccionado, y exigir el inmediato reembolso de las sumas acreditadas, más las prestaciones accesorias. (art. 327 L.G.T.O.C.).

El aviador o el refaccionador tendrán el derecho de perseguir los frutos o productos que constituyan la garantía de su crédito, "contra quienes los hayan adquirido directamente del acreditado o contra los adquirentes posteriores que hayan conocido o debido conocer la prenda constituida sobre ellos". (Art. 330 L.G.T.O.C.). Esto es: contra los adquirentes de mala fe; porque lo será, por los efectos del registro, el adquirente directo del aviado o del refaccionado y lo serán también los terceros que tengan conocimiento de la constitución de la garantía.

2.3.4. CRÉDITOS EN CUENTA CORRIENTE.

La cuenta corriente es una creación de la práctica mercantil, la doctrina y la jurisprudencia contemporáneas. En el antiguo derecho fue desconocida, el primer código que la reglamentó fue el código de comercio de Chile en 1865 y en nuestro derecho, aunque el código de comercio de 1854 hizo referencia a la cuenta al declarar reivindicables en la quiebra, en realidad, la institución no se reglamentó por primera vez sino hasta 1932, en la L.G.T.O.C., que venimos comentando.

El concepto de cuenta corriente se entiende "Cuando dos personas y en particular dos comerciantes, están en continuas relaciones de negocios, que las convierten a menudo en acreedora y deudora la una de la otra, naturalmente son inducidas y para simplificar las cosas, a no liquidar cada operación a su vencimiento. La liquidación se hará en bloque, ya sea al fin de la serie de operaciones o de las relaciones de negocios ya sea en fechas regularmente fijadas, si se prosiguen dichas operaciones por largos periodos".³⁶

³⁶ Esmein, Paul, Ensayo sobre la Teoría Jurídica de la Cuenta Corriente, en la Revista General de Derecho y Jurisprudencia, Tomo I, México, 1930, p. 565.

Así se determinará un saldo que será la única suma a pagar, después de sumar las deudas de cada uno de los cuenta corrientes y compensarlas globalmente hasta el importe del total menor, entonces se determinará quién es el deudor y el monto del saldo, tal es el mecanismo de la cuenta corriente.

"Artículo 302 L.G.T.O.C En virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y sólo el saldo que resulte a la cláusula de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible"

Con relación al contrato de cuenta corriente los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta y solo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible. En la práctica los comerciantes caen en una situación de una cuenta corriente sin celebración previa del contrato; y entonces todos los negocios pierden su individualidad para entrar al cauce de la cuenta. El negocio no requiere formalidad especial.

Existen ciertas figuras que se consideran cuenta corriente, sin embargo tienen sus diferencias, como son la cuenta corriente simple, donde solo una parte otorga el crédito, el cual se liquida periódicamente.

Tenemos también la apertura de crédito en cuenta corriente, donde el deudor es el único acreditado, por ello no puede equipararse a una cuenta corriente, la cuenta corriente de cheques donde el único acreedor es el cuentahabiente del banco y la cuenta de gestión, como es la que abre el comisionista para anotar las remesas que le hace el comitente y los desembolsos que el gestor haga por cuenta de éste.

Los elementos personales son los cuentacorrentistas, ambos se conceden crédito recíprocamente al convenir que el crédito que resulte a cargo de cada uno pierda su exigibilidad, a fin de que sólo sea exigible el saldo final.

Debemos tomar en cuenta que la cuenta corriente es indivisible, en el sentido de que los créditos en ella incluidos no pueden separarse y pierden su individualidad y su exigibilidad. Todas las operaciones que entran en el cauce de la cuenta son arrastradas por la corriente de la misma, para fundirse en un saldo final, en la época de la clausura.

Una consecuencia de la indivisibilidad de la cuenta es la inembargabilidad de los créditos en ella incluidos, sólo puede embargarse el saldo eventual de la cuenta y en caso de embargo se considerará cortada ésta en el momento del embargo, lo cual no afectaría al embargante las operaciones nuevas. No se considerarán operaciones nuevas las provenientes de un derecho ya existente, aun cuando no se hubieren anotado en la cuenta. El cuentacorrentista que haya sido embargado deberá avisar al otro para que pueda pedir inmediata terminación de la cuenta.

Cuando la vigencia de la cuenta es a plazo amplio, pueden darse clausuras periódicas para determinar el saldo, si no se ha convenido la duración de los periodos, se entenderá que la duración del periodo para la clausura es de seis meses, si no hay uso en contrario.

Al clausurarse la cuenta se determinará el saldo que será líquido y exigible a la vista, esto es, será disponible si no se ha pactado otra forma de exigibilidad a la vista, el saldo puede llevarse al nuevo periodo de la cuenta, como primera partida del mismo, lo que causara intereses del tipo convenido y a falta de convenio, al tipo legal.

La terminación de la cuenta se produce por expiración del plazo convenido y si el contrato carece de plazo por denuncia. La muerte o incapacidad superveniente de un cuentacorrentista no implica la terminación forzosa de la cuenta corriente, pero los herederos o representantes legales del otro cuentacorrentista pueden exigir la terminación.

2.3.5. GARANTÍAS OTORGADAS EN DICHO CREDITOS.

Toda institución que otorgue un crédito debe tener un porcentaje de seguridad a través del cual sabe que el crédito otorgado le será liquidado si no en su totalidad si en una parte, por ello se requiere que se otorguen las llamadas garantías, las cuales son de varios tipos.

Actualmente debido a la situación del país las instituciones que otorgaban crédito se vieron envueltos en una serie de problemas que ocasionó en muchos casos hasta la quiebra, suspensión de pagos, fusiones, etc.; debido a que las reservas con las que se contaba no fueron suficientes para hacer frente al cúmulo de cartera vencida que se presentó y las garantías no se encontraban debidamente otorgadas.

"En los créditos de habilitación o avío, la garantía de recuperación para el acreditante consiste en los mismos bienes adquiridos con el crédito, o bien los producidos con éstos; así lo establece el artículo 322 de la L.G.T.O.C."³⁷

"De igual forma, la garantía en los créditos refaccionarios la constituyen los mismos bienes a cuya adquisición fue destinado el préstamo."³⁸

El artículo 324 de la L.G.T.O.C., establece que "los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultanea o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo."

³⁷ Vásquez del Mercado, Oscar, Contratos Mercantiles, 6ª ed., Editorial Porrúa, México, 1996, p. 492.

³⁸ Idem.

En muchos casos podemos hablar de deudor solidario o avalista, figura jurídica que en realidad garantizará parcial o totalmente obligaciones contraídas a través de letras de cambio o pagarés, esta es la forma más aconsejable para que a las uniones de crédito les garanticen por los créditos otorgados. En este caso el beneficiario tiene la posibilidad de exigir el pago al avalado o avalista, cuando es el avalista quién paga la deuda este obtiene acción cambiaria en contra del avalado.

En caso de que el deudor solidario o avalista sea una persona moral, la unión de crédito deberá tener extremo cuidado en verificar que, la sociedad que actúe como deudor solidario tenga previsto en sus estatutos sociales la posibilidad de garantizar obligaciones de terceros y la persona que comparezca como representante legal de dicha sociedad tenga facultades suficientes.

La conveniencia o inconveniencia de requerir deudores solidarios en los financiamientos que otorgue una unión de crédito, dependerá totalmente de la solvencia mora y económica del tercero que comparezca como deudor solidario. Como se menciona, la solidaridad no constituye en sí una garantía sino que ofrece al acreedor la posibilidad de escoger el deudor al cual dirigirá su reclamación de pago.

El aval deberá constar en el propio título de crédito o en documento adherido a éste. No es necesaria la frase " POR AVAL" u otra similar, pues si el título presenta una simple firma a la cual no se le pueda dar otro significado, se entiende que es un aval.

El aval puede comprender la totalidad o parte del título de crédito y, a falta de disposición expresa en contrario, se entiende que se ésta avalando la totalidad del mismo. La firma del avalista deberá ser autógrafa.

Otra de las garantías que las uniones de crédito pueden solicitar de sus acreditados es la fianza, la conveniencia o inconveniencia de este tipo de garantía consistirá primordialmente en la calidad del fiador, puesto que en el supuesto de que el deudor no cumpla con su obligación de pago en favor de la unión de crédito será dicho fiador quién deberá solventar esa obligación.

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

Antes de explicar este tipo de garantía, es importante señalar que la fianza puede ser otorgada por cualquier institución de fianzas, sin embargo, para poder otorgar habitualmente fianzas a título oneroso es necesario que el fiador sea una institución de fianzas autorizada por la S.H.C.P., y sujeta a las disposiciones de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, (L.F.I.F.)

Este tipo de garantía consiste en que una persona llamada fiadora, distinta del deudor (socio de la unión de crédito) y del acreedor (la unión de crédito), se obliga con este último a pagar una obligación a cargo del deudor, en caso de que dicho deudor no cumpla con la obligación.

Dentro de los aspectos más importantes de cada una de dichas fianzas son la fianza privada y de empresa.

Por lo que hace a la fianza privada se encuentra regulada en el código civil del Distrito Federal y en los códigos civiles de las entidades federativas como un contrato de naturaleza civil, no siendo aplicables las disposiciones de la L.F.I.F.

La fianza consistirá siempre en un contrato de naturaleza civil que celebrarán el fiador y el acreedor, pudiendo o no comparecer el deudor a la celebración de dicho contrato. Por lo que podrán ser fiadores cualquier persona con capacidad legal para contratar, independientemente de su solvencia, domicilio o probidad.

En el caso de que el fiador sea una persona moral, hay que aclarar que la posibilidad de que tal sociedad otorgue fianzas deberá estar prevista expresamente en el objeto social de la misma, en caso de que los estatutos de la sociedad que actuará como fiadora no señalen que la misma podrá garantizar operaciones de terceros, la fianza será inválida.

Consecuentemente si un socio de la unión de crédito pretende garantizar un financiamiento que reciba de la unión en cuyo capital participa con una fianza a cargo de una sociedad civil o mercantil, dicha unión de crédito deberá verificar que la sociedad puede, conforme con sus estatutos, otorgar fianzas en favor de terceros.

Por otra parte, en cuanto a la capacidad del fiador hay que mencionar que en el caso de que la unión de crédito vaya a otorgar un financiamiento en favor de uno de sus socios y la operación vaya a ser garantizada con fianza que otorgue el cónyuge de dicho socio, este último deberá obtener autorización judicial.

El código civil del Distrito Federal no exige determinada formalidad para la celebración de este contrato, aunque la fianza deberá ser siempre expresa y no tácita; sin embargo se recomienda que en todo caso este contrato se consigne por lo menos en escrito privado.

Toda vez que el contrato de fianza es una garantía, dicho contrato es de naturaleza accesoria, es decir, existe por cuanto hay una obligación principal que garantiza.

De acuerdo a lo anterior, la validez y exigibilidad de la fianza dependerá en parte de la existencia y validez de la obligación principal, por lo que la obligación de pago del deudor en favor del acreedor debe existir y ser válida y cuando dicha obligación se extingue o deja de ser legal, la fianza se extinguirá o el fiador podrá alegar la invalidez de la obligación principal; en el supuesto de que la obligación principal de pago a cargo del deudor sea inválida por una incapacidad del mismo, toda vez que esta es una excepción estrictamente personal del deudor, el fiador no podrá negar el pago en favor del acreedor; es decir, a pesar de que la obligación principal adolezca de una nulidad relativa por incapacidad del deudor y en consecuencia la propia obligación principal sea inválida, la fianza es perfectamente válida y el fiador deberá pagar al acreedor.

Una consecuencia inmediata de la celebración del contrato de fianza es que el fiador quedará obligado directamente con el acreedor a pagarle si el deudor no lo hace. De lo que derivan los llamados i) Beneficio de orden, ii) Beneficio de excusión, iii) Beneficios de división.

En relación al beneficio de orden, éste consiste en que el fiador no puede ser obligado a pagar hasta en tanto el acreedor haya reclamado el pago al deudor principal y éste haya manifestado el incumplimiento de la obligación ya sea por falta de bienes u otra causa, es decir, primeramente deberá reclamarse al deudor el pago y si después de juicio no se le pudo cobrar porque este carece de bienes suficientes, entonces y no antes se podrá proceder contra el fiador para que cumpla su obligación de pago. Debe tenerse en cuenta que para que se pueda reclamar al fiador deberá requerirse judicialmente al deudor dentro del mes siguiente al vencimiento de su obligación de pago cuando esta se hizo exigible, en caso contrario la obligación del fiador se extinguirá.

El beneficio de excusión consiste en que el fiador tendrá el derecho de designar bienes del deudor y de requerir al acreedor para que proceda contra el deudor principal y le embargue o ejecute dichos bienes suficientes para el pago de la deuda.

Este beneficio debe ser exigido por el fiador al momento en que se le requiera el pago, debe anticipar los gastos de excusión de los bienes mencionados y dichos bienes deberán estar ubicados en el distrito judicial donde deba hacerse el pago.

El beneficio de división tiene lugar cuando existen varios cofiadores y consiste en que se llame a juicio a los demás cofiadores y que el resultado del juicio se divida en tantas partes como cofiadores haya. Es decir, si existen varios cofiadores y se demanda solamente a uno de ellos, éste tendrá derecho de requerir que se cite a los demás y que el resultado del juicio se divida entre todos ellos.

No obstante lo mencionado con anterioridad, los beneficios citados pueden ser renunciados por el fiador y, en dicho caso, el acreedor, podrá proceder contra el fiador sin que se llame primeramente al deudor principal (beneficio de orden), sin que se haga excusión anticipada de bienes del deudor (beneficio de excusión), y sin que en su caso se llame a todos los demás cofiadores (beneficio de división).

Por otro lado se entiende por fianza de empresa, aquella a título oneroso otorgada habitualmente por una empresa a través de pólizas, anunciándose públicamente o por cualquier medio o realizada a través de agentes. A diferencia de la fianza privada, este tipo de fianzas son siempre onerosas, otorgadas habitualmente por empresas y no accidentalmente y se documentan mediante pólizas y no por medio de contratos privados de naturaleza civil.

Esta fianza es de carácter mercantil, se otorgada de manera habitual y profesional por una institución de fianzas autorizada para constituirse y operar como tal de conformidad con la L.G.S.F., así como por disposiciones de carácter general emitidas por la S.H.C.P., y por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (C.N.S.F.).

Es importante mencionar que las fianzas que otorgaría una institución de fianzas para garantizar el cumplimiento de un crédito extendido por una unión de crédito en favor de uno de sus socios constituye lo que se denomina comúnmente como fianza de crédito; las cuales en algún tiempo fueron prohibidas por la S.H.C.P., mediante circular No. 305-14-99 del 24 de noviembre de 1951 emitida por dicha secretaría, sin embargo el 24 de agosto de 1990 la S.H.C.P., autorizó la celebración de este tipo de fianzas, mediante las reglas de carácter general para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito (las reglas) mismas que fueron modificadas mediante acuerdo publicado en el Diario Oficial del 23 de marzo de 1994, señalan limitativamente las operaciones de crédito que pueden ser garantizadas mediante fianzas de crédito.

De conformidad con lo dispuesto en la primera de las reglas, las instituciones de fianzas podrán otorgar fianzas de crédito en favor de uniones de crédito cuando se trate de:

"... 5. El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.

6. El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la explotación e importación de bienes y servicios.

...8. El pago derivado de créditos para la adquisición de activos fijos o bienes de consumo duradero..."

Los demás casos que impliquen operaciones de crédito quedarán prohibidos a menos que dicha secretaría los autorice expresamente o los incorpore a las reglas. De hecho las propias reglas expresamente prohíben garantizar con fianzas de crédito operaciones que impliquen créditos directos como el mutuo, en cualquiera de sus formas, la cuenta corriente, y el depósito de dinero.

La prenda de conformidad con lo señalado por el artículo 2956 del código civil para el Distrito Federal es un derecho real constituido sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.

El artículo 2858 del código civil señala que "en virtud del contrato de prenda, el deudor, o un tercero, entrega al acreedor una cosa mueble confiriéndole el derecho de tenerla en su poder hasta el pago del crédito y de hacerse pagar con la misma, con preferencia a cualquier otro acreedor, si no se le cubre el crédito."

Por lo que hace a la L.G.T.O.C., el artículo 334 establece que "en materia de comercio, la prenda se constituye:

- I. Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito si estos son al portador.

- II. Por el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si se trata de títulos nominativos, y por este mismo endoso y la correspondiente anotación en el registro, si los títulos son de los mencionados en el artículo 24 de la Ley de Títulos.
- III. Por la entrega al acreedor del título o del documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no sean negociables, con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título o con notificación hecha al deudor, según se trate de títulos de crédito respecto de los cuales se exija o no tal registro.
- IV. Por el depósito de los bienes o títulos, si estos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor.
- V. Por el depósito de los bienes a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aun cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor.
- VI. Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono de prenda relativo.
- VII. Por la inscripción del contrato de crédito refaccionario o de habilitación o avío en los términos mencionados anteriormente.
- VIII. Por el cumplimiento de los requisitos que señala la Ley de Instituciones de Crédito, si se trata de créditos en libros.

Cuando la prenda se constituye sobre bienes o títulos fungibles, o sobre dinero en efectivo, la constitución de la prenda, se podrá pactar que su propiedad se transfiera al acreedor, quién queda obligado a restituir al deudor otros tantos bienes o títulos de la misma especie, cuando se constituya sobre dinero se entenderá transferida su propiedad salvo convenio en contrario; la prenda subsistirá, aun cuando los títulos o bienes sean sustituidos por otros de la misma especie.

Es importante recordar que en la prenda constituida sobre títulos de crédito y bienes o mercancías, el acreedor prendario está obligado a entregar al deudor, a expensas de éste, un resguardo que exprese el recibo de los bienes de títulos dados en prenda y los datos necesarios para su identificación. (artículo 337 L.G.T.O.C.).

No obstante lo señalado en el artículo 334 de la L.G.T.O.C., las uniones de crédito cuentan con una forma especial de constitución de la prenda establecida en el artículo 46 de la L.G.O.A.A.C. En caso de prenda sobre bienes o valores, la L.G.O.A.A.C., señala que bastará que se consigne dicha prenda en el documento de crédito respectivo con expresión de los datos necesarios para identificar los bienes dados en garantía, por lo que las uniones de crédito contarán con garantía prendaria con respecto a bienes o valores simplemente mencionando tales garantías en el contrato en el que se consigne el crédito que otorgan, indicándose los datos necesarios para identificar dichos bienes.

Un cambio importante que se generó con las reformas realizadas a la prenda el 23 de mayo del 2000, establece que el deudor prendario tiene la obligación de guardar y conservar los bienes o valores dados en prenda y, adicionalmente ejercitar todos los derechos inherentes a ellos, como por ejemplo cobrar los intereses o principal, ejercer derechos de voto, etc.

Los gastos correspondientes son por cuenta del deudor y a menos que se pacte otra cosa, asimismo si el título dado en prenda otorga derechos de opción para cuyo ejercicio son necesarios fondos o cuando sea necesario realizar pagos en relación con dichos títulos, el deudor prendario (socio de la unión) ahora es quién debe conservar en perfecto estado la prenda.

Podemos considerar que esta garantía es conveniente para la unión de crédito, toda vez que le otorga un poco de mayor seguridad, para el caso de que el acreditado, no cumpla con las obligaciones pactadas.

Finalmente tenemos la hipoteca, que es una garantía real constituida sobre bienes que no se entregan al acreedor y que da derecho a éste, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, a ser pagado con el valor de los bienes, en el grado de preferencia establecido por la ley.

Este tipo de garantía no otorga al acreedor la posesión inmediata del bien con que se garantiza la obligación principal, sino un derecho a poseer ese bien hasta que dicha obligación haya sido incumplida y a recibir con preferencia el producto de la venta de dicho bien.

Este tipo de garantía se encuentra regulada en el código civil del Distrito Federal y en los demás códigos civiles de las entidades federativas, sin perjuicio de que existen disposiciones de carácter especial en la legislación mercantil, incluyendo la L.G.O.A.A.C.

Por lo que las hipotecas constituidas con respecto a bienes inmuebles ubicados fuera del Distrito Federal se registrarán por las disposiciones aplicables del código civil vigente en la entidad federativa en la que se encuentre localizado el inmueble respectivo.

La hipoteca puede estar consignada en un contrato celebrado entre el acreedor por una parte y por la otra el deudor o tercero dueño del inmueble, normalmente en su operación, la unión de crédito recibirá esta garantía al momento de celebrar el mismo contrato que documenta el crédito concedido al socio de la unión.

La persona que constituye la hipoteca deberá tener capacidad general para contratar, sin limitación de cualquier naturaleza, y deberá tener con respecto al inmueble facultades para enajenarlo.

En dicho sentido, la unión de crédito deberá verificar que el acreditado o el tercero que está constituyendo la hipoteca cuenta con las facultades suficientes para realizar la operación, como dueño o apoderado. Se solicitarán las escrituras y el certificado de libertad de gravámenes expedido por el Registro Público de la Propiedad (R.P.P.), para saber el lugar de prelación correspondiente.

De esta suerte el futuro acreedor hipotecario, tendrá conocimiento cierto de que el deudor o el tercero es efectivamente el dueño del inmueble o titular del derecho real que se está hipotecando; si existen o no otras hipotecas, gravámenes, situación fiscal u otro tipo de contingencias que afectan o pueden afectar el inmueble.

Lo anterior es indispensable para poder proceder, en su caso, a celebrar el contrato de crédito que estará garantizado con hipoteca, toda vez que no será sino hasta ese momento cuando la propia unión de crédito esté en posibilidad real de apreciar la situación y calidad de la garantía que asegurará el cumplimiento del crédito que pretende otorgar a su socio.

En caso de quién otorgue la hipoteca sea una persona moral, es indispensable verificar que:

- i) El representante legal de dicha sociedad cuenta con poderes para actos de dominio de bienes, de acuerdo con el tercer párrafo del artículo 2554 del código civil del Distrito Federal o sus correspondientes de los demás estados de la República, que dicho poder se encuentra inscrito en el Registro Público del Comercio y que no ha sido revocado o limitado en forma alguna y
- ii) Que la sociedad pueda garantizar obligaciones propias y de terceros, de acuerdo con lo que dispongan sus estatutos sociales vigentes.

En cuanto a las formalidades que deberá revestir el contrato en el que se constituye la hipoteca, debe mencionarse que el código civil del Distrito Federal requiere que se celebre en escritura privada firmada por ambas partes y ante dos testigos cuando el bien que se hipoteca tiene un valor, según avalúo, que no excede al equivalente de trescientos sesenta y cinco veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal en el momento de celebrar la operación.

Cuando dicho bien excede del valor mencionado, el contrato en el que se constituye la hipoteca deberá otorgarse en escritura pública, tomando en consideración el valor mencionado, prácticamente la totalidad de los contratos de hipoteca deberán otorgarse en escritura pública.

Ahora bien para que la hipoteca sea oponible a terceros deberá inscribirse en todo caso en el R.P.P., este es un requisito indispensable para que la hipoteca constituya realmente una garantía en favor de la unión de crédito que asegure la recuperación del financiamiento que otorgue la propia unión a uno de sus socios.

Siempre y cuando se observe lo anterior, pueden hipotecarse cualquier tipo de bien, inclusive los que ya estén hipotecados, pues el pacto de no volver a hipotecar es nulo.

Cuando el mismo inmueble ha sido hipotecado varias veces para garantizar créditos distintos se presenta un concurso entre las hipotecas constituidas sobre dicho bien y la graduación se fundamentará en la antigüedad de la presentación de los contratos respectivos par su inscripción en el R.P.P. De lo anterior resulta la importancia de la inscripción inmediata de la hipoteca en el citado registro.

Una vez que la deuda sea exigible y su pago se haya reclamado judicialmente, los frutos del inmueble hipotecado acrecentarán la propia hipoteca y el dueño del inmueble se entenderá simplemente como depositario judicial del bien hipotecado y de sus frutos, una vez que el crédito principal sea exigible y se haya promovido el juicio hipotecario, la posesión del bien hipotecado es transmitida en favor del acreedor y el deudor conservará la detentación de dicho bien a título de depositario.

El crédito garantizado por la hipoteca comprende no solamente el principal, sin también los intereses vencidos y no pagados hasta por tres años, pudiendo extenderse la responsabilidad por lo intereses hasta por cinco años, si así se pactó expresamente. En este último caso, para que la hipoteca cubra intereses insolutos hasta por cinco años a partir de que fueron causados, deberá tomarse nota de dicho pacto en el R.P.P.

Expondremos brevemente lo que se refiere a la hipoteca industrial que en adición a lo establecido en el código civil del Distrito Federal y en sus similares de las entidades federativas, la L.G.O.A.A.C., contiene ciertas disposiciones de carácter especial que regulan un tipo especial de hipoteca conocida comúnmente como hipoteca industrial.

Este tipo de hipoteca comprende la unidad completa de una empresa industrial, agrícola, ganadera o dedicada a la explotación de bienes o servicios públicos, incluyendo la concesión o concesiones respectivas, en su caso, todos los bienes materiales, muebles o inmuebles afectos a la explotación, considerados en su unidad y además, podrán comprender el dinero en caja de la explotación corriente y los créditos a favor de la empresa derivados de sus operaciones.

Con respecto al dinero en caja y créditos, el deudor hipotecario, salvo pacto en contrario, podrá disponer de ellos y sustituirlos en el movimiento normal de sus operaciones sin necesidad de consentimiento del acreedor.

De hecho el citado artículo 50 de la L.G.O.A.A.C., establece que las organizaciones auxiliares del crédito (incluyendo a las uniones) cuando sean acreedoras de este tipo de hipotecas, deberán permitir el desarrollo normal de la explotación de los bienes afectos a tales garantías, conforme con el destino que les correspondan, y no podrán, tratándose de bienes afectos a una concesión de servicio público, oponerse a las alteraciones o modificaciones que a los mismos se haga durante el plazo de la hipoteca, siempre que resulten necesarios para la mejor prestación del servicios público correspondiente.

No obstante , las uniones de crédito podrán oponerse a la venta o enajenación de parte de dichos bienes y a la fusión con otras empresas, en caso que se origine con ello un peligro para la seguridad de los créditos hipotecarios.

La disposición legal antes mencionada establece que las uniones de crédito podrán aceptar este tipo de hipotecas en segundo lugar, solamente cuando el importe de los rendimientos netos de la explotación de la empresa, libre de toda otra carga, alcance para cubrir el principal e intereses del crédito hipotecario. En otras palabras, las uniones de crédito sólo pueden aceptar este tipo de garantías (hipotecas industriales) cuando estén constituidas en primer lugar (sin ninguna hipoteca otorgada e inscrita con antelación), a menos que los rendimientos netos de la explotación de la empresa sean suficientes para pagar el capital e intereses del crédito otorgado por la propia unión; en este último caso el crédito podrá estar garantizado con hipoteca industrial en segundo lugar. Por lo demás, este tipo de garantía se regula por las disposiciones comunes a las hipotecas normales.

CAPITULO TERCERO

EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE MÉXICO MEDIANTE EL APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1. PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO PARA EL APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1.1 PUNTOS BASICOS DEL PLAN SEXENAL PARA EL CRECIMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El 01 de diciembre del año 2000, se dio origen a un nuevo gobierno, o como la mayoría la llama "al cambio", donde el Partido Acción Nacional junto con el Partido Verde Ecologista, fundan una política de igualdad, en donde la principal meta es eliminar los 71 años de autoritarismo, durante los cuales no se rindieron cuentas de acuerdo a las expectativas que se tenían en su momento.

Los comentarios de dichos partidos respecto del sistema bancario se enfocan a determinarlo como el más descapitalizado del mundo, ya que no puede sobrevivir sin cargar a la población, el anterior sustento se establece porque se nacionalizó la banca y posteriormente se privatizó, dando como consecuencia que quienes anhelaban conseguir fuentes de financiamiento para negocios particulares, se vieran afectados debido a que sobrevino el desastre financiero, donde la mayoría de los banqueros perdió su capital y pocos de los deudores de la banca pudieron pagar sus deudas.

La propuesta de este nuevo gobierno es que los ahorradores no salgan corriendo del país para invertir su capital, grande o pequeño, en empresas o negocios extranjeros, ya que esto originaría el colapso de lo que queda del sistema financiero.

"La misión de la banca es indispensable para el desarrollo, si no funciona en la actualidad es por las altas tasas que hay que pagar, entre otras cosas, porque la inflación que nos ha impuesto el gobierno es una de las más altas del mundo. Si hacemos una comparación con Brasil y Argentina, las cuales manejan su economía con una inflación menor al 2% anual, la de nuestro país puntea con un 12% en el panorama mundial. Comparándonos con otros países, el abismo de progreso es inaudito, ya que hace 50 años Brasil, con más población que México, representaba la mitad de nuestra economía, hoy su economía es el doble de la nuestra."³⁹

Con relación al asunto que nos ocupa el programa nacional de desarrollo habla de cifras macroeconómicas que muestran un bienestar nacional que tiene mucho de espejismo, porque la situación real de México es muy distinta. Nuestro país enfrenta graves contrastes, polarizaciones sociales excesivas profundas heridas en el tejido social. Tal realidad confirma el fracaso de un modelo económico liberal tan mal aplicado que ha creado islotes de prosperidad por un lado e inmensos océanos de marginación y miseria por el otro.

"El actual gobierno manifiesta que el anterior sólo acarreó tasa de inflación promedio de casi 50 por ciento, crecimiento promedio anual del producto interno bruto (PIB) de sólo 2.1.% una brecha grande y profunda entre los que tienen una forma de vida holgada y aquellos que no la tienen, se habla de un sistema financiero que inhibe nuevas inversiones por la carencia de crédito a tasas de interés competitivas en el que la pequeña y mediana industria son las víctimas mayores."⁴⁰

³⁹ López Martínez, José Luis, Vicente Fox Propone, 1ª ed., Ediciones 2000, México, 2000, p. 19

⁴⁰ Idem.

Debido a los problemas observados en párrafos anteriores, el actual gobierno pretende solucionar de la siguiente forma:

"1.- Crear las condiciones necesarias para que el sector privado logre una competitividad global y una producción suficiente para crecer a una tasa superior al 7% anual.

2- Lograr el equilibrio económico con base en un superávit fiscal, una inflación menor al 3% anual y un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de sólo tres por ciento del PIB, todo ello con la participación de inversión extranjera directa.

3 - Generar un millón 300 mil empleos formales por año, a fin de satisfacer la demanda de nuevas fuentes de trabajo y al mismo tiempo, lograr una reducción sustancial de la tasa de desempleo existente.

4 - Asegurar las condiciones estratégicas que permitan la participación de los ciudadanos en los beneficios de la globalización, creando oportunidades concretas en la economía mundial."⁴¹

Los objetivos de este programa son ambiciosos, pues responden a las carencias de la nación y reconocen el tamaño de los desafíos, sin embargo consideran urgente emprender una cruzada enérgica y participativa para que nuestro país pueda ser una nación competitiva a nivel internacional. Los soportes en que se basa la propuesta son los siguientes:

"1.- Políticas para acelerar el ahorro interno del país.

2.- Apoyos para aumentar la productividad de la inversión en la economía.

3.- Programas para atraer inversión extranjera directa.

4.- Planes para reducir el costo de la generación de empleos formales en el país.

⁴¹ Ibidem, p.20

5.- Esquema nacional para generar empleo a todos los niveles y en todas las regiones del país.⁴²

"1) Los estímulos para acelerar el ahorro interno, serán a través de la reforma fiscal, que en lo tributario, simplifique tasas y exenciones; favorecer impuestos al consumo y establecer estímulos de inversión y al ahorro de las personas físicas y morales. Una reforma integral y profunda que aumente la contribución fiscal a una proporción del 15 por ciento del P.I.B. sin tomar en cuenta los ingresos del petróleo para equipararse al promedio que se maneja en América Latina. Con esta medida aumentará hacia el tercer año de esta administración, el ahorro del sector privado, pasando del 20-22 por ciento actual a un 24-25 por ciento del P.I.B.
..⁴³

También se busca aumentar el nivel de ahorro del sector público de un 2% del P.I.B. actual a un mínimo del 3%, de modo que logremos un equilibrio en las finanzas públicas hacia el cuarto año de este nuevo gobierno; las medidas anteriores, sumadas al objetivo de mantener el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos al 3 por ciento del P.I.B. aumentarán el ahorro total del país del 25 por ciento actual al 30 por ciento del P.I.B.

"2) Dentro de los apoyos para aumentar la productividad de la inversión está:

a)Reducir la relación Inversión – Crecimiento del P.I.B. del cinco por ciento anual a sólo cuatro.

b)Finalizar la reforma de los sectores financiero, energético, agropecuario, de transportes y telecomunicaciones, a fin de dar mayor competitividad a la industria nacional.

c)Mejorar los servicios públicos mediante la reducción de trámites burocráticos, de costos de operación y por medio de medidas para favorecer las inversiones en infraestructura de transportes, puertos y comunicaciones.

⁴² Ibidem., p. 21

⁴³ Idem.

d) Extender los beneficios de la explotación a los proveedores que suministren insumos a las empresas exportadoras.

e) Favorecer programas de capacitación en el trabajo, tendientes a mejorar la productividad por medio del establecimiento de un sistema de becas y financiamiento.

f) Establecer estímulos en apoyo al desarrollo rápido e independiente de la pequeña y mediana empresa."⁴⁴

3) Respecto del apoyo que se pretende otorgar a las pequeñas y medianas empresas, establecen lo siguiente:

a) Que se les dará apoyo para reducir el costo de generación de un empleo formal a un nivel entre 70 mil y 90 mil dólares equivalentes.

b) Se tratará de incorporar en forma paulatina y apropiada, a los miles de trabajadores que laboran en la economía informal, al regularizar sus actividades, agregando valor a sus propiedades y negocios que ahora, por estar al margen de la ley, valen menos y están sujetos a vicisitudes incontrolables. Una vez inscritos en la formalidad del sistema legal y fiscal, no serán sujetos de extorsión.

c) Desarrollar reformas sectoriales y de modernización del sector público para ampliar las operaciones de servicios al ciudadano, al tiempo que hacerlas eficientes y reducir su costo.

El día 17 de enero del 2000, se publicó en varios periódicos nacionales el financiamiento que se otorgará a la micro, pequeña y mediana empresa, donde el Secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez, manifestó a los medios de comunicación que el programa nacional de microcréditos al cual denominaron Programa de Banca Social y Microcréditos.

⁴⁴ Idem.

Este programa iniciaría sus operaciones el día 20 de febrero del 2000, una vez que fuera concluido por las autoridades y organismos involucrados y se darían a conocer las reglas del paquete, demanda potencial de las instituciones como (Bancomext y Nafin), además de acordar una tasa de interés rentable y productiva.

El monto proyectado que se destinaría al proyecto era de \$200 millones de pesos y los créditos que se otorgarían iban desde mil hasta 20 mil pesos por acreditado. Se estableció que se otorgarán dos tipos de créditos, para los llamados "microchangarras" y la encargada en conceder los mismos sería la Banca Social a través del Fondo Nacional para las Empresas Sociales (FONAES) y los gobiernos de los estados de la República, se instrumentaría a través de la creación de un fideicomiso con reglas muy claras, que permitirán se dé acceso a esos fondos, a través de lo que ya está estructurado en la sociedad mexicana.

Otros de los apoyos será a través de la banca de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa, ya sea del sector industrial, comercio o agropecuario, este programa operará para otorgar servicios de financiamiento, capacitación y promoción de los productos.

El Secretario de Economía consideró que las cámaras de la industria o del comercio podrían funcionar como intermediarios financieros para los micro créditos, siempre y cuando demuestren satisfacción de las personas que van a recibir este beneficio, donde se acredite que tienen la estructura necesaria para esta transferencia, indicó que la banca social estará dirigida a las personas que tienen su pequeño negocio familiar, con un respaldo financiero dependiendo de la demanda y reglas del paquete.

Por lo que hace a la banca de desarrollo como es el caso de las pequeñas y medianas empresas, operarán con el Bancomext y Nafin y se aprovecharán los programas de la Secretaría de Economía, los cuales se regionalizarán para hacerlos llegar a todas las comunidades.

Se pretende que las micro, pequeñas y medianas empresas preparen buenos proyectos que puedan ser apoyados por la Banca de Desarrollo, se busca reducir el riesgo del crédito que de alguna manera representan estas empresas para la banca y que ésta pueda darles el crédito necesario a tasas que les sean convenientes.

Desafortunadamente pasaron los meses y el programa no se inició, en principio le cambiaron de nombre, determinando que se llamaría Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, "el cual pretendía beneficiar a 40 mil personas o grupos en situación de pobreza que requiere de un financiamiento del Estado para arrancar sus pequeños negocios. Los créditos serán de 500 pesos."⁴⁵

"Maneja un fideicomiso que asegura transparencia y seguridad y tiene un monto inicial de 983 millones de pesos."⁴⁶ Se establece como un programa para el desarrollo económico comunitario, no se determina a los microchanganros como estrategia financiera, por lo mismo no es factible que la Banca Comercial otorgue créditos.

"4) El programa nacional para brindar oportunidades de trabajo a todos los mexicanos, desea:

- a) Crear condiciones para crecer con claridad, evitando se concentren los empleos en unos pocos estados y en unas pocas empresas. La propuesta es hacer que el desarrollo sea visible para todos, en toda la República.
- b) Establecer incentivos que atraigan al inversionista industrial, comercial, agropecuario y de servicios a las zonas en que abunda la mano de obra, así como donde existan recursos naturales susceptibles de explotación sustentable o con una localización geográfica aprovechable.

⁴⁵ Ivonne Meigar, Frena Burocracia plan "changanros", Periódico Reforma, México, 08 de junio de 2001, p. 1

⁴⁶ Idem.

- c) Democratizar la economía y lograr que la actividad agropecuaria sea rentable, pero también crear oportunidades de empleo o autoempleo en otros sectores productivos, con el fin de eliminar la vulnerabilidad de las zonas rurales.

Se pretende eliminar las extorsiones burocráticas que en el presente, postran económica y políticamente a estos grupos de olvidados, llevándolos a permanecer en la economía informal y a padecer, con demasiada frecuencia, los abusos y el autoritarismo de inspectores. Se impone construir un sistema financiero que capte en forma eficiente y masiva, el ahorro popular y permita desplegar planes sustentables de micro crédito. Esta banca social permitirá que toda la sociedad puede ser parte emprendedora, libre e independiente.

- d) Generar empleos permanentes en las zonas y municipios con más rezago y marginación mediante la captación de inversionistas que ofrezcan trabajo a los mexicanos en su propia tierra. Se busca mejorar la competitividad de esas regiones y municipios, se ofrecerán incentivos fiscales de cinco y diez años a todo empresario que desee participar en la reconstrucción nacional de la productividad de zonas pobres que fundamentalmente por falta de desarrollo son conflictivas.
- e) Se impulsarán modelos de desarrollo local propios, que surjan desde las comunidades con participación de los propios habitantes de esas zonas, integrándolos a los mercados regionales.⁴⁷

⁴⁷ Ibidem, p. 24

Pese a que inicialmente se tenían claras las ideas sobre lo que se tenía pensado para este tipo de empresas, para el mes de julio del año 2001, al nuevo gobierno se la hace una crítica muy severa respecto el Programa antes referido, ya que el Periódico Reforma detecta falta de información en México, Monterrey, Guadalajara y Saltillo, respecto de la orientación que se esta dando a los microempresarios.

Manifiesta lo siguiente: " En el mundo de los changarros las decisiones se toman muy rápido. Comprar, atender a los clientes o realizar una venta dependen de acciones rápidas ejecutadas por pocas personas. Pero para conseguir el apoyo del nuevo programa federal de crédito, tal parece que los dueños de los changarros deberán de adquirir una nueva habilidad: la de enfrentar un proceso confuso y burocrático."⁴⁸

Definen al mismo como un Programa Accidentado, este programa inicia en campaña presidencial, posteriormente el 12 de diciembre del 2000, el Presidente Vicente Fox, anuncia que en el mes de enero arrancará el programa, para el 19 de febrero del 2001 el mismo se pospone por el desacuerdo que existe entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Desarrollo Social, para el 07 de junio del mismo año, se denuncia que la burocracia impedía que el programa empezara, el 08 de junio, la vocera oficial establece que el programa inicia el 13 de junio sin embargo este no inició en dicha fecha.

3.1.2 ANALISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO.

Para iniciar un negocio es probable que se requiera de un préstamo, en el cual el aspirante a dicho crédito generalmente necesita de ayuda y orientación para que se facilite el cumplir con los requisitos de información o presentación de su solicitud de crédito.

⁴⁸ Sánchez, Antonio, Cortés, Guillermo, Ramírez Moisés, Mejía, Raymundo, González Jesús Armando, Periódico Reforma, Ocasiona Confusión Plan de Changarros, 18 de junio de 2001, p.1.

En el área de crédito se debe considerar la importancia de la asesoría para proporcionar el servicio de manera inmediata y eficaz, ya que satisface, por un lado una necesidad del aspirante al crédito y por el otro ayudar para que el trámite se realice de manera expedita.

Desafortunadamente el personal encargado de esta tarea la mayor parte del tiempo no cuenta con los programas suficientes para orientar de forma correcta al solicitante del crédito buscando solamente que el crédito sea otorgado y tener un cliente más para su cartera.

La orientación del crédito es muy importante tomando en cuenta que en nuestro país el nivel educacional es bajo y realmente la población no conoce el riesgo que representa el otorgamiento de un crédito, porque no se otorga este tipo de orientación, sólo se toma a los acreditados como simples números o nombres de los cuales no se conoce su historial crediticio y la asesoría que se puede brindar ayudaría tanto en los trámites como en las obligaciones y derechos del mismo.

"Los procedimientos de trámite deben incluir la utilización de solicitudes de crédito, que aporten entre otros, los datos necesarios para la identificación del solicitante, la actividad empresarial, el monto y tipo de crédito. Las solicitudes deberán ser foliadas para su registro y control del trámite, estar firmadas por el o los solicitantes e integrarse al expediente de crédito respectivo."⁴⁹

Las instituciones que pretenden dar crédito en el presente sexenio son las mismas que lo otorgaron en sexenios pasados, como Nacional Financiera S.N.C., Institución que ha desarrollado diversos programas con base en los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y en las directrices fijadas por el Ejecutivo Federal, situación que se repite pero con diverso nombre, estos programas pretenden promover proyectos autofinanciables, generadores de empleos, divisas y desarrollo regional con énfasis en el apoyo a la micro y pequeña empresa.

⁴⁹ Nacional Financiera, Intermediarios Financieros No Bancarios, Guía Didáctica de Operación Crediticia, México, 1995, pp. 26 y 27.

“Los créditos susceptibles de descuento en Nafin por las uniones de crédito a través de PROMUYP de acuerdo a sus reglas de operación son las siguientes:

- Para constitución o fortalecimiento del capital de trabajo: habilitación o avío.
- Para adquisición maquinaria, equipo y mobiliario: refaccionario y simple con garantía prendaria o hipotecaria.
- Para adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios, refaccionario y simple con garantía prendaria o hipotecaria.
- Para reestructuración de pasivos: hipotecario y simple con garantía hipotecaria.
- Para operaciones en beneficio común de sus socios.”⁵⁰

Los otros esquemas de financiamiento de los programas que se realizaron fueron:

- Tarjeta empresarial
- Sistema de factoraje financieros.
- Arrendamiento financieros
- Cuasicapital.

Otros programas de apoyo en los cuales las uniones de crédito podían descontar créditos con Nafin, son:

- Modernización
- Desarrollo tecnológico
- Mejoramiento del medio ambiente

⁵⁰ Ibidem, p. 27

- Infraestructura y Desconcentración Industrial.

Para la correcta evaluación de los créditos que se solicitan es indispensable contar con los estudios de viabilidad correspondientes, formulados con la minuciosidad que se requiere de acuerdo con el monto y tipo de crédito solicitado y conforme las políticas que se establezcan, los estudios de viabilidad proporcionan el respaldo fundamental para la obtención de los recursos necesarios.

Este estudio debe comprender los datos relativos a:

- El solicitante
- De su administración
- Del entorno económico, político y social en los que se desarrolla la empresa.
- Principales fuerzas, debilidades, riesgos y oportunidades.
- De la estrategia empresarial con la que cuenta la dirección de la empresa.

Respecto del mercado que manejan se debe identificar el mismo, para saber las necesidades que se pretenden atender, las características del producto y servicios derivados del proyecto, las operaciones de producción, capacidad de la empresa, bienes y servicios.

La proyección financiera no debe ser menor al plazo de amortización del crédito en cuestión; ya que de acuerdo al monto y tipo de crédito solicitado, será necesario establecer el nivel a partir del cual el estudio de viabilidad deberá ser formulado por profesionales reconocidos, así como su profundidad de enfoque, para evitar en lo posible errores o inconsistencias en su preparación o retrasos en los trámites por falta de calidad en la formulación del estudio.

La documentación e información que se incluye en el estudio de viabilidad, sirve para evaluar las solicitudes de crédito, por lo que es de suma importancia anexar toda la documentación que sea solicitada.

Lo anterior es de suma importancia ya que todo estará en el expediente de crédito y se conocerá al pasar el tiempo por el personal que atiende la cartera, el porque se otorgó el crédito, las garantías que se establecieron, el nombre de la empresa, capital, ubicación, etc. Esto debe ser explicado al solicitante y de esta manera ampliar la perspectiva del mismo.

La finalidad del análisis y evaluación de las solicitudes de crédito para dictaminar la viabilidad y rentabilidad del proyecto presentado, es verificar el monto de los recursos necesarios y el esquema de financiamiento correspondiente. Se deben reconocer los riesgos potenciales y con base en éstos determinar las garantías adicionales necesarias para hacer posible su aprobación con la seguridad razonable de la recuperación de los recursos otorgados en crédito y de sus accesorios correspondientes.

Podemos afirmar que el grado de calidad con que se realice la evaluación es determinante para el cumplimiento de los objetivos del crédito solicitado y su posibilidad normal de recuperación. Del análisis de la información, recabada en el trayecto, se podrán obtener los elementos suficientes que permitan fundamentar los juicios y conclusiones sobre su viabilidad.

Para llevar a cabo la evaluación del proyecto como antes indicamos es necesario revisar la información administrativa, de mercado, técnica y financiera que integra el estudio de factibilidad presentado y que cubra los aspectos necesarios de confiabilidad, de calidad, de orden, que permitan tener la seguridad sobre la viabilidad del proyecto y evite omitir aspectos importantes que pudieran afectar el desarrollo del crédito y los resultados proyectados. Aprobado el crédito y previo a la entrega de los recursos, se procederá a formalizarlos mediante la requisitación del contrato por tipo de crédito, los contratos deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio (RPC) cuando sea una garantía hipotecaria, para tener una prelación favorable a la Institución que otorgue el crédito.

En el contrato correspondiente se deberán de establecer claramente las tablas de amortización, es decir, los pagos que realizará el acreditante, cómo los realizará, en dónde y las fechas exactas o periodos de vencimiento. Una vez que el solicitante ha cumplido con las condiciones impuestas en la autorización del crédito, así como el otorgamiento de garantías, podrá suministrársele los recursos solicitados, previa firma de los pagarés correspondientes a la tabla de amortización, para el caso que los mismos se firmen.

Una vez otorgado el crédito se deberá integrar al expediente con, el formato de registro y descripción del crédito, solicitud formal del crédito, memorandum curricular, con antecedentes y experiencias en el ramo, aspectos generales del mercado y descripción del producto o servicio, contrato de arrendamiento del lugar donde se formará el negocio, referencias bancarias y comerciales e informe de sus actividades empresariales, formato de ubicación de la empresa, el proyecto de revisión, bases de elaboración de la información financiera proyectada, estados financieros, reporte de la visita previa, dictamen de evaluación del crédito, copia del acta de sesión del comité de crédito condiciones de aprobación, reporte de verificación del cumplimiento de condiciones previas o requisitos, datos generales en caso de que exista algún aval, relación de los bienes dados en garantía, acta constitutiva para el caso de ser persona moral, contrato de crédito debidamente requisitado y sellado con la inscripción del R. P.P., copia del cheque o póliza firmado por el acreditado, recibo de los pagarés entregados para su custodia y reporte de verificación de aplicación de recursos.

Cabe mencionar que al momento de que un acreditado firma un contrato de apertura de crédito no conoce los términos y condiciones en él establecidos y pese a que anteriormente se ha dado una explicación respecto de los trámites a realizar para otorgar un crédito, también lo es que en la práctica cuando se otorga un crédito pocos son los acreditados que realmente conocen los derechos y obligaciones que contraen con la firma del contrato respectivo.

3.1.3 PLANEACIÓN Y CREACIÓN DE CRÉDITOS PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE ACUERDO AL PLAN SEXENAL.

El día 19 de febrero y el 2 de abril del año 2001, fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación los acuerdos por los que se dan a conocer las Reglas de Operación y los Indicadores de Evaluación y de Gestión, respectivamente, del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, a su vez conformado por el Fondo de Micro financiamientos a Mujeres Rurales (F.O.M.M.U.R.); la Coordinación General del Programa de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES), el Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer, el Programa de la Mujer Campesina y el Programa Nacional de Financiamiento a Micro empresarios.

El 15 de marzo del 2001 fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación los acuerdos por los que se dan a conocer las reglas de operación y los indicadores de evaluación y de gestión del Programa Marcha hacia el Sur, del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa (FAMPYME) entre otros.

Se establece que los recursos de dichos fondos son públicos y en su calidad de subsidios deben destinarse a actividades prioritarias de interés general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para la promoción del desarrollo económico y la generación de ingresos y empleos.

"El objetivo de la primera etapa del programa de promoción empresarial consiste en apoyar las iniciativas productivas de personas y grupos sociales organizados de bajos ingresos, para que desarrollen sus capacidades empresariales, a fin de que se incorporen a la vida productiva del país. Dichos apoyos se agrupan en el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME), instrumento que con una visión social y atendiendo a la capacidad emprendedora de los individuos, impulsa el diseño y la operación de los proyectos productivos viables de las familias de menores recursos.

Lo anterior a través de facilitar el acceso inicial al crédito y al microcrédito, de la aportación de capital de riesgo, de la creación de fondos de garantía y de la capacitación en la conformación de microempresas."⁵¹

Es importante señalar que el FMPYME está conformado por el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), la Coordinación General del Programa de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES), el Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer, el Programa de la Mujer Campesina y el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM).

Por lo que hace a el FONAES contribuye a la creación y consolidación de empresas y proyectos de carácter sociales de escasos recursos, a su vez el PRONAFIM apoya y fomenta las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y la promoción de un sistema de microcrédito y ahorro a través de organismos intermediarios.

Ahora bien tenemos a la población económicamente activa que realiza estas actividades y los individuos así como diversos grupos sociales que pueden resultar afectados por su transformación, deben participar activamente en el diálogo, consulta y escrutinio de su análisis y en las posibilidades de modernización para que se definan con claridad los objetivos a perseguir, así como los métodos y procedimientos para llevarlos a su consecución en el tiempo aprobado por todas las partes.

3.1.4. LA EMPRESA MEXICANA FRENTE A LA MODERNIZACION.

En los años de 1994 y 1995 las empresas disminuyeron su producción y ventas, en este sentido, en más de las dos terceras partes de las empresas se observó una reducción de su producción, otra pequeña parte permaneció constante y sólo en un 12.5% existió un aumento de la producción y ventas.

⁵¹ Diario Oficial de la Federación fecha 19 de febrero y 02 de abril de 2001.

La disminución de la producción y ventas se asocia inversamente con el tamaño, por lo que dentro de las ramas y sectores de actividad que presentan mayor cantidad en su producción y ventas son: textiles y confecciones, industria de la bebida, industria del calzado, cuero, pieles y sus productos, fabricación y reparación de muebles, industria de la madera, fabricación y reparación de muebles, imprenta y transportes.

Dentro de las variaciones en el nivel de empleo fueron menores que los que se observaron en la producción y ventas y las utilidades, el aumento de personal parece estar, asociado con el tamaño de la empresa que con la misma productividad.

Ahora las deudas de cartera vencida se presentan en una de cada cuatro empresas, las más afectadas son las pequeñas, medianas y grandes empresas donde tres de cada diez presentan problemas.

"El grado de expansión comercial de la planta productiva mexicana aun es limitado, la producción se destina en un 76.6% al mercado local y regional en un 13.4%"⁵², ya que solo una pequeña parte es exportado, las principales causas son que la mayoría de los empresarios desconocen los procedimientos necesarios para llevar a cabo la exportación de sus productos.

En general las condiciones tecnológicas de las empresas mexicanas son calificadas como adecuadas para llevar a cabo sus funciones productivas, por ramas la diferencia en condición de la maquinaria con la que se trabaja es más acentuada en las empresas de la industria del calzado y pieles ya que se allegan de la maquinaria adecuada o muy adecuada, mientras que esta proporción alcanza un porcentaje elevado en servicios financieros. Sin embargo no podemos apreciar una relación clara entre el estado de la maquinaria y las variaciones de la producción que permita poner algún tipo de dependencia entre estas variables.

⁵² Nacional Financiera S.N.C., La Empresa Mexicana Frente al Reto de la Modernización, fase III, Serie Encuestas, 1ª ed., México, 1999, p.45.

Ahora bien es de suma importancia la capacitación del personal, tanto en el ámbito directivo como del resto de los trabajadores ya que esta, sólo se imparte en la cuarta parte de las empresas, siendo básicamente los principales cursos sobre ventas, comercialización, finanzas, contabilidad y administración en general, computo, informática y formación técnica. Los cursos relacionados con liderazgo, mercadotecnia, idiomas, productividad, planeación estratégica, economía y ecología fueron tomados en una menor medida.

Los medios de comunicación también son una parte importante para el crecimiento de las empresas, generalmente estas tienen un servicio telefónico, algunas cuentan con teléfonos celulares y localizadores, sin embargo, este último se encuentra limitado, ya que sólo un pequeño porcentaje de empresas puede facilitarlo a sus empleados, el fax también es utilizado por más empresas y por último correo electrónico el cual cada vez se requiere con más frecuencia, toda vez que es un medio de comunicación que ayuda a acortar distancias, incluso más que el teléfono o el mismo fax.

Tenemos también que tocar el punto acerca del control de calidad de las empresas, el cual es interno y los clientes que constituyen un segundo organismo en importancia, para ello entre las empresas conocidas se encuentra el mayor porcentaje de quienes recurren a las cámaras industriales para fijar sus estándares de calidad, las ramas donde más sucede esto son las bebidas, así como la industria farmacéutica.

El control de calidad en las empresas mexicanas se desconoce ya que es poca la exigencia en la demanda, la mayor parte de los productores no recibe devoluciones aun y cuando existe en algunos casos mala calidad.

Existen factores externos que han impactado el desarrollo actual de las empresas, esto se debe a que la situación macroeconómica del país se analiza desde el punto de vista del conjunto de los factores antes citados.

Al observar el crecimiento del producto interno bruto se refleja una variación en la economía nacional la cual presenta una gran volatilidad; demostrando una economía que resulta vulnerable a los eventos económicos y políticos internos y a otros de carácter internacional.

"La devaluación de diciembre de 1994 disparó el tipo de cambio provocando que el peso sufriera una depreciación de 71% durante el año. El cual provocó un déficit en la balanza comercial, con lo que se afectó significativamente la confianza de los inversionistas, creando el escenario para una recesión en 1995."⁵³

La situación macroeconómica repercutió fuertemente en el desempeño de las empresas durante el periodo que se analiza, la percepción del efecto de la apertura comercial sobre la actividad empresarial muestra un grado de afectación moderado. De esta forma los empresarios opinan mayoritariamente que no ha existido desplazamiento de productos o servicios nacionales por la competencia extranjera.

El desplazamiento de las empresas mexicanas por las extranjeras se ha dado dentro de los mercados nacionales, los empresarios señalan como principal motivo de esta situación que los productos importados son menores comparativamente con su contraparte nacional.

El desplazamiento de los productos o servicios nacionales por parte de la competencia extranjera, se percibe como más pronunciado entre las empresas de los estratos micro y pequeño. Entre las empresas pequeñas, el grado de afectación de los productos extranjeros, ha alcanzado a muchas de las empresas de este estrato, lo cual se debe a que las importaciones que compiten con los productos o servicios de estas empresas tienen menores precios y mayor calidad.

⁵³ Ibidem, p. 35

Las grandes empresas han registrado pérdidas de su mercado nacional a causa de productos extranjeros, aun y cuando el precio de las importaciones ha sido la causa principal de este desplazamiento, destacan también la mayor calidad y variedad de dichos productos sobre la oferta mexicana.

Los planes de inversión de los empresarios mexicanos, tienen como propósito principal incrementar la capacidad instalada, mejorar los sistemas de comercialización de productos y servicios, agilizar la producción, abaratar costos generados por el proceso productivo y mejorar la calidad de los productos, sin embargo sólo una parte de los empresarios tiene pensado realizar inversiones productivas durante los siguientes años.

Los empresarios opinan que la medida gubernamental que más puede alentar la producción es la reducción de impuestos, seguida en importancia por la reducción de la inflación, proporcionar financiamiento, otorgar incentivos fiscales y estabilizar la paridad cambiaria.

"Sobresale que más de una tercera parte de los empresarios se manifiesta por las cuestiones fiscales y que cerca de otra tercera parte opina sobre la necesidad de aplicar medidas de política económica tendientes a reducir la inflación y estabilizar la paridad cambiaria. El financiamiento que prácticamente desapareció desde 1995 y que actualmente se están abriendo las puertas para el otorgamiento de créditos para que fluya de nuevo el crecimiento económico del país, donde el incremento del gasto público solo es visible como una solución por uno de cada 25 empresarios. Otros programas económicos y de administración como el incremento a la capacitación, el control de importaciones, la promoción de exportaciones y la reducción de trámites burocráticos, sólo son mencionados por el 6% de los empresarios, finalmente la promoción de la investigación científica únicamente es mencionada por uno de cada quinientos empresarios."⁵⁴

⁵⁴ Ibidem., p. 43

Los pequeños empresarios aprecian las medidas fiscales, ya que cerca de la mitad, las consideran como alentadoras de su actividad, debido a que dentro de las medidas que les facilitarían el desempeño de sus actividades empresariales se encuentra el acceso al financiamiento, la reducción de la inflación, la estabilización de la paridad cambiaria, toda vez que los pequeños empresarios parecen depender en mayor proporción del gasto público; ya que se observó que sólo el 9.7% de las empresas incrementaron su producción y/o ventas solas, dichas empresas se consideran dentro de la elite de las denominadas empresas exitosas. Como características generales resalta que los empresarios tienen un nivel de escolaridad superior al promedio, aprovechan más la capacidad instalada, han renovado su maquinaria, capacitado a su personal, tienen mayor disposición de medios de comunicación y dependen menos de los mercados locales y regionales.

Para concluir tenemos que a partir de la devaluación de 1995, el manejo de las finanzas se hizo más importante en las empresas; ya que ésta representó un fuerte impacto para todas aquellas empresas que dependían de insumos importados, así como para todas las que se habían endeudado en moneda extranjera.

La mayor parte de empresarios que solicitaron créditos son las empresas mayores con un rango que va desde las micro hasta las grandes empresas, ello se explica porque las empresas más pequeñas tienen menor poder de negociación y las ramas donde ha existido mayor frecuencia de solicitudes son las de construcción, transporte y almacenamiento, así como en las ramas de estructuras, comunicaciones, etc.

Entre las razones por las cuales las empresas manifiestan la no solicitud de créditos se encuentran las altas tasas de interés, la apertura de cuenta de cheques, la falta de información adecuada y la interrupción de trámites sin motivo aparente.

Dentro de las causas del rechazo tenemos que muchos de los empresarios las desconoce, otros alegan la suspensión de créditos, sin embargo para las micro empresas las causas principales fueron no haber terminado los trámites, no ser sujeto de crédito y la solicitud de garantías excesivas por parte de la institución que otorgaría el crédito.

3.1.5. SUPERVISION Y SEGUIMIENTO DEL CREDITO.

Es de suma importancia el sistema de supervisión y seguimiento del crédito, toda vez que el funcionamiento de los programas crediticios y de otorgamiento de garantías pende de ello, ya que de su efectividad y justificación en la delegación de facultades a los intermediarios financieros se finca el que se autorice descontar, de manera automática, los créditos otorgados y sobre todo de aplicar la normatividad que regula el funcionamiento de los diversos programas.

Por lo que hace a Nacional Financiera S.N.C. (Nafin), en su propósito de asegurar que las iniciativas de inversión de un número significativo creciente de micro, pequeñas y medianas empresas del país reciban un respaldo oportuno y competitivo por parte de los mecanismos formales de financiamiento, ha llevado a la concertación de una alianza estratégica entre esta Institución y las Organizaciones Auxiliares del Crédito como pueden ser las uniones de crédito.

Dentro de este esfuerzo conjunto, estas instituciones han simplificado y agilizado sus procedimientos operativos, buscando homogeneizar y simplificar la metodología de esta función, cuyos objetivos son los siguientes:

a) "En operación de descuento.- Es el confirmar que los recursos de descuento financiero se apliquen correctamente y se destinen a los fines convenidos, de conformidad a lo establecido en las reglas de operación y en su caso en las cartas de términos y condiciones.

b) En las operaciones en donde exista riesgo de las instituciones .- Se procure minimizar el riesgo de la no recuperación de los créditos para los cuales estas instituciones hayan otorgado ya por aval o garantía. ⁴⁵

El objetivo general que se pretende consiste en proporcionar información oportuna a los órganos de decisión de las instituciones, indicando en que medida los programas de respaldo financiero contribuyen al cumplimiento de las prioridades de fomento por cada institución.

El marco normativo que circunscribe las actividades de supervisión y seguimiento se encuentra constituido por la legislación, los lineamientos y los convenios que a continuación indico:

- 1- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- 2- Ley de Instituciones de Crédito.
- 3- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- 4- Los Contratos Constitutivos de los Fideicomisos Estatales o Privados de Fomento Económico.
- 5- Las Reglas de Operación de los Programas de Respaldo Financiero de Nafin.
- 6- Los Convenios Específicos y las Cartas de Términos y Condiciones que rigen el descuento de las operaciones de crédito y arrendamiento financiero, entre Nafin y los Intermediarios Financieros.

⁴⁵ Nacional Financiera S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Guía Didáctica de Operación Crediticia, México, 1995, p. 58.

"Las normas generales de operación para efectos del manual del sistema de supervisión y seguimiento, se entenderá como intermediarios financieros no bancarios a las uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, entidades de fomento, fideicomisos y demás intermediarios que efectúen operaciones de descuento con Nacional Financiera S.N.C."⁵⁶

El manual al que hacemos referencia establece los términos de como deben efectuarse los descuentos que se otorguen, por lo que indicaré algunos de los puntos más importantes sobre el mismo.

- a) En los créditos otorgados a las microempresas para la construcción, remodelación o ampliación de instalaciones físicas, la comprobación de la correcta aplicación de recursos se considerará realizada cuando el intermediario certifique que las obras se han efectuado conforme lo previsto y que el acreditado tiene en su poder la documentación comprobatoria de cuando menos el 60 por ciento del total de la inversión.
- b) Respecto de los créditos otorgados para la adquisición de instalaciones físicas, la comprobación documental respectiva será a través de escritura pública, debidamente protocolizada, cuyo importe de compra-venta deberá apegarse a la confirmación del monto total de la inversión, en función directa de los porcentajes de participación y de los compromisos de aportación de recursos del intermediario o acreditado final, no obstante podrá considerarse para fines de comprobación, la documentación relativa a los impuestos, gastos notariales y demás gastos relacionados con la escrituración correspondiente.

⁵⁶ Ibidem. P. 60.

c) Cuando se trata de reestructuración de pasivos en los cuales sólo se descuentan aquellos contraídos con entidades financieras, la aplicación de recursos se confirmará mediante el reporte correspondiente y la autorización del acreditado, así mismo cuando los créditos a reestructurar tengan una antigüedad menor a un año, adicionalmente el intermediario deberá proporcionar la información solicitada en el citado reporte relativa a la inversión del crédito original sujeto a reestructuración.

El manual del sistema de supervisión y seguimiento aplicable a intermediarios financieros no bancarios establece: "Se deberán efectuar visitas de supervisión a sus acreditados con el fin de constatar el cumplimiento de los compromisos y obligaciones derivados del convenio en virtud del cual Nafin descuenta créditos al intermediario, de las reglas de operación de los diversos programas de apoyo crediticio que tiene Nafin y de la carta de términos y condiciones correspondiente, relacionados con todos los créditos descontados para el financiamiento de inversiones en activos fijos, en capital de trabajo, en reestructuración de pasivos o en cualquier otro concepto."⁵⁷

Por lo que hace a la calificación de la cartera el 31 de mayo de 1993 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió las reglas para la calificación de la cartera crediticia de las Sociedades Nacionales de Crédito e Instituciones de Banca de Desarrollo y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores por su parte dió a conocer a Nafin la metodología oficial actualizada para calificar la cartera crediticia.

El propósito principal de la calificación trimestral de la cartera es determinar los grados de riesgo en la recuperación de los créditos otorgados, con el propósito de construir y mantener las reservas preventivas globales que fijan las autoridades.

⁵⁷ Ibidem, p. 62

La cartera se califica en cinco niveles de riesgo y de acuerdo a ello se establece la calificación que va de la letra A a la letra E:

- | | |
|--|---|
| - Créditos normales o de riesgo normal | A |
| - Créditos con riesgo ligeramente superior al normal | B |
| - Créditos con problemas potenciales | C |
| - Créditos con pérdidas esperadas | D |
| - Créditos perdidos o irrecuperables | E |

De acuerdo con lo establecido por la metodología, se realiza una evaluación numérica de cada uno de los siete parámetros de los cuales resulta la calificación cuantitativa. Estos parámetros son:

- Cumplimiento en el pago de las obligaciones financieras derivadas de los créditos descontados.
- Situación financiera.
- Administración.
- Condiciones de mercado relativo al acreditado.
- Situación de las garantías.
- Situación laboral del acreditado.
- Otros factores como lo son la situación macro y microeconómica.

Los factores cualitativos del riesgo se basan en el conocimiento y experiencia del analista, este realizará una evaluación del acreditado para confirmar o modificar la calificación cuantitativa, los elementos, a considerar la evaluación del acreditado son:

- La infraestructura física y de recursos humanos de que disponga.
- Políticas de mejoramiento de la producción y de los sistemas de comercialización.
- Planes de expansión
- Capacitación y mejoramiento tecnológico.

El impacto de la calificación de la cartera crediticia, tiene gran importancia ya que a expensas de sus utilidades, tendrán que constituir las reservas preventivas correspondientes de acuerdo con los porcentajes que correspondan a cada nivel de calificación. Si las reservas resultan excesivas como resultado de una sobreestimación del riesgo o de una situación crítica de la unión de crédito, las instituciones de desarrollo estarían congelando recursos y distrayéndolos de la operación financiera; lo cual tendría un detrimento de las propias uniones de crédito, a las cuales se les podrían aplicar las medidas correctivas o sanciones procedentes. Sin embargo si las reservas son insuficientes como resultado de una evaluación inexacta, la institución queda desprotegida ante alguna contingencia.

Por lo anterior la calificación de la cartera cobra cada vez mayor importancia como elemento de diagnóstico y de toma de decisión, con la finalidad de impulsar el desarrollo de los intermediarios financieros no bancarios, Nafin ha buscado a través de su programa de fortalecimiento y consolidación de intermediarios financieros no bancarios, una completa profesionalización de éstos, con base en una mayor capitalización, diversificación de riesgos, reducción de su dependencia de recursos institucionales y modernización de su infraestructura.

No se busca disminuir los apoyos a la micro, pequeña y mediana empresas del país, sino contar con una red de intermediación crediticia sólida, con menor riesgo y mejores servicios para sus acreditados, lo cual se traduciría en una mayor participación de esos intermediarios en los mercados financieros y consecuentemente, en un aumento en la canalización de recursos hacia ese sector.

Los informes deben presentarse mensual y anualmente y deberán contener toda la información necesaria para determinar el estado del crédito, se debe realizar también una evaluación de la operación crediticia a través del uso de indicadores de gestión, como son el tiempo promedio de trámite de las solicitudes de crédito procesadas, el número de solicitudes aprobadas y monto de los créditos, el número de cobros realizados y el monto de la cobranza, el porcentaje de concentración de cartera, así como los socios acreditados de la unión.

Los documentos que se firman al momento de otorgar el crédito a favor de la unión de crédito, siendo los documentos valor, cuya pérdida, extravío, daño o destrucción puede causar serios problemas, ya que puede ocasionar un quebranto por la imposibilidad de cobro potencial de créditos por estas causas y por el otro lado, la obligación de restitución de los valores recibidos en garantía a los socios al pagar sus créditos.

3.1.6. COBRANZA.

El principal objetivo del área de cobranza en cualquier institución, es la recuperación oportuna y eficaz de los créditos otorgados a los acreditados e intereses correspondientes, en los plazos y condiciones establecidos.

Para regular sus actividades de recuperación de créditos, es conveniente y necesario que se implanten y difundan formalmente normas y políticas de cobranza, con los controles internos necesarios considerando que además de apegarse a prácticas financieras sanas y a los usos y costumbres del medio, deben de cumplir también con los requisitos determinados por las fuentes financieras, para que así las uniones de crédito, puedan calificar como parte de sus intermediarios financieros y mantenerse dentro de las condiciones que así lo permitan.

Los métodos de cobranza son diversos, se recomienda desarrollarlos aplicando preferentemente los que les produzcan los resultados deseados, sin embargo, los más recomendables pueden ser:

- Enviar oportunamente cartas recordatorio.
- Llamadas telefónicas a los acreditados, previas a los vencimientos, solicitando el pago oportuno.
- Envío de estados de cuenta indicando la fecha límite de pago.
- Visitas de cobradores, promotores y funcionarios de la Institución, en este caso de la Unión de Crédito, con la finalidad de obtener la información necesaria sobre sus actividades empresariales para evaluar sus posibilidades de regularización a corto plazo o de necesidades de reestructuración.
- Por lo que hace a la cartera vencida administrativa, es decir, no demandada, hacer visitas regulares para que se realice el pago.
- Por último a la cartera vencida demandada, hacer llegar de manera oportuna el emplazamiento correspondiente a fin de presionar al acreditado para que realice el pago.

Para controlar la cartera vencida se deberán vigilar los recordatorios que se hagan a los acreditados, por lo que es necesario que los estados de cuenta sean procesados para su recepción oportuna y sobre todo, programar y coordinar visitas para detectar y reportar a tiempo problemas en la marcha de los negocios. Los listados actualizados de cartera que se emiten en las uniones podrían ser utilizados para controlar las actividades de recordatorio correspondientes. Las actividades de depuración de saldos por cobrar deben realizarse consistentemente para eliminar, en lo posible, riesgos de error en los controles de saldos.

Para efectos de control, es recomendable que se diseñen e implanten los estados de cuenta por cada uno de los acreditados, detallando sus saldos pendientes de pago por crédito específico, la fecha de exigibilidad del vencimiento próximo y enviárselos con cierto margen de tiempo, previo a la fecha de pago, solicitándoles que en caso de error sean reportados y aclarados a la brevedad posible.

Ahora bien, para realizar la debida cobranza de los créditos es necesario realizar arqueos y depuraciones de los estados de cuenta, lo cual fortalecerá el control interno de la Institución de Crédito dando seguridad en el manejo de los fondos, documentos al cobro y de los valores recibidos en garantía de créditos.

El arqueo consistirá en revisar e inspeccionar los documentos por las amortizaciones pendientes de recuperación, el recuento de lo cobrado y su conciliación con los controles ya establecidos, así como los saldos de contabilidad que se han recuperado.

Las correcciones solicitadas justificadamente por los socios, como resultado de la depuración, así como las que se generen por las revisiones que realice en este caso la unión de crédito, deben ser consideradas cuando sea posible para contar con información depurada y confiable de los saldos de cartera por cobrar.

Los pagos realizados por los acreditados deben ser dados de alta en el sistema que se maneje para dar cumplimiento a la obligación de contabilización respectiva. En los arqueos no deben establecerse calendarios con fechas de difusión general, sino que debe observarse su realización sorpresiva para que no se debilite el control que representa su concepto.

La depuración de los estados de cuenta se debe realizar mensualmente, para ello hay que tomar en cuenta, las observaciones que se reportan, que principalmente son las diferencias válidas, mismas que deben ser investigadas y corregidas, para que los resultados de revisiones hechas a lo registrado por créditos otorgados y su cobranza así como las pruebas selectivas de datos del estado de cuenta no sean confusas.

"La realización de los arqueos fortalece el control interno y aumenta la seguridad en el adecuado manejo de los fondos, documentos al cobro y de los valores recibidos en garantía de créditos. La inspección física de valores en garantía y los pagarés que formalizan el crédito otorgado a socios, debe hacerse periódicamente, para verificar que permanecen adecuadamente en poder de sus custodios.

Respecto de la cobranza los arqueos consistirán básicamente en revisar e inspeccionar los documentos por las amortizaciones pendientes de recuperación, el recuento de lo cobrado y su conciliación con los controles correspondientes, así como los saldos de contabilidad que se han recuperado."⁵⁸

Las correcciones solicitadas justificadamente por los socios, como resultado de su revisión de los datos contenidos en los estados de cuenta, así como las que se generen por las revisiones que realice en este caso la unión de crédito, deben ser consideradas en cuanto sea posible para contar con información depurada y confiable de los saldos de cartera por cobrar.

⁵⁸ Ibidem p. 65.

Los ajustes y correcciones de saldos por los conceptos anteriores deben ser reglamentados requiriéndose la firma de un funcionario autorizado para su realización.

Para llevar a cabo una adecuada función de cobranza, es necesario que mensualmente se haga el reporte de los pagos realizados por los acreditados, comparando la información que proporcionen las áreas de cobranza, tesorería y contabilidad, lo cual permitirá verificar que la información sea recibida por las distintas áreas y permitirá también conocer la oportunidad con que se efectúan los depósitos, y de esta forma se tendrá el control de los montos depositados, así como relación de socios acreditados que integran cada depósito, es importante verificar que los registros contables se actualicen oportunamente con los ingresos reportados por el área de cobranza, lo cual se verificará con los saldos que reporte el área de contabilidad y estos deberán ser los mismos del área de crédito.

Para efectos del control, es necesario que este reporte contenga los siguientes datos:

- Número de recibo de ingreso
- Nombre del socio.
- Importe total pagado.
- Tipo de crédito.
- Número de amortización cobrada.
- Importe del capital amortizado.
- Intereses normales.
- Intereses moratorios.
- Gastos de cobranza.

Es preciso que se evalúe mensualmente, si los métodos y técnicas están cumpliendo con las necesidades de control y recuperación que se requiere, en caso contrario habría que tomar las medidas necesarias para mejorar esta situación o en su caso reforzar o implantar otras técnicas de cobranza que sean útiles para la unión.

Los informes de cartera deben actualizarse por lo menos una vez al mes, y los mismos deben incluir datos por tipo de crédito:

- Cartera vigente
- Cartera vencida.- dentro de la cual debe establecerse la gestión administrativa de cobranza de uno a treinta días de vencido.
- La gestión extrajudicial de 31 a 90 días de vencido.
- Legal de 91 días de vencido o más.
- Número de acreditados involucrados.

Dicho informe deberá ser presentado ante el consejo de administración para su conocimiento y será distribuido a todas aquellas áreas relacionadas con los aspectos de cartera con la finalidad de conciliar cifras.

La cartera vencida debe ser calificada en un término de 15 a 30 días, de acuerdo a las instrucciones contenidas en el catalogo de cuenta emitido por la C.N.B.V., de la siguientes forma:

- Adeudos redimibles en un solo pago, 15 días.
- Adeudos redimibles mediante pagos periódicos parciales, 30 días
- En caso de documentos o amortizaciones de cartera descontada los que se encuentren vencidos y pendientes de rescate al fin del mes correspondiente por lo que se considerarán como cartera vencida.

La gestión administrativa de cobranza está representada por las actividades regulares, para la recuperación de los importes que permanecen pendientes de pago después de los vencimientos pactados. De acuerdo con el conocimiento de los acreditados y con las políticas internas de operación, en el caso de las uniones de crédito se sigue este procedimiento para presionar la cobranza de saldos de hasta 30 días de antigüedad, siempre y cuando no exista información de hechos que obliguen a la unión de crédito a tomar medidas radicales en su gestión.

Dentro de la cobranza de cartera vencida, se encuentra la posibilidad de la cartera extrajudicial cobrada por el personal asignado para ello, que puede ser personal de la Unión o mediante la contratación de despachos externos, dicha cobranza se hace por medio de llamadas telefónicas y visitas domiciliarias, el resultado de las mismas se deberá de dar de alta en el sistema que se utilice para tener al día dicha información hasta la recuperación del crédito y su salida del rubro cartera vencida.

La cartera vencida con más de 91 días, se deberá demandar por la vía judicial y esta documentación deberá estar entregada al expediente de crédito respectivo, para conocer el crédito completo y estar en posibilidad de llegar a un acuerdo con el acreditado y de esta forma tener un amplio conocimiento del crédito desde su inicio ya que si solo se cuenta con el expediente judicial se carecerá de cierta información necesaria para negociar el crédito.

La información sobre las operaciones crediticias deberá contener lo siguiente:

- a) Nombre del acreditado (orden alfabético), debiendo consignar seguido de cada uno, en su caso, los nombres de las empresas en las que el acreditado sea accionista.
- b) Una columna por cada cuenta que integra su cartera de crédito vigente, redescontada y vencida, obteniendo el total de cada una y el total de responsabilidades a cargo de cada socio.

c) **Total de capital pagado por cada acreditado.**

Toda la información que se tenga del acreditado ayudará para el caso de falta de pago, así como de reestructuración, finiquito, dación en pago, etc.

3.2. LA IMPORTANCIA DE LA EXISTENCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.2.1. CREACION DE DIVERSAS FUENTES DE EMPLEO.

La pobreza en México como en otras partes del mundo es una situación real, que no puede erradicarse como si fuera una plaga, ya que la situación existe y está latente en las sociedades del mundo, el alivio de la pobreza gira alrededor de la redistribución y del subsidio cruzado, pero como puede la población de bajos recursos volverse parte del mercado?

En la mayoría de las áreas tales como salud, educación y alimentos básicos, tenemos que aceptar que el sueño de "hacerlo bien, haciendo el bien" no es posible y es por eso que tenemos ayuda externa, organismos externos voluntarios, tributación y todo el aparato de las transferencias no comerciales de recursos.

La población que vive de algún negocio, tiene que reconocer que el trabajo nunca podrá, por si solo, resolver los problemas de los pobres, lo que tendríamos que hacer es buscar hasta donde sea posible programas y políticas que puedan ser costeables e inclusive rentables, no sólo para nosotros, sino para los proveedores comerciales de manera que el mercado pueda beneficiarse.

El prestar dinero a las clases de bajos recursos, para que puedan incrementar sus ingresos a través de los programas gubernamentales puede ser una actividad en la que es posible alcanzar este objetivo, en la que todos pueden beneficiarse y en la que nadie es perdedor, en la que el interés personal ilustrado puede coincidir con el alivio de la pobreza, es el objetivo que se persigue.

Nos estamos enfrentando a una nueva tecnología, aun y cuando se trate de personas que estén fuertemente arraigados en las prácticas tradicionales y con una inercia institucional que impide o cuando menos retrasa la utilización de la tecnología por parte de las instituciones que están mejor calificadas para hacer uso de la misma.

Debemos tener en cuenta que existen lugares en el mundo que tienen una deficiencia económica así como una abundancia donde grandes cantidades de hombres y aún más mujeres que actualmente trabajan, donde las compensaciones que están a su alcance apenas cubren el costo de renovación de la energía que pudieran gastar, por realizar el trabajo que lo más cercano a una remuneración docente por su trabajo se ve afectado por el costo de las cosas.

El capital es pequeño y las rentas también son pequeñas en términos absolutos, pero a menudo son astronómicas si se expresan como porcentaje de capital. Por desgracia el costo de oportunidad de trabajo de la mayoría de la gente es bajo, inclusive inexistente, de manera que la totalidad del incremento puede expresarse como una renta sobre la cantidad invertida; ya que es muy raro encontrar a una microempresa en la que la renta anual sobre el capital invertido sea inferior al 1%, en términos reales mas que nominales y las cifras de varios miles son muy comunes.

Evidentemente las rentas, están en proporción inversa a las cantidades involucradas, también se sabe que la población con menores recursos paga más por los servicios como agua, alimentos básicos e inclusive educación y asistencia médica, pero también puede ganar más proporcionalmente, sobre las exiguas cantidades de capital que necesita para actividades que generan ingresos insignificantes, lo anterior sugiere que puede pagar más por sus capitales y en realidad lo hace.

Los prestamistas son, desde luego, los principales proveedores de dinero a esta clase social, ya sea que lo hagan como prestamistas directos o como comerciantes que atan a los trabajadores que efectúan trabajos por fuera suministrándoles materias primas a crédito o adelantándoles dinero contra los próximos beneficios.

Es de considerarse que los prestamistas no exteriorizan sus ganancias como sería el caso de que tuviesen un automóvil último modelo, ya que tienen que suministrar un servicio personal y costoso, tanto para satisfacer las necesidades de sus clientes, como para minimizar sus propias pérdidas. En algunas sociedades, los prestamistas tienen que prestar o comprar fuera de la ley, ya que la usura es ilegal y esto añade una prima adicional de ilegalidad al precio del capital que suministran.

Las altas rentas sobre el capital que pagan las clases bajas, significan que éstos pagan tasas muy elevadas de interés que piden los prestamistas, aún cuando estas tasas reducen a menudo sus propios ingresos a un nivel lastimosamente bajo; ya que si la única forma para satisfacer verdaderamente las necesidades de capital de esta clase es a través del tipo de servicio que suministran los prestamistas, entonces el préstamo viable debe ser exorbitante y sus altas rentas deben compartirse con sus banqueros informales.

Es importante señalar que han existido diversos programas que se pusieron en marcha por parte del Gobierno Federal para impulsar el crecimiento económico respecto de esta clase social, tratando de impulsar la apertura comercial, la cual desde la época de los ochenta ha obligado a los empresarios a transformar sus estructuras y más aún, sus concepciones para defender los mercados y aprovechar los nuevos nichos y amplios horizontes abiertos tras las negociaciones en que ha participado el país a nivel global.

Sin embargo la situación económica del país es cada vez más difícil, debido a que se pretenden erradicar diversas costumbres de tajo, principalmente el que la población no realice sus pagos puntuales lo que ocasiona el crecimiento de la cartera vencida y que pese a que las Instituciones de Crédito han realizado diversos programas para que los clientes morosos se pongan al corriente en el pago de sus adeudos, esto ha funcionado si el monto de lo vencido, es una cantidad pequeña, ya que si un cliente tiene una cantidad elevada de pagos vencidos pese a los descuentos otorgados, su capacidad de pago no es suficiente para ponerse al corriente en su crédito.

Por otro lado tenemos que la desaceleración en Estados Unidos y la pérdida de competitividad que registra la economía mexicana provocaron que en el primer trimestre del año 2001, se perdieran más de 106 mil plazas laborales, se frenara la creación de nuevos empleos y los proyectos de inversión de las empresas se encuentren parados y en espera de nuevos despidos.

Eso no es todo, ya que existen dos factores que también han ocasionado que algunos inversionistas estudien la posibilidad de cerrar sus unidades fabriles y trasladarlas a otros territorios en donde se les ofrecen mayores ganancias sin grandes riesgos.

Javier Prieto, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), y Mario Rodarte, director del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), alertaron sobre lo anterior e hicieron ver que en los primeros tres meses de 2001 seis son los sectores que mayor dificultad han presentado para no observar una caída drástica en su producción; como son: calzado, curtiduría, textil, metal-mecánica (donde está integrada la industria automotriz), telecomunicaciones y juguetero.

La participación de la industria textil en el Producto Interno Bruto (PIB) asciende a 1.8 por ciento; la de las industrias metálicas, maquinaria y equipo es de 6.9 por ciento, y el sector de electrónica y equipo de telecomunicaciones es de 1.1 por ciento. Esto significa que más del 10 por ciento del PIB se está viendo afectado por una disminución de la demanda externa y por la falta de competitividad en el ámbito doméstico.

A dichas actividades, debe sumarse la industria del hule, que por el "exigente" contrato laboral algunas empresas de este segmento han tenido que cerrar sus puertas y emigrar a otros países. Queda claro que la disminución en el ritmo de crecimiento de la economía de Estados Unidos no es el único factor que ha provocado una caída en la producción de la industria nacional, también se debe a situaciones internas. Por lo que muchas unidades fabriles están siendo "ahogadas" por los propios sindicatos, la excesiva regulación que impera en el país, lo impredecible del precio de gas y electricidad, que son sus principales insumos, así como lo caro que les significa transportar sus productos.

Pese a las expectativas que se tienen para este año no es sorprendente que la caída que registra el mercado del vecino país del norte ha sido más profunda a lo esperado por los hombres de dinero e incluso hoy, prevén que la caída de la economía estadounidense se revierta hasta el último trimestre del año 2001.

Se ha expuesto que para el segundo trimestre del año 2001, es probable que la economía crezca en un 3 % y la inflación llegue nuevamente a una tasa de 7%. Lo preocupante es que la tasa de desempleo sufrirá un incremento con respecto a los tres primeros meses del año y se calcula que esta variable cerrará durante el periodo abril-junio en 3.5 por ciento.

Por lo anterior, nuestro país se encuentra luchando por conseguir las metas propuestas, se ha basado en la paz y justicia, donde las pequeñas poblaciones fueron transformadas en sociedades complejas, con más relaciones y otro funcionamiento. El ciudadano común no percibe paz ni justicia, el territorio nacional tiene un sin fin de problemas que tendrán que solucionarse con el paso del tiempo, no como por arte de magia, ya que debemos asegurarnos de la cooperación de todos los individuos para alcanzar las metas propuestas; se debe dejar de pensar en partidos políticos y confiar en los ideales de cada ciudadano para poder de esta forma lograr los objetivos y crecer como nación.

En el presente sexenio se está tratando de incorporar a las diversas etnias que existen en nuestro país para que puedan ser parte de la población económicamente activa, lo cual es un paso, quizá pequeño quizá enorme, pero tardará un poco mas de 6 años que este objetivo sea logrado, ya que es necesario empezar por otorgar una educación básica a cada etnia, para que de esta forma en algún momento puedan llegar a competir con la población, que hasta ahora no se tiene la formación necesaria que se requiere para ser competitivo.

3.2.2. CRECIMIENTO ECONOMICO PARA LA POBLACIÓN EN GENERAL.

Es necesario que un negocio debe iniciarse con la idea de que el mismo tendrá frutos a la larga, ya que el inicio de un negocio no es fácil, porque las ganancias deben ser reinvertidas en el mismo, a fin de que se tenga un crecimiento adecuado.

La inversión que se realice en el negocio es muy importante, al igual que la dedicación para con el mismo, ya que esta parte es importante toda vez que quién sea el dueño deberá atender personalmente el negocio, cuidar que las personas que emplee realicen sus labores tal y como debe ser, de lo contrario el negocio no generará ganancias y el resultado será un endeudamiento lo que dará como resultado la quiebra del negocio, caerá en cartera vencida por no poder hacer frente a las obligaciones contraídas.

Es importante señalar que para iniciar un negocio se debe presentar dicho proyecto a la institución a la cual se pretenda solicitar el crédito, así como los factores básicos que determinan la localización del comercio, para establecer los factores externos que rodearan la inversión.

El proyecto debe definirse así como indicar la justificación del mismo, esto es, la razones fundamentales por las cuales es conveniente poner en marcha el pequeño negocio, por ejemplo, que el negocio aumentará la oferta disponible de productos básicos, etc.

El Gobierno Federal pretende dirigir todos los recursos, facultades e influencia al logro de la creación de un gobierno estratégico y solidario, pretende orientar la administración pública a la satisfacción de las demandas y expectativas del ciudadano, su fin es crear un sistema de participación ciudadana consistente, que permita establecer permanentemente las prioridades sociales por medio de una comunicación constante con la ciudadanía, empleando para ello técnicas de informática modernas, así como reformar el sistema presupuestario, orientándolo hacia resultados medibles, en consecuencia, los recursos se destinarán, exclusivamente, al logro de la gran visión pactada, sin perderse en la burocracia.

Se busca un compromiso para crear las condiciones para vivir en paz, con seguridad y justicia, ello permitirá pasar de la impunidad a la aplicación de la ley, de las prácticas de corrección, a las de prevención del delito, de la prepotencia de funcionarios y poderosos, al espíritu de servicio, de la violación continua de los derechos humanos, a su defensa y promoción.

Para lograr un crecimiento económico de la población se empezará por modernizar las Instituciones Públicas y el fortalecimiento institucional de la procuración de justicia que es una de las acciones impostergables, como es el profesionalizar a los servidores públicos.

3.2.3. EDUCACIÓN PARA LA POBLACIÓN Y ERRADICACIÓN DE LA CULTURA DE NO PAGO.

"Las sociedades humanas crecieron y se han sofisticado al grado que la satisfacción de necesidades de una comunidad dejó de ser tarea en la cual sólo algunos hombres eran los responsables y de ellos dependía el bienestar de la sociedad, por lo que se creó el concepto de comercio, donde cada persona realiza una labor para lograr tener otro satisfactor fue necesario recurrir al intercambio el cual se hizo cada día más complejo y por lo tanto algunas personas que hacían ciertas actividades pasaron a ser patrones, ya por tener la tecnología o el capital que era necesario para emprender una actividad. Esta evolución ha llegado a tal extremo que hoy día vivimos en un mundo donde conviven innumerables grupos transnacionales y un número infinito de empresas medianas y pequeñas que se abren campo tratando de vender bienes o servicios."⁵⁹

Para estas pequeñas empresas con recursos económicos escasos, la preparación personal en el área administrativa no es principal preocupación, como tampoco lo es el entender los aspectos jurídicos y donde lo que siempre sobra es el entusiasmo, el ingenio, la voluntad y hasta la necesidad de emprender un negocio.

⁵⁹ Ceron Murga, Antonio, Guía para la Formación y el desarrollo de su negocio, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nacional Financiera S.N.C. México, 1995, p. 12

Debemos señalar que solamente nos referiremos a las más generales, porque el pretender cubrir todas las existentes, implicaría crear un extenso catálogo de actividades que dependen de muy diferentes circunstancias, como pueden ser lugares de establecimiento, giro a que se dedica, número de trabajadores, si son perecederos o no, bienes de capital, si se es o no proveedor del gobierno, si hay animales o no etc.

Cuando se piensa en establecer un negocio, lo primero que viene a la mente del futuro empresario es si se tiene capacidad técnica, económica, las habilidades, el tiempo para atenderlo, la ubicación del mismo, la forma de comerciar los bienes o servicios, que herramientas o maquinaria se requieren, si se necesitan empleados y obreros para operar, cuánto crédito se requiere y cuánto podemos obtener, cual va a ser la presentación del producto etc. Con todo lo anterior, lo que el empresario busca en definitiva es triunfar en los negocios, no pretendiendo con ello crear grandes emporios, sino crear una empresa que deje para vivir y vivir lo mejor posible, si el negocio da para ello, entonces probablemente si se piense en el emporio.

Cuando nace un nuevo negocio, se puede advertir que las formalidades fueron las menos cuidadas y resulta que no se puede desarrollar ni crecer porque la figura jurídica con la que nació no tiene las flexibilidades para adaptarse a los múltiples compromisos que el negocio va generando, por lo que es importante señalar que se deben tener claros los conceptos jurídicos que en determinado momento serán necesarios para continuar con el negocio. Entre estos conceptos tenemos el de actos de comercio, los cuales se aplican jurídicamente a un negocio ya que este sería su significado en este ámbito. Usualmente entendemos el comercio como una gama infinita de posibilidades las cuales en el Derecho Mexicano se encuentran establecidas en el código de comercio y es necesario precisar que en el mundo de hoy existen muchas figuras que este ordenamiento no las contempla, pero que sin duda son actos de comercio, de estas definiciones solo mencionaré las más significativas a continuación:

Artículo 75 C. Co. Son actos de comercio:

- I) Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres de especulación comercial de mantenimientos.
- II) Las compras y ventas de bienes inmuebles cuando se hagan con el propósito de especulación comercial.
- III) Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones.
- IV) Los contratos relativos a obligaciones del Estado otros títulos de crédito corrientes en el comercio.
- V) Las empresas de abastecimiento y suministros.
- VI) Las empresas y construcciones y trabajos públicos y privados.
- VII) Las empresas de fábricas y manufacturas.
- VIII) Las empresas de comisiones de agencias.
- IX) Las empresas de espectáculos públicos.
- X) Las operaciones de mediación en negocios mercantiles.
- XI) Las operaciones en bancos.
- XII) La enajenación que el propietario o cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo.

Los actos de comercio pueden realizarse por personas físicas y morales que tengan capacidad legal y hacen del comercio su ocupación ordinaria, las personas morales o físicas extranjeras o las agencias o sucursales que se encuentran dentro del territorio nacional, sin embargo los extranjeros comerciantes deben sujetarse a las leyes mexicanas.

Las consecuencias de los actos de comercio llegan a ser la publicación por medio de la prensa de la calidad mercantil con sus circunstancias especiales y en su oportunidad las modificaciones que sean necesarias, también con la inscripción de la empresa en el R.P.P., y un sistema de contabilidad confiable que permitirá se conozca la empresa que se forme y los avances que la misma tiene.

Las definiciones que se señalan en la legislación mexicana son importantes y más aun deben conocerlas las personas que requieren un crédito para conocer los derechos y obligaciones a los cuales tiene derecho el nuevo empresario, ya que de lo contrario al no conocer de forma real lo anterior puede venir un perjuicio y no un beneficio como se espera por parte del nuevo empresario.

Las personas físicas que deseen establecerse como empresarios, deberán tener la capacidad legal para obligarse y tener la facultad para disponer libremente de sus bienes, salvo las limitaciones que establece la ley, cuando la persona física se obliga, esta responsabilidad es tal que incluso puede comprometer su patrimonio familiar, ya que no existe un mínimo o máximo legal para adquirir dichas obligaciones, por lo tanto, es vital definir en el caso de personas físicas que emprendan un negocio, el régimen del contrato matrimonial y de esta forma diferenciar y así poder poner un límite en las obligaciones; otro punto importante es con relación al testamento, que en México ocurre un fenómeno muy interesante, ya que la mayoría de la población no considera esta etapa a la que todos llegaremos y deja sus bienes sin determinar a los beneficiarios de los mismos.

Para las personas morales, las cuales se rigen por ciertos requisitos para existir, mismos que se regulan por la L.S.M., deben realizar la elaboración de su escritura constitutiva, la cual deberá especificar los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas ya sean físicas o morales, el objeto de la sociedad, importe del capital social, domicilio, la forma de administración, importe del fondo de reserva, las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, etc.

Esto deberá de hacerse del conocimiento de aquellas personas que requieran un crédito para formar una nueva empresa, lo cual no se lleva a cabo, toda vez que las personas no lo toman en cuenta por la necesidad de emprender su negocio, pensando que no será necesario.

De acuerdo a lo establecido en los párrafos anteriores, es de suma importancia la forma jurídica que se le dará a ese pequeño negocio, ya que las opciones son variadas, y se puede explorar de mejor forma para cubrir las obligaciones que se generarán por motivo del establecimiento de un nuevo negocio. La forma jurídica es importante porque permitirá la máxima flexibilidad para que se opere con mayor claridad, libertad y rapidez en la toma de decisiones.

Otra situación que enfrentan las empresas es el fenómeno de la globalización empresarial que surge al momento en que un país tiene que encausar sus recursos para el crecimiento y desarrollo de su nación, para lo cual debe estar al mismo nivel de las grandes potencias para poder ser atractivo para los inversionistas extranjeros, sin embargo, este fenómeno no es bien aceptado por los programas de desarrollo que fomentan los gobiernos, ya que si bien se busca tener un crecimiento, éste deberá ser conforme las bases que el gobierno establece, lo que acarrea la inconformidad de los empresarios en general. De tal forma que la necesidad de concurrencia de las universidades con los sectores productivos tiende a desvincularse de su contenido social original, para conducirse por un sentido práctico, redituable a las empresas en términos financieros.

Esto abarata sus costos de investigación a cambio de contribuir a mitigar las cada vez mayores necesidades de apoyo financiero externo de las instituciones educativas.

Para lograr el crecimiento sostenido con equidad en el largo plazo se requieren políticas y programas que faciliten la participación de las clases marginadas, lo cual se logrará:

- creando oportunidades de empleo más estables y mejor remuneradas;
- aumentando el acceso de las clases marginadas a los activos productivos, y
- aumentando la productividad de sus activos (tanto su capital físico como, principalmente, su capital humano).

Con relación a la participación de las clases marginadas, en el proceso de crecimiento hay que mejorar su capital humano con servicios de nutrición, salud y educación; así como el funcionamiento e integración de los mercados, principalmente del mercado de trabajo, se deberá promover un entorno macroeconómico que multiplique sus oportunidades productivas. Los servicios financieros eficientes se encuentran entre otros ingredientes que hacen este proceso posible.

En contraste, para mitigar los costos transitorios del ajuste estructural para los sectores más vulnerables de la sociedad, los sistemas financieros formal y semiformal pueden y deben jugar un papel más limitado. Otros instrumentos, apoyados con recursos fiscales, son más eficaces que el crédito para aliviar la penuria de quienes no poseen todavía o nunca llegarán a tener oportunidades productivas atractivas y que, por lo tanto, no tienen capacidad para endeudarse.

En el pasado, las dificultades propias de los mercados financieros fueron ignoradas a la hora de adoptar políticas y regulaciones. En su lugar se supuso que todo lo que se necesitaba era la intervención del Estado para superar las imperfecciones del mercado; sin embargo, esto no hizo que las dificultades de las transacciones financieras desaparecieran y los intentos por extender la frontera de las micro finanzas por decreto fracasaron, porque la simple voluntad estatal no es capaz de superar los obstáculos y remover los costos.

"En la medida en que el fracaso de las intervenciones del pasado ha reflejado la adopción de políticas incorrectas y una regulación inapropiada y excesiva, esas políticas y regulaciones deben ser revisadas. En algunos casos el marco regulatorio ha obligado a los intermediarios a adoptar políticas que no les permiten alcanzar su viabilidad financiera, como es el caso de las leyes de usura. En estos casos la desregulación del mercado financiero es importante; en otros, debido a ambigüedades en sus objetivos, las organizaciones de micro finanzas han adoptado procedimientos que atentan contra la solidez financiera de sus operaciones. En esos casos, las políticas mismas del intermediario deben ser revisadas."⁶⁰

Es la población campesina, indígena y urbana en condiciones de extrema pobreza que no tiene acceso a programas de instituciones financieras públicas o privadas o de otras instituciones o programas del Gobierno Federal y que se constituyen o pueden constituirse en cualquier figura jurídica conforme a las leyes mexicanas, para favorecer la creación o consolidación de empresas y proyectos productivos propios, viables y rentables que permitan desarrollar sus capacidades económicas y sociales y generen empleos, ingresos y mayores niveles de bienestar.

Para el crecimiento de la población nuestro país se encuentra involucrado con el Banco Interamericano de Desarrollo donde a través del primer foro Interamericano de Microempresa cuyo primer foro se realizó en la Ciudad de México los días 26 y 28 de marzo de 1998, e incluyó ponencias sobre los siguientes temas:

⁶⁰www. segob.com.mx Los Negocios de la C.A.F., Microempresas, EL reto de las micro finanzas en América Latina: La visión actual.

La transformación de ONG's de micro finanzas en instituciones financieras formales

- Nexos entre los mercados financieros y las micro finanzas
- Retos para lograr la expansión de servicios financieros en zonas rurales
- Las micro finanzas en la banca comercial
- Mecanismos para promover el ahorro popular
- Servicios de desarrollo empresarial sostenibles
- Experiencias exitosas
- Metodologías y experiencias innovadoras en la medición del impacto
- Marco regulatorio de la instituciones especializadas en micro finanzas

3.2.4. IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Para dar impulso a este tipo de empresas se diseñaron programas especializados en las mismas y se ha conferido continuidad a otros que ya venían operando, la finalidad de dichos programas radica en el desarrollo de una cultura emprendedora vinculada a las empresas de menor tamaño. Para lograr este propósito se requiere la capacitación integral, el equipamiento y acceso a tecnologías de vanguardia, el financiamiento, el desarrollo de sistemas de calidad, la identificación de mercados para sus productos o servicios, la integración a las cadenas industrial, comercial y de servicios y en su caso por la vía indirecta o directa a los mercados internacionales.

Se busca a través de los diversos programas que este género de empresas aproveche las ventajas que conlleva el tratado comercial entre México y Estados Unidos de Norteamérica, ya que por ejemplo el Programa de Centros de Distribución en dicho país extranjero, crea las condiciones de infraestructura, asesoría, capacitación, promoción y comercialización para que este tipo de empresas participen en el mercado del vecino país.

A través de la red CETRO CRECE se sigue apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los estados y regiones del país, con el fin de que desarrollen e incrementen su productividad y competitividad, mediante la consultoría, la elaboración de estudios de factibilidad y la capacitación empresarial.

Es importante señalar que para el crecimiento económico del país, no basta con la inversión que pueda atraer el jefe del ejecutivo, también es que las empresas extranjeras busquen niveles de producción elevados, a lo cual la sociedad mexicana no está acostumbrada, por lo que la demanda no lo exige así y si bien es cierto que con las visitas que ha realizado el ejecutivo federal, diversos países han manifestado su deseo de radicar algunos de sus negocios en nuestro país, también lo es que esto no quiere decir que se haga.

Por lo que debemos iniciar con implementar y definir debidamente los programas que se tienen pensados para los microempresarios y de esta forma impulsar internamente el desarrollo económico que tenemos y luego si los inversionistas extranjeros llegan a concretar sus propuestas, se contará con capital adicional para otorgar créditos y generar ingresos al país.

CAPITULO CUARTO

EL FOMENTO ECONOMICO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A TRAVES DE LA UNION DE CREDITO.

4.1.- RELACION DE LAS EMPRESAS CON LAS UNIONES DE CREDITO.

4.1.1. PRINCIPALES ACCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL PARA OTORGAR CREDITOS A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Los fondos y programas para los cuales fueron publicadas las reglas de operación e indicadores de evaluación y de gestión son los siguientes:

Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPYME)

Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)

Coordinación General del Programa de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES).

Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer.

Programa de la Mujer Campesina

Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios

Programa Marcha hacia el Sur.

Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)

Fondo De Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)

Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECES)

Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos.

Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI).

El primer informe semestral destaca las principales acciones desarrolladas por los fondos y programas para operar y asegurar la mayor eficacia y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos.

En consecuencia, se reportan resultados de los indicadores, cuando el avance en la operación ha permitido generar la información requerida, cuando se está en posibilidad de calcularlos y cuando la periodicidad del indicador corresponde con el informe.

En el caso de los programas que observan continuidad, se comunica de los avances logrados y también de las modificaciones a que algunos fueron sometidos, con el fin de que su operación sea más eficiente y transparente. En el caso de otros programas, principalmente en los agrupados en el FMPYME, hubo necesidad de revisarlos y ajustarlos a la nueva visión de desarrollo productivo de la Secretaría de Economía (S.E.) y volverlos así potencialmente más efectivos.

Por lo que se refiere a la micro, pequeña y mediana empresa, la creación de este fondo parte del compromiso del Gobierno Federal por establecer políticas públicas, exitosas y novedosas que tengan como fin mejorar las condiciones de bienestar de la mayoría de la población a través de la generación de mayores oportunidades para incorporarse de manera activa en el desarrollo económico del país.

El Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa establece mecanismos de apoyos financieros como el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía y la provisión de capacitación en la conformación de microempresas, todos ellos a favor de personas y grupos solidarios organizados de bajos ingresos que tradicionalmente no acceden a la banca comercial formal, pero que cuentan con capacidades productivas. Dichos apoyos se canalizan directamente o por conducto de instituciones intermediarias.

De conformidad con lo establecido en el artículo 78 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el presente ejercicio fiscal, se integró un Comité Técnico para el FMPYME, presidido por la S.E., e integrado por representantes de la SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, de la SEDESOL, SECRETARIA DEL MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES, DE LA SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION, DE LA SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA y de la SECRETARIA DE CONTRALORIA Y DESARROLLO ADMINISTRATIVO.

Dicho Comité Técnico fue instalado y tuvo su primera sesión ordinaria el 12 de enero del 2001, donde se discutieron aspectos generales relativos a los objetivos, metas y estrategias de dicho fondo.

En la segunda sesión ordinaria del Comité Técnico referido, celebrada el 31 de enero del 2001, fueron aprobadas las reglas de operación del FMPYME y de los fondos y programas que lo integran.

Estas reglas fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de febrero del mismo año, dichos indicadores de evaluación y de gestión de los fondos y programas que integran el FMPYME fueron publicados el 2 de abril del 2001, con la previa aprobación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y de la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo.

Dentro del programa que apoya a la FMPYME se encuentra la Coordinación General del Programa de Apoyo para Empresas en Solidaridad (FONAES), cuyo objetivo es contribuir a la creación de oportunidades de prosperidad, empleo e ingresos, generando condiciones favorables para la inserción de la población campesina, indígena y urbana de escasos recursos, en la vida productiva del país.

El programa se inscribe en el marco de una visión social empresarial, cuya estrategia consiste en impulsar la operación de proyectos productivos viables y sustentables, concebidos, desarrollados, operados y administrados por los propios grupos sociales. Para ello se facilita el acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo y la provisión de capacitación en la conformación de empresas.

La resectorización del FONAES implicó adecuar la estrategia de operación del organismo conforme la estrategia general del FMPYME en el que se inscribe y generó la demanda de información permanente por parte de la S.E. para constatar la transparencia con la que se han ejercido los recursos del FONAES, así como la efectividad institucional del organismo y el impacto de sus acciones en los beneficiarios.

Debemos considerar que casi la mitad de la población activa del país trabaja en unidades productivas de 10 o menos trabajadores, un tercio de ellos vive en condiciones de pobreza por lo que el cuadro que se presenta es constante, en el sentido de la generación de inseguridad, inestabilidad sociales, por lo que con el fin de apoyar a los microempresarios que tienen voluntad de surgir, se crean programas que dentro de los cuales se contempla la capacitación, asesoría, asistencia técnica y apoyo grupal para que desarrollen sus actividades productivas y aumenten sus ingresos, los de sus trabajadores y sus familias.

“Los programas existentes están destinados a: Microempresarios que vivan en las comunas seleccionadas en cada región, microempresas, talleres familiares y trabajadores por cuenta propia, productores de bienes y servicios, tanto en el ámbito urbano como rural. Las unidades productivas deben tener como máximo 7 trabajadores y ventas mensuales promedio de 3 millones aproximadamente. La microempresa debe estar funcionando, sin requisitos de antigüedad o formalización y los ingresos obtenidos de ella deben ser una parte importante de los ingresos del grupo familiar.

Para cumplir con el objetivo de la capacitación, se creó el Fondo Nacional de Capacitación, el cual opera anualmente a través de la Ley de Presupuestos, siendo su objetivo, contribuir al incremento cuantitativo y cualitativo de las acciones de capacitación, con el fin de contribuir al incremento en la productividad y competitividad de las empresas y de la economía en general." ⁶¹

Este fondo financia acciones de diversos tipos como:

" * Subsidios directos para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Programa de Reconvención Laboral

Ejecución de Planes de Aprendizaje de Jóvenes

Programas de Becas de Capacitación.

Programa Especial de Jóvenes

El Desarrollo de Estudios, investigaciones, Actividades Experimentales de Acciones de Capacitación y otras acciones destinadas al perfeccionamiento y modernización del Sistema Nacional de Capacitación, Programas Extraordinarios de Becas de Capacitación". ⁶²

4.1.2. FORMAS DE INTERVENCIÓN EN LAS EMPRESAS.

La mayoría de los esfuerzos de apoyo a la pequeña y microempresa se han dirigido principalmente hacia programas de crédito que, naturalmente, tienden a absorber la mayor parte de los fondos disponibles. Este sesgo usualmente refleja el supuesto implícito de que la falta de acceso al crédito formal - preferiblemente subsidiado- representa el obstáculo más serio al que se enfrenta la microempresa. Sin embargo, los microempresarios no siempre necesitan crédito, ni éste es el único servicio financiero que demandan.

⁶¹ [http:// www.fohis.cl/microf.htm](http://www.fohis.cl/microf.htm)

⁶² Idem.

El crédito puede tener un impacto importante sobre el desempeño de las microempresas únicamente cuando existe una oportunidad productiva, de lo contrario no existe capacidad de pago, es decir, no hay demanda legítima de crédito. En estos casos el crédito es contraproducente. Debido a que, el crédito no puede "crear" el mercado inexistente para un producto no deseado; el crédito no puede construir el camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad. Centrar los esfuerzos en el crédito no sólo no resuelve nada, sino que distrae la atención de las acciones necesarias para enfrentar esos otros obstáculos al desarrollo.

Microempresas y acción estatal.

Entre los servicios de apoyo a la microempresa comúnmente se incluyen programas de asistencia técnica, capacitación, concesión de microcrédito y apoyo a la gestión comercial.

Esos servicios deben manejarse en forma separada y con criterio de transparencia financiera, puesto que si el microcrédito nunca debe ser subsidiado, los otros servicios, en determinadas circunstancias, sí pueden ameritar la concesión de subsidios y la transferencia de fondos públicos. Además, es importante destacar que en materia de micro finanzas ya se tiene claro cuáles son los principios y los ingredientes necesarios para diseñar instituciones privadas con fines de lucro que, a su vez, sean financieramente auto sostenibles y capaces de ofrecer servicios financieros en forma rentable y eficiente, mientras que para los otros componentes no financieros, aun no.

Combinar el apoyo estatal con los servicios financieros para los pobres es difícil, en parte porque los términos bajo los que esos servicios son ofrecidos difieren fundamentalmente entre sí. La necesidad de crédito no puede ser atendida de la misma manera que la necesidad de salud o educación. Es prácticamente imposible que una institución que ha estado efectuando donaciones y entregando servicios en forma subvencionada pueda, de pronto, otorgar préstamos y esperar recuperarlos puntualmente. Por otra parte, existe un consenso, cada vez mayor, de que los servicios financieros son mejor operados y administrados por agentes privados.

También existe la certeza de que los servicios financieros para ser eficientemente prestados deben ser atendidos por instituciones exclusivamente dedicadas a ellos, sin la interferencia que se da cuando estas instituciones además se encargan de la canalización de servicios de capacitación, asistencia técnica y otros servicios no financieros.

Las instituciones micro financieras más exitosas y con mayor cobertura en cuanto a número de clientes, son precisamente aquellas que han abandonado la prestación de estos servicios para que sean otras instituciones - no financieras- las que se encarguen de su manejo.

Formas tradicionales de intervención.

En contraste con los esfuerzos recientes por mejorar la condición de la microempresa, en el pasado la acción estatal no fue favorable a este sector. Las estrategias proteccionistas e intervencionistas asociadas con la política de desarrollo del pasado no favorecieron a la pequeña ni a la microempresa; en el mejor de los casos las ignoraron y con frecuencia más bien propiciaron entornos poco favorables a su crecimiento y rentabilidad.

Así, el proteccionismo arancelario fue de poco interés para actividades que típicamente producen bienes que no son exportados, con pocos insumos importados, generándose que cuando las microempresas necesitaron utilizar insumos nacionales, los encontraron a precios elevados y de mala calidad.

Este proteccionismo más bien volvió artificialmente rentables a unas pocas empresas grandes, dedicadas a la sustitución de importaciones que, en su producción, utilizaban una elevada proporción de insumos extranjeros, en lugar de comprarlos localmente, tal vez a pequeñas empresas nacionales. Las empresas grandes protegidas adquirieron además ventajas artificiales sobre aquellas pequeñas empresas que podían producir, con materias primas locales, sustitutos cercanos a los bienes finales fabricados por las primeras.

A su vez, el sesgo antiexportador de la estrategia proteccionista desestimó a empresas pequeñas con algún potencial de exportación como en las artesanías. Adicionalmente, en países con una fuerte sobrevaluación de la moneda nacional, las empresas del sector informal, sin acceso a las divisas oficiales, tuvieron que adquirirlas en los mercados paralelos a tipos de cambio más altos, aspecto que elevó aún más sus costos relativos y redujo su competitividad.

La exoneración de impuestos tampoco benefició a microempresarios que de hecho no los pagaban. Los subsidios de diverso tipo al uso del capital fueron de mucho menor interés para actividades micro empresariales, comparativamente intensivas en el uso de mano de obra, que para las grandes empresas. Finalmente, el crédito subsidiado fue de poco provecho para microempresarios que típicamente no han tenido acceso a los intermediarios financieros formales que lo otorgaban. Los beneficiarios han sido los grandes deudores.

En cambio, la reglamentación excesiva, las restricciones de entrada al mercado, los controles onerosos y arbitrarios y la abundancia de trámites y de papeleo, obstaculizaron el desarrollo de todas las empresas, pero especialmente el de las pequeñas.

Formas modernas de intervención.

Recientemente, en la mayoría de los países la acción estatal ha estado dominada por esfuerzos de estabilización macroeconómica y por reformas de políticas económicas que buscan una utilización más eficiente de los recursos disponibles.

Existe consenso profesional en cuanto a que estos programas de ajuste estructural en general han tenido éxito en lograr el equilibrio macroeconómico interno y externo. Hay, además, un reconocimiento generalizado de que, sobre todo en economías pequeñas y abiertas, las nuevas políticas son indispensables para promover el crecimiento del poder de compra de la población.

El reto adicional para los gobiernos estriba, entonces, en alcanzar estas metas macroeconómicas globales indispensables, al mismo tiempo que se protege a los más vulnerables, para que no sufran un impacto negativo desproporcionado en el proceso de ajuste y, sobre todo, para que se establezcan las bases para incorporar de lleno a los pobres en los nuevos procesos de crecimiento.

4.2.- IMPORTANCIA DE LA EXISTENCIA DE LA UNION DE CREDITO PARA IMPULSAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4.2.1. LA UNION DE CREDITO COMO APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Con todo y el terreno que han perdido en las décadas recientes, las uniones de crédito siguen siendo para miles de campesinos el único mecanismo accesible de ahorro y financiamiento. En esa medida, tales instituciones son un paliativo a la grave situación de descapitalización y abandono presupuestal que padece este sector mexicano.

Para ponderar la importancia actual de las uniones de crédito es pertinente hacer referencia a la disminución o al desmantelamiento de entidades públicas como Inmecafé, Banrural, Conasupo que tradicionalmente aportaban financiamiento a la producción agrícola de pequeña escala en el país. Esos fenómenos, causados por la orientación económica vigente han significado en los hechos la imposibilidad de miles de campesinos de acceder a créditos o esquemas financieros en el sector público. Al mismo tiempo, debe considerarse que para la banca privada ese sector de la población mexicana carece de interés, ya que muchos de estos campesinos no cubrirían siquiera con los requisitos de documentación que los bancos exigen para la apertura de cuentas de ahorro o cheques y mucho menos para demandar créditos comerciales.

En tales circunstancias, la sobrevivencia y el fortalecimiento de las uniones de crédito parece la única manera de vincular de algún modo a la porción más desfavorecida de la economía nacional. Más aún, deberían crearse mecanismos de apoyo oficial para promover el establecimiento de uniones semejantes en el medio urbano, donde una buena parte de la población --asalariados y sector informal-- carece de otras opciones de crédito que las que ofrecen los vendedores aboneros y no tiene más mecanismo de ahorro que la alcancía. Ello haría recomendable ampliar la esfera de actividades del Esquema para la Capitalización, Modernización y Consolidación de Uniones de Crédito (Ecampco) para propiciar el surgimiento de esta clase de entidades financieras del sector social en áreas del país que requieren incorporarse a la economía nacional pero que, hoy por hoy, no disponen de mecanismos para ello.

Finalmente, y si se tienen en mente los miles de millones de dólares destinados por el gobierno al rescate de la banca comercial, cabe preguntarse por qué no se ha emprendido una acción semejante, en la escala apropiada, para las uniones de crédito.

4.2.2. APOYO A LAS UNIONES DE CREDITO

El apoyo que se debe otorgar a las uniones de crédito se basará en la consolidación e incremento en la operación de las uniones de crédito con la Banca y el FIRA, a fin de hacer llegar el financiamiento y servicios en forma eficiente y oportuna a los sectores rural, pesquero y comercial disminuyendo los niveles de riesgo de los proyectos.

En créditos otorgados en moneda nacional para nuevas inversiones, FIRA cede a favor de la uniones de crédito de 1 a 3 puntos porcentuales del descuento, según la aportación de recursos de éstas al financiamiento, si no hay aportación se cede 1 punto y se aporta 20% o más se ceden 3 puntos.

Se otorga un estímulo a estructuras técnicas de la uniones de crédito por atención de pequeñas operaciones con productores con ingreso neto anual inferior a 3000 veces el salario mínimo diario. Este estímulo se aplica por cada socio activo atendido, cuyos requerimientos de crédito sean desde \$100.00 (cien pesos 00/100 m.n.) y hasta \$ 60,000.00 (sesenta mil pesos 00/100 m.n.) anuales.

El apoyo financiero mediante líneas de crédito a la Banca, a efecto de que, a su vez ésta conceda financiamiento a las empresas que participan en la redes productivas de los diversos sectores para la realización de proyectos viables, es algo de suma importancia que se tiene que llevar a cabo, con la finalidad de que existan nuevas opciones para los empresarios de solicitar créditos. En el ámbito bancario, ya que por ejemplo en Banco Santander Mexicano S.A., se ha lanzado al público un programa llamado "Crédito Pyme Santander" donde "con apoyo de Nacional Financiera S.N.C. y la Secretaría de Economía, se pretenden otorgar créditos para invertir en:

Capital de trabajo

Activos fijos (maquinaria y equipo)

Tiene una tasa fija a plazos flexibles

Sin garantía hipotecaria

El crédito lo pueden solicitar:

Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con lo menos 2 ejercicios fiscales terminados)

Empresas nuevas (aquellas empresas que comienzan su actividad) ".⁶³

Dentro de los proyectos para otorgar créditos se consideran sujetos de los mismos a las personas físicas o morales constituidas en cualquiera de las diferentes figuras organizativas previstas en la legislación mexicana, de acuerdo a los siguientes niveles:

NIVEL 1: Socio Activo con ingreso neto anual hasta 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona y hasta 160,000 UDIS de crédito.

NIVEL 2: Socio activo con ingreso neto anual superior a 1,000 y /o más de 160,000 UDIS de crédito. Aportan como mínimo 20% del monto del proyecto.

La opción manejada para el otorgamiento del crédito es la tasa fija, que dará certidumbre a los proyectos de inversión y protegerá a los productores contra posibles alzas en las tasas de interés, a la vez que se reducirán los riesgos en el financiamiento y se apoya la reactivación de los diversos sectores.

Los beneficios que otorga son la protección contra aumentos en la tasa de interés, mejor planeación de gastos al conocer por anticipado el monto de las obligaciones crediticias y por consiguiente se elimina el riesgo de cartera vencida por aumento en la tasa de interés.

El esquema consiste en pactar al momento de la contratación del crédito una tasa fija de interés, con lo cual el acreditado queda cubierto contra una posible elevación de tasas, y se obliga a cubrir la tasa convenida. La tasa de interés se cotiza de acuerdo al plazo del crédito y una vez contratada permanece constante hasta la recuperación del crédito.

⁶³ http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credipyme.html

Esta tasa de interés será la correspondiente a la primera ministración del crédito y quedará fija desde la operación hasta el vencimiento del mismo, incluyendo subsecuentes ministraciones.

El hecho de apoyar el saneamiento financiero y técnico de empresas con problemas de liquidez, mediante su reconversión productiva y adecuación de los compromisos financieros a sus posibilidades reales, es el principal reto que enfrenta nuestra economía, por ello es necesario que se lancen al mercado los programas prometidos, ya que de lo contrario los pequeños empresarios se verán de nueva cuenta, ante la falta de créditos, a solicitar préstamos a los llamados agiotistas, lo cual generará un endeudamiento mayor, debido a los altos intereses que se deben pagar a este tipo de personas.

Ahora bien debemos tener en cuenta que, la población no pide subsidios o dádivas, los microcréditos atacan mitos de que las personas de escasos recursos no ahorran ni pagan sus deudas, el proyecto que tiene visualizado el gobierno federal es hacer llegar a los grupos menos favorecidos el crédito para impulsar proyectos productivos y mejorar sus ingresos con dignidad y no con base en dádivas. Se pretende romper con los mitos que rodean a este sector de la población, lo que se busca es dar apoyo para emprender los negocios correspondientes.

Lo que se busca de acuerdo a lo indicado por el Secretario de Economía Luis Eugenio Derbez es, "para nosotros es indispensable que les vaya bien, porque entonces se convertirán en un motor para la generación de empleos y oportunidad para todas las familias de México".⁶⁴ Sin embargo el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), no llegará en su primer año ni al uno por ciento de los mas de 4.2 millones de micronegocios del país, debido a la burocracia que rodea al mismo.

⁶⁴ [http:// www.fosis.cl/microf.htm](http://www.fosis.cl/microf.htm)

El crédito se canalizará a través de 25 microfinancieras que operan en 640 municipios de 20 entidades y a las cuales se sumarán otras 10 organizaciones en los meses siguientes.

Las entidades de crédito operan en Coahuila Chiapas, Chihuahua, Distrito Federal, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Morelos, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán.

La mecánica que se utilizará para el otorgamiento de los créditos es la siguiente: "Las microfinancieras que a la fecha operan serán de gran utilidad para evaluar los proyectos de los solicitantes de crédito, canalizarán los préstamos y se encargarán de cobrarlos y devolver los recursos al fideicomiso, a fin de que los recursos sean revolventes.

Las microfinancieras incluidas son: Financiera Compartamos Asesoría Dinámica a Microempresarios, Desarrollo Sustentable para la Mujer y la Niñez, Santa fe de Querétaro, Fondo Solidario del Frente Democrático Campesino, Desarrollo de Emprendedores, Servicios Financieros Comunitarios, Desarrollo a la Microempresa, Fundación Noreste de Durango, Santa fe de Guanajuato, Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, Unión de Crédito para la Mujer Empresaria, Emprendedores de Nuevo León, Unión de Crédito Estatal de Productores de Café Oaxaca, Copame, Fundación Apoyo Infantil y Asociación de Empresas Mexicanas."⁶⁵

⁶⁵ Idem.

4.2.3. TIPOS DE ORGANIZACIONES DE CREDITO EN OTROS PAISES.

Los Estados Unidos, Canadá, Irlanda y Australia son cuatro de los países que han formado las cooperativas de ahorro y crédito siendo los más maduros en el mundo ya que las personas gozan de libertades básicas, como son el derecho de aprender, la opción de mejorar su propia condición, el acceso a servicios financieros y la opción de seleccionar entre varias cooperativas de ahorro y crédito, toda vez que sin estos derechos las personas no tienen nada que perder y están dispuestas a hacer muchas cosas y hasta toman medidas desesperadas.

Las cooperativas de ahorro y crédito en 91 países en todo el mundo ofrecen oportunidades y derechos humanos básicos a más de 108 millones de asociados. Estas cooperativas promueven la democracia, igualdad y la diversidad, todos estos son principios fundamentales de cooperativas que serán esenciales en el nuevo mundo.

También será crítico en el nuevo mundo compartir las oportunidades de crecimiento, a medida que se amplía la brecha entre la población mundial de aquellos que tienen más y los que tienen menos, será esencial que las cooperativas alcancen a los que tienen menos a través de la provisión de servicios financieros, que a su vez permiten a las personas crecer.

Uzbekistán es uno de los países que mas atrae la atención mundial ya que las cooperativas de ahorro y crédito representan la oportunidad del crecimiento y de mayores libertades. Este país ha contribuido en gran medida al mundo en otras épocas, con una historia intelectual y cultural. Este país consiguió su independencia del régimen soviético en 1990, cuenta con diversidad étnica ya que se población se encuentra conformada por uzbekos, tajiks, norcoreanos, rusos y musulmanes moderados. Esta diversidad, en combinación con el compromiso del gobierno con su método STEP by STEP, para la reforma, talvez representen la fortaleza principal del mundo moderno de este país.

Para llegar al punto de apoyar la iniciativa "Step by Step", se han acercado al sector rural, para combatir la creencia de que antes de acelerar el desarrollo de la cooperativa de ahorro y crédito, se debe contar con ciertos elementos de un marco funcional y legal así como regulatorio. Con financiamiento del Asian Development Bank (ADB) y el Central Bank of Uzbekistán, se redactaron una serie de leyes y regulaciones prudenciales y establecieron un programa de inspección, pese a que el proyecto inicial terminó en agosto del 2001, el ADB ha autorizado al Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU), que una vez que se alcance una estabilidad regional, que regrese para implementar el componente de asistencia técnica de un proyecto de préstamo diseñado por el WOCCU. La meta del proyecto es establecer una red sostenible institucional y financieramente de cooperativas de ahorro y crédito.

Ayudando a fomentar el desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito en este país, durante el proyecto inicial la Credit Union Association of Oregon (C.U.A.O.) y sus cooperativas de ahorro y crédito recibieron al personal del proyecto para inculcar una visión de lo que pueden hacer las cooperativas con una fuerte estructura legal y regulatoria, una vez que vuelven a arrancar las actividades de asistencia técnica, el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU) espera establecer una asociación People to People entre Oregon y Uzbekistán.

Durante su trabajo en Asia Central el WOCCU ha tomado en cuenta el ambiente único político, social y económico. La ley bancaria del Islam requiere que los prestatarios y prestamistas compartan los beneficios así como las pérdidas de una manera equitativa y que el proceso de la acumulación y riqueza sea justo y representativo de la verdadera productividad. En los países como Uzbekistán, República de Kyrgyz, Turkmenistán, Tayikistán y Azerbaiján, donde la mayoría de la población practica el Islam, las cooperativas de ahorro y crédito, como instituciones sin fines de lucro y propiedad de los asociados, son los mejores vehículos para proporcionar a la gente acceso al crecimiento y a libertades a través de servicios financieros accesibles, lo que permite mejorar el nivel de vida así como la estabilidad económica y política del país.

El objetivo que se pretende alcanzar con este tipo de instituciones es formar alianzas estratégicas con cooperativas de ahorro y crédito más grandes y las pequeñas que existen podrán aprovechar el acceso a mayores recursos para mercadeo, operaciones de la oficina, del fondo y servicios más sofisticados. Con estos sistemas se pueden ofrecer cuentas corrientes a sus asociados.

"Las cooperativas de ahorro y crédito individuales también forman alianzas estratégicas con más frecuencia con los proveedores de tecnología u otros vendedores externos.

La Central de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Australia (ACCU) decidió formar una asociación después de que una revisión estratégica de su modelo empresarial futuro indicó que la administración de capital debe ser un componente clave de su cadena de valor, pero no fue un producto que la cooperativa misma podría construir".⁶⁶

Debemos de estar en el entendido de que diversas cooperativas de ahorro y crédito en el mundo se han asociado con diversas compañías de tecnología para prestar servicios desde una cuenta corriente en línea e información sobre este tipo de cuenta, hasta servicios de corretaje y la consolidación de cuentas en línea, estas alianzas estratégicas con proveedores de tecnología permiten proporcionar servicios más sofisticados a sus asociados sin tener que desarrollar y manejar personalmente la tecnología complicada.

Pese a que las alianzas potencialmente ofrecen una amplia gama de beneficios, los resultados son variables, ya que hay casos en los que estas estratégicas fracasan debido a gastos excesivos o socios que no desempeñaron bien sus papeles.

⁶⁶ http://www.woccu.org/pubs/cu_world.

Las desventajas pueden incluir menos control sobre los servicios subcontratados, mayor atención para monitorear el desempeño de un socio, gastos implicados para establecer y mantener asociaciones y los riesgos asociados con la reputación y marca de una cooperativa de ahorro y crédito con una organización externa.

Las cooperativas de ahorro y crédito funcionan de igual manera que las uniones de crédito ya que se forman a través de un grupo de personas que se dedican a una actividad determinada, aunque las cooperativas podemos decir que simplemente otorgan créditos a la población que lo requiere, sin embargo deben reunir ciertos requisitos.

Debemos estar conscientes de que el nivel cultural de cada región es distinto y las visión de un desarrollo económico dependerá de las necesidades de cada país, sin embargo éstas pueden deducirse en un cambio en el nivel de vida de cada persona.

4.3. APOYO REAL A LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

4.3.1. PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICRO EMPRESARIOS.

“El 12 de junio del 2001, el gobierno federal anunció la canalización de 200 millones de pesos para el PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (FINAMIM). Por el momento existen sólo 25 microfinancieras calificadas en el programa que determinarán los requisitos, montos y tasa de interés.”⁶⁷

⁶⁷ http://www.iiec.UNAM.mx/boletin_electronico/2001/v77/economia.html

Se explicó que el mercado para ese mecanismo financiero durante el 2001 representa una cartera de 40 mil clientes, de los cuales 30 de ellos ya aplicaron solicitud. Sin embargo estas microfinancieras no son instituciones de desarrollo comunitario y el préstamo será a la palabra, teniéndose un fuerte compromiso social con la creación de grupos solidarios y un seguimiento semanal de la cartera.

Entre las primeras microfinancieras seleccionadas para operar el programa se encuentran desde asociaciones civiles, organizaciones no gubernamentales, uniones de crédito e instituciones de asistencia pública. Los requisitos para obtener crédito de este tipo, están, que el interesado deberá vivir en una comunidad donde esté instalada la microfinanciera, contar con un proyecto viable y acorde con la vocación del sitio donde vive y los avales serán en la medida y costumbres del lugar.

Se especificó que las tasas de interés que cobrarán los intermediarios financieros oscilarán entre 1.5.% y 7% mensual de acuerdo con los criterios financieros de éstos, el grado de dificultad para colocar el crédito y según la zona del país. Los montos iniciales de los préstamos serán de 500 a 30 mil pesos, "el programa cubre alrededor de 640 municipios que se concentran en las regiones de media y muy alta marginación. Los requisitos fundamentales para que las microfinancieras obtuvieran los recursos fueron dos: experiencia de tres años en el otorgamiento de microcréditos y una cartera de recuperación de al menos 93% de los créditos."⁶⁸

"En la ciudad de México, los créditos oscilarán entre dos mil y quince mil pesos y en las zonas rurales entre 500 y 5000 pesos, dependiendo de las condiciones propias de la población y el costo que se requiera para poner en marcha el negocio."⁶⁹

⁶⁸ Idem.

⁶⁹ Idem.

"Los plazos de pagos serán variables, de dos a tres meses como máximo para el total del crédito, para el caso de no pagar se retirará el acceso al empréstito, pero no se procederá a realizar embargos, como los que realiza la banco comercial." ⁷⁰

Este programa se toma como una oportunidad para establecer una política de Estado "que incluya al circuito financiero a las mexicanas y mexicanos excluidos del mismo"⁷¹. Al iniciar el proyecto de apoyo a los ciudadanos más pobres que tengan iniciativa empresarial, el presidente mexicano indicó que se trata de hacer llegar a los grupos menos favorecidos el crédito para impulsar proyectos productivos y mejorar sus ingresos con dignidad y no con base en dádivas.

Se hizo mención de los tres mitos que rodean a la sociedad mexicana. "la población de escasos recursos ahorra y ahorra mucha más que el resto de la población... que los niveles que ellos tengan representan una cantidad que nos parece pequeña o infima a muchos de nosotros, no quiere decir que en proporción de su ingreso no represente una gran cantidad de ahorro; primer mito destruido, la gente de escasos recursos si ahorra".⁷²

El segundo mito "y la prueba está en el funcionamiento de las empresas microfinancieras a las cuales hoy estamos accedando a nuestro programa. La gente de escasos recursos responde pagando y cumpliendo sus obligaciones mejor que cualquier otra persona."⁷³

El tercer mito, "los intereses cobrados en muchas de la microfinancieras y en muchos de los programas de microfinanciamiento sobrepasan el 5% mensual en países como el nuestro... Estas tasas de interés son inferiores a las que estarán obligados a pagar en caso de continuar en manos de agiotistas.

⁷⁰ Idem.

⁷¹ <http://www.nuclecu.UNAM.mx/jornada/010613.dir/02nleco.html>

⁷² Idem

⁷³ Idem

Y esta es la realidad y no el mito, el mito es que no pueden pagar esas tasas de interés (de los agiotistas) y la realidad es que esas tasas de interés (5% mensual) son para ellos una forma de acceder a un crédito que les permita vivir una vida digna, de autoempleo y trabajo".⁷⁴

Se aseguró por parte del gobierno federal que no habrá una política paternalista, ya que el papel de las microfinancieras es de suma importancia para lograr el crecimiento económico del país.

Se expuso que el FINAMIN otorgará líneas de crédito para reforzar a las microfinancieras, algunas de las cuales operan desde hace varios años y tiene vínculos con diversas organizaciones no gubernamentales.

A su vez, éstas evaluarán los proyectos de los solicitantes de crédito, canalizarán los préstamos y se encargarán de cobrarlos y devolver los recursos al fideicomiso, a fin de que los recursos sean revolventes, si se llega a lograr el objetivo se tendrían 200 microfinancieras al final del sexenio.

El presidente Vicente Fox asegura, "un nuevo modelo de crecimiento" ⁷⁵ basado en iniciativas surgidas de los ciudadanos y alejado de los subsidios y del paternalismo. Se busca que la banca comercial tenga una participación creciente en el financiamiento del sector productivo y recordó la propuesta de hacer accesible el mercado bursátil a empresas de menor tamaño.

⁷⁴ Idem.

⁷⁵ Idem.

4.3.2. INVIABILIDAD DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICRO EMPRESARIO.

Aun cuando el presidente Vicente Fox asegura estar obsesionado con el apoyo a los changarros, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) no llegará en su primer año ni al uno por ciento de los más de 4.2 millones de micronegocios del país. Luego de varias prorrogas por falta de recursos, el FINAFIM finalmente fue presentado, sin embargo pese a que el programa se basa en el supuesto de que la población marginada puede pagar elevadas tasas de interés dado el amplio margen de sus actividades económicas, el esquema de financiamiento del FINAFIM hará que el mercado de estos productos y servicios sea más costoso, debido a las tasas de interés que tienen que pagar, lo cual repercutirá en sectores con menos niveles de ingreso.

Ahora bien, se debe considerar que el financiamiento es solamente uno de los factores de la producción, pero no es el único ni tampoco el principal factor para superar la pobreza y propiciar el desarrollo, ya que junto con los recursos financieros se requiere contar con los recursos humanos y sociales, así como los recursos naturales, materiales y tecnológicos.

Todos sabemos que toda actividad conlleva un riesgo y que el fracaso de los microempresarios significará la pérdida total o parcial del trabajo invertido y del financiamiento tomado como crédito. De esta forma quienes tienen el éxito asegurado son las microfinancieras y no la población que se inscriba a este programa.

Otro de los argumentos en contra es que las actividades desarrolladas por las y los beneficiarios de los programas de microcréditos no buscan satisfacer las necesidades básicas sino consumos superfluos, por lo que "estos se convertirían en un factor de extracción de recursos desde las clases marginadas hacia las empresas sólidas."⁷⁶

⁷⁶ <http://www.cimac.org.mx/noticias/01jun/01061908.html>

Estos se reduce a que si el monto del crédito será de 500 hasta 30 mil pesos, el reducido monto de los créditos, será el reducido número de beneficiarios, en total se darán 40 mil créditos en 20 estados, por lo que no llegará a las comunidades más marginadas del país; así como la proliferación del autoempleo que incrementará la economía formal.

De acuerdo con los lineamientos del FINAFIM éste tiene el objetivo de asegurar el desarrollo de los excluidos, de los grupos menos favorecidos, como las mujeres, para que accedan a créditos que impulsen sus proyectos productivos y mejoren su ingreso con dignidad.

El otorgamiento del crédito será una realidad, sin embargo hasta ahora no será a través de las uniones de crédito, debido a que se encuentran desacreditadas, porque debido a los malos manejos no se cree que puedan ser una fuente importante para otorgar de nueva cuenta créditos a los micro, pequeños y mediano empresarios. Las uniones de crédito tienen un funcionamiento que debe cambiar, como el de vigilancia, otorgamiento de créditos, porque realmente estas fueron las causas por las cuales se realizaron diversos fraudes y ahora están, la gran mayoría, en quiebra o suspensión de pagos.

Sin embargo considero que son instituciones que pueden enfocarse en aquellos sectores de la población que quieren poner un negocio, porque podrán invertir sus ahorros y obtendrán un beneficio adicional, podrán de esta forma ser parte de un grupo similar, sin que esto afecte su actividad, debido a que los negocios se establecerán diversos lugares, sin que esto afecte su esfera de negocio.

Las instituciones de crédito, en este caso los bancos, son quienes hasta la fecha han otorgado créditos, en sus distintas formas, cuya publicidad es ingeniosa, se habla de crédito accesible para capital de trabajo, o adquisición de activos, se publicita que no es necesaria una garantía hipotecaria propia de quién solicita el crédito, se habla tasa fija, de plazos flexibles, meses de gracia.

Sin embargo las instituciones invierten, trabajo, dinero, diversos costos para publicidad, etc., por ello es que se cobran diversas comisiones para otorgar los créditos, por ello es necesaria una garantía, el crédito debe estar protegido, el banco debe estar protegido.

Sería aventurado decir que se deben otorgar créditos sin tener garantía, porque esto no ayudará al crecimiento económico del país, debemos tener en cuenta que la educación en nuestro país, aun no llega a un estándar adecuado, aun no se hace el hábito de pagar en tiempo, se piensa que de alguna forma las cosas se resolverán que las deudas pueden esperar, lo cual es incorrecto, debemos de entender que el otorgar créditos genera un costo, como lo genera la adquisición de cualquier bien de consumo, se debe hacer conciencia a las personas que un buen historial crediticio es lo importante en esta sociedad globalizada, que las etnias existentes deben entrar al mundo, sin que se pierda la historia, pero no podemos seguir arrastrando el pasado, la educación debe y tiene que otorgarse a todos los niveles, debemos comprometernos con nuestra sociedad.

Toda entidad crediticia financiera es un negocio como cualquier otro, por ello es necesario que esté fortalecida, que se apoye a la misma, para que ésta pueda apoyar a la sociedad, de lo contrario al verse mermada afecta a todas las esferas de nuestro país, pero lo más importante es la educación y el trabajo, lo que sacará adelante a nuestra sociedad, la que permitirá en su momento que las nuevas generaciones puedan conservar las empresas que ahora tratan de formar su padres, de conservar ese patrimonio de familia que al día de hoy les costará mucho esfuerzo y sacrificio para obtenerlo.

CONCLUSIONES.

PRIMERA.- Los préstamos dentro de las uniones de crédito se encuentran limitados a que se realicen únicamente a los socios de la misma, ya que para que se aplique a directores generales, comisarios y auditores externos se debe contar con la aprobación de un número considerable de votos dentro del consejo de administración y deben además ser socios de la unión de crédito. Lo que genera que esta institución de crédito sea idónea para el crecimiento económico del país, sin embargo esto debe llevarse a cabo tal y como el legislador pretendió, ya que si se deja de observar lo anterior, ocasionará como en años anteriores la quiebra o suspensión de pagos de la uniones de crédito.

SEGUNDA.- En las uniones de crédito se establece un consejo de administración, el cual deberá ser integrado en una parte importante por los socios de la unión, al igual que el consejo de vigilancia, sin embargo la ley permite que la vigilancia de las actividades de la unión de crédito esté integrada por un tercero ajeno a la unión de crédito. Lo cual genera que debido al desinterés del funcionario nombrado, ya que no es socio, la vigilancia dentro de la unión de crédito tenga tan poca importancia. Sin embargo si se nombrara para el desempeño de la vigilancia de la unión de crédito a tres socios, que representen las diversas inversiones que se tienen dentro de la unión de crédito, esto generará que el otorgamiento de los créditos, la vigilancia a la contabilidad y en general las funciones que realiza la unión, sean los más adecuados para el crecimiento de la misma, ya que si esta vigilancia no se desempeña adecuadamente se verán afectados los intereses de todos los socios, en el caso de otorgamiento de créditos y el pago de los mismos.

TERCERA.- El destino de los créditos otorgados debe ser exclusivamente para lo solicitado, ya que en muchos casos ésto se desvirtúa ocasionando que una parte o el todo del crédito sea destinado a diversa inversión, como ha sucedido en situaciones anteriores. Para que se tenga un control sobre el destino del crédito es necesario que se obligue a los acreditados a exhibir las facturas de compra de materiales, equipo, pago de salarios etc, en un término no mayor a 10 días hábiles, considerando que es un término razonable para la compra y entrega de material y equipo, con su respaldo correspondiente. Para el caso de que sea posterior a la fecha sugiero que se exhiba una factura provisional que sí puede ser emitida y de esta forma exhibirla al ejecutivo que otorgue el crédito solicitando una prórroga razonable.

CUARTA.- Respecto de la guarda y custodia de documentos, podemos decir que es necesario tomar todas las precauciones que sean necesarias para que se salvaguarden los contratos, títulos de crédito y cualquier otro documento que se haya firmado y en el cual se establezcan tanto derechos como obligaciones de los acreditados y la misma unión de crédito. Para lo cual es necesario implantar un sistema de control que puede ser un programa de computadora en el cual se pueda capturar todos y cada uno de los contratos firmados con los acreditados, así como la descripción de las garantías, monto del crédito y en su caso las gestiones extrajudiciales y judiciales que se estén llevando a cabo, además de realizar arqueos sorpresivos y periódicos como medida de control y de ésta forma evitar el riesgo de pérdidas o sustracción de documentos y duplicidad en caso de requerimientos o cobranza.

QUINTA.- La cobranza de los créditos es una situación delicada, ya que el acreditado cuando llega a esta etapa se encuentra en una situación extrema de falta de recursos económicos, ya que en muchos casos la situación del empresario no es aquella que tenía prevista, motivo por el cual no puede realizar los pagos correspondientes, por lo que se recomienda en estos casos implementar un área de cobranza la cual realice una labor de negociación y no un enfrentamiento con los acreditados, ya que cuando se llegan a este tipo de situaciones se genera una mayor negativa de realizar los pagos correspondientes. Por ello es necesario tener una cronología de las llamadas, visitas y cualquier tipo de acercamiento que se tenga con los acreditados, para que no se sientan hostigados y al contrario realicen los pagos de una forma pronta y oportuna.

SEXTA.- El procedimiento de cobranza debe iniciar al generarse un pago vencido, para lo cual es necesario que las bases de datos o sistemas que se implanten, deben estar debidamente actualizados en cuanto a su información de cobranza y de esta forma se atacará de manera pronta y oportuna la morosidad de los acreditados. Teniendo éste control, se sabrá quienes no realizaron sus pagos en tiempo, ya que es mucho más fácil provocar en el acreditado el pago de una o dos mensualidades vencidas que esperar a que realice el pago de siete o más, evitando así el implantar programas al mercado, como quitas y demás descuentos para la recuperación del crédito.

SÉPTIMA.- La información crediticia es de suma importancia, ya que de esta forma los directivos, consejo de administración y los mismos socios sabrán el estado de los créditos otorgados, la capacidad con la que cuenta la unión de crédito para otorgar nuevos créditos, renegociar adeudos y allegarse de nuevos socios para fundear la misma unión.

Para que se encuentren realmente involucrados con la operación de dicha unión, se recomienda realizar este tipo de reuniones informativas por lo menos dos veces por semana, haciendo hincapié en el tipo de crédito, antigüedad, el monto, la morosidad que puede manejarse por zonas y de esta forma atacar la problemática que afecta a la misma, esquemas de pago, para que al ser revisados por los representantes correspondientes se tomen las decisiones en conjunto.

OCTAVA.- El otorgamiento de créditos debe ser enfocado a la creación de empleos, lo que generará el crecimiento económico debido y por consiguiente una economía competitiva, pero para ello es necesario generar la "cultura del pago", donde no se debe amenazar a la población, sino más bien orientarla, para que se visualicen los beneficios de un buen historial crediticio, ya que el crédito por si solo no resolverá los problemas de pobreza e ignorancia que desafortunadamente sufre nuestro país; es necesario que se implanten programas para adultos relacionados con el beneficio que se obtendrá al realizar de manera pronta y oportuna los pagos de los créditos otorgados, se debe implantar que la educación en México sea definitivamente enfocada al "hacerlo bien". Fomentar el hecho de que el gobierno federal no resolverá por si solo la situación que nos afecta, se debe fomentar la agrupación de actividades, la división de funciones, haciendo saber a todos y cada uno de los integrantes de una micro, pequeña o mediana empresa que sus funciones son de suma importancia para que la misma salga adelante ante las contingencias que puedan ser creadas y no quedarse en el dicho de "eso no me toca a mí".

NOVENA.- El fenómeno de la globalización empresarial, nos afecta ya que básicamente es el enfocar los recursos que se generan para el crecimiento y desarrollo del país de que se trate. Para que esto suceda es necesario que los nuevos empresarios estén debidamente informados, que estén al día en cuanto a boletines, tecnología de punta, suscripción de asociaciones, ya que de esto dependerá el éxito o fracaso que tenga nuestro país frente al reto de la modernización y al fenómeno de globalización; ya que la principal prueba de que un país se encuentra preparado para este fenómeno, es la capacidad de exportación y si nos encontramos en el hecho de que ni siquiera podemos cubrir los requerimientos que se nos plantean dentro de nuestro país, evidentemente no estamos preparados para la prueba de "ácido" que es la exportación, lo que nos dejará fuera del mundo globalizado en el que nos encontramos actualmente y no se pueden cerrar los ojos ante esta situación, se debe enfrentar y la única manera es impulsando los programas educativos a todos los niveles de la población.

DECIMA.- Las empresas mexicanas disminuyeron su producción y ventas, lo cual se atribuyo en su momento al tamaño de las mismas, sin embargo yo lo atribuyo al endeudamiento, ya que en su momento las grandes empresas contrajeron un sin número de deudas sin pensar en un declive, no se previó lo previsible, ya que es imposible creer que se mantendría el crecimiento en todo momento, por lo que cuando nuestro país sufrió el llamado "error de diciembre de 1995" las empresas no pudieron continuar pagando sus créditos, a mi forma de ver el contraer créditos sin tener la producción necesaria para hacer frente a las obligaciones es un error, antes de pedir un crédito es necesario saber que la producción generará el ingreso suficiente para pagar y continuar invirtiendo, contemplando los altibajos que puedan surgir, en breves palabras no solicitar créditos mayores a lo que se está produciendo.

DECIMA PRIMERA: La cultura del pago es muy importante, para que se logre este objetivo es necesario que se implanten programas para la inversión del crédito, ya que si un empresario no tiene una idea precisa del negocio que pretende explotar, muy difícilmente dispondrá los recursos al mismo, ya que probablemente no invierta la totalidad del crédito en el negocio. Lo cual conlleva al desvío de recursos, por consiguiente no se proveerá la mercancía necesaria para impulsar el mismo, llegando a que por falta de ella no se cubrirán con las necesidades que exigirá en determinado momento el proyecto planteado; acarreando el atraso en el pago de las mensualidades y provocando que la economía del país continúe con el estado actual, de tratar de impulsar a los micro, pequeños y medianos empresarios sin que a la fecha se haya logrado un avance significativo.

DECIMA SEGUNDA.- Se plantearon diversos programas por parte del Gobierno Federal, sin embargo a la fecha no se han puesto en práctica por falta de recursos, por ello fue necesario que la Banca Mexicana junto con Nacional Financiera y la Secretaría de Economía formaran equipo y de esta forma otorgar créditos. Sin embargo los mismos no han sido solicitados en la magnitud pensada, ya que si bien es cierto que se ha promocionado el hecho de que no se requiere garantía, también lo es que si se requiere la misma, no necesariamente debe ser propiedad del acreditado pero si de obligado solidario. Se habla de una tasa fija, la cual irá en aumento al pasar el primer año. Sin embargo esta será la única forma en que se empiece a generar el crédito, a los empresarios.

FUENTES DE INFORMACION

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Acosta Romero, Miguel, Nuevo Derecho Bancario, 6ª edición, Editorial Porrúa, México, 1999.
- 2.- Ceron Murga, Antonio, Guía para la Formación y el Desarrollo de su Negocio, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nacional Financiera, S.N.C., México, 1995.
- 3.- Cervantes Ahumada, Raúl, Titulos y Operaciones de Crédito, 13ª edición, Editorial Porrúa, México, 1984.
- 4.- Esmain, Paul, Ensayo sobre la Teoría Jurídica de la Cuenta Corriente, en la Revista General de Derecho y Jurisprudencia, Tomo I, México, 1930.
- 5.- Garrigues, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, 7ª edición revisada con la colaboración de Alberto Bercovitz, 2ª reimpresión en México, 1979.
- 6.- Ianni, Octavio; La Era del Globalismo, 1ª edición, Siglo veintiuno editores, México, 1999.
- 7.- López Martínez, José Luis, Vicente Fox Propone, 1ª edición, Ediciones 2000, México, 2000.
- 8.- Moreno Toscano, Alejandra, Historia General de México, 3ª edición, México, El Colegio de México, 1981.
- 9.- Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito, Guía Didáctica de Administración, México, 1995.
- 10.- Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito, Guía Didáctica Financiera, México, 1995.
- 11.- Nacional Financiera, S.N.C., Intermediarios Financieros No Bancarios, Uniones de Crédito, Guía Didáctica de Operación Crediticia, México, 1995.
- 12.- Nacional Financiera S.N.C., La Empresa Mexicana Frente al Reto de la Modernización, fase III, Serie Encuestas, 1ª edición, México, 1999.
- 13.- Pazos, Luis; La Globalización Riesgos y Ventajas, 1ª edición, Editorial Diana, México, 1998.
- 14.- Periódico Reforma, Frena Burocracia Plan "changarros", Ivonne Melgar, 08 de junio de 2001.

- 15.- Quintero García, Hilario, Unión de Crédito, Lo que Conviene Saber, 1ª edición, Hermosillo Sonora, 1991.
- 16.- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín; Curso de Derecho Mercantil, 3ª edición, Editorial Porrúa, México, 1998.
- 17.- Rojina Villegas, Rafael, Derecho Civil Mexicano, Editorial Porrúa, Vol. II, México, 1995.
- 18.- Saldaña Alvarez, Jorge, Manual del Funcionario Bancario, Ensayo Práctico de las Operaciones de las Instituciones de Crédito, México, 1981.
- 19.- Vásquez del Mercado, Oscar, Contratos Mercantiles, 6ª edición, Editorial Porrúa, México, 1999.
- 20.- Villegas H., Eduardo y Ortega O. Rosa María, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, 2ª edición, Editorial Pac S.A. de C.V., México, 1994.
- 21.- Vivante, César, Tratado de Derecho Mercantil, tomo I, Editorial Porrúa, Madrid, 1942.
- 22.- Zamora y Valencia, Miguel; Contratos Civiles, 4a edición, Editorial Porrúa, México, 1998.

HEMEROGRAFIA

- 1.- Excélsior, México, 16 y 26 de diciembre de 1990
- 2.- Diario Oficial de la Federación, México, 03 de enero de 1990.
- 3.- <http://www.fosis.cl/microf.htm>.
- 4 - http://www.woccu.org/pubs/cu_world
- 5 .- http://www.iiec.UNAM.mx/boletin_electrónico/2001/v77/economia.html#jun
- 6 .- <http://www.cimac.org.mx/noticias/01/01061908.html>
- 7 .- http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credipyme.html.
- 8.-www.segob.com.mx. Los Negocios e la C.A.F., Microempresas, El reto de las micro finanzas en América Latina: La visión Actual.

LEGISLACION CONSULTADA

- A.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
- B .-LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO.
- C.- CODIGO DE COMERCIO.
- D.- CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL.
- E.- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO .
- F.- LEY FEDERAL DE INSTITUCIONES DE FIANZAS