



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

1107
34

FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

“LAS UNIONES DE CREDITO COMO APOYO
A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

LOZANO RIVERA GLORIA IMELDA



CIUDAD UNIVERSITARIA

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

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

La alumna **LOZANO RIVERA GLORIA IMELDA**, realizó bajo la dirección de este Seminario y con la asesoría del Dr. Fabián Mondragón Pedrero, el trabajo intitulado **"LAS UNIONES DE CRÉDITO COMO APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"**, que presentará como tesis para obtener el título de Licenciada en Derecho.

El mencionado asesor nos comunicó 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.

Atentamente

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, a 4 de agosto de 1997.
El Director del Seminario.

LIC. OSCAR VASQUEZ DEL MERCADO.



FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE DERECHO MER.

c.e.p.- Secretaria General de la Facultad de Derecho.
c.e.p.- Sr. Dr. Fabián Mondragón Pedrero.
c.e.p.- La alumna
SMH

**Con amor a CARLOS LOZANO OLMOS,
y doy gracias a Dios por haberme mandado
un papá como él.**

**A mi mamá, Doña ESTELA,
que es la estrella que guía y
bendice cada día de mi vida.**

A mis hermanos:

**ESTELA, CARLOS, DOLORES
LUPANA y SALVADOR, con
quienes he compartido los
mejores años de mi vida.**

A mis pequeños y tiernos sobrinos:

**ADRIANA, MAURICIO ROGELIO
y BEATRIZ PAOLA, cariñosamente.**

**A RODRIGO URIEGAS GONZÁLEZ,
esperando estar cada día más enamorados.**

A los Licenciados:

**Miguel Conde Marines y
Olivia Vargas Alvarado,
con el anhelo de estar más unidos.**

**A mis amigas de siempre,
Xóchitl Jahel, Martha Araceli,
Andrea, Tere, Bárbara y Virginia,
por el privilegio de su amistad.**

**Al Dr. Fabian Mondragón Pedrero,
que creyó en mi proyecto y me oriento
acertadamente en la elaboración de este trabajo.**

A los señores:

**C.P. Alejandro Pérez Avila,
Lic. Fernando Arturo Ramírez Vivanco,
Srita. Beatriz Reyes González,
C.P. Arturo González Leyva y
Lic. Gonzalo Huerta Romero,
por haberme brindado su
apoyo desinteresadamente.**

**A la "Unión de Crédito de los Distribuidores
en Combustibles y Lubricantes", S.A. de C.V.,
por inculcarme el interés de investigar a cerca
de esta figura.**

**A la Universidad Nacional Autónoma de México,
por enriquecerme intelectual y moralmente.**

ÍNDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN.	
CAPÍTULO I.	
Generalidades de las uniones de crédito.	4
A. Antecedentes	4
1. Antecedentes Internacionales.	4
2.- Antecedentes Nacionales.	7
B. Concepto.	12
C. Naturaleza Jurídica.	14
1. Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares de crédito.	14
2. Las uniones de crédito buscan el apoyo económico a sus socios.	14
3. Las uniones de crédito operan mediante autorización.	14
4. Las uniones de crédito realizan una labor de unificación.	15
5. Las uniones de crédito son sociedades anónimas de capital variable.	15
CAPÍTULO II.	
Elementos básicos para la constitución de una Unión de Crédito.	23
A. Elementos personales.	23
1. Asamblea General de Accionistas.	24
2. Consejo de Administración.	24
3. Comité de Admisión.	26
4. Comité de Crédito.	26
5. Gerencia General.	26
6. Departamento de Crédito.	27
7. Departamento de Promoción.	28
8. Departamento Administrativo.	29
9. Departamento de Supervisión y seguimiento.	29
10. Departamento especial o de comercialización.	30
11. Departamento de asistencia técnica.	30

	Pag.
Organos de vigilancia	
12. Comisario.	31
13. Auditoría Externa.	32
14. Jurídico.	32
B. Elementos Jurídicos.	32
1. Trámites ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para obtener la autorización de operación.	32
2. Trámites para el registro e inicio de operaciones.	35
3. Prohibiciones a las actividades de las uniones de crédito.	36
C. Objeto de las uniones de crédito.	37
D. Facultades de las uniones de crédito.	37
E. Características de la figura.	38
F. Fuentes de Financiamiento.	39
De las instituciones de crédito.	39
De sus socios.	40
De sus proveedores.	40
De sus acreedores diversos.	41
Compañías de seguros, compañías de fianzas y otras uniones de crédito.	41
CAPÍTULO III.	
De la formalización de las operaciones de crédito con sus socios.	42
A. Características de las micro, pequeña y mediana empresa.	42
Generalidades	42
1. Naturaleza Jurídica.	44
a. La empresa en el derecho laboral.	44
b. La empresa en el derecho comercial.	45
2. Elementos personales.	46
a. Empresario.	46
b. Trabajadores.	46
3. Clasificación de empresas.	46
a. Por el número de sujetos que la ordenan o dirigen.	46
b. Según su naturaleza o régimen de su actividad.	47
c. Por la intensidad en el cumplimiento de su fin económico o especial naturaleza de la explotación.	47

	Pag.
B. Clases de contrato que puede realizar una unión de crédito.	49
1. Descuentos.	50
2. Redescuentos.	51
3. Préstamos Quirografarios.	51
4. Préstamos con Colateral.	51
5. Préstamos Prendarios.	52
6. Créditos Simples y Créditos en cuenta Corriente.	52
7. Créditos de Habilitación y Avío.	53
8. Créditos Refaccionarios.	53
9. Crédito hipotecario industrial.	54
C. Protocolización e inscripción en el Registro Público.	54
Documentación que deberán contener los contratos de crédito para su formalización e inscripción en el Registro Público.	54
a. Garantía.	54
b. Comprobantes de impuestos al corriente.	55
c. Certificado de libertad de gravamen.	56
d. Avalúo.	56
e. Personalidad del socio.	56
f. Solicitud de aceptación de incorporación de socios.	57
g. Libro de accionistas.	57
D. Procedimiento a seguir en caso de conflicto con las uniones de crédito.	58
1. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	58
Amigable composición.	59
Juicio Arbitral de estricto derecho.	60
2. Tribunales competentes de la Federación o del Estado donde se ubique	62
CAPÍTULO IV.	
Relación de la Uniones de Crédito con su fuente de financiamiento en beneficio de sus socios.	63
A. Objetivo.	63
B. Financiamiento de las uniones de crédito.	64
Perfil solidario entre las uniones de crédito y Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, como fuente de financiamiento.	66

	Pag.
C. Programas de apoyo que ofrece NAFIN a las empresas.	68
Ramas prioritarias de la industria manufacturera.	69
Objetivos de los programas de apoyo que ofrece NAFIN.	70
D. Del contrato de crédito que celebren la unión de crédito y NAFIN.	73
Condiciones que exige NAFIN a la unión de crédito para el ejercicio de la línea de crédito.	75
Restricciones que impone NAFIN para operar la línea de crédito.	77
Lineamientos operativos para la unión de crédito en el contrato de crédito celebrado con NAFIN.	77
Lineamientos operativos para NAFIN en el contrato de crédito celebrado con la unión de crédito.	80
E. Situación actual de la mayoría de las uniones de crédito.	81
Asocianismo de las uniones de crédito o su desaparición.	83
CONCLUSIONES.	86
BIBLIOGRAFÍA.	88

INTRODUCCIÓN

La unión de crédito es una figura jurídica cuyo objeto es proporcionar a sus miembros un servicio eficiente y económico de ahorro y préstamo. Las uniones de crédito deben basar sus operaciones en ciertos principios. En este trabajo explicare estos principios y como puede ser una fuente de financiamiento importante que apoye las micro, pequeñas y medianas empresas.

En nuestro país, las uniones de crédito cuentan con un respaldo jurídico a iniciativa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, quienes consideraron que era necesario fomentar, simplificar y agilizar el proceso de industrialización apoyando a la industria de transformación de escala micro, pequeña y mediana empresa, por medio de una figura jurídica que le pudiera proporcionar "auxilio crediticio suficiente y oportuno", es decir las uniones de crédito.

La Unión de Crédito es una Organización Auxiliar de Crédito conocida a nivel internacional, concebida y diseñada para promover la modernización en todos los sectores en el mercado interior de México, interviniendo como fuente de recursos crediticios.

Apoyan en su desarrollo a las empresas, proporcionándoles los recursos adicionales que necesitaran, tanto para capital de trabajo, cuanto para complementar o mejorar su equipo e instalaciones, pues era un hecho que el sector de la micro, pequeña y mediana empresa tenia difícil acceso al crédito bancario, por diversas razones, entre las que se encuentran que muchas de las empresas solicitantes de crédito eran nuevas en la actividad industrial, carecían de los antecedentes y de la experiencia necesaria como sujetos de créditos, y las instituciones de crédito no tenían la amplitud necesaria de recursos, para atender a todas las solicitudes, y por esa circunstancia habia una limitación y una selección en materia de financiamiento.

Para proporcionar una idea de la importancia que tiene la micro, pequeña y mediana empresa, este tipo de agrupaciones cuenta con el mayor número de establecimientos en nuestro país, y en cuanto a su importancia como fuente de trabajo, debo mencionar que la micro, pequeña y mediana empresa ocupa el setenta y siete por

ciento del total de trabajadores que prestan sus servicios en toda la industria de la transformación y esto se debe en un alto porcentaje al apoyo que reciben gracias a las uniones de crédito.¹¹

Las uniones de crédito tienen la responsabilidad de diseñar instrumentos que le permitan operar con mecanismos institucionales que aseguren la reducción de intereses en las operaciones de sus socios y aprovechando la gran fortaleza que se deriva de la experiencia de quienes la integran.

La función de intermediario financiero, conlleva el compromiso y el objetivo de ofrecer recursos oportunos, en cantidad suficiente y en condiciones preferenciales en plazos y costos. Asimismo ofreciendo altos niveles de servicio, seguridad y confianza a sus socios.

Conjuntar los intereses de todos los involucrados, requiere que el financiamiento responda a un procedimiento de estudio exhaustivo y ordenado y a un conjunto de lineamientos técnicos uniformes, que permitan empatar oportunidad con eficiencia, en la prestación de servicios de la unión de crédito.

El trabajo que aquí presento es congruente con dicho espíritu: en él se establecen los parámetros y políticas generales que normaran la intermediación del financiamiento por parte de las uniones de crédito, en el entendido que su aplicación tiene carácter obligatorio y que su contenido se adecúa en función de la experiencia adquirida, los cambios en las circunstancias o de mercado, o bien, las aportaciones y sugerencias que se reciban de las distintas autoridades del ramo.

Desde luego, este trabajo no comprende todas las situaciones que pueden presentarse en una unión de crédito, pero sí establece un marco de referencia global al que, en principio deberán ajustarse todas las uniones de crédito, así como las solicitudes de financiamiento y su formalización con sus socios, considerando que cualquier circunstancia relevante no prevista podrá ser objeto de estudio desde un punto de vista más independiente y que su cumplimiento será supervisado continuamente por las áreas responsables de cada unión de crédito, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El conocimiento y observancia de las reglas y procedimientos contenidos en este trabajo se traducirán en como apoyan las uniones de crédito a sus socios, para lo cual divido este trabajo en cuatro capítulos importantes, el primero de ellos se titula "Generalidades de las uniones de crédito", en el cual sobresalen los antecedentes

¹¹ Vid. Encuesta realizada bajo la Dirección de la vicepresidencia de investigación del Grupo Guadalajara del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., contenida en la obra "Fuentes de Financiamiento" de NAFIN, la ed., Mexico, Guadalajara, Editorial NAFIN, Colección Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 3 del Comité de Investigación, 1992, pag. 115

internacionales y nacionales, y que a pesar de considerarse las uniones de crédito una figura nueva en el ámbito jurídico, su origen se remonta según datos históricos a principios del siglo XIX bajo otras denominaciones.

A través de esta recopilación de datos, entendemos el origen de esta figura, siempre en busca del beneficio común de los socios que la integran y como en todos los lugares los mueve el espíritu de cooperación, que hasta nuestros días es el que sigue rigiendo a las uniones de crédito.

El segundo capítulo titulado "Elementos básicos para la constitución de una unión de crédito", contiene entre sus puntos más relevantes, los elementos personales y jurídicos de las uniones de crédito y cuales son sus fuentes de financiamiento.

Destaco a Nacional Financiera como fuente de financiamiento de las uniones de crédito, la cual en la práctica es el apoyo más importante a nivel nacional, como expongo más detalladamente en el cuarto capítulo titulado "Relación de las uniones de crédito con su fuente de financiamiento en beneficio de sus socios."

El tercer capítulo "De la formalización de las operaciones de crédito con sus socios", básicamente analizo a quienes brinda apoyo las uniones de crédito, es decir a la micro, pequeña y mediana empresa, así como las clases de contratos que puede realizar una unión de crédito con sus socios para ejecutar una de sus principales actividades que es, el financiamiento.

También explico de manera global la protocolización de los contratos que celebren las uniones de crédito con sus socios así como su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, y finalmente el procedimiento que pueden seguir los socios contra la unión de crédito en caso de que exista algún conflicto, pudiendo acudir ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o bien ante los Tribunales competentes de la Federación o del Estado donde se ubique el socio.

Y para terminar la presente investigación comento la situación actual de la mayoría de las uniones de crédito y como en la vida moderna tiene relevancia este tipo de organizaciones, con gran repercusión en el ámbito jurídico, siendo múltiples los motivos que inducen a la formación de uniones de crédito.

Como podrá apreciarse el fenómeno de las uniones de crédito como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, en cualquiera de sus modalidades por sus notorias repercusiones socioeconómicas locales e internacionales, constituye un tema de permanente preocupación para los políticos, y de investigación y análisis para juristas y legisladores.

I. GENERALIDADES DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

La unión de sociedades, cualquiera que sea la finalidad con que se realice, tiene un contenido predominantemente económico, pero siempre está sometida a una disciplina jurídica.

El fenómeno moderno de la unión y dominio de las empresas se halla estrechamente ligado a la evolución de la economía capitalista. Ésta puede considerarse dividida en tres grandes periodos: el primero, que comprende de su iniciación hasta 1870, periodo esencialmente dinámico de impulso y creación bajo el principio de la libre concurrencia el cual continuo hasta comienzos del siglo XX, el segundo periodo se caracterizó por su estabilización que se continúa con el tercero y actual conocido como de decadencia y crisis, no sabemos si del sistema o en el sistema.

En realidad, el mayor desarrollo lo obtuvo la gran organización mercantil sobre base capitalista, tanto para la producción mecanizada en el sector industrial como para anular los dos fenómenos de integración y especialización en el comercio. El interés de la gran empresa (en la mayoría de los casos sociedad por acciones) tendió a crear las organizaciones que aseguraran en todo momento una suficiente remuneración al capital, con una eficaz adaptación al ritmo de la coyuntura económica.

Alemania y Estados Unidos, seguidos después de Inglaterra y Francia, fueron los países donde más netos perfiles adquirió el fenómeno.

A. ANTECEDENTES.

1. Antecedentes Internacionales.

Las uniones de crédito tuvieron su origen, según datos históricos en la República de Alemania a principios del siglo XIX , cuando aún era un país agrícola y se vió afectado por una serie de malos años agrícolas, dejando a sus habitantes en la pobreza y llenos de deudas; en general la situación económica que se vivía en diferentes partes del mundo era desesperante y la desconfianza habian paralizado a los habitantes de Europa.

Tal era el caso de Inglaterra, donde la Revolución Industrial, había llevado a la miseria a los obreros fabriles; también en gran parte de Europa se padecían los efectos de las Guerras Napoleónicas y de las revoluciones de 1790 a 1848, y por su parte, en Estados Unidos su población sufrió en 1840 una década de hambre, lo que produjo grave descontento entre los inmigrantes.

En aquellos años, para todo el mundo las ideas sobre cooperación eran nuevas e inexploradas, básicamente consistían en una forma de organización social que con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, tenían el propósito de satisfacer sus necesidades, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, pero a pesar de su poca práctica, estas cooperativas ofrecían una alternativa a las frustraciones económicas que se vivían en esa época, representando la cooperativa de crédito una tentativa solución, producto de las ideas de individuos de diferentes afiliaciones religiosas, de épocas diferentes y de varios países.

Es así como en Alemania, se establecieron agrupaciones de obreros, los que mediante cuotas periódicas constituían un fondo que se utilizaba para el otorgamiento de créditos a los miembros que lo requerían, a una tasa de interés muy cómoda, con lo cual se promovía el ahorro personal para otorgar también préstamos personales y el alemán Victor Huber publicó un tratado con el título de "Uniones de Crédito y Uniones de Préstamo".

En Bélgica, Francis Haecck fundó en 1840 una sociedad cooperativa de ahorro y préstamo a la que llamó "Boerenbond" o "Unión de Crédito".⁽²⁾

En Inglaterra, Robert Owen sugirió a unos tejedores de Rochdale el establecimiento de la primera cooperativa de consumo en 1844.

En Francia, también se organizaron sociedades con características similares, llamadas "Cajas Populares", y los nombres de Buchez, Proud Hon y Louis Blanc, aparecieron en escritos que trataban sobre las cooperativas.

En Italia, aparecieron los llamados "Bancos para los Pobres".

Finalmente en Alemania, los experimentos de la banca cooperativa fueron los más importantes, reconociendo actualmente como fundadores del movimiento de las uniones de crédito a los alemanes Herman Schulz Delitzch (1808-1883) y Frederick William Raiffeisen (1849-1888), quienes concluyeron que solamente mediante la asociación y la ayuda mutua, podría mejorarse el nivel de vida de la sociedad.

(2) Razo Guevara, Miguel Fernando. "Las uniones de crédito, su función dentro del sistema financiero mexicano". 1a. ed., México, D.F., Editorial Comisión Nacional Bancaria, 1985, pag. 24

Herman Schulz, siendo alcalde de la población de Delitzch, de donde se deriva su segundo apellido y como generalmente se le conoce, proporcionó a los artesanos, mecánicos y comerciantes, la forma de comerciar cooperativamente sus productos a fin de poder competir con las empresas grandes, creó inicialmente una caja de auxilio para los casos de enfermedad y muerte, una asociación de carpinteros destinada a obtener las materias primas que requerían y estableció sus sociedades mediante la emisión de acciones logrando que la adquisición de éstas resultara una atractiva inversión, la forma en que funcionaba era que los miembros pagaban elevadas cuotas de ingreso y compraban acciones de alto precio, responsabilizándose ilimitadamente de todos los préstamos y anticipos que fueron otorgados a la unión de crédito.

Fue el promotor de la creación de los "Bancos Populares" fundados por los artesanos.

En 1852 organizó la primera unión de crédito, la cual se convirtió en la precursora de un sistema de bancos que actualmente sigue operando en Alemania.

Para Herman Schulz Delitzch las uniones de crédito representaban una solución económica, pero no había contemplado que para la gente que realmente las necesitaba, no contaban con recursos para pagar las altas cuotas de ingreso o para invertir en acciones, resultando para estos grupos inaccesibles las uniones de crédito.⁽¹⁾

Frederick William Raiffeisen siendo alcalde del poblado de Flammerfeld, confirió un nuevo enfoque a las uniones de crédito, preocupado por la pobreza de su pueblo, proponía que no se exigiera el pago de cuotas de ingreso, que no se vendieran las acciones de la sociedad, ni se pagaran los dividendos, argumentando que estas nuevas uniones de crédito serían regidas por los principios de cooperación con recursos de personas adineradas en favor de diversos grupos sumidos en la miseria, sin embargo fracasó en reiteradas ocasiones, para aceptar posteriormente los principios de Schulz Delitzch sobre las uniones de crédito que debían basarse en el interés propio y la autoayuda, adoptando el principio de responsabilidad ilimitada, en donde nunca estuvo de acuerdo fue en aceptar el sistema comercial aplicado a los préstamos, al contrario afirmaba que la garantía para los préstamos debía basarse en la reputación de las personas, y la responsabilidad moral de las uniones de crédito basarse en la ayuda a los necesitados.

⁽¹⁾ Ibidem, pag. 25

De esta forma todas las uniones de crédito que él fundó empezaron a fortalecerse y tenían como principio la rehabilitación social de los agremiados, así como la banca cooperativa.

El primer banco popular que estableció satisfactoriamente en su Aldea fue en 1864 en Heddedorf, siguiendo a éste un centenar más, los cuales fracasaron en su mayoría después de su muerte, pero su idea de que ayudar a la gente era más importante que obtener utilidades predominó y es algo que aún subsiste como principio rector de las uniones de crédito.

En 1900, en Canadá aparece su equivalente y en los Estados Unidos de Norteamérica, tomaron las ideas alemanas y se fundó en 1909 la primera unión de crédito.

2. Antecedentes Nacionales.

Durante la época colonial se fundaron las "Cajas de Comunidades Indígenas"⁽⁴⁾, que consistían en un plan cooperativista para ofrecer servicios, financiamiento y apoyo a los necesitados pero desaparecieron debido a los malos manejos financieros.

El 4 de marzo de 1926 se publicó la "Ley de Crédito Agrícola", por influencia del movimiento corporativista iniciado en Alemania, y en dicha Ley se prevía la constitución de sociedades regionales y locales de crédito, es decir se incluían los temas necesarios para que hubiera una organización de campesinos y crédito ejidal, en el Reglamento de la misma, se establecía como organizarse en cooperativas agrícolas, se estructuró un sistema para que fuera posible la organización en sociedades cooperativas de crédito cuya finalidad era el otorgamiento de créditos comerciales, de habilitación o avío, refaccionarios o hipotecarios a sus socios, con fondos que proporcionaba a su vez el Banco Ganadero y Agrícola, para finalmente agruparse en uniones⁽⁵⁾; esta ley se puede considerar el antecedente legal más remoto de las uniones de crédito en México.

Formalmente es hasta el 29 de junio de 1932, cuando la legislación reconoce y regula a las uniones de crédito como una figura jurídica, mediante la publicación de la "Ley General de Instituciones de Crédito", otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares, a las que se les puede denominar "Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito".

⁽⁴⁾ Revista Bimestral de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, num. 19, enero-febrero 1994, "Breve Desarrollo de la Legislación Mercantil y Bancaria", 1a. ed., México, D.F., Ed. C.N.B. y de V., Hemeroteca de la C.N.B. y V., Colección del Departamento Administrativo y de Control de Legislación de la Dirección de estudios hacendarios, 1994, pág. 8

⁽⁵⁾ Vid. Exposición de motivos de la "Ley General de Crédito Agrícola".

Entre sus facultades se contemplaba otorgar créditos a largo plazo y emitir cédulas hipotecarias provenientes de créditos hipotecarios celebrados con sus socios, por lo que puede decirse que no estaba perfectamente definida su labor de carácter económico social que en la actualidad llevan a cabo estas organizaciones.

En la exposición de motivos de la "Ley de Crédito Agrícola" y la "Ley General de Instituciones de Crédito", se señaló que se debería tener en cuenta primordialmente el imperativo de atender "a los pequeños productores o empresarios cuyas necesidades individuales de crédito son tan reducidas que pasan inadvertidas para los bancos, o las operaciones respectivas no son costeables para éstos", además de que a menudo ni siquiera era posible que los interesados aportaran las garantías normales que exigían los bancos formales, o se ajustaran a los términos y condiciones ordinarias de operar; por lo que, siendo estos sectores elementos importantes y valiosos en la economía del país, se concluyó que ameritaban consideración legal y económica adecuada para el buen desarrollo del país.

En la nueva "Ley General de Instituciones de Crédito" se establecían las bases para la construcción y el funcionamiento de uniones de crédito, con el objeto de permitir que el crédito llegara hasta los grupos de población que más los necesitaran económicamente, para que apoyaran, fertilizaran y orientaran su trabajo, y así estas sociedades de crédito sirvieran también para hacer posible la práctica de las operaciones de difícil realización en la banca ordinaria, no ya por la situación económica de los interesados, sino por la naturaleza de la operación misma, es decir, por medio de esta Ley, se hacía notar que las uniones de crédito podrían realizar mejor que los bancos formales, la idea fundamental de canalizar fondos y recursos dispersos u ociosos y darles una aplicación más útil, para el inmenso sector de población que comprende a todos los pequeños productores y a los que, en general, por la limitación de sus recursos o por la modestia de su situación económica no hubieran encontrado accesibles las fuentes de crédito bancario normal⁽⁶⁾.

Se previó la formación de dos tipos de uniones, una con el simple propósito de obtener financiamiento para sus miembros, a través de las instituciones bancarias existentes, caso en el cual no requieran concesión del Estado y la vigilancia e inspección fuera realizada por los acreedores; y por otro lado asociaciones que podrían operar con el público en general, con la condición de que sus miembros constituyeran sobre inmuebles de su propiedad, hipotecas divisibles en cédulas con intervención y garantía ilimitada de la unión, requiriendo que el Estado otorgará concesión y realizará la vigilancia para garantizar los intereses de los inversionistas.

(6) Gutiérrez García de León, José Luis, "Las uniones de crédito, sus aspectos legales, financieros y contables", 1a. ed., México, D.F., Ed. Nicolás Barrón y Paz, 1984, pag. 35

En la "Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares" publicada el 31 de mayo de 1941, las uniones de crédito pierden su función de intervenir en la emisión de cédulas hipotecarias, configurándose como instituciones que sólo pueden operar entre socios y por lo tanto, para funcionar con mayores libertades no se les exigía capital mínimo para su establecimiento y el crédito podía proporcionarse a plazo hasta de cinco años, a diferencia de las instituciones dedicadas a practicar operaciones con el público en general, como los bancos formales, pero, se estableció que cuando las uniones alcanzaran un pasivo superior a cinco millones de pesos o su patrimonio correspondiera al mínimo exigido a las sociedades financieras en la "Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares", se debían transformar en este tipo de instituciones, perdiendo en consecuencia su carácter originario de uniones de crédito.

Cabe mencionar que muchas de las actuales sociedades financieras que operan en nuestros días, inicialmente fueron constituidas como uniones de crédito.

En 1941 se autorizó la primera de estas sociedades que surgió en México con la denominación de "Unión de Crédito de la Industria del Fierro", S.A. de C.V.⁽⁷⁾, y dentro de las más antiguas en operación, se encuentra la "Unión de Crédito Ganadera, Agrícola e Industrial", S.A. de C.V., con fecha de concesión del 31 de marzo de 1942 y la "Unión de Crédito Agrícola de Hermosillo", S.A. de C.V., también fundada en 1942.

El 7 de abril de 1945 se publicó el Decreto Presidencial que modificó la "Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares", en el capítulo correspondiente a las uniones de crédito, fijándose desde entonces las características que en términos generales tiene en la actualidad esta figura jurídica, donde se dió a las uniones una configuración más dinámica en la función de apoyo a los pequeños productores, tanto de la ciudad como del campo.

El 14 de enero de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito", en la que se contempla un tratamiento específico a todas las Organizaciones Auxiliares de la Banca, que son los almacenes generales de depósito, las arrendadoras financieras, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, las empresas de factoraje financiero y las demás que otras leyes consideren como tales, en su capítulo correspondiente a las uniones de crédito, entre lo más relevante contempla:

⁽⁷⁾ Revista Bimestral de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, num. 20, marzo-abril 1994, "El nuevo sistema financiero mexicano" 1a. y 2a. parte por Jesús de la Fuente Rodríguez, 1a. ed., México, D.F., Ed. C.N.B. y V., Heteroteca de la C.N.B. y V., 1994, pag.34

- El requisito de autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Constituirse en forma de sociedad anónima de capital variable.
- Tener suscrito y pagado el capital mínimo.

Como actividades fundamentales de las uniones de crédito especifica las de:

- Facilitar el uso del crédito a sus socios, a los cuales se canalizan la mayor parte de los recursos, cumpliendo de esta manera uno de los objetivos básicos de las uniones.
- Proporcionar su garantía o aval en los créditos que contraten sus socios, actividad poco explotada por las uniones.
- Recibir de sus socios, depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, que si bien algunas uniones la llevan a cabo, no ha sido de uso generalizado.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para los cuales pueden asociarse con terceras personas, actividades que realmente se han dado en contadas ocasiones.

Posteriormente se publicó en diciembre de 1989, reformas a la ley tendientes a promover la creación y expansión de las uniones de crédito; ampliar sus fuentes de financiamiento, arrendar bienes de capital a sus asociados y diversificar las adquisiciones e insumos, otorgándoles en general una mayor flexibilidad en sus operaciones.

Este ordenamiento ha sido objeto de diversas reformas; pero las más importantes en materia de uniones de crédito, son las publicadas en el Diario Oficial el 15 de julio de 1993, en la cual se desregula de manera significativa su marco normativo, sin desatender la protección de los intereses del público usuario, con el propósito primordial de fortalecer financieramente a las ya existentes, dotarlas de mayor autonomía de gestión a través de funciones que les permita su diversificación y promover su desarrollo, fortalecimiento y especialización en un mercado más amplio para la competitividad con los intermediarios del exterior. Con ello se fomenta la creación de nuevas uniones de crédito más sólidas.

Los aspectos más importantes que se contienen en las mencionadas modificaciones en relación con las uniones de crédito son:

- Los socios pueden participar en más de una unión de crédito, ya que la experiencia ha sido en el sentido de que un mismo socio realiza diferentes actividades comerciales, industriales o ganaderas.
- Se elimina la clasificación gremial de las uniones, para darles mayores posibilidades de fortalecerse mediante la admisión de socios dedicados a diferentes actividades.
- Se cancela el concepto de residencia de socios, como otra medida tendiente a ampliar el radio de acción de las uniones.
- Se libera la restricción territorial para el establecimiento de sucursales dándose mayor autonomía a las decisiones de las asambleas de socios y a sus consejos de administración por considerarse decisiones sobre asuntos de carácter administrativo interno y de conveniencia de operar.
- Para promover la competitividad financiera de las uniones se suprime el índice de liquidez obligatorio, dejando que cada una de ellas determine, individualmente, la liquidez que deben mantener para garantizar el pago de su pasivo real y contingente.
- Se aumenta el límite de endeudamiento del socio, elevando de 40 a 50 veces, el saldo de las responsabilidades totales a su cargo.
- Se dió mayor autonomía a las asambleas de socios y a sus consejos de administración eliminando el trámite burocrático de la presentación de un programa de trabajo anual.
- Con el fin de fortalecer y diversificar las fuentes de financiamiento para que las uniones estén en posibilidad de apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios y productores, que en gran parte constituyen sus membresías, se ampliaron las fuentes de financiamiento incluyendo a entidades financieras del exterior y otros intermediarios financieros.
- Se permite la emisión y colocación de títulos de crédito, ya sea en serie o en masa, como un mecanismo alternativo para allegarse recursos a plazos y costos favorables.
- Como una forma adicional de apoyo para fortalecer a las uniones, se les permite promover y administrar comercializadoras.
- Como coadyuvante al fortalecimiento de la capacidad financiera de los productores, impulsando con ello el ahorro social, y en general, de los mecanismos de financiamiento en beneficio de sus socios, ahora las uniones de crédito pueden recibir depósitos de ahorro de sus socios.

- Para que las uniones de crédito estén en posibilidad de construir, adquirir, remodelar y ampliar los inmuebles destinados a sus oficinas, se les libera de la restricción que anteriormente tenían de hipotecar sus propiedades.

- Con objeto de aprovechar más racionalmente su uso ahora pueden adquirir bienes de capital, para venderlos o rentarlos, con lo cual al mismo tiempo brindan un servicio a la comunidad, en la cual están actuando.

- Se liberaron los montos y plazos de sus operaciones activas, así como los plazos de reembolso de sus operaciones pasivas, como un paso más en la desregulación de su actividad financiera.

Con todas estas reformas a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, que fortalecen el desarrollo de esta figura jurídica, en los últimos siete años se han constituido 59% de las uniones de crédito que existen en nuestro país.

B. CONCEPTO

Las "uniones de crédito", es un término que proviene etimológicamente del latín: unio⁽⁸⁾ de unus, que significa "uno" y credere⁽⁹⁾, que significa "prestar" y se interpreta como la confianza que se tiene en la solvencia de alguien o bien obligación que asume una persona de poner una suma de dinero a disposición de otra por la confianza que deposita en ella; de lo anterior debemos entender que la unión de crédito de acuerdo a su origen etimológico es una unidad o unión de personas ya sea físicas o morales que pone a disposición de otra una cantidad determinada de dinero.

En el artículo 39 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se establece que la unión de crédito es una organización auxiliar de crédito, que gozará de autorización para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios.

Cabe hacer mención que las uniones de crédito, son una figura jurídica muy semejante a las uniones de sociedades y a las uniones de empresas, ya que las tres son producto de un fenómeno de la "concentración o agrupación" el cual nace como

⁽⁸⁾ Capitant, Henri. "Vocabulario Jurídico". Redactado por profesores de derecho, magistrados y juriscónsultos franceses bajo la dirección de, Tr. de Aquiles Horacio Guglianone, Editorial De Palma, Buenos Aires, 1961, pags. 630, pag. 617

⁽⁹⁾ Ibidem, pag. 72

consecuencia de la concentración de capitales que caracteriza a la evolución de la sociedad industrial y la actividad económica contemporánea marcada por la producción, distribución y comercialización masiva de bienes y servicios.

Sin embargo estos conceptos se relacionan entre sí de una manera muy particular, la unión de sociedades es siempre y al propio tiempo una unión de empresas y al hablar de la unión de empresas, no basta que se unan dos o más empresas cuyos titulares sean personas físicas, porque evidentemente no puede hablarse de una unión de sociedades, y la unión de crédito a diferencia de los conceptos de unión de sociedades y la unión de empresas, se les considera como a una unión mixta que agrupa empresas individuales y sociales.⁽¹⁰⁾

En este orden de ideas, Vittorio Salandra, con su agudo sentido analítico, definió en 1934 a las uniones de sociedades como "vínculos jurídicos estables voluntarios o forzosos, que al ejercer una actividad económica con carácter de empresa, se subordinan o quedan subordinadas (las sociedades) al interés común; y cuyo objeto consiste en la disciplina total o parcial, por medio de una organización colectiva, de dicha actividad, la que es ejercida individualmente"⁽¹¹⁾.

El concepto jurídico de la unión de crédito comprende todas las manifestaciones de la concentración, ya sea individual o social y pone de manifiesto sus caracteres comunes, ya que su objetivo es servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos de sus agremiados y hacer más eficientes sus procesos organizativos y administrativos y no puede considerarse jurídica una definición que se refiera sólo al fin económico de las concentraciones y guarde silencio sobre el medio jurídico que debe emplearse para alcanzarlo.

En este orden de ideas, las uniones de crédito, son organizaciones auxiliares del crédito, con personalidad jurídica diferente a la de sus socios, constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable que operan mediante la autorización que les otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, conforme a la facultad que le concede el artículo 5o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, cuya función es agrupar a productores medianos, pequeños y micro, para que por medio de la cooperación resuelvan sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, con el propósito de que obtengan el crédito necesario a tasa preferencial, así como para encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica, propiciando así su acercamiento organizado al sistema financiero nacional.

⁽¹⁰⁾ Instituto de Investigaciones Jurídicas, "Diccionario Jurídico Mexicano", Tomo VIII, REP-Z, 1a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1985, págs. 433, pag. 369

⁽¹¹⁾ Salandra, Vittorio, "Lezioni sui contratti commerciale", capítulo de "El Derecho de la Unión de Empresas" (concentración y agrupación), Cedam, 1940, Tomo I, Italia, págs. 259, pag. 76

C. NATURALEZA JURÍDICA

1. Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares de crédito.

En principio debe entenderse por organización auxiliar de crédito, a las sociedades anónimas de capital variable, concesionadas o autorizadas por las autoridades hacendarias, ya sea la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y/o en su caso la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para realizar una serie de actividades que contribuyan en la intermediación del crédito, aunque particularmente no realicen en estricto sentido, operaciones de crédito. (Con excepción de las sociedades de ahorro y préstamo, de acuerdo al artículo 8o. de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y las sociedades sujetas a normas especiales de derecho público y derecho administrativo mercantil).

2. Las uniones de crédito buscan el apoyo económico a sus socios.

Por medio de la cooperación buscan resolver las necesidades financieras de sus socios, en forma más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus integrantes como el abasto, comercialización y asistencia técnica.

3. Las uniones de crédito operan mediante autorización.

Para que las uniones de crédito puedan operar como tales, deben contar con una autorización, la cual es otorgada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, conforme a la facultad que le confiere el artículo 5o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Dicho artículo señala: "Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo y empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de uniones de crédito. Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría, o la Comisión en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles. Tratándose de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo y empresas de factoraje financiero, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como del Banco de México. Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a las mismas. Sólo las sociedades que

gocen de autorización en los términos de esta ley, podrán operar como almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito y empresas de factoraje financiero."

4. Las uniones de crédito realizan una labor de unificación.

Se dice que unifican a las micros, pequeñas y medianas industrias productivas, que dispersas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras atractivas para la banca de desarrollo y la banca de fomento, ya que permiten consolidar las garantías disponibles y reducen el riesgo al hacer posible una mejor apreciación de las verdaderas posibilidades del solicitante del crédito.

5. Las uniones de crédito son sociedades anónimas de capital variable.

La naturaleza de las uniones de crédito es de tipo asociativo, contractual, con peculiaridades propias que las distinguen de los contratos de cambio y conforme al artículo 41 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, deberán constituirse como sociedades anónimas de capital variable, de acuerdo con la legislación mercantil, siempre y cuando no se oponga a las siguientes disposiciones de aplicación general:

- Los socios podrán ser personas físicas o morales.
- 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
- Para la transmisión de las acciones se requerirá indispensablemente la autorización del consejo de administración de la sociedad.

A continuación señalo las principales características de la unión de crédito vistas por la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) y de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).

- Constitución de las uniones de crédito, las uniones de crédito se deben constituir bajo la modalidad de sociedad anónima como lo marca el artículo 8 y 41 de la LGOAAC y en el artículo 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, señala que: "Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones".
- Denominación social, de acuerdo con el artículo 88 de la LGSM, la denominación de las sociedades anónimas podrá ser cualquiera, siempre y cuando no sea igual al de otra sociedad y deberá ir seguido de las palabras "Sociedad Anónima" o su abreviatura "S. A.", por otra parte sólo las sociedades que hayan sido autorizadas

como organizaciones auxiliares del crédito y que se dediquen a dicha actividad, podrán usar en su denominación las palabras organización auxiliar de crédito, conforme al artículo 7 de la LGOAAC.

- Requisitos para la constitución de una sociedad anónima de acuerdo a el artículo 89 de la LGSM, señala cuáles son los requisitos para la constitución de una sociedad anónima, y son:

a) Número de socios, cuando menos deben ser dos socios y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos, para las organizaciones auxiliares del crédito también se aplica esto.

b) Capital mínimo, cincuenta millones de pesos íntegramente suscritos⁽¹²⁾. En relación a las organizaciones auxiliares del crédito, el capital mínimo será el que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, durante el primer trimestre de cada año, lo anterior según lo establece el artículo 8o. fracción I de la LGOAAC.

c) Exhibición inmediata, debe exhibirse en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario e íntegramente el valor de cada acción que deba pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

- Procedimiento de constitución, de acuerdo con lo que señala el artículo 90 de la LGSM, las sociedades anónimas podrán constituirse ante notario público por las personas que otorguen la escritura social, o bien por suscripción pública, y todas las modificaciones de la sociedad se harán constar de la misma forma, sin que se autorice la escritura cuando los estatutos o sus modificaciones contravengan lo dispuesto en la LGSM.

- Datos que debe contener la escritura constitutiva, la escritura constitutiva debe contener los requisitos que señalan los artículos 6o. y 91 de la LGSM.

- Modificación de los estatutos, la modificación de los estatutos sociales deberá realizarse en asamblea extraordinaria de accionistas, y aquí cabe señalar que en los casos de organizaciones auxiliares del crédito, de acuerdo con el artículo 8o. fracción XI de la LGOAAC, cualquier modificación a la escritura constitutiva o estatutos, deberán ser sometidas a la previa aprobación de la Secretaría de Hacienda

(12) Vid. El artículo 89 de la LGSM en su fracción II señala: "Que el capital social no sea menor de cincuenta millones de pesos y que esté íntegramente suscrito", conforme al decreto publicado el 11 de junio de 1992; sin embargo, a partir del 1o de enero de 1993 a la moneda mexicana le quitamos por disposición oficial tres ceros y se agregó la denominación "nuevos pesos", la cual se omitió a partir del 1o de enero de 1995, quedando para efectos de esta fracción cincuenta mil pesos.

y Crédito Público o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de uniones de crédito, a fin de verificar que cumpla con los requisitos legales.

- Administración de la sociedad. la administración de la sociedad anónima estará a cargo de uno o varios mandatarios temporales y revocables, quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad (art. 142, LGSM). Cuando los administradores sean dos o más, constituirán el consejo de administración.

a) Administrador único. los administradores son nombrados por la asamblea general, su nombramiento es temporal y revocable, además de que pueden ser removidos según lo establece el artículo 162 de la LGSM. El desempeño de su cargo es personal, por lo que no podrán delegar sus funciones, pero sí podrán otorgar poderes en nombre de la sociedad. Es requisito el que presten garantía para el desempeño de su cargo si así lo establecen los estatutos.

b) Consejo de administración. la forma en que funciona el consejo de administración y en que deben tomarse las resoluciones por éste, se encuentran regulados por el artículo 143 de la LGSM.

Los administradores que tengan un interés opuesto al de la sociedad, deberán manifestarlo a los demás administradores y abstenerse de toda deliberación o resolución.

Los administradores tienen la responsabilidad inherente a su mandato, y la derivada de las obligaciones que la ley y los estatutos les imponen.

Facultades del consejo de administración:

- Las generales de administración de bienes y actos de dominio.
- Convocar a asamblea y presidirlas.
- Rendir ante las asambleas los informes que los estatutos y la ley prevengan.
- Ejecutar los acuerdos de las asambleas generales.
- Nombrar uno o varios gerentes especiales.

En los casos de organizaciones auxiliares del crédito, y de acuerdo con el artículo 8o. fracción VI, el número de administradores no podrá ser inferior de cinco, salvo el caso de las uniones de crédito que no será inferior a siete, y en ambos casos actuarán unidos en consejo de administración.

La administración de la sociedad se regula por los artículos 142 a 163 de la LGSM.

- Vigilancia de la sociedad. el órgano de vigilancia puede recaer en uno o varios comisarios sin que en este último caso constituya consejo. a este órgano le corresponde como función "vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo, las operaciones de la sociedad" (art. 166 LGSM), y también deberán participar en las actividades de los demás órganos sociales, por ejemplo, en las juntas de socios y de administradores y en las asambleas de accionistas, por otra parte deberán supervisar la actuación de los administradores e intervenir en la formulación anual de los estados financieros de la sociedad.

Entre las facultades designadas a los comisarios, se señalan las tareas de vigilancia y de supervisión, sin que le corresponda función alguna de representación, que está reservada al órgano de administración y a los apoderados y directores que nombre la sociedad.

Los comisarios podrán designar con carácter provisional al administrador único o a los faltantes del consejo, cuando se revoque su nombramiento.

Los comisarios tienen obligación de prestar la garantía que determinen los estatutos, o en su defecto, la asamblea general de accionistas para asegurar la responsabilidad que pudieran contraer en el desempeño de sus cargos.

El nombramiento y revocación de los comisarios deberá llevarse a cabo en asamblea ordinaria de accionistas.

Los comisarios pueden o no ser socios, su designación es temporal y puede ser revocable.

Pueden ser comisarios personas físicas o morales. El artículo 165 de la LGSM, indica las causas de inhabilitación para ser comisarios.

Las funciones de vigilancia en las instituciones de crédito, de seguros, de fianzas y organizaciones auxiliares, así como en las sociedades de inversión, no sólo están a cargo del comisario, sino también y principalmente respecto a aspectos operacionales, de la Comisión Nacional Bancaria. (arts. 56 a 64 LGOAAC).

El artículo 80., fracción X de la LGOAAC señala quiénes no podrán ser comisarios propietarios o suplentes de las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio.

Por lo que respecta al órgano de vigilancia, éste se encuentra regulado en los artículos 164 a 171 de la LGSM.

- Información Financiera, las sociedades anónimas bajo la responsabilidad de sus administradores, presentarán a la asamblea de accionistas anualmente un informe que reúna los requisitos del artículo 172 de la LGSM; dicho informe, incluyendo el de los comisarios deberá ponerse a disposición de los accionistas por lo menos 15 días antes de la fecha de la asamblea que haya de discutirlo y una vez discutido y aprobado, deberá darse la publicidad del mismo conforme lo señala el artículo 177 de la LGSM.

En relación a la información financiera de las organizaciones auxiliares del crédito, es necesario tomar en cuenta lo previsto por los artículos 52 a 55 de la LGOAAC.

- Asambleas de accionistas, la asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad, podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe, o a falta de designación, por el administrador o por el consejo de administración. Las resoluciones tomadas fuera de asamblea, por unanimidad de los accionistas que representen la totalidad de las acciones con derecho a voto o de la categoría especial de acciones de que se trate, tendrán la misma validez que las tomadas en asamblea general o especial respectivamente, siempre que se confirmen por escrito.

Las asambleas generales de accionistas son ordinarias y extraordinarias, y ambas se reunirán en el domicilio social, de lo contrario resultarán nulas, salvo caso fortuito o de fuerza mayor.

Son asambleas ordinarias las que se reúnen para tratar cualquier asunto de los no enumerados por el artículo 182 de la LGSM y de los señalados por el artículo 181 de la misma Ley. Se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social.

Son asambleas extraordinarias las que se reúnan para tratar cualquiera de los asuntos previstos en el artículo 182 de la LGSM.

Para la celebración de las asambleas deberá realizarse previamente una convocatoria, atendiendo a lo previsto por los artículos 183 a 188 de la LGSM.

De acuerdo con el artículo 189 de la ley comentada, la asamblea ordinaria se considerará legalmente reunida cuando en ella esté representada por lo menos la mitad del capital social, y las resoluciones se tomen por mayoría de los votos presentes. En segunda convocatoria no se requiere un quórum especial.

En las asambleas extraordinarias deberán estar representadas, por lo menos las tres cuartas partes del capital y las resoluciones se tomarán por el voto de las acciones que representen la mitad del capital social. En segunda convocatoria se requiere el

mismo quórum, salvo en el caso de las organizaciones auxiliares del crédito, en las cuales conforme al artículo 8o., fracción VII de la LGOAAC, establece cualquiera que sea el número de votos con que se adopten, excepto cuando se trate de asambleas extraordinarias, en las que se requerirá, por lo menos, el voto del 30% del capital pagado para la adopción de resoluciones propias de dichas asambleas.

Los accionistas podrán hacerse representar en las asambleas por mandatarios que no sean administradores ni comisarios de la sociedad.

El artículo 193 de la LGSM, señala quién debe presidir las asambleas y el 194 de la misma ley señala los requisitos de las actas de asamblea.

El artículo 195 establece el caso de celebración de asambleas especiales que celebren diversas categorías de accionistas.

Los artículos 197 a 206 de la LGSM, prevén además, respecto a las asambleas los siguientes casos:

- Accionistas con interés contrario a la sociedad.
- Restricción al voto de administradores y comisarios.
- Convenios nulos sobre restricción a la libertad de voto de los accionistas.
- Solicitud para el aplazamiento de las votaciones.
- Oposición de los accionistas a las resoluciones de asamblea.
- Suspensión de las resoluciones impugnadas por los socios.
- Separación de socios.

La constitución de las uniones de crédito contempla la modalidad de formarse como sociedad anónima de capital variable y las principales características son las siguientes:

- Las uniones de crédito se deben constituir como sociedades de capital variable. De acuerdo con el artículo 213 de la LGSM, las sociedades de capital variable son las sociedades mercantiles que pueden aumentar y disminuir su capital social sin modificar la escritura, es decir, la cláusula relativa al capital, esto debido a que en dicha cláusula se dispondrá solamente que la cuantía del capital puede variar entre un mínimo que se indique, y un máximo, que también se indicaría o que sería indeterminado. En cambio, toda variación del capital por abajo del mínimo indicado o por encima del máximo, cuando éste se precise, si supondría un cambio de la cláusula relativa, que tendría que protocolizarse, situación que para las organizaciones auxiliares del crédito, requerirá de la previa aprobación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, según fuera el caso, conforme lo dispuesto por el artículo 8o. fracción XI de la LGSM.

La modalidad del capital variable puede adoptarla cualquier especie de sociedad de acuerdo a lo que señala el artículo 1o. de la LGSM. En las organizaciones auxiliares, en algunos casos como en las uniones de crédito, por ley se les obliga a constituirse como S.A. de C.V., como lo señala el artículo 41 de la LGOAAC.

- Tipos de capital: capital suscrito, capital exhibido y capital autorizado.

a) Capital suscrito, es aquél que en toda sociedad puede distinguirse como el capital que los socios se han obligado a aportar.

b) Capital exhibido, es aquél que está formado por las aportaciones efectivamente entregadas a la sociedad.

c) Capital autorizado, es el que está formado por la cifra máxima que puede alcanzar el capital suscrito sin necesidad de que se reforme la escritura constitutiva.

- Aumento y reducción del capital social:

a) Aumento del capital social.

- Aportaciones del socio, el capital puede aumentarse por nuevas aportaciones de los socios, dichas aportaciones deben establecerse en la escritura constitutiva, cuál es el límite a la obligación de los socios de hacer nuevas aportaciones y la manera y términos para decretarlas y hacerlas efectivas.

- Ingreso de nuevos socios, también puede aumentarse el capital por el ingreso de nuevos socios. Cuando los socios quieren transmitir sus acciones, deben hacerlo previa autorización del consejo de administración de la sociedad.

b) Reducción del capital social.

Puede realizarse por la devolución parcial o total de algunas aportaciones, previa petición que haga el socio de las mismas y se rige el retiro por los artículos 216 y 219 a 221 de la LGSM.

Debe quedar claro que un miembro no puede ser dueño más que de un diez por ciento de las acciones de la unión de crédito, ya que ésta dependerá económicamente de él, y una organización democrática no puede depender de un sólo miembro.

- Constitución y funcionamiento: A la razón de las sociedades en estudio se le añadirán las palabras de "Capital Variable" o su abreviatura "C. V.", según lo señala el artículo 215 de la Ley de la materia.

Deberá reunir el capital mínimo, que en el caso de las organizaciones auxiliares del crédito, específicamente de las uniones de crédito se publica durante el primer trimestre de cada año en el Diario Oficial de la Federación.

Las sociedades por acciones deberán anunciar el capital cuyo aumento esté autorizado al mismo tiempo que el capital mínimo, de lo contrario serán responsables conforme lo establece el artículo 217 de la LGSM..

Cada vez que haya un aumento o disminución del capital deberá inscribirse en un libro de registro especial que llevará la sociedad y en el caso de que algún socio quisiera hacer un retiro parcial o total de sus aportaciones, deberá manifestarlo de manera fehaciente a los demás socios antes del último trimestre del ejercicio anual, para que surta efectos hasta el fin del ejercicio anual en curso, pero si dicho retiro lo hubiera manifestado después, surtirá efectos hasta el fin del ejercicio siguiente, no pudiendo ejercitar este derecho cuando tenga como consecuencia reducir a menos del mínimo el capital social.

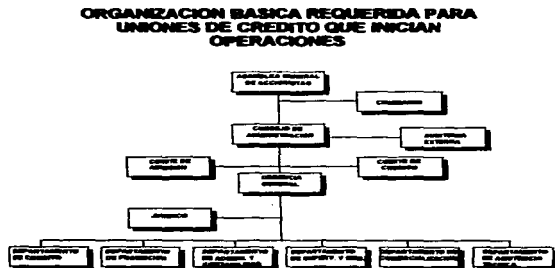
II. ELEMENTOS BÁSICOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

A. ELEMENTOS PERSONALES.

Las uniones de crédito requieren de diversos órganos y una estructura con diferentes niveles de vigilancia y comités técnicos, que les permitan llevar a cabo sus actividades y desarrollar los programas de acuerdo con las políticas establecidas para alcanzar los objetivos que se han fijado, así como de una planeación y una continua supervisión de sus procedimientos y sistemas de operación que garanticen el cumplimiento de sus programas de trabajo cualitativa y cuantitativamente, en los tiempos que hayan definido.

Para que una unión de crédito inicie sus actividades, debe contar con los elementos personales adecuados, es decir los integrantes de una unión de crédito, deben distinguirse por ser personal eficiente y capaz, y desarrollar una comunicación permanente entre la directiva de la unión y los socios.

Su administración se establecerá considerando que la estructura legal de estas agrupaciones es similar a la de una sociedad anónima, a continuación presento un organigrama de la estructura mínima que deberá tener este tipo de organizaciones conforme a la Ley.



1. Asamblea General de Accionistas.

El órgano supremo de la sociedad, es la asamblea general de accionistas, integrada por aquellos socios que se han comprometido al pago de las acciones representativas del capital social. Se reúnen cuando menos una vez al año, como lo marca la Ley, y tendrá las siguientes funciones:

- Acordar y ratificar todos los actos y operaciones de la sociedad; sus resoluciones deben ejecutarse por quien ella designe, ya sea el administrador o el consejo de administración.
- Discutir, aprobar o, en su caso, modificar el balance, después de oír el informe del comisario, así como tomar las medidas que juzgue oportunas.
- Acordar la aplicación de las utilidades del ejercicio y el reparto de dividendos.
- Designar a los miembros del Consejo de Administración y determinar sus emolumentos.

En síntesis goza de amplios poderes de administración y dominio sobre los activos de la unión y capacidad para acordar y ratificar las operaciones que realice.

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

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

2. Consejo de Administración.

Deberá reunirse por lo menos una vez al mes y estará integrado por un mínimo de siete miembros: presidente, secretario, tesorero, tres vocales y un comisario, los cuales se encargarán de fijar las políticas de operación de la unión, como son:

- Administrar los negocios y bienes de la sociedad.
- Resolver sobre las solicitudes de ingresos de nuevos socios.
- Establecer y revisar normas de control interno.
- 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.
- Nombrar y remover al director general o gerentes y demás funcionarios.
- Representar y hacer representar a la sociedad en juicios, con todas las facultades necesarias inclusive las que requieran poder o cláusula especial.
- Elaborar los reglamentos interiores de la unión.
- Delegar en comisiones, en el presidente, consejeros o en el director general o gerentes, las facultades que estime convenientes para la gestión fácil y expedita de los negocios sociales.

Al respecto, en la obra "Lo que conviene saber de las uniones de crédito", se señala en el capítulo relativo al consejo de administración:

"Cada grupo de accionistas que represente por lo menos un 15% del capital pagado de la unión tiene derecho a designar un consejero, cuyo nombramiento sólo podrá revocarse cuando se revoque el de todos los demás, sin perjuicio de la facultad que tiene la Comisión Nacional Bancaria de acordar, en todo tiempo, que se proceda a la remoción o suspensión de aquellos consejeros, comisarios, directores, gerentes y funcionarios que, en su concepto, carezcan de la suficiente calidad técnica o moral para la adecuada administración y vigilancia de las organizaciones"⁽¹³⁾.

(13) Quintero García Hilario, "Lo que conviene saber de las uniones de crédito". 1a. ed., México, Son., Editorial Quij, 1991, pag. 119

3. Comité de admisión.

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

El comité de admisión visita al industrial interesado, para conocer las características de su industria y, una vez que aprueba, el consejo de administración y la asamblea de accionistas deberán ratificar.

4. Comité de crédito.

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

Su función básica es la de analizar, resolver y decidir sobre la conveniencia o inconveniencia de las solicitudes de crédito que se presenten, si se otorgan determinados créditos. Sus decisiones se apoyan en estudios o dictámenes previamente formulados por el área de crédito. También, participan en la formulación de las políticas de los financiamientos que otorgue la unión, opinando sobre los límites que deben fijarse a los créditos solicitados por los socios y dejar constancia de su actuación a través de los dictámenes o actas que levanten en los que consten los acuerdos tomados.

5. Gerencia general.

El puesto de gerente general será cubierto por la persona que designe el consejo de administración, tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en el sentido de que deberá reunir ciertas características y conocimientos sobre operaciones bancarias y demostrar capacidad promotora, teniendo las siguientes facultades y obligaciones:

- Ejecutar las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas y las instrucciones del consejo de administración.
- Despachar los negocios de la unión sometiendo a consideración del consejo de administración o de las comisiones, los que estén reservados o decidiendo sobre otros, dentro de las facultades que se deleguen de conformidad con las reglas de operación que dicte el propio consejo.

- Celebrar, de conformidad con las instituciones de consejo, los actos, operaciones y contratos, que requiera la marcha ordinaria de los negocios sociales, firmando la correspondencia y los documentos respectivos en unión con el funcionario que designe el mismo consejo.

- Administrar los bienes y negocios de la unión.

- Organizar las oficinas de la unión.

- Proponer al consejo los nombramientos, remociones y funciones de los empleados que estarán bajo sus órdenes.

- Elaborar un informe acerca de los efectos de los programas y acciones de la unión sobre las empresas asociadas y enviarlo a la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña de SECOFI. En este informe se destacará la disminución de los costos por unidad, el incremento de la producción por hombre-empleado, unidades de empleo generadas, incremento en la capacidad de producción, mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, entre otros aspectos que indiquen los beneficios que ha aportado la unión a los socios.

- Representar a la unión en todas sus relaciones y ante toda clase de personas y autoridades, con las facultades que el consejo determine al hacer la designación.

- Ser responsable de las relaciones financieras externas de la unión, incluyendo relaciones con bancos y fondos de fomento.

- Plantear las necesidades financieras de la unión.

- Ser responsable de la autorización de los créditos y del cobro de los mismos.

- Ser responsable de la presentación oportuna de las declaraciones de impuestos.

- Ejecutar las tareas específicas que le asigne al consejo de administración.

6. Departamento de crédito.

Es el encargado de la obtención, manejo y canalización de los recursos, por lo cual actúa como el área bancaria de la unión, y tendrá las siguientes facultades y obligaciones:

- Desarrollar y recomendar las políticas financieras de la unión.

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

7. Departamento de promoción.

Este departamento, será responsable, bajo la supervisión del gerente general, de dar publicidad directa a socios y a futuros prospectos de ingreso, de los servicios que ofrece la unión a través de visitas, enviando correspondencia, conferencias en todas las asociaciones de los sectores, por parte del representante del área de promoción, explicando la misión y los objetivos de la unión de crédito, así como los beneficios tangibles de su incorporación, a través de sus programas, y en general establecer y mantener todo tipo de relaciones públicas con industriales e instituciones financieras, tendrá las siguientes facultades y obligaciones:

- Elaborar un calendario de visitas a socios potenciales para realizar visitas periódicas a los socios de la unión y empresarios que pudieran integrarse a la misma.
- Preparar anualmente un presupuesto de gastos de publicidad en beneficio de la unión, mismo que someterá a la aprobación del consejo de administración.
- Promoverá el ingreso de nuevos socios, a través de medios impresos como lo son folletos, periódicos y revistas financieras, revistas y publicaciones especializadas, relativas al sector al cual se dirigen las actividades de la unión de crédito.
- Fomentará el aumento de la inversión de los socios de la unión.
- Promocionará y gestionará los diversos servicios financieros que ofrecen las instituciones u organismos de crédito.

- Mantendrá todo tipo de relaciones públicas con las diversas entidades industriales, comerciales y financieras para el logro de los objetivos.

8. Departamento administrativo.

Deberá tener a su cargo la supervisión de los servicios de oficina de las áreas operativas de la unión, en forma oportuna y eficiente, y tendrá las siguientes facultades y obligaciones:

- Formular y recomendar políticas y procedimientos concernientes a las funciones de servicios de oficinas y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.
- Dirigir la preparación e interpretación de los estados financieros de la unión, así como los informes que requiera la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dentro de los siguientes días al cierre del mes.
- Capacitar y desarrollar personal de las unidades operativas de la unión para el mejor desempeño de sus labores.
- Cumplir con las obligaciones fiscales de la unión.
- Elaborar los estados de cuenta mensuales por servicio de caja y tesorería.
- Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia general.
- Vigilar y mantener las operaciones realizadas dentro del marco legal.

9. Departamento de supervisión y seguimiento.

Esta área será responsable directa de brindar el seguimiento y cumplimiento de los programas de inversión en la cual el socio fue sujeto de crédito, así mismo mensualmente informará a la gerencia general sobre la evolución y resultados de cada uno de los programas, así como de los objetivos, metas y estrategias de cada socio, teniendo las siguientes facultades y obligaciones:

- Deberá presentar un informe en el que refleje la situación de cada programa, es decir de los recursos asignados a cada socio.
- Mantendrá informado al gerente general, sobre los objetivos y rendimientos logrados por financiamiento por programas a socios.

- Deberá tomar decisiones encaminadas a replantear un programa de manera que se cumpla satisfactoriamente el fin del crédito otorgado.
- Deberá de brindar la atención necesaria al socio en función de que se cumplan los requerimientos y programas asignados.

10. Departamento especial o de comercialización.

Ejecuta las acciones de compras y comercialización, atendiendo las necesidades y peticiones de los socios, bajo la supervisión de la gerencia general de la unión, y tendrá las siguientes facultades y obligaciones:

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

11. Departamento de asistencia técnica.

El responsable del departamento, bajo la supervisión de la gerencia general de la unión, se encargará de crear mecanismos eficaces que permitan conocer las fallas y necesidades de asistencia técnica de las empresas y la orientará en la solución de sus problemas, sean éstos de producción, administrativos, financieros, contables o de mercado, y tendrá las siguientes facultades y obligaciones:

- Formular planes, programas, políticas y procedimientos relacionados con la investigación y desarrollo de la asistencia técnica de los socios de la unión.
- Desarrollar el extensionismo industrial en la unión de crédito.
- Mejorar la capacidad productiva de las empresas socias de la unión.

- Seleccionar el personal que habrá de proporcionar los servicios de asistencia técnica a las empresas sociales.
- Recomendar planes y programas de asistencia técnica.
- Detectar las necesidades técnicas de los asociados.
- Realizar evaluaciones de los programas y aplicar controles para detectar desviaciones en forma oportuna, que permitan su corrección.
- Realizar, complementariamente, todas las tareas o funciones que le delegue la gerencia.

ÓRGANOS DE VIGILANCIA.

12. Comisario.

La vigilancia de la unión de crédito está a cargo generalmente de dos comisarios, un propietario y un suplente pero pueden ser más, que pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad, que ejercen su cargo temporalmente y con carácter revocable.

Los comisarios deben otorgar garantía para asegurar sus obligaciones con la unión de crédito, son responsables por el cumplimiento de las obligaciones que la Ley y los estatutos les imponen; cuentan con amplias facultades para examinar la contabilidad y demás documentos probatorios de la unión, incluidos los del consejo de administración:

- 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.
- 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 de la existencia en caja.
- Intervenir en la formación y revisión del balance anual, en los términos que establece la Ley.

- Convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas, en caso de omisión de los administradores o cuando lo juzguen conveniente.
- Asistir con voz, pero sin voto, a todas las sesiones del consejo de administración como a las asambleas generales de accionistas, a las cuales deberán ser citados.

En síntesis, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la sociedad.

13. Auditoría externa.

Su finalidad es expresar una opinión sobre la razonabilidad de las cifras que presenten los estados financieros, que se someten a su consideración, en base a las normas de auditoría y principios de contabilidad generalmente aceptados.

14. Jurídico.

Esta área se encargará de auxiliar a la unión para la celebración y formalización de todos los contratos y convenios que realice y que se relacionen directa o indirectamente con el objeto de la sociedad.

B. ELEMENTOS JURÍDICOS.

1.- Trámites ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para obtener la autorización de operación.

La unión de crédito es una figura jurídica que está regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles en su operación como empresa, ya que son sociedades anónimas, y en su operación como unión de crédito se regula en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Para que una sociedad anónima pueda funcionar como una unión de crédito, es indispensable llevar a cabo los siguientes trámites ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a fin de obtener de dicha institución la autorización necesaria para operar como tal.

Primero deberá presentar un proyecto de solicitud de autorización.

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o rechazadas de manera discrecional y de acuerdo a su propia naturaleza serán intransmisibles, las cuales deberán ser publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

Las solicitudes de autorización deben contener los siguientes datos y elementos:

- Denominación de la sociedad, nombre o nombres que se propongan, seguido de las palabras organización auxiliar de crédito.
- Actividad de los accionistas, los socios pueden realizar diferentes actividades comerciales, industriales o ganaderas, y pueden participar en más de una unión de crédito.
- Domicilio social, indicar ciudad, estado y municipio donde se establecerá.
- Duración de la sociedad, será indefinida.
- Capital social, señalar el monto y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido.
- Capital sin derecho a retiro, indicar importe y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido.
- Capital con derecho a retiro, indicar importe y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido.
- Capital pagado, indicar el importe y número de las acciones en que estará suscrito y pagado al constituirse la sociedad.

Una vez presentado el proyecto de solicitud de autorización, deberá acompañarse en su presentación ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores los siguientes documentos:

- a) Proyecto de escritura constitutiva y estatutos.
- b) Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la unión de crédito a su representante común.
- c) Original del certificado de depósito efectuado en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito por el diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución.

d) Lista de socios fundadores y capital que suscribirá y aportará cada uno de ellos, con información sobre las actividades a que se dedican y descripción de las instalaciones, de la maquinaria y del equipo disponible en su establecimiento; bancos con que opera y referencias comerciales, capital en giro, volumen estimado de compras y ventas, aportación al capital inicial de la unión, necesidades de crédito, etc.

e) Lista de personas que integran el consejo de administración, ya sea nexos patrimoniales con otros socios fundadores o vinculación de parentesco.

f) Esquema básico de organización, tanto inicial como el que se proyectó para los siguientes años.

Los interesados o promotores deberán presentar inicialmente un escrito o carta de intención en la que se expondrán el número y tipo de socios, plaza o región en la que pretenden establecer su domicilio fiscal, volumen aproximado de operaciones, fuentes de financiamiento y en general las características y bases del proyecto.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tiene una serie de criterios para otorgar la autorización a las sociedades que quieren operar como uniones de crédito, y como principio se orientará por criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social.

Se considerará con especial interés la creación de estas organizaciones en actividades productivas, que propicien o efectúen exportaciones o que sean generadoras de empleo.

Asimismo, se apoyará cuando las promociones correspondientes deriven de una adecuada planeación y de políticas y acciones coordinadas de organización o entidades del sector público y privado.

Se evitará que dentro de una misma plaza o región se establezcan demasiadas uniones de crédito que puedan dar lugar a una competencia dañina con otras similares.

Los proyectos para la creación de uniones de crédito deben estar sustentados sobre las bases técnicas y realistas, debiendo contar con el capital mínimo requerido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el cual se determinará durante el primer trimestre de cada año y que actualmente es de un millón doscientos veinte mil pesos moneda nacional .

La administración de las uniones de crédito, deberá estar a cargo de personas de reconocida honorabilidad y capacidad empresarial, deberá procurarse que, cuando

menos, algunos de los integrantes del consejo de administración, ya sea el consejero delegado y el director o gerente, cuenten con suficientes conocimientos en materia bancaria y financiera. Asimismo deberá llevarse a cabo una adecuada organización contable que permita obtener una información veraz y oportuna sobre sus operaciones.

2.- Trámites para el registro e inicio de operaciones.

Una vez que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ha otorgado la autorización para operar como unión de crédito, es necesario que se protocolice ante notario público para posteriormente se registre ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

a. Protocolización ante notario público.

Cuando la Comisión Nacional Bancaria y de Valores otorgue la autorización, la sociedad proporcionará un ejemplar del proyecto del acta constitutiva, que puede verse modificado de acuerdo con los términos de la autorización. Con ella se deberá acudir ante el notario público y proceder a su protocolización.

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

Para que la sociedad tenga autorización para operar como organización auxiliar del crédito, es preciso que en un plazo no mayor a cuatro meses, presente el primer testimonio de la escritura constitutiva con dos copias fotostáticas de la misma ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Una vez revisada, dicho organismo comunicará a los interesados su aprobación para continuar con los trámites siguientes.

c. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.

Aprobada la escritura constitutiva por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, ésta lo comunicará a los interesados para que procedan a su inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio en un plazo de quince días, y posteriormente la sociedad deberá informar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores los datos de inscripción respectivos dentro de un plazo que no excederá de quince días, conforme a lo dispuesto por el artículo 8o. fracción XI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

d. Autorización de inicio de operaciones.

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

3.- Prohibiciones a las actividades de las uniones de crédito.

Las actividades que realizan las uniones de crédito, están sujetas a la vigilancia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Asimismo a las uniones de crédito les estará prohibido:

- Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión.
- Emitir cualquier clase de valores, salvo sus acciones, o garantizar títulos de crédito, con excepción de los emitidos por sus socios.
- Otorgar crédito a sus socios sin las garantías que sean propias de cada tipo de crédito.
- Entrar en sociedad de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas y establecimientos mercantiles o industriales, salvo los casos que la propia Ley autoriza.
- Comercializar por cuenta propia o ajena sobre mercaderías de cualquier género, salvo las que la propia Ley autoriza.
- Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles, distintos de los permitidos para las uniones.
- Otorgar fianza, garantías, cauciones o avales salvo que sean en favor de sus socios.
- Operar sobre sus propias acciones.
- Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier otro documento en descuento, salvo en los casos de apertura de crédito previsto.
- Realizar operaciones a futuro de compraventa de oro y divisas extranjeras, y hacer operaciones de reporto de cualquier clase.
- Hacer operaciones de reporto de cualquier clase.

- Celebrar operaciones en las cuales pueden resultar deudores directos del establecimiento sus directores o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos que correspondan a préstamos de carácter laboral o sean aprobados por las cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración.

C. OBJETO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

El objetivo principal de una unión de crédito, es el de agrupar a personas físicas con actividad empresarial, a los empresarios medianos, pequeños y micros, para que, por medio del trabajo en grupo, mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros. Asimismo, responden a metas y necesidades diferentes de las industrias, permitiendo a éstas optar por una o más formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin afectar sus operaciones individuales, para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma pueden lograr ventajas económicas, que individualmente les sería difícil obtener.

Esta figura jurídica está planteada para competir con éxito en el mercado mundial, apoyando el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria como acción prioritaria, paralelamente apoya la estructura productiva del país.

Finalmente, es necesario subrayar que la mecánica operativa de las uniones de crédito se lleva a cabo en el desarrollo de una constante asistencia técnica en beneficio de sus socios.

D. FACULTADES DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

- Facilitar el uso del crédito a sus socios.
- Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten.
- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase.
- Apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes.

- Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero cuya propiedad no se transmite al depositario, y cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo y no podrán usarse para otros fines (la unión podrá depositar dichos saldos en instituciones de crédito).
- Promover la organización y administración de empresas asociadas, para la transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.
- Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compraventa o alquiler de la maquinaria, materiales y demás implementos necesarios para la realización de sus actividades.
- Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios de las actividades anteriores.

E. CARACTERÍSTICAS DE LA FIGURA.

Su función primordial es la captación de recursos a plazos y tasas adecuadas, para funcionar en beneficio de sus socios en las mejores condiciones y al mismo tiempo ser productivas.

- A excepción de las sociedades de ahorro y préstamo, son sociedades anónimas de capital variable.
- Se regulan por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y supletoriamente por leyes mercantiles y reglas de carácter general que le sean aplicables.
- Requiere concesión o autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, salvo las uniones de crédito que serán autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Su actividad se centra fundamentalmente en auxiliar en alguna forma el tráfico mercantil, pero no realiza operaciones en estricto sentido.

Esta figura se caracteriza porque se instrumenta cuando:

- Existe un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas, con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no pueden ser sujetas de crédito ante la banca comercial.
- Que el grupo de empresas tenga altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento comercial en términos de plazos y garantías.
- Que dichas empresas necesiten encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.
- Que, asimismo, requieran de avales y garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca.
- Que necesiten realizar operaciones de descuento, de manera ágil y expedita.

F. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Las uniones de crédito pueden allegarse recursos para realizar sus operaciones de varias fuentes, conforme al artículo 40 de la LGOAAC fracción II, como son: socios, instituciones de crédito, compañías de seguros, compañías de fianzas, otras uniones de crédito y proveedores.

De las instituciones de crédito.

Las uniones de crédito al constituirse, generalmente su capital pagado es insuficiente para efectuar tanto sus operaciones de crédito como las operaciones del departamento comercial, por tal razón, en la totalidad de los casos cuentan con el apoyo financiero de una o más instituciones de crédito. Las formas usuales como las uniones de crédito contratan sus operaciones para conseguir financiamiento de las instituciones de crédito, son generalmente las siguientes:

Préstamos directos con la sola garantía de la firma de la unión.

Préstamos directos con garantía colateral de documentos suscritos por los socios, independientemente de la firma de la unión.

Que la institución de crédito acepte en descuento, documentos suscritos por los socios; a esta operación en el medio bancario se le conoce como redescuento.

Fondos de apoyo, dicho programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña⁽¹⁴⁾, señala que se promoverá la creación y fortalecimiento de organizaciones interempresariales de industrias medianas y pequeñas, entre las que figuran las uniones de crédito.

De esta forma, otra fuente de allegarse recursos es a través del redescuento de los créditos concedidos a sus socios con los fondos fiduciarios oficiales manejados por el Banco de México y por Nacional Financiera, S.N.C..

De sus propios socios.

Otra fuente de financiamiento que las uniones de crédito tienen para allegarse recursos son los préstamos de sus propios socios, independientemente de las aportaciones con las que se obligan para formar el capital social de la unión.

Aún cuando la mayoría de los socios son personas de pequeños o medianos recursos económicos, parece ilógico que puedan prestarle dinero a la unión; sin embargo, esto sucede en épocas en que los socios obtienen buena producción y disponen de fondos libres que les conviene invertir para no mantenerlos ociosos, por ejemplo después de un ciclo agrícola si son agricultores, por la venta de ganado si son ganaderos, o por la venta de mercancías y juguetes en épocas de fin de año, si son comerciantes, etc., obteniendo los socios un interés moderado que la unión esté en condiciones de pagar.

También hay algunos socios con amplia capacidad económica que les permite invertir parte de sus recursos en la propia unión y ser ellos quienes la apoyen con préstamos semejantes a las inversiones que se pueden realizar en los bancos bajo la modalidad de "pagares con rendimiento liquidable al vencimiento"⁽¹⁵⁾, buscando así la autonomía financiera, lo que significa no tener que depender de apoyos bancarios o de terceros para llevar a cabo su función crediticia.

De sus proveedores.

Otra forma de allegarse recursos es a través de sus proveedores, al financiarles los artículos o mercancías mediante crédito.

Cuando las uniones tienen autorización para realizar operaciones comerciales por cuenta propia, podrán adquirir artículos o mercancías para venderlos a sus socios; para dichas operaciones recurren a sus proveedores para obtener a crédito esos

⁽¹⁴⁾ Cfr. Decreto Presidencial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 6 de mayo de 1985, en el punto 5.1 Prioridades y Criterios Generales.

⁽¹⁵⁾ Ob. cit. Quintero García, pag. 29

bienes a plazos, que varían de treinta a ciento veinte días y en ocasiones hasta ciento ochenta, debido a que las actividades de los socios de las uniones agropecuarias, están expuestas a riesgos climatológicos que ocasionan la pérdida o reducción de las cosechas, consecuentemente los socios posponen los pagos de sus obligaciones contraídas por un ciclo más, sin que la liquidez de ambos se vea perjudicada substancialmente, "la única variante para préstamos de esta naturaleza respecto de préstamos a recibir de bancos, aseguradoras, etc... es que por disposición de la ley, su plazo no debe excederse de los ciento ochenta días y sólo pueden renovarse una vez"⁽¹⁶⁾.

De acreedores diversos.

Por último, otra fuente de financiamiento es a través de adeudos a favor de los acreedores, logrando que dichos adeudos se liquiden a plazos.

Estas operaciones pueden ser por el pago del impuesto sobre la renta; por el pago de los muebles y equipo de oficina; por el pago del equipo de transporte; etc.

Al conseguir que tales adeudos se liquiden a plazos se procura financiamiento, ya que en lugar de liquidar al contado esas adquisiciones, gran parte de esos recursos pueden ser invertidos en depósitos bancarios a días preestablecidos o a plazo fijo por períodos cortos, que les reeditarán intereses superiores a los que la unión deba pagar a sus acreedores.

Compañías de seguros, compañías de fianzas y otras uniones de crédito.

Estos 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 de crédito están contenidas en la circular 1935/85 del Banco de México, actualizada con carta-circular del 18 de enero de 1988.

⁽¹⁶⁾ *Ibidem*, pag. 33

III. DE LA FORMALIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO CON SUS SOCIOS.

A. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Generalidades.

La figura de empresa suele equipararse con el concepto de sociedad pero son fenómenos jurídicos distintos ya que la empresa es una figura jurídica que es creada y organizada por la sociedad o bien una persona física o un ente público no societario⁽¹⁷⁾, por otra parte, mientras que a las sociedades mercantiles se les otorga personalidad propia, la empresa carece de ella, por considerar los legisladores una nota innecesaria, en el sentido que se duplicaría ese atributo.

La actual organización social y económica tiene su principal motor en la empresa o negociación mercantil, como resultado de la colaboración entre patrones y trabajadores, sin embargo en el campo del derecho el concepto de empresa aún no está plenamente definido por la razón antes expuesta y estar integrada de elementos dispares, distintos entre sí, ya que unos son personales integrada por patronos, trabajadores, capitalistas, y otros elementos son objetivos o patrimoniales, compuesto de bienes, derechos y obligaciones de índole variada, provocando que está institución sea imposible de definirse desde el punto de vista jurídico, quedando pendiente la constitución de una teoría que permita asignarle el carácter de sujeto de relación jurídica cuya finalidad consiste en producir bienes materiales que llevar al mercado; en este sentido a la empresa no se le puede calificar como sujeto del derecho de trabajo, porque se estaría confundiendo a la empresa con la noción de empresario.

Debemos entender por la voz empresa, como aquella que tiene efectos jurídicos que la definen como "casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia" y la que

(17) Barrera Graf Jorge, "Instituciones de Derecho Mercantil", Generalidades, Derecho de la empresa, sociedades, Editorial Porrúa, S.A., segunda edición, México, 1991, pags. 866, pag. 266.

determina que es la "obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en él intervienen varias personas"⁽¹⁸⁾.

Y por otra parte la Academia Española entiende por empresario, aquella "persona que por concesión o por contrato ejecuta una obra o explota un servicio público", y también la "persona que abre al público y explota un espectáculo o diversión"⁽¹⁹⁾.

El trabajador se encuentra al servicio de la empresa más que al del patrono y el empresario es la persona que tiene a su cargo la empresa, constituyendo un conjunto de medios de muy diverso orden destinados a un fin determinado, la producción.

De esta forma tenemos que conformamos con ofrecer un concepto económico de la empresa, como el que cita Joaquín Garrigues en su obra titulada Curso de Derecho Mercantil: "Económicamente, la empresa es organización de los factores de la producción con el fin de obtener una ganancia ilimitada. Los elementos integrantes de la empresa, en su compleja variedad, aparecen íntimamente ligados por la comunidad de destino económico (obtención de la ganancia máxima), constituyendo una unidad organizada conforme a las exigencias de la explotación económica"⁽²⁰⁾.

En el campo de la economía, la empresa o negociación mercantil es definida como la figura esencial del nuevo derecho mercantil, que consiste en el conjunto de personas y cosas organizadas por el titular, con el fin de realizar una actividad onerosa, generalmente lucrativa de producción o de intercambio de bienes o de servicios destinados al mercado.

El carácter mercantil que se le atribuye a la empresa es considerado desde el punto de vista formal y sustancial, el primero conforme al artículo 75 del Código de Comercio donde se enumera lo que la ley reputa como actos de comercio y comprende distintas clases de negociaciones y la fracción XXIV del propio artículo hace extensivas a otros actos de naturaleza análoga.

Desde el punto de vista sustancial, la empresa es mercantil, porque a través de ella, el empresario, hace del comercio su ocupación ordinaria; y dicha actividad es generalmente lucrativa, con excepción de las empresas cooperativas y mutualistas, aunque si buscan obtener ganancias y provechos con los que constituyan reservas, entonces desde el punto de vista mercantil el concepto de empresa no ofrece mayores dificultades.

(18) Enciclopedia Jurídica OMEBA, tomo X, Editorial Lavalle 1328, Buenos Aires, Argentina, 1969, pags. 1043, pag. 53.

(19) Ibidem., pag. 54.

(20) Garrigues, Joaquín, "Curso de Derecho Mercantil", Editorial Porrúa, S.A., séptima edición revisada con la colaboración de Alberto Bercovitz, México, 1981, pags. 969, pag. 166.

I. Naturaleza jurídica.

Para obtener su concepto jurídico, es necesario observar a la empresa desde el punto de vista económico ya que su sistema está fundado sobre el acto mercantil objetivo.

El concepto romano de la "universitas" es aplicado a la empresa por considerar que está integrada de cosas no ligadas entre sí materialmente (versitas), y aspiran a un tratamiento jurídico unitario (uni), de ahí que la empresa sea vista como una universalidad que abarca la totalidad de los bienes que la componen, universalidad que estrictamente no es sujeto de derecho, aunque debería serlo.

Los civilistas y los comercialistas, no comprenden como un conjunto de bienes pueda ser titular de derechos y obligaciones, ya que según ellos existe siempre a su favor el argumento de la igualdad entre el patrimonio del propietario de la empresa y la empresa misma, como en el caso de la sucesión de un comerciante, se confunden en una sola herencia el patrimonio civil y el patrimonio mercantil, puesto que no caben relaciones jurídicas entre ambos patrimonios.

Por otro lado partiendo de que la empresa es considerada como una unidad económica, los juristas se empeñan en considerarla como objeto unitario de derechos, basándose en que los romanos unificaban los conceptos y como ejemplo de esto, llamaban a los derechos cosas incorporales.

Así la empresa, es concebida como unidad económica y jurídica en la cual se agrupan y coordinan los factores humanos y materiales de la actividad económica, resaltando en este concepto la idea de la coordinación combinada con la producción. La empresa como sujeto de economía tiene en el Derecho una personalidad independiente de los elementos que la integran.

Para explicar la naturaleza jurídica de la empresa, no se justifica que el legislador haya tomado esta figura del campo de la economía para incluirla en el campo del Derecho sin previa fundamentación de su estructura jurídica. En la rama del derecho laboral y comercial es más explícita la naturaleza jurídica de la empresa.

a. La empresa en el derecho laboral.

En la actualidad es una realidad que la mayoría de los trabajos subordinados se realiza dentro de una empresa y para el trabajador, la figura del patrono es sustituido de la persona física dueña de la empresa por la corporización de la empresa representada en sus directores, y para el derecho es más importante el ejercicio de la actividad que desempeñe la empresa que la propia empresa.

Es considerada como una comunidad, como un conjunto de elementos de trabajo integrado por el patrono, el personal, la clientela, el conjunto de bienes, derechos y obligaciones en el cual participa esencialmente el ejecutor del trabajo y constituyen un todo único que puede pasar de uno a otro propietario; y el principio de la continuidad del contrato de trabajo, es el fundamento con el cual se considera a la empresa como una persona económica sin ser considerada como persona jurídica.

b. La empresa en el derecho comercial.

La empresa tiene sus caracteres más precisos en cuanto puede estimarse como un fondo de comercio, y entendemos por fondo de comercio como aquel que está constituido con los diversos bienes o conjuntos de bienes que integran su patrimonio.

Cuando se transmite un fondo de comercio, se incluyen todos los bienes, así como también las relaciones jurídicas que hacen a aquél. No es necesario individualizar cuáles son esos bienes, ya que todos los que están afectados a la producción, que constituyen la actividad de aquélla, son transmitidos con la empresa; y ello por cuanto que no cumpliría su finalidad si se sustrajeran algunos. La transmisión de bienes de la empresa lleva consigo también la de las relaciones de trabajo, cuando no se pacta lo contrario.

Es un conjunto económico el que se transmite de un titular a otro, y ese conjunto más que por relación de persona a persona sigue por el mantenimiento del mismo fin, por la homogeneidad de sus factores, por la condición de que hay unión entre elementos económicos y laborales para lograr que la organización cumpla su objetivo.

Desde mi particular punto de vista, en el derecho no se ha formulado un concepto jurídico unitario de empresa, y no es por falta de imaginación sino que solamente existen disposiciones sobre los elementos patrimoniales de la empresa, pero es imposible identificar a la empresa con sus elementos patrimoniales aislados y en sí la naturaleza jurídica de la empresa consiste en que se trata de un concepto dinámico, contrariamente al patrimonio de la empresa que es un concepto estático.

La empresa siendo un concepto dinámico, está integrada de elementos heterogéneos, que igual pueden ser actividades industriales, de bienes patrimoniales y de relaciones materiales de valor económico, debidamente organizados, que aparecen unidos por el vínculo ideal del destino económico único.

2. Elementos personales.

Los elementos personales de la empresa son el empresario y los trabajadores.

a. Empresario, es la persona física que crea, organiza, explota, aprovecha sus beneficios y soporta sus riesgos.

b. Trabajadores, son los que realizan la actividad para lograr la producción que constituye la finalidad de la empresa.

De ahí se deriva que se dan dos clases de relación, la social y la laboral. La relación social que une entre sí a los empresarios dueños de los medios de producción en una verdadera y propia sociedad, generalmente la sociedad anónima, dicha relación se basa en la propiedad de los medios de producción, con los inherentes derechos de administración y disposición.

En cambio la relación laboral une a los empresarios-capitalistas y a los trabajadores en un contrato de trabajo, el cual no implica que exista entre ellos un vínculo de sociedad, y se basa en la colaboración de los trabajadores con los empresarios para la mejor explotación de los medios de producción, contra el pago de una retribución previamente establecida.

3. Clasificación de empresas.

Las empresas pueden ser clasificadas en diversas formas, según se consideren desde el punto de vista:

- a. Por el número de sujetos que la ordenan o dirigen.
- b. Según la naturaleza o régimen de su actividad.
- c. Por la intensidad en el cumplimiento de su fin económico o especial naturaleza de la explotación.

a. Por el número de sujetos que la ordenan o dirigen, la empresa puede ser individual y colectiva:

1) Individual, que es la forma más generalizada; en ella alcanza su más elevada expresión el interés del empresario en el éxito, suele concentrar y ejecutar la actividad de gestión y de representación de su empresa y estar ligado a su personal por vínculos de afecto o bien familiares, gozando de la más plena libertad en cuanto a la determinación de la estructura del proceso de producción, así como en el aprovechamiento de las circunstancias favorables de carácter rápidamente transitorio

que integran la denominada coyuntura; por otra parte, los ahorros se aportan regularmente a la empresa en forma tal que ésta es cada vez más extensa.

Sin embargo, este tipo de empresa está limitada por la actividad, la riqueza y el crédito de un hombre o a lo sumo de una familia, que frecuentemente son dueños de todos los bienes y no simplemente usuarios o arrendatarios, como sucede con más frecuencia tratándose de empresas colectivas.

2) Colectiva, en la cual actúan co-titulares con personalidad jurídica en la organización y explotación de la empresa, existe un patrimonio afectado, independiente del patrimonio de quien la integra, generalmente son arrendatarios o usuarios de los bienes de la empresa; si se trata de figuras de derecho privado será una sociedad o una fundación y será regido por el derecho mercantil; si se trata de figuras de derecho público, de órganos del Estado, serán los organismos descentralizados, sociedades de derecho mercantil público, o bien sociedades mixtas con participación estatal.

Estos co-titulares pueden ser un grupo de personas físicas o de sociedades como los consorcios o sindicatos y será regido por el derecho administrativo.

En la empresa privada, tienen el carácter de comerciante desde el momento de su constitución, por el hecho de asumir, y de organizarse como, uno de los tipos de sociedades mercantiles.

Mientras que en la empresa pública, tienen el carácter de comerciante por la ley que las crea como tales.

b. Según su naturaleza o régimen de actividad, las empresas pueden ser industriales, comerciales, concesionarias de servicios públicos, etcétera.

Esta clasificación se finca en la determinación del fin u objeto que la empresa persigue, esto es, está determinada por la producción que sirve esencialmente a su objeto.

c. Por la intensidad en el cumplimiento de su fin económico o especial naturaleza de la explotación, pueden ser grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, según la dimensión de la explotación que realicen, debiendo cumplir con el número de personas ocupadas e ingresos por ventas netas.

En caso de que una empresa rebase uno de éstos parámetros se le ubicará en el estrato que corresponda al del parámetro superior.

La definición de este tipo de establecimientos según su tamaño, se basa en los parámetros marcados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que consideran el número de personas ocupado y el ingreso anual por ventas netas con base en el salario mínimo vigente.

1) Características más importantes de la gran empresa.

Se conoce como aquella unidad económica que durante su ejercicio fiscal inmediato anterior, el que deberá comprender un periodo mínimo de nueve meses, haya ocupado más de 250 personas y cuyos ingresos por ventas anuales haya sido superior a los cuarenta y ocho millones de pesos.

A diferencia de la pequeña empresa ésta debe contar con:

- Gran extensión de la producción, utilizándose un considerable capital de explotación en relación con el valor del producto aislado.
- Venta regular en un mercado más amplio que el local.
- Especulación en la compra y en la venta.
- Gran amplitud de la división del trabajo y gradación de los obreros.
- Explotación técnicamente perfecta, especialmente por medio de máquinas.
- Actuación exclusivamente dispositiva y directora del empresario, especialmente en el orden comercial, mientras que la ejecución técnica se encomienda a obreros asalariados.

2) Características más importantes de la mediana empresa.

Es aquella unidad económica que durante su ejercicio fiscal inmediato anterior, el que deberá comprender un periodo mínimo de nueve meses, ocupó entre ciento una a doscientos cincuenta personas, y cuyos ingresos por ventas netas anuales no hayan rebasado los treinta y cuatro millones de pesos.

Se distingue básicamente la mediana y gran empresa no solamente por la amplitud de la explotación misma o de la producción sino también de acuerdo a factores técnicos, económicos y sociales, como la organización técnica, la regulación de la venta, la proporción del trabajo, entre otros.

3) Características más importantes de la pequeña empresa.

Se conoce como pequeña empresa, a la unidad económica que durante su ejercicio fiscal inmediato anterior, el cual deberá comprender un periodo mínimo de nueve meses, haya ocupado entre dieciséis a cien personas, y cuyos ingresos por ventas netas anuales no hayan rebasado los quince millones de pesos.

Se establecen como principales características:

- La reducida extensión de la producción real en relación a la técnicamente posible.
- Producción para la venta local, de carácter firme cuando menos en partes.
- Falta de especulación en la compra y en la venta.

- Falta o limitación excesiva de la división del trabajo.
- Producción con herramientas, no con máquinas, aún en los casos en que está indicado el uso de estas últimas.
- Escasa superioridad del empresario sobre los obreros asalariados y participación del primero en el trabajo de ejecución.

4) Características más importantes de la micro empresa.

Es la unidad económica que durante su ejercicio fiscal inmediato anterior, el cual deberá ser mínimo por nueve meses, haya ocupado hasta quince personas y cuyos ingresos por ventas anuales no hayan rebasado el millón quinientos mil pesos.

A causa de la gran importancia del capital de explotación existe una distinción fundamental y permanente entre el empresario y los obreros asalariados, sin embargo, es claro que las características de la grande, mediana, pequeña o micro empresa no guardan ninguna relación con el mayor o menor desarrollo económico o individual de determinado país. La Asociación de Banqueros de México, a través de su representante don Rubén Aguilar, afirmó en relación a las empresas, durante un ciclo de conferencias celebrada en la ciudad de México, "creo que es el momento de que se oriente a pequeños y medianos productores, comerciantes y empresarios, para que engrosen la membresía de uniones de crédito existentes o que creen otras nuevas, se fortalezcan entre sí y fortalezcan esa cadena de la que todos formamos parte".⁽²¹⁾

B. CLASES DE CONTRATO QUE PUEDE REALIZAR UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

Los préstamos que otorguen las uniones de crédito deberá ser de acuerdo con las necesidades y la capacidad de pago del propietario, pero no en forma que obtengan la mayor cantidad posible de interés sobre el dinero que le han prestado a diferencia de los bancos, como el propósito esencial de los préstamos de una unión de crédito es apoyar a sus socios, el estudio financiero constituye un factor de suma importancia en el proceso de préstamo.

Cuando un socio solicita un préstamo a la unión de crédito, este deberá someterse a un análisis financiero a través del cual se determine si es sujeto de crédito y la unión de crédito con auxilio de sus departamentos de promoción, asistencia técnica, crédito y jurídico, así como del comité de crédito, autorizará el otorgamiento del crédito, basado en el estudio y comprobación de la documentación necesaria que debe

⁽²¹⁾ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. "Ciclo de conferencias sobre uniones de crédito". primera edición. México, D.F., Editorial CNBS y SHCP . 1979, pag. 23.

acompañar a la solicitud de crédito, que básicamente se divide en tres rubros: financiera, legal e informativa.

Documentación financiera: estados financieros de los dos últimos años, auditados o internos con relaciones analíticas y firmados por el contador público, anotando su número de cédula profesional, estados financieros internos con relaciones analíticas con antigüedad no mayor de tres meses, flujo de caja proyectado a un año o al periodo solicitado de crédito, las últimas dos declaraciones de impuestos anuales y para personas físicas incluir relación patrimonial.

Documentación legal: escritura constitutiva, escritura de la última modificación de capital o cualquier cambio de la sociedad, escritura del otorgamiento de poderes para suscribir títulos de crédito y actos de dominio, todas las escrituras deberán contener los datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio, en caso de personas físicas, acta de matrimonio civil, copia de la cédula de identificación fiscal y presentar una identificación oficial.

Documentación informativa: breve historia del desarrollo de la empresa, su situación actual y planes futuros.

Una vez autorizado el crédito, es necesario definir el tipo de contrato que más convenga al socio.

Los contratos de crédito que pueden celebrar las uniones de crédito con sus socios deberán expresar en el proemio, la clase de contrato que van a celebrar, ya que cada tipo de contrato expresa el objeto de la operación, la duración y la forma en que el socio podrá disponer del crédito materia del contrato así como el tipo de garantía susceptible de otorgar.

Es materia de estudio, señalar las clases de contrato con que puede operar una unión de crédito, las cuales son:

1. Descuentos.

Es una operación activa de crédito, que consiste en adquirir en propiedad títulos de crédito, no vencidos, de cuyo valor nominal, se descuenta una suma equivalente a los intereses que devengaran, entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento.

2. Redescuentos.

Es la operación por la cual la unión cede o endosa a otra institución de crédito, documentos que originalmente recibió de sus socios acreditados y que constituyen su cartera de crédito.

A esta operación de descuento de documentos, se le conoce como "redescuento de créditos".

3. Préstamos quirografarios.

Estas operaciones se conocen tradicionalmente como préstamos directos.

Los préstamos quirografarios se caracterizan en que su otorgamiento y recuperación, atiende únicamente a la calidad moral y económica del deudor.

Quedan garantizados con la firma del deudor, estampada en un documento (quirografario que significa "escrito con la propia mano").

En algunos casos, se exige una segunda firma (aval), que reúna los requisitos de solvencia moral y económica, cuando el acreditado no satisfaga plenamente las exigencias de la institución.

Este tipo de crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez.

Existen otros créditos más adecuados para esos fines.

4. Préstamos quirografarios con colateral.

Son en esencia el mismo tipo de crédito quirografario o directo, sólo que en este caso, se otorgan con una garantía adicional a la garantía personal.

Dicha garantía adicional, la constituyen documentos colaterales, (títulos de crédito u otros documentos), propiedad del acreditado, y provenientes de la compra-venta de mercancías o efectos comerciales y de servicios, los cuales endosa y entrega como garantía del préstamo.

Mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

5. Préstamos prendarios.

Es una operación de crédito que se documenta con un título de crédito, (pagaré), en el que, como su nombre lo indica, existe una prenda real, (mueble) que respalda la operación y que debe quedar descrita en el pagaré.

El préstamo es equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

La capacidad de pago está, en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa está generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

6. Créditos simples y créditos en cuenta corriente.

Los créditos simples son los que se respaldan por medio de un contrato de apertura de crédito, en el que se fija un importe determinado, y el "socio acreditado" puede hacer disposiciones, hasta agotar dicho importe dentro del plazo estipulado en el contrato.

Créditos en cuenta corriente, son los que se respaldan mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, y en los que el "socio acreditado" hace disposiciones de acuerdo con sus necesidades de financiamiento, y efectúa pagos, reembolsando parcial o totalmente lo que haya utilizado en función a su generación de recursos, estableciéndose una verdadera cuenta corriente, en la que existen remesas recíprocas de las partes, pudiendo disponerse del saldo dentro de la vigencia del contrato.

El saldo a disponer, es la diferencia que exista entre el saldo deudor y el importe del crédito. En los créditos simples y créditos en cuenta corriente se puede pactar que el crédito se respalde con garantía personal y con garantía real.

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

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo. La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si generan recursos.

7. Créditos de habilitación o avío.

Es una operación de crédito a mediano plazo, que consiste en una "apertura de crédito", en la que el importe del financiamiento, debe invertirse en la adquisición de materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, necesarios para la realización de los fines de la empresa. (art. 321 de la L.G.T. Y O.C.) es decir, para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

En cuanto a la amortización de este tipo de créditos, deberá considerarse que una parte del mismo se paga con la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

Se deberá tomar en cuenta la capacidad que tiene el negocio para generar recursos al servicio de la deuda, así como para el pago principal. Esto último se basará en las utilidades.

8. Créditos refaccionarios.

Esta operación, es una modalidad de "apertura de crédito" con destino específico.

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 permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación 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 y operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato".

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

9. Crédito hipotecario industrial.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme a cargo del banco, giros postales, giros telegráficos y cheques.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo. Se realiza el pago en el cobro de los propios documentos.

C. PROTOCOLIZACIÓN E INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PÚBLICO.

Documentación que deberán contener los contratos de crédito para su formalización e inscripción en el Registro Público.

Después del estudio de crédito basado en los balances y demás documentos financieros y legales que el socio entregó a la unión de crédito, si el comité de crédito y los organismos respectivos aprueban el otorgamiento del crédito al socio, entonces procede la formalización de los créditos, para lo cual se protocolizarán ante la fe de un notario público cuidadosamente elegido por la unión de crédito para evitar cualquier margen de fraude y éste último por conducto de la unión de crédito solicitará los siguientes documentos en original, sin perder de vista algunas apreciaciones importantes al respecto.

a. Garantía.

Siendo la garantía una forma jurídica de dar seguridad, de que la letra de la ley no sea letra muerta en el cumplimiento de un contrato, debe responder además del crédito otorgado, del pago de gastos y costas en caso de juicio, así como los intereses que se causen con motivo de las obligaciones contraídas, además debe mantenerse vigente y subsistir todo el tiempo que permanezca pendiente la restitución total del crédito otorgado por la unión de crédito.

Las operaciones de crédito que practique la unión con sus socios, podrá otorgarse con garantía real y sin garantía real, la garantía real es aquella que incluye la garantía hipotecaria o prendaria con la modalidad de títulos de crédito y de fianza, y el crédito que puede solicitar el socio podrá alcanzar hasta cuarenta veces la parte del capital de la unión pagada por él mismo, más la proporción de las reservas de capital y el superávit por revalorización de inmuebles.

Las operaciones de crédito sin garantía real son aquellas en las cuales existe la obligación solidaria a favor de la unión de crédito o la figura del aval por parte del socio, y el crédito que puede solicitar el socio podrá ser hasta diez veces la parte del capital de la unión pagada por el socio, más la proporción de las reservas y el superávit a que se refiere el párrafo anterior.

En el caso de garantías hipotecarias, deberán constituirse en primer lugar a favor de la unión de crédito sobre el inmueble otorgado, comprendiendo todas las acciones naturales del bien hipotecado, las mejoras hechas por el propietario, los bienes muebles incorporados permanentemente y cuya separación represente un deterioro o menoscabo en el bien gravado, los edificios que se construyan en el terreno hipotecado así como los nuevos pisos construidos en los edificios hipotecados, con las excepciones salvo pacto en contrario, de los frutos industriales de los bienes hipotecados, siempre que dichos frutos se hayan producido antes de que el acreedor exija el pago de su crédito, y las ventas vencidas y no satisfechas al tiempo de exigirse el cumplimiento de la obligación garantizada.

En la Ley de Instituciones de Crédito, se establece que la garantía hipotecaria sobre unidad industrial la cual se establece que cuando se constituye una hipoteca en favor de instituciones de crédito y se trata de una empresa industrial, agrícola, ganadera o de servicios, la hipoteca comprende la concesión o autorización respectiva en su caso; también todos los elementos materiales, muebles o inmuebles afectos a la explotación. Podrá comprender además, el dinero en caja de la explotación al corriente y los créditos a favor de la empresa que se originaron de sus operaciones, teniendo el titular la posibilidad de disponer de ellos y de sustituirlos en el movimiento normal de las operaciones, sin necesidad del consentimiento del acreedor, a menos que se pacte lo contrario, y este tipo de garantía tiene un destino distinto a la adquisición o construcción de inmuebles, es decir su finalidad es resolver algunos problemas de carácter financiero de la empresa.

Todas las garantías que se constituyan en favor de la unión de crédito, mediante la celebración de contratos de crédito, ya sea de bienes muebles o inmuebles, deberán estar debidamente aseguradas, a través de póliza expedida por compañía aseguradora autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y en la que haga constar el seguro de daños correspondiente.

b. Comprobantes de impuestos al corriente.

En el caso de garantía hipotecaria, se solicitarán al socio los últimos recibos de pago del impuesto predial y de servicio de agua del inmueble ofrecido como garantía, así como una constancia de no adeudo por dichos conceptos, para tener plena seguridad que no existe un adeudo pendiente y de comprobar quien es el propietario de la garantía.

Con idea similar se solicita estar al corriente en el pago de sus obligaciones fiscales ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se trate de persona física o moral.

c. Certificado de libertad de gravamen.

Este documento es necesario solicitarlo cuando se ofrece como garantía algún bien inmueble, se tramita ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio por conducto del notario público que está a cargo de la formalización del contrato de crédito, y sirve para que la unión de crédito pueda comprobar que el bien ofrecido no tiene inscrito algún gravamen y la unión pueda aparecer en primer lugar al momento de hipotecar, este documento tiene una vigencia de treinta días naturales, periodo que puede variar según el estado de la república que se trate. También se da el caso de que se solicita el certificado de libertad de gravamen de las sociedades, para comprobar que el socio no ha otorgado en garantía sus acciones, con los mismos efectos que los inmuebles, pero se tramita ante el Registro Público del Comercio.

d. Avalúo.

Este documento es necesario para conocer la valoración del bien determinado que el socio ofreció como garantía para responder por el crédito autorizado por la unión de crédito, debe ser realizado por un perito valuador que esté debidamente inscrito en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y este documento tiene una vigencia de seis meses conforme la disposición expresa emitida por la Tesorería del D.F., periodo que puede variar según el estado de la república que se trate.

e. Personalidad del socio.

Los socios de una unión de crédito pueden ser personas físicas o morales y dependiendo de esto los documentos requeridos para la formalización de un contrato de crédito van a variar, tenemos que para la persona física se solicitará su acta de nacimiento y una identificación con fotografía para que el notario público se cerciоре de su personalidad y así lo manifieste en el protocolo y si su estado civil es casado también se pedirá el acta de matrimonio.

Cuando el socio está casado y es dueño del bien que se ofrece para garantizar el crédito, hay que ver bajo que régimen contrajo matrimonio, ya sea por separación de bienes o por sociedad conyugal, y en este último caso, deberá contar con el consentimiento de su cónyuge quien firmará junto con el socio o en su defecto otorgará un poder notarial donde autoriza al socio para la disposición de la garantía mancomunada.

Si el socio de la unión es persona moral, deberá presentar el acta constitutiva de la sociedad debidamente inscrita en el Registro Público del Comercio, la cual deberá estar organizada conforme las disposiciones de la Ley General de Sociedades

Mercantiles y deberá estar relacionada directamente con las actividades de la unión de crédito, de acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, contando con las garantías que sean propias de cada tipo de crédito.

La persona moral como socio de la unión de crédito, debe presentar todas las modificaciones a su acta constitutiva al momento de formalizar un contrato de crédito, las cuales se conocen a través de las asambleas generales ordinarias y extraordinarias, las segundas con carácter de obligatoriedad debidamente protocolizadas e inscritas en el Registro Público del Comercio. En relación a la representación de la persona moral será a través de un consejo de administración o bien de un administrador único quien contará con las facultades necesarias para celebrar contratos de crédito y todo lo que esto conlleve, es decir que si la garantía ofrecida a la unión de crédito es propiedad de la persona moral, el representante legal tiene que tener facultades para actos de dominio y suscribir títulos de crédito, este último debidamente inscrito en el Registro Público de Comercio, como se establece en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

f. Solicitud de aceptación de incorporación de socios.

Este documento se elabora y maneja en forma interna en la unión de crédito, el cual sirve como constancia de incorporación de sus socios con efectos a terceros, es decir que se entrega al momento de protocolizar una operación de crédito a la notaría elegida por la unión de crédito y en general contiene el nombre o denominación del socio, el monto del crédito solicitado, el plazo, las garantías con su respectivo valor, la ubicación del socio, el destino del crédito, en caso de persona moral sus principales accionistas y la aceptación de la incorporación a la unión de crédito debidamente firmada por el presidente del comité de admisión de socios.

g. Libro de accionistas

Conforme la Ley General de Sociedades Mercantiles, las uniones de crédito deberán llevar un libro especial de los socios, en el cual se inscriban el nombre y el domicilio de cada uno de los socios, con indicación de sus aportaciones y la transmisión de las partes sociales, el cual también será entregado a la notaría en el momento de protocolizar una operación de crédito.

Este libro podrá ser consultado libremente por cualquier persona que compruebe un interés legítimo, que pueden ser los socios, los administradores y los comisarios, o los acreedores de la sociedad o del socio, así como el socio enajenante y el adquirente.

Todos los requisitos anteriormente señalados serán fundamentales para poder protocolizar ante la notaría de la conveniencia de la unión de crédito o de la fuente

de financiamiento⁽²²⁾, la operación de crédito que se otorgue al socio de la unión de crédito, cuyos gastos deberán correr por parte del socio.

Una vez protocolizado el contrato de crédito será el notario quien se encargue de su inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, y deberá expedir una copia del testimonio debidamente registrado tanto a la unión de crédito como al socio.

D. PROCEDIMIENTO A SEGUIR EN CASO DE CONFLICTO CON LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Ha quedado claro hasta ahora que las uniones de crédito son una figura jurídica que está procurando siempre el beneficio de sus socios, la forma más representativa es otorgando créditos a sus socios bajo las condiciones más convenientes para ambas partes y el presente estudio está abocado a esa facultad en especial, sin embargo como en la mayoría de las relaciones sociales, a veces suelen presentarse conflictos entre la unión de crédito y sus propios socios o bien con terceros.

De ahí que el legislador haya previsto estas circunstancias y en la propia Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito existe un apartado especial titulado "De la protección de los intereses del público", en el cual se establecen los diferentes procedimientos a los cuales puede recurrir el socio reclamante, quien a su libre decisión y en el momento en que existan diferencias con motivo de las operaciones y servicios que recibe de la unión de crédito, podrá manifestarlas para llegar a un feliz término.

En caso de reclamación los socios reclamantes podrán a su elección presentarla ante:

1. Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y si prefieren,
2. Tribunales competentes de la Federación o del orden común, este último no es limitativo ya que también puede presentar su reclamación los terceros.

1. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Cuando el socio ha decidido presentar su reclamación ante esta autoridad, lo hará mediante un escrito en el cual dará a conocer el motivo de su inconformidad o reclamación de un derecho o procedimiento, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene como misión entre socios y unión de crédito resolver las diferencias que se presenten con motivo de las operaciones y servicios que le preste la unión de

⁽²²⁾ Fuente de financiamiento, otorga recursos económicos a través del fondeador en beneficio del fondeado, debiendo entender como fondo, el conjunto de dinero efectivo en caja, depositado en cuenta corriente en instituciones financieras, del que puede disponer de forma inmediata una persona o entidad. Diccionario Enciclopédico, "Economía Planeta", Editorial Planeta, Barcelona, España, 1980, pag. 147.

crédito, sin perder de vista que la citada Comisión sólo conocerá de las diferencias que se presenten con los propios socios de la organización auxiliar del crédito y no así de los terceros reclamantes, quienes deberán hacerlo ante autoridad distinta a la Comisión.

En caso de que los socios no puedan acudir ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrán hacerlo ante la delegación regional correspondiente, y en ambos casos la autoridad correrá copia de traslado de la reclamación formulada por sus socios en contra de la unión de crédito para que esta última rinda en un término decisivo e intransferible un informe detallado dirigido a la autoridad en el cual manifestará lo que a su derecho convenga.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores citará a las partes para celebrar una junta de avenencia la cual se diferirá una sola vez en caso de ser necesario, y la unión de crédito por tratarse de una organización auxiliar del crédito está obligada a someterse al procedimiento de conciliación.

En la junta de avenencia la Comisión Nacional Bancaria y de Valores actuará como conciliador entre los socios reclamantes y la unión de crédito, pretendiendo que las partes encuentren un punto medio en sus diferencias y la propia Comisión exhortará a las partes a celebrar un convenio y comprometerse a su cumplimiento voluntario en beneficio de ambas partes, quedando plasmada la plática de avenencia en el acta que al efecto se levantará con copia para cada una de las partes asistentes, en caso de incumplimiento del convenio celebrado en la conciliación, la parte afectada podrá acudir ante los tribunales competentes para efectos de su ejecución. Si no es posible que el socio reclamante y la unión de crédito concilien sus intereses, invitará a las partes para que lo nombren árbitro ya sea en amigable composición o en juicio arbitral de estricto derecho, a elección de las partes en conflicto.

Amigable composición.- Si la Comisión Nacional Bancaria y de Valores es nombrada árbitro en amigable composición, fijarán las cuestiones objeto del arbitraje, resolverá sin tener reglas especiales pero sí con las formalidades esenciales del procedimiento, las partes aportarán las pruebas, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores se allegará toda la información y pruebas necesarias.

En este procedimiento, no hay términos ni incidentes, sólo se admite aclaración de la resolución emitida por la autoridad, y será quien dicte el laudo para dar fin a la amigable composición y deberá ser cumplido en un lapso de quince días después de recibida la notificación por parte de la unión de crédito, de lo contrario el socio reclamante podrá acudir ante los tribunales competentes para efectos de ejecución en caso de incumplimiento voluntario del laudo emitido por la autoridad.

Juicio Arbitral de estricto derecho.- Si las partes prefieren nombrar árbitro a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en juicio arbitral de estricto derecho, las partes y los árbitros se comprometen a seguir en el procedimiento los plazos y las formas establecidas para los Tribunales si las partes no hubieren convenido otra cosa.

Las fases básicas en el juicio arbitral son:

- 1.- Fase postulatoria.
- 2.- Fase probatoria.
- 3.- Fase conclusiva.
- 4.- Fase decisoria.
- 5.- Fase impugnativa.

1.- La fase postulatoria, está integrada por las actuaciones que fijan la litis, principalmente por la demanda del actor y la contestación del demandado a la demanda, en su caso, puesto que puede haber la eventualidad de que el mismo no la conteste, y, en consecuencia, será declarado rebelde o contumaz.

2.- Fase probatoria, esta fase se divide en cuatro periodos, ofrecimiento de pruebas, admisión o rechazo de éstas, el de preparación de las pruebas, y el de su aceptación y desahogo de pruebas.

3.- Fase conclusiva, esta fase corresponde a los alegatos o conclusiones de las partes.

4.- Fase decisoria, como su nombre lo indica, el árbitro decide la cuestión de fondo del asunto que se le ha planteado; dicta la resolución denominada laudo. Generalmente en esta fase culmina la actividad jurisdiccional.

5.- Fase impugnativa, en realidad es la segunda instancia, que se abre cuando se impugna una sentencia definitiva que en primera instancia no ha resuelto de manera firme, con autoridad de cosa juzgada. Dentro de esta fase se incluyen los recursos que resuelve el Tribunal Superior de Justicia, principalmente las apelaciones contra las sentencias definitivas. Sólo se da la misma en los procesos biinstanciales, no así en los uniinstanciales, los cuales carecen de esta fase impugnativa porque contra sus resoluciones de fondo no se admite ningún recurso⁽²¹⁾.

En este procedimiento arbitral se aplica supletoriamente el Código de Comercio, con excepción del artículo 1217 que indica cuando está obligada la parte a absolver personalmente las posiciones cuando así lo exige el que las articula, o cuando el

(21) Dorantes Tamayo Luis, "Elementos de Teoría General del Proceso", primera edición, México, D.F., Editorial Porrúa, 1983, pag. 238.

apoderado ignora los hechos. El 1235 señala cuando la confesión no se haga al absolver las posiciones, sino al contestar la demanda o en cualquier otro acto del juicio, no siendo en la presencia judicial, el colitigante podrá pedir y deberá decretarse la ratificación. Hecha ésta, la confesión queda perfecta, y el artículo 1296 que indica que los documentos privados y la correspondencia procedente de uno de los interesados, presentados en juicio por vía de prueba y no objetados por la parte contraria se tendrán por admitidos y surtirán sus efectos como si hubieren sido reconocidos expresamente. Puede exigirse el reconocimiento expreso si el que los presenta así lo pidiere; con este objeto se manifestarán los originales a quien debe reconocerlos y se le dejará ver todo el documento, no sólo la firma.

A falta de disposición del Código de Comercio se aplicará lo dispuesto en el Código de Procedimientos Civiles para el D.F. referente al juicio arbitral del artículo 609 al 636, con excepción del artículo 617 que señala cuando el compromiso sea válido aunque no se fije término del juicio arbitral y, en este caso la misión de los árbitros durará sesenta días. El plazo se cuenta desde que se acepte el nombramiento.

En el procedimiento se admite el recurso de revocación de la resolución y el juicio de amparo en el laudo dictado, operará la caducidad de la instancia después de transcurridos ciento ochenta días hábiles contados desde la notificación del último acuerdo arbitral, si las partes no presentan promoción ante la autoridad, cualquiera que sea el estado del juicio arbitral desde el emplazamiento hasta antes de la expresión de alegatos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores dictará un laudo para dar fin al juicio arbitral de estricto derecho que deberá ser cumplido en un lapso de quince días después de recibida la notificación por parte de la unión de crédito, de lo contrario la parte afectada podrá acudir ante los tribunales competentes para efectos de ejecución en caso de incumplimiento voluntario del laudo emitido por la autoridad.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores impondrá una multa administrativa que hará efectiva la Secretaría de Hacienda y Crédito Público por la cantidad equivalente de cien a mil veces el salario mínimo vigente en el D.F. a las uniones de crédito que no cumplan o desacaten los acuerdos o resoluciones dictados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Respecto a las notificaciones se harán por cédula fijada en los estrados de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores o de la delegación regional correspondiente, surtiendo efectos al día siguiente al que se efectúen, si transcurrido este lapso no cumplieran con el laudo emitido por la autoridad, se impondrá una multa hasta de tres veces el importe de lo condenado, siempre y cuando fuere cuantificable o hasta diez mil el salario mínimo diario vigente en el D.F. si no puede ser cuantificable.

2. Tribunales competentes de la Federación o del Estado donde se ubique.

Definitivamente son tan variadas las circunstancias por las cuales una unión de crédito puede verse involucrada en un conflicto jurídico con un tercero ajeno a la unión de crédito o bien con sus mismos socios, los cuales acuden ante una autoridad judicial, según el domicilio, a presentar una reclamación formal en contra de esta organización auxiliar del crédito y/o viceversa, que específicamente se puede afirmar que todos los procedimientos cuentan con las fases básicas que son la postulatoria, la probatoria, la conclusiva, la decisoria y la impugnativa, ésta última en los procesos biinstanciales y de acuerdo a las diferentes ramas del derecho.

Se considera como terceros reclamantes a los proveedores, los trabajadores externos o sus mismos empleados y funcionarios; y el litigio que se pueda dar será en las diferentes ramas del derecho como son en materia civil a través de un juicio ordinario civil o juicio de arrendamiento que se rige por el Código Civil y el Código de Procedimientos Civiles; en materia mercantil a través de un juicio ordinario mercantil, juicio ejecutivo mercantil o arbitraje comercial que se rige por el Código de Comercio y en forma supletoria por el Código de Procedimientos Civiles; en materia laboral ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje Local y Federal que se rige por la Ley Federal del Trabajo; en materia administrativa; en materia penal mediante denuncias presentadas ante el Ministerio Público y se rigen por el Código Penal y el Código de Procedimientos Penales, en materia penal el proceso se divide en dos grandes partes, la de instrucción y la de juicio.

Todo lo indicado anteriormente, es más requerido que la opción de acudir ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, ya que ésta última ha sido criticada, porque es considerada como un procedimiento carente de instancias y mientras se encuentra en trámite, el quejoso no puede interponer juicio alguno.

IV. RELACIÓN DE LA UNIÓN DE CRÉDITO CON SU FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN BENEFICIO DE SUS SOCIOS.

A. OBJETIVO.

Nuestro país vive actualmente una de sus etapas más difíciles desde el punto de vista económico, enfrentando una serie de problemas complejos que se han agudizado durante décadas y que difícilmente el gobierno federal podrá solucionar por sí mismo para este año, a pesar de la buena voluntad de sus funcionarios, cabe mencionar que dentro del contexto económico, es necesario contar con adecuados sistemas financieros que permitan un mejor desarrollo socioeconómico en todos los sectores de la producción y servicios existentes.

La situación en que se encuentra el sistema financiero, se refleja en las acciones y criterios que aplica la Banca Privada Nacional e Internacional, así como la Banca de Fomento, aún en aquellas actividades que son rentables en este momento de crisis, en suma, el sistema bancario ha apoyado a las uniones de crédito relativamente más que otros sectores de la economía, en cuanto a volúmenes de crédito y acceso a tasas preferenciales de interés, a través de los cajones selectivos establecidos.⁽²⁴⁾

Las organizaciones auxiliares del crédito, específicamente las uniones de crédito, representan una luz para el crecimiento de las empresas y a través de una adecuada administración y organización pueden llegar a ser el principal promotor de las actividades económicas de cualquier país para activar y acelerar el crecimiento económico.

Gracias a las uniones de crédito sus socios, llámense personas físicas con actividad empresarial o personas morales organizadas en micro, pequeñas, medianas o grandes empresas, reciben el apoyo para enfrentar graves carencias, limitaciones y un franco estancamiento, apartándose de el umbral de una crisis sistemática, por supuesto el apoyo que reciben, en un momento determinado las empresas, se transforma en que haya beneficios para afrontar y superar su situación económica.

En términos generales, las uniones de crédito pueden financiar a todos sus socios que estén constituidos como micro, pequeña, mediana o gran empresa con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividades lícitas y

⁽²⁴⁾ Cámara Nacional de Comercio de la Cd. de México. "Foro sobre las uniones de crédito", primera edición, México, D.F., Editorial Cámara Nacional de Comercio de la Cd. de México, 1988, pag. 15.

se encuentren incluidas en un sector determinado para que contribuyan a eficientar y modernizar la economía productiva del país, en un modelo de desarrollo sustentable que necesariamente debe considerar la incorporación de los procesos de economía formal y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

Generalmente las grandes empresas son autosuficientes en el aspecto económico, sus mismas operaciones financieras les permiten contar con un margen mayor de utilidad el cual es invertido en más y mejores negocios, de ahí que el apoyo que puedan recibir de las uniones de crédito no es del todo atractivo puesto que prefieren reinvertir los excedentes de sus utilidades en su propia planta o bien solicitar crédito de la banca privada con todo lo que esto implica, es por ello que las grandes empresas no son objeto de nuestro estudio, al contrario es recomendable estudiarlas desde un punto de vista más amplio.

El objetivo del presente trabajo es exponer los beneficios sobre el apoyo financiero que reciben las empresas a través de las uniones de crédito, que en la práctica son las micro, pequeñas y medianas empresas las que más recurren a estas organizaciones auxiliares del crédito en parte gracias a la experiencia que en materia comercial les ofrecen y de esta forma las empresas van creciendo dando paso a la expansión económica del país, cabe agregar que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito faculta a las uniones de crédito por medio de un departamento especial a promover la organización y administración de empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas, con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin..

Para las empresas, el apoyo crediticio que pueden recibir de las uniones de crédito fomenta el autoempleo, la generación de empleo, la producción, el comercio, la prestación de servicios y la generación de la riqueza, y de esta generación de riqueza se promueve la creación y desarrollo de unidades micro empresariales, destinando los recursos crediticios, a través de nuevos esquemas y conceptos de atención, ágiles, flexibles, simples y adecuados al nivel sociocultural del estrato de mercado que se pretende atender.

B. FINANCIAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las fuentes de financiamiento son sistemas creados para satisfacer los requerimientos económicos de los empresarios y ofrecer apoyo que incluya además de financiamiento, las capacitación, asesoría, asistencia técnica y esquemas de garantía y asociacionismo, de tal forma que las empresas puedan enfrentar con éxito la competencia de agentes tanto nacionales como extranjeros, derivada del proceso de

apertura y globalización que vive nuestro país y dichos sistemas son organizados por funcionarios con especialidad financiera, profesional y didáctica y sobre todo con recursos económicos suficientes.

Entre los criterios que se tomaron como base para el desarrollo y fortalecimiento de las fuentes de financiamiento, tuvieron su origen en la creciente demanda de recursos económicos e información oportuna y especializada que solicitaran las empresas, mismas que al alrededor del noventa y ocho por ciento de las empresas demandan una atención más ágil y expedita a sus necesidades de financiamiento, y como consecuencia que les facilitarán la tarea de planeación financiera, que se traduce en aprovechamiento óptimo de los recursos. lo anterior fue confirmado en una encuesta realizada con visión estratégica bajo la dirección de la vicepresidencia de investigación del Grupo Guadalajara del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), en la cual también se refleja que el 28% de las empresas financian sus operaciones a través de capital propio y el 72% restante indicaron que utilizan financiamiento.

Otro resultado que se obtuvo de la encuesta es que si las empresas solicitan directamente un crédito, el 60% se consideraban mal preparadas para satisfacer los requerimientos necesarios para la obtención de financiamiento externo, principalmente por el desconocimiento de trámites y requerimientos y por la falta de información financiera adecuada, ya que sólo el 42% de las empresas encuestadas indicó que cuenta con estados financieros auditados, un 68% de las empresas manifestó que los principales problemas a los que se enfrentan al solicitar financiamiento son la cantidad de trámites necesarios para obtenerlos y la burocracia en la que se ven sumergidos.

De esta manera es como conviene a las empresas aprovechar óptimamente las fuentes de financiamiento a través de las uniones de crédito, ya que son las indicadas de establecer un trato más directo de apoyo a sus socios, que en un momento determinado reconozcan los beneficios que implica pertenecer a una organización de este tipo, por supuesto que todas las fuentes de financiamiento a las que tienen acceso las empresas para obtener recursos económicos mediante la intervención de las uniones de crédito y que se encuentran disponibles en el país, dependerá de las propias uniones de crédito, en virtud de que "las uniones de crédito han alcanzado una importancia muy significativa como instrumentos del desarrollo económico⁽²⁵⁾, ya que en la práctica, estas organizaciones auxiliares del crédito llegan a contar con uno o dos fuentes de financiamientos, siendo la fuente financiera más real y confiable hasta ahora NAFIN, pero no así con todos los que existen en el panorama económico, sin embargo este estudio está dirigido a conocer específicamente una de

⁽²⁵⁾ Comisión Nacional Bancaria. "Las uniones de crédito como instrumentos del desarrollo económico". primera edición. México, D.F., Editorial CNBV, 1978, pag. 30

las fuentes de financiamiento más importante a nivel nacional que apoya a las uniones de crédito, es la banca de desarrollo, Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, cuya prioridad es mantener la planta productiva y el empleo, buscando dar a todos los empresarios del país tiempo y tranquilidad para continuar sus operaciones y asegurar su permanencia en el mercado de competencia.

Perfil solidario entre las uniones de crédito y Nacional Financiera, S. N. C., como fuente de financiamiento.

Nacional Financiera, que para efecto de manejar este trabajo en lo sucesivo será denominada como NAFIN, en su condición de instrumento ejecutor de la política económica del Gobierno Federal en combinación con las uniones de crédito, tiene asignada la misión de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que fortalezca y modernice la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución eficiente de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, con especial énfasis en el área de manufacturas, y propiciando un desarrollo regional más equilibrado.

El papel fundamental de Nacional Financiera es apoyar las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas. Así, la institución apoya con la intervención de las uniones de crédito o directamente a decenas de miles de micro, pequeños y medianos empresarios, en un acto de confianza hacia ellos.

Esta institución de Banca de Desarrollo se rige por su Ley Orgánica, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 26 de diciembre de 1986 y su objeto es la promoción del ahorro y la inversión, así como la canalización de apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional del país.

Conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y a las directrices fijadas por el Ejecutivo Federal, sus actividades deben encaminarse a la promoción de proyectos autofinanciables, generadores de empleos, divisas y desarrollo regional; con énfasis en los de la micro, pequeña y mediana empresa como motores de la economía regional.

Ofrece asistencia técnica apoyando directamente a los industriales micro, pequeños y medianos, a través de: difusión amplia e integral de los diversos apoyos que el gobierno federal establezca en favor de las empresas del subsector, a fin de que actúen como elementos inductores en el desarrollo y modernización de la planta productiva de la micro, pequeña y mediana industria, además destaca por ser auxiliar de los empresarios, en la búsqueda de soluciones a sus necesidades y carencias en

las áreas administrativa, financiera, de abasto de materias primas, de control de calidad, de producción e inventarios, y de comercialización. Una institución como NAFIN, propicia el establecimiento y consolidación de agrupaciones interempresariales, para identificar soluciones conjuntas a los problemas comunes de la actividad que realizan e impulsa la formulación de proyectos específicos que tiendan a favorecer su desarrollo integral.

Esta asistencia técnica a la que me refiero anteriormente, no sólo es para la solución de sus problemas técnicos y administrativos, sino también para la formulación y evaluación de proyectos y estudios de preinversión.

Con firme a las normas legales y lineamientos programáticos que rigen la actividad de NAFIN, ha concentrado sus esfuerzos en la ejecución de los programas básicos de promoción, asistencia técnica y capacitación, descuento crediticio, garantías de crédito, aportación de capital temporal y minoritario y servicios, a través de estos esquemas crediticios diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas. NAFIN apoya a las uniones de crédito bajo dos modalidades: como intermediario financiero y como acreditado directo.

Como intermediario financiero, las uniones de crédito pueden obtener créditos destinados a sus asociados, en tanto que como acreditados, el crédito se destinará a operaciones propias de la unión. En ambos casos el financiamiento se puede obtener a través del sistema bancario nacional.

Todas las operaciones financieras que realicen las uniones de crédito a través de los programas de apoyo de NAFIN deberán ser de beneficio general para sus asociados: compras en común de materias primas o inversiones en activos fijos de uso común; procesos de producción o de administración.

Las uniones de crédito que deseen operar como intermediario financiero ante NAFIN deberá contar con el registro vigente otorgado por la institución. Además, en forma complementaria y dentro de la política de agilización de las operaciones de descuento y autorización de los créditos, las uniones de crédito cuentan con la facultad autónoma de otorgar créditos a sus socios con recursos propios. Esta facultad estará sujeta a que NAFIN, emita un certificado de autorización con vigencia de un año, independiente de que las uniones de crédito puedan practicar operaciones de préstamos y crédito de toda clase con sus socios, siempre y cuando dichas operaciones sean reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren.

Dentro de sus programas crediticios, NAFIN canaliza sus apoyos, entre otros fines, a la promoción de la micro, pequeña y mediana empresa, específicamente al apoyo de pequeños talleres artesanales familiares, a las agrupaciones informales de

productores y sociedades o unidades constituidas como empresas, y se clasifiquen como micro, pequeñas o medianas empresas, y en lo particular está dispuesta a otorgar el financiamiento con el fin de favorecer a las empresas que sean miembros de la unión de crédito.

C. Programas de apoyo que ofrece NAFIN a las empresas.

Como banca de desarrollo que tiene la misión de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, NAFIN ha integrado para 1996 un programa encaminado hacia el rescate y el fortalecimiento de la planta productiva para preservar el empleo y contribuir a la reactivación de la economía. Esta misión se originó básicamente en las consideraciones manifestadas en el pasado Foro sobre las uniones de crédito que se celebró en la ciudad de México y en voz del Ingeniero Leopoldo Peralta Navarrete. Presidente del Comité de uniones de crédito de la asociación mexicana de bancos (AMB), manifestó "no cabe duda que aciertan quienes precisan que las uniones de crédito pueden ser una de las mejores formas de solucionar algunos de los principales problemas de pequeños y medianos empresarios y que son grandes formadores de empresas, lo cual podrá lograrse si, quienes pueden decirlo, instrumentan las normas de operación necesarias para permitir el desarrollo de las uniones de crédito en todo el país"⁽²⁶⁾

NAFIN a principios de cada año, con base en su presupuesto anual y conforme a las normas y políticas aplicables a cada tipo de organización auxiliar del crédito, abre líneas de crédito a sus intermediarios financieros como las uniones de crédito y establecer los lineamientos de política para ejercer en el año que corresponda el presupuesto asignado.

A través de estos lineamientos se puede abrir programas especiales o considerar sectores y/o regiones cuyo apoyo financiero resulte prioritario para el desarrollo económico del país.

En ese sentido NAFIN está concentrando sus esfuerzos de promoción en las veintiocho ramas de la industria manufacturera, seleccionadas con base en su efecto multiplicador en otras ramas; grado de integración; participación en el producto interno bruto; generación de empleos y generación neta de divisas.

(26) Ob. cit. "Foro sobre las uniones de crédito", cfr. pag. 25.

Ramas prioritarias de la industria manufacturera.

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

Al respecto, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores señala que, la creciente industrialización del país ha favorecido el desarrollo de las uniones de crédito comprendidas en este ramo, cuya problemática, aunque menos compleja que la que confronta el ramo agropecuario, presenta aspectos de difícil solución⁽²⁷⁾.

Nacional Financiera respalda a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto, desde la idea que surge en un estudio de preinversión, hasta la instalación, puesta en marcha de la empresa. Para atender integralmente las decisiones de

⁽²⁷⁾ Ob. cit. "Las uniones de crédito como instrumentos del desarrollo económico", pag. 18.

inversión de los sectores privado y social, además del crédito y aportaciones de capital de riesgo que tradicionalmente ofrece la institución, tiene a disposición una serie de servicios, de los que debe mencionarse sobre todo la creación de una red de capacitación a nivel nacional, la ampliación de nuevos esquemas de garantías con fianza de crédito y el fortalecimiento de NAFIN como banca de inversión.

Con apoyo en la diversidad de sus programas, la institución cuenta con elementos suficientes para otorgar un paquete de servicios sobre diseño, para proyectos altamente especializados.

Desde 1990, NAFIN cuenta con programas de apoyo financiero para la micro, pequeña y mediana empresa, que a pesar de ser un tiempo considerablemente reducido con respecto a lo que manejan las instituciones privadas y los fondos gubernamentales de otras instituciones, cubren con mayor flexibilidad los requerimientos de apoyo de los acreditados.

Para lograr ese objetivo NAFIN ha implantado varios programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, como son el programa de garantías, el programa de participación accionaria, programa extraordinario de capital de riesgo NAFIN-banca comercial, promoción en el exterior, programa de desarrollo empresarial (PRODEM), programa de desarrollo de proveedores, programa de apoyo a la constitución y desarrollo de empresas integradoras, programa de fortalecimiento para uniones de crédito y el programa único de financiamiento a la modernización industrial (PROMIN), este último para simplificar los trámites y esquemas operativos de descuento se integraron en un sólo programa sustituyendo los programas que inicialmente eran seis:

- Programa para la micro y pequeña empresa (Promyp)
- Programa de modernización.
- Programa de desarrollo tecnológico.
- Programa de infraestructura industrial.
- Programa de estudios y asesorías.
- Programa de mejoramiento del medio ambiente.

Objetivos de los programas de apoyo que ofrece Nacional Financiera, S.N.C.

Son nueve los programas y cada uno tiene una particularidad, el primero de ellos es:

- El programa de garantías, el cual facilita a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

- El programa de participación accionaria, se encarga de incentivar la inversión privada con la participación temporal de NAFIN como socio de las empresas.

- El programa extraordinario de capital de riesgo NAFIN-Banca comercial, se trata de un esquema a través del cual NAFIN y la banca comercial se asocian en forma temporal, que no exceda de cinco años, con una participación minoritaria de cuarenta y nueve por ciento del capital social pagado de la empresa viable, que enfrenta problemas de endeudamiento excesivo, y cuyos recursos apoyaran para el capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización, o reubicación de plantas.

Por su parte el servicio de banca de inversión tiene como objetivo apoyar a las empresas mediante el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y capitales.

- El programa promoción en el exterior, tiene como objetivos son difundir entre las organizaciones empresariales del extranjero, las oportunidades de negocios que ofrece nuestro país, para incentivar la inversión extranjera y promover alianzas estratégicas y coinversiones.

- El programa de desarrollo empresarial (PRODEM), básicamente otorga capacitación y asistencia técnica especializada para responder a las necesidades específicas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

- El programa de desarrollo de proveedores, facilita el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeña y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

- El programa de apoyo a la constitución y desarrollo de empresas integradoras.- Asocian personas físicas y/o morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización, compras y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación, consecución de financiamiento y estándares de diseño, entre otros.

Con este programa, NAFIN fomenta la asociación de micro y pequeñas empresas que dadas sus características y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios estándares de calidad, poniendo a su disposición toda la gama de productos y servicios institucionales.

- El programa de fortalecimiento para uniones de crédito, NAFIN a establecido un programa de reciclaje de recursos y de líneas de liquidez, así como créditos de largo plazo para financiar el desarrollo de su infraestructura física, con recursos del banco interamericano de desarrollo, y finalmente, - el programa único de financiamiento a la modernización industrial (PROMIN), este programa enfatiza la prioridad que tiene para NAFIN el financiamiento a la modernización de la industria, particularmente de la micro, pequeña y mediana industria manufacturera, y comprende diversos apoyos que van desde el financiamiento para la realización de estudios de preinversión, la adquisición de activos fijos, inversión en capital de trabajo, hasta aquellas inversiones que permitan la incorporación de nuevas tecnologías de proceso y el control de la emisión de sustancias contaminantes de nuestro medio ambiente, entre otros.

Quando la unión de crédito solicita financiamiento para ser otorgado a sus socios, será a través de un contrato de apertura de línea de crédito revolvente cuyo monto tendrá como límite máximo definido el que se fije y autorice por la unión y NAFIN respectivamente, dentro de la modalidad de apoyo por medio del sistema de crédito, ha concentrado sus esfuerzos en atender los problemas de liquidez de las empresas y de insuficiencia de flujo mediante sus intermediarios y principalmente el financiamiento que otorgan a la unión de crédito para que sea transferido a sus socios es una actividad que realizan bajo las siguientes características generales:

a. Apoyar los proyectos de inversión de las micro, pequeña y mediana empresa del sector industrial así como del sector de servicios cuyo objeto es:

- La ampliación o modernización de sus instalaciones.

- Constituir o fortalecer su capital de trabajo que les permita mantener o ampliar sus niveles de operación.

- Para las reestructuraciones de pasivos que tengan por objeto el fortalecimiento de las estructuras financieras de las empresas.

- Las inversiones para prevenir o eliminar las emisiones de sustancias y elementos contaminantes al medio ambiente, el reciclado de sustancias contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.

b. Apoyar los proyectos de inversión de las empresas, que tengan por objeto lo señalado en el punto anterior, siempre y cuando favorezcan el desarrollo de proveedores a través de la creación e integración de cadenas productivas, en las que participen otro tipo de empresas.

c. Apoyar la creación y desarrollo de empresas integradoras que tengan por objeto, a su vez, el desarrollo de proveedores articulados a empresas de todos los sectores.

d. Apoyar la creación y desarrollo de la infraestructura industrial y tecnológica que propicie una mayor competitividad y eficiencia de la planta productiva nacional.

Los puntos anteriores son los principales objetivos que NAFIN toma en cuenta para otorgar recursos económicos a las empresas a través de sus intermediarios financieros las uniones de crédito, para que estos los transfieran a sus socios mediante atractivas condiciones financieras, y por su parte las uniones de crédito se obligan invariablemente a canalizar, previo análisis financiero y adecuado de sus socios los recursos del fuente de financiamiento, exclusivamente para los fines solicitados y autorizados, en proyectos y/o empresas económicas y financieras viables, sin aplicar al socio comisiones por el uso de los recursos, salvo aquellas ocasiones en que se relacione con la contratación y formalización del crédito, que será financiado por el propio socio.

También se obligan las uniones de crédito a entregar a su fuente de financiamiento los recursos que recupere de los diversos créditos financieros por la institución, así como sus accesorios, conforme a los plazos, fechas de vencimientos y condiciones que al efecto se hayan pactado.

D. Del contrato de crédito que celebren la unión de crédito y NAFIN.

En caso que la unión elija operar con NAFIN y sea autorizada, esta institución abrirá una línea de crédito revolvable a favor de la unión de crédito, cuyo monto tendrá como límite máximo definido, la demanda que la unión de crédito le presente dentro de la modalidad de apoyo por medio del sistema de crédito, para ser ejercida a partir de la fecha de firma de un contrato que deberán celebrar las partes.

NAFIN, con sujeción a las reglas y criterios de elegibilidad fijados por su consejo directivo, descontará los títulos de crédito provenientes de los créditos que otorgue la unión en favor de sus miembros. Dichos títulos deberán quedar suficientemente identificados y que revelen las anotaciones de registro del crédito original, y como señala el artículo 325 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la transmisión de estos títulos implica, en todo caso, las responsabilidades solidarias de quien la efectúe y el traspaso de la parte correspondiente del principal del crédito representada por el pagaré, con las garantías y demás derechos accesorios en la proporción que corresponda.

NAFIN, depositará a una cuenta de cheques que le indique la unión de crédito, las cantidades correspondientes por descuento de los títulos de crédito originados por

los contratos para el financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, que celebre la unión, con sus socios acreditados para el uso de la línea de crédito.

La unión de crédito conforme al contrato celebrado con NAFIN, se obliga a pagarle todas las cantidades de que disponga con cargo a la línea de crédito por concepto de capital, amparadas por los títulos de crédito descontados, así como los intereses que resulten de dichas operaciones.

También se obliga a pagarle el capital, sin necesidad de previo cobro, al día hábil siguiente de la fecha en que lo recupere total o parcialmente, cuando esto se presente antes de la fecha del vencimiento de los títulos de crédito, o a la fecha del vencimiento de los títulos de crédito descontados por NAFIN al amparo del contrato de apertura de línea de crédito revolvente.

La unión de crédito debe pagarle a NAFIN las cantidades, que por concepto de intereses, ésta le informe mediante un listado, durante los tres días hábiles anteriores a la terminación de cada mes. Estos intereses estarán calculados sobre los saldos insolutos diarios que por descuentos haya ejercido la unión de crédito.

Independientemente de que NAFIN le entregue o no a la unión el listado antes citado, la unión de crédito se obliga a pagar precisamente el último día de cada mes o a más tardar el día hábil siguiente, el importe de los intereses generados por el descuento de los títulos de crédito materia de este contrato.

La unión de crédito deberá realizar los pagos a que quedó obligada sin importar que los acreditados socios de la unión hayan pagado o no el capital e intereses de los títulos de crédito descontados.

Todos los pagos que la unión deba hacer a NAFIN, los realizará mediante depósito a su elección en las cuentas bancarias que NAFIN tiene destinadas para ese efecto, indicando en la ficha de depósito correspondiente, el número de registro que como intermediario le asigne NAFIN, y esta institución se reserva el derecho de cambiar el procedimiento para el cobro del principal y de los intereses derivados de las operaciones de descuento de títulos de crédito materia de este contrato, así como el número de cuenta o banco, mediante previo aviso por escrito con cinco días hábiles de anticipación.

La o las tasas de interés incluyendo los márgenes de intermediación que se apliquen a los descuentos y disposiciones que se efectúen con cargo a la línea de crédito, materia de este contrato, serán las que se determinen conforme a las reglas de operación autorizadas a NAFIN.

La unión de crédito destinará el importe de la línea de crédito, al otorgamiento de créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas, entendiéndose como tales, aquellas que se encuentran dentro de los rangos que fije NAFIN conforme al capítulo III del presente trabajo.

NAFIN descontará, con cargo a los recursos de la línea de crédito, los títulos de crédito firmados por las empresas, acreditadas por la unión de crédito, siempre y cuando los montos, plazos, tasas de descuento e intereses, margen de intermediación financiera y destino de los créditos se ajusten a las condiciones estipuladas en el contrato y a las reglas y criterios de elegibilidad y evaluación técnica fijados por NAFIN, y comunicados mediante las circulares de aplicación general, que NAFIN envíe a la unión de crédito para este sistema de financiamiento y que se encuentren vigentes al momento del descuento.

La unión de crédito deberá verificar selectivamente, los créditos concedidos al amparo del financiamiento y que hayan sido destinados al fomento de la empresa acreditada, de igual forma debe reconocer el derecho para que NAFIN o cualquier otra institución u organismo nacional o internacional que la misma le señale, puedan revisar en cualquier momento, durante la vigencia del crédito, la aplicación de los recursos materia del descuento y la variabilidad de las tasas de interés aplicables a los créditos objeto del descuento.

Condiciones que exige NAFIN a la unión de crédito para el ejercicio de la línea de crédito.

La unión de crédito debe observar los lineamientos operativos del sistema de crédito, elaborando previamente a la contratación con sus socios, los estudios de crédito que justifiquen la utilización adecuada de los recursos de la línea.

Celebrar con las micro, pequeña o mediana empresa, los contratos de crédito correspondientes, en los que señalará las garantías obtenidas, preferentemente hipotecarias sobre bienes inmuebles y que cubran suficientemente el monto de la línea de crédito autorizada, debiendo proporcionar, en su oportunidad a NAFIN, la información que permita la identificación de los acreditados, conforme a los registros de la unión de crédito.

Recabar de sus socios en cada operación, los pagarés por el importe de las disposiciones ejercidas, estos pagarés serán endosados en propiedad por la unión de crédito a favor de NAFIN, quedando la unión de crédito como depositaria de los mismos, por lo que entregará a NAFIN, un certificado global de depósito de títulos

de administración, a favor de la misma, que ampare el total de los títulos de crédito que hayan sido objeto del descuento.

Hacer uso adecuado de la facultad que le confiere NAFIN para la autorización de líneas de crédito a las empresas socias de la unión.

Vigilar que los fondos que se derivan del ejercicio de la línea de crédito se apliquen en su totalidad, por sus empresas acreditadas, única y exclusivamente en los fines para los que fueron contratados, sin perjuicio de esta obligación y de las demás que sean a su cargo, de conformidad con los contratos que celebre y las disposiciones legales aplicables, de común acuerdo, la unión de crédito y NAFIN y/o quien ésta institución designe, podrán inspeccionar, cuando NAFIN lo estime conveniente, las inversiones realizadas por los acreditados, con motivo del programa de financiado total o parcialmente con los préstamos otorgados con cargo a esta línea de crédito, y en su caso hacer las observaciones que estimen convenientes, las que serán obligatorias de atender por los acreditados.

Enviar mensualmente a NAFIN un diskette o cinta magnética para su fácil acceso al sistema de cómputo de NAFIN, que contenga la información e integración de su cartera, movimientos y saldos de sus acreditados así como proporcionarle la información, documentos y demás datos que ésta le solicite, en relación con los citados financiamientos a las micro, pequeñas y medianas empresas.

En caso de desviación de recursos, la unión de crédito se obliga a rescatar los pagarés del crédito descontado y a vetar a la empresa en sus solicitudes de financiamiento con cargo a los recursos de NAFIN.

Pagar a NAFIN precisamente el día de su vencimiento el importe de los títulos de crédito descontados, sin importar que la unión de crédito los haya recuperado o no de sus acreditados.

Los pagarés señalados anteriormente deben estar a disposición de NAFIN en cualquier tiempo cuando lo requiera, y deberán representar las disposiciones del crédito concedido que haya usado el socio acreditado, siempre que los vencimientos no sean posteriores al del crédito, también quedará constancia de su procedencia de tal forma que queden suficientemente identificados y que revelen las anotaciones del registro del crédito original.

La transmisión de estos títulos, en todo caso, implicará la responsabilidad solidaria de quien la efectúe y el traspaso de la parte correspondiente del principal del crédito representada por el pagaré, con las garantías y demás derechos accesorios en la proporción que corresponda, como se establece en el artículo 325 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

La unión de crédito de conformidad con lo que establece su fuente de fondeo a través de las reglas de operación y bajo su exclusiva responsabilidad, verificará que las garantías que exige a las empresas favorecidas con un crédito, para efectos de responder por el pago del financiamiento, sean suficientes.

Restricciones que impone NAFIN para operar la línea de crédito.

Nacional Financiera podrá restringir el uso de la línea de crédito contratada con la unión de crédito, su ejercicio o bien, cancelar el compromiso de incluir futuras operaciones que la unión pudiera presentarle, si en repetidas ocasiones y sin remediar el incumplimiento incurriere en las siguientes situaciones:

- Si la unión de crédito dejare de cumplir cualquiera de las obligaciones a su cargo, consignadas en el contrato celebrado con NAFIN.
- Si no transfiere a sus acreditados las formas de pago de comisiones, intereses, gastos y principal, como acordó con NAFIN de acuerdo con los lineamientos operativos en lo tocante a los recursos del programa de apoyo.
- Si no entrega a NAFIN la relación que ampare el total de las operaciones que hubieren realizado los acreditados de la unión de crédito de la cartera vigente.

Es importante dejar debidamente expresado que entre los mecanismos que se proponen al respecto, "deben corregirse faltas internas; como para lograr otros propósitos significativos"⁽²⁸⁾ a fin de tener una concepción más amplia de las funciones que han de cumplir las uniones de crédito.

Lineamientos operativos para la unión de crédito en el contrato de crédito celebrado con NAFIN.

La unión de crédito manejará las operaciones del sistema de crédito en cuenta corriente para cada empresa acreditada, a través de una cuenta de cheques que convendrá con un solo banco comercial.

Suscribirá con los socios acreditados el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, que regule la operación de crédito y del sistema, el cual ha de contener, entre otros, el clausulado siguiente:

⁽²⁸⁾ Ibidem., pag. 30.

a. El acreditado, se obliga a utilizar los recursos de este sistema de financiamiento única y exclusivamente para la adquisición de materias primas, materiales, insumos, productos y bienes, y en el pago de los gastos necesarios para cubrir las necesidades de la operación normal de su empresa; excluyéndose los gastos de viaje, los de representación y del de tipo personal.

b. El acreditado conservará copia de los documentos por las operaciones que realice al amparo del sistema, así como las facturas notas de remisión y/o los comprobantes que amparen el importe de cada operación. Estos comprobantes no podrán tener una antigüedad mayor de treinta días naturales anteriores a la fecha de disposición de los créditos a descontar con recursos de NAFIN. Anexo a dicha documentación comprobatoria, conservará copia de los pagarés suscritos por la unión de crédito.

c. Autorización a la unión de crédito y a NAFIN, y/o a quienes ésta designe, para que verifique que las disposiciones realizadas mediante el sistema fueron aplicadas en los conceptos establecidos en los lineamientos operativos.

La unión de crédito también realizará el estudio de crédito a cada solicitante para determinar su elegibilidad como acreditado del sistema, atendiendo la normatividad y giros empresariales que apoya NAFIN.

Será facultad de la unión de crédito establecer el plazo y el monto de límite de crédito para cada acreditado, lo cual podrá ser determinado en función de las ventas netas que la empresa haya registrado en el ejercicio inmediato anterior o que proyecte en su primer proforma de ventas, sin que dicho límite de crédito rebase el 20% de las ventas que determine el estrato empresarial al que corresponda.

La unión de crédito se obliga a cobrar intereses moratorios a las empresas acreditadas que no cumplan con el pago de las amortizaciones convenidas, para el uso de esta línea de crédito. Los intereses moratorios, serán con un sobrecargo equivalente al 50% de la tasa de interés normal, que NAFIN establece para este sistema.

Se obliga a exigir garantías realizables y de preferencia de carácter inmobiliario a las empresas acreditadas, para cubrir el monto máximo del crédito que pueda disponer y de situar los recursos de financiamiento en la cuenta de cheques que lleve con el banco donde deberá depositar los pagos.

Controlará las disposiciones que realicen las empresas acreditadas mediante su depósito en la cuenta de cheques.

Autorizará las disposiciones que realicen las empresas hasta por el 100% del límite de crédito, cuidando que dichas disposiciones no sean menores a dos mil pesos.

Vigilará que la amortización de cada disposición realizada por las empresas, no exceda de las fechas de vencimiento convenidas en los contratos de crédito que celebre con sus acreditados.

Se compromete a aplicar la tasa de interés que para el usuario final establezca NAFIN a partir de la disposición de los recursos, que se calcularán sobre los saldos insolutos promedio diarios, para el periodo de un mes.

Solicitará a NAFIN el descuento correspondiente, para tal efecto, la unión de crédito entregará la solicitud global de disposiciones de recursos de la línea de crédito, anexando la relación de las disposiciones de cada una de las empresas acreditadas.

El último día hábil de cada mes, enviará a NAFIN un reporte de su archivo, que podrá ser en diskette, cinta magnética o de cualquier otra forma que facilite su acceso al sistema de cómputo de NAFIN, debiendo contener la integración de la cartera, movimientos y saldos de los acreditados cuenta habientes, a efecto de que a esa fecha de cierre concilie la cartera de la unión de crédito contra los descuentos de NAFIN.

Amparará con cada certificado global de disposiciones los saldos vigentes de la cartera que descontó por los financiamientos operados por el sistema, el cual estará respaldado con la información contenida en el archivo mencionado en el inciso anterior. Con cada certificado que ampare los saldos de su cartera mensual se sustituirá a los anteriormente emitidos.

Todos los pagos que la unión de crédito haga a NAFIN por amortizaciones al capital, los hará informando que se trata de un abono, depositándolos en las cuentas que Nacional Financiera tiene destinado para ese efecto, a su elección. Para el pago de los intereses, NAFIN informará a la unión de crédito las cantidades que debe depositarle en dicha cuenta, conforme al reporte mensual que emita en el que se determinan los intereses producto de los saldos insolutos diarios de la cartera vigente de la unión de crédito; dichos pagos los deberá efectuar la unión de crédito en el último día de cada mes o a más tardar el día hábil siguiente. NAFIN se reserva el derecho de cambiar el lugar de pago en donde deba efectuar la unión de crédito los abonos por amortizaciones e intereses.

Acepta que NAFIN le deposite en la cuenta bancaria dispuesta para ello, la diferencia resultante a su favor entre los montos de las solicitudes anteriores y las que amparen los saldos de cierre de su cartera mensual o liquidar la diferencia resultante a su cargo, de acuerdo al procedimiento antes mencionado. Los certificados globales que suscriba la unión de crédito, tendrán una vigencia máxima de treinta días, aceptando NAFIN la sustitución por otro certificado por igual periodo amparando la cartera vigente.

TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Calificará anualmente y actualizará la situación e información crediticia de cada empresa acreditada con recursos de NAFIN; comprometiéndose a comunicar a NAFIN cuando los acreditados dejen de ser elegibles por la unión de crédito; cambios de tamaño de empresa; sean vetados; o cuando abandonen el sistema.

Recuperará a la fecha de vencimiento de cada título de crédito, el importe del mismo.

Lineamientos operativos para NAFIN en el contrato de crédito celebrado con la unión de crédito.

NAFIN, recibirá de la unión de crédito la copia de las solicitudes contrato, que para su inscripción en el sistema suscriban las micro, pequeñas y medianas empresas acreditadas, para después asignar número de control a cada solicitante del sistema que haya sido aceptado, y en su caso, reportará las solicitudes rechazadas, informando las causas como pueden ser: veto, inelegibilidad o insuficiencia de información.

NAFIN se compromete a informar a la unión de crédito, el número de control de cada empresa acreditada, en un plazo no mayor de tres días hábiles, a partir de la fecha de recepción de la solicitud.

Después descontará la totalidad de las disposiciones que las empresas acreditadas realicen al amparo del sistema y que la unión de crédito presente para su descuento en NAFIN.

Afectando en la cuenta que el banco le lleva a la unión de crédito, la diferencia entre los importes de los certificados globales anteriores y el nuevo certificado que ampare los saldos de la cartera vigente que la unión de crédito presente para su operación.

Verificará el importe del descuento amparando el monto del nuevo certificado global, contra los movimientos y saldo final de la cartera que la unión de crédito reporte.

De esta forma operará el descuento en un plazo no mayor de dos días hábiles abonando en la cuenta que el banco le lleva a la unión de crédito el importe correspondiente.

El último día de cada mes, NAFIN cargará en la cuenta que la unión de crédito tiene en el banco, el monto de los intereses generados durante el mes, con base en el saldo insoluto promedio diario del periodo.

E. Situación actual de la mayoría de las uniones de crédito.

La constitución de la unión de crédito, tuvo como objetivo básico, ser el instrumento que le permitiera al empresario tener acceso en forma más directa y expedita a los recursos que en condiciones preferenciales ofrecía la banca de fomento, para tal fin y de acuerdo con las condiciones que prevalecían, NAFIN se comprometió a dar su total apoyo crediticio, destinando los recursos que fueran necesarios, sin embargo, derivado de los problemas económicos y financieros que enfrentó nuestro país desde mediados de 1994 y que se agudizaron en diciembre del mismo, la actividad financiera se vio semiparalizada y los flujos de inversión se estancaron, no otorgándose desde entonces y hasta nuestros días apoyo crediticio pleno a todas las uniones de crédito.

La creación de las uniones de crédito, por sí sólo puede ser autosuficiente para satisfacer las necesidades de sus socios, sin embargo NAFIN, su principal fuente de financiamiento endurece las reglas de operación a estas organizaciones, esta medida tiene dos orígenes: los elevados índices de cartera vencida que han registrado las uniones de crédito en lo que va desde 1994 y los problemas que enfrentó NAFIN, después de que se dió a conocer a la opinión pública que el Grupo Financiero Havre había utilizado recursos de esta banca de fomento para financiar empresas fantasmas.

Actualmente es requisito indispensable para las uniones de crédito que quieren operar con NAFIN contar con oficinas y sistemas de cómputo que les permitan el control de sus operaciones y les produzcan informes que les requiera la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la propia NAFIN; integrar una estructura básica de organizaciones; tener un personal directivo y operativo con currícula que certifique su experiencia gerencial, bancaria y en forma particular en operaciones crediticias; y contar con los servicios jurídicos propios o externos especializados que los asesore en la formación de créditos y apoye con eficiencia en la recuperación de cartera.

Los créditos que otorgue la unión de crédito a las empresas socias, será en función de su capacidad económica y eviten altas concentraciones de recursos de NAFIN en pocos acreditados, siendo hasta por cinco por ciento del monto de su cartera total.

En este cinco por ciento se incluyen los créditos otorgados con recursos propios, los que descuenten a NAFIN o con otras instituciones, así como las garantías o avales que expidan a favor de sus empresas socias.

Existe actualmente la Asociación Nacional de Uniones de Crédito, cuyos socios afiliados asciende a ciento dieciocho uniones de crédito, y debido a las reglas tan estrictas que impuso NAFIN a estas organizaciones auxiliares del crédito. la asociación contempla como alternativa para continuar otorgando beneficios a las empresas unirse a un banco comercial para que las uniones de crédito tengan una fuente de financiamiento segura, que no sea afectada por los vaivenes de las políticas gubernamentales, y sobre todo porque los bancos son entes financieros más dinámicos con relación a la banca de desarrollo.

Al respecto abunda el Licenciado Patiño Olvera: ocasionalmente la banca oficial ha realizado campañas de orientación a este respecto, pero éstas no han sido lo suficientemente intensivas y se han circunscrito básicamente a dar a conocer a las uniones de crédito como medio para obtener créditos, pero haciendo poco o ningún caso de los otros servicios que están facultados a brindar a sus asociados⁽²⁹⁾, sin embargo las micro, pequeñas y medianas empresas gozan de las bondades y limitaciones que implica ser socias de una unión de crédito.

Con bondades me refiero a los logros económicos y avances que desarrollaron como empresa al haber sido sujetas de crédito y con limitaciones, quiero referirme a los pagos del crédito, que en los últimos años se incrementaron las tasas de interés y ha sido necesario que las empresas negocien con las uniones de crédito alternativas de solución a las moratorias de pagos.

NAFIN estableció una tasa denominada nafin (TNF) para los involucrados en los créditos, la cual generó grandes expectativas entre las empresas y las uniones de crédito por ubicarse abajo de las tasas del mercado en un contexto de réditos altísimos, sin embargo esta tasa estaba sujeta a condiciones menos flexibles que afectó gradualmente las reestructuraciones de los créditos, así como las posibilidades de colocar nuevos financiamientos, en la actualidad tiene mayores intereses que la tasa con la cual se estaba contratando, es decir costo porcentual promedio (CPP), tasa de interés interbancaria promedio (TIIP), al cambiar el tipo de tasa, el plazo o el saldo con el cual se contrata se habla de una reestructuración.

Si las empresas no cumplen a tiempo con sus obligaciones de pago, las uniones de crédito requieren de una solución para dar continuidad a su actividad y no sólo buscan como afrontar sus deudas las micro, pequeñas y medianas empresas, sino atacar de raíz su problemática actual mediante esquemas de amortización de pasivos pagables en beneficio de las empresas.

(29) Patiño Olvera Víctor Manuel. "La unión de crédito como medio financiero, económico y social". primera edición, México, D.F., Editorial CNB, 1979, pag.48.

Las uniones de crédito demandan mecanismos de financiamiento más eficientes, con lo que solicitan ayuda del Banco Interamericano de Desarrollo, propuesta que fue estudiada junto con las autoridades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como directivos de NAFIN, hoy su principal fuente de financiamiento, de lo cual se establecieron criterios para financiar a las uniones de crédito.

En el proceso se toman actualmente tres elementos fundamentales: la solidez financiera de la unión, la solvencia moral y el cumplimiento de la normatividad existente; con esto se pretende hacer una depuración con grupos que puedan responder a las expectativas para reactivar la producción y el empleo y no basta la presentación de garantías para entregar los préstamos.

Debido a que las uniones de crédito son instituciones importantes para hacer llegar recursos a México, es necesario la depuración de estos organismos y las autoridades sólo apoyaran a las uniones de crédito que realmente son viables y en las que no se ha detectado irregularidades ya que la situación de las uniones de crédito es delicada, porque se considera que la cartera vencida de éstas es una de las más grandes del sistema financiero nacional, lo que afecta severamente sus flujos de liquidez y, en consecuencia, el cumplimiento de las obligaciones de pago con sus acreedores, provocando un círculo vicioso, debido a que los acreedores han restringido al máximo la canalización de recursos crediticios para las uniones de crédito.

La crisis por la que atraviesa México, ha traído como consecuencia aumento en la cartera vencida y NAFIN trabaja como fuente de financiamiento con aquellas que se encuentran potencialmente solventes, aunque el problema principal no sean las irregularidades, lo es la descapitalización.

Asocianismo de las uniones de crédito o su desaparición.

Durante el sexenio salinista, se dio un explosivo crecimiento de las uniones de crédito, desgraciadamente, el crecimiento tan explosivo que tuvieron en el pasado no les dio la oportunidad de tener una preparación financiera, administrativa y de control, ya que una unión de crédito es una organización auxiliar del crédito y desafortunadamente la mitad de las existentes tendrá que desaparecer, por no ser viables, tener condiciones económicas muy apremiantes y su cartera vencida ser mayor que su propio capital, esto es un panorama bastante desolador para sus integrantes ya que de quinientas veinte uniones de crédito que existen en México sólo el veinticinco por ciento es considerada potencialmente viable y aún estas no tienen su vigencia asegurada, esto dependerá de mejorar su administración, su operación, de que sus accionistas las capitalicen y también de que las uniones de crédito realicen una evaluación detallada del riesgo al apoyar a la micro, pequeña y

mediana empresa, que no le baste el análisis de garantías, sino de la presentación de proyectos que respondan a la expectativa en el otorgamiento de un crédito. De otra forma las uniones de crédito no podrán seguir operando.

Una salida alentadora para las uniones de crédito es que las que están por desaparecer opten por asociarse con otras consideradas viables, ya que estas son un vehículo adecuado y ágil para hacerle llegar a la micro, pequeña y mediana empresa recursos para su aprovechamiento.

Por otra parte, la legislación bancaria requiere ser modificada para que las uniones de crédito sean consideradas como un financiero real, ya que no cuentan con los beneficios que recibe la banca a pesar de que son la figura que se encuentra más cerca de los pequeños productores e incluso en zonas aisladas sólo existe esta posibilidad de operar créditos.

Las dificultades económicas que confrontan las cooperativas de toda clase, y especialmente las uniones de crédito son tan grandes que dichas organizaciones se tienen que unir para sobrevivir. La formación de confederaciones o federaciones de uniones de crédito está en armonía con el principio que rige a las uniones de crédito de uno para todos y todos para uno.

La Asociación Nacional de Uniones de Crédito, Incorporación Internacional, (CUNA, Internacional Incorporated, Credit Unions National Association), es la organización mundial de este tipo de asociaciones que existe en muchos países.

El movimiento de las uniones de crédito tiene como objetivo definitivo formar una federación mundial de uniones de crédito con organizaciones miembros en todas las naciones, y que no solamente agrupan sus recursos económicos, sino además, su experiencia, su cultura, su inspiración y su entusiasmo.

El principio de aumentar el poder económico mediante la unión de fondos de cada una, esta especialmente indicado en el caso de las uniones de crédito, por sí mismas, es decir, la fuerza económica de una unión de crédito es muy pequeña comparada con la fuerza económica que es propiedad de veinte uniones de crédito de igual tamaño.

Ya se han empezado a organizar instituciones especializadas para este fin, pero aún queda mucho por hacer hasta en los países altamente desarrollados donde son fuentes las uniones de crédito, uno de los objetivos inmediatos de mayor importancia en las uniones de crédito considero que sería la formación y legalización de un banco de uniones de crédito o de un sistema de reserva para que las uniones de crédito siempre apoyen a sus socios.

Actualmente no es nada trascendente el hecho de que las uniones de crédito depositen su dinero en otras instituciones de crédito, ya que estas últimas emplean las utilidades obtenidas con los fondos de las uniones de crédito para promover campañas en su propio beneficio y cien por ciento hostiles al movimiento de las uniones de crédito.

Desgraciadamente la unificación de las uniones de crédito trae consigo muchos gastos y el costo de la afiliación con otras uniones de crédito deben tomar en cuenta la posibilidad de guardar parte de sus fondos para ese objeto, aunque manteniendo siempre su proporción de gastos al cincuenta por ciento.

Es probable que para ello se dejen de atender algunos de los intereses particulares de la unión de crédito, ganar fuerza económica por medio de la unificación con otras uniones de crédito y diversos tipos de cooperativas, quizá pueda parecer de menor importancia a una organización nueva que otras muchas perspectivas atrayentes.

Es probable que los menos dirigentes de las uniones de crédito consideren que su asociación con otras organizaciones puede aplazarse por mucho tiempo, pero en realidad, la unificación es literalmente cuestión de vida o muerte para el momento de las uniones de crédito, en general, y para cada una de ellas en particular.

Ya lo señaló acertadamente el jurista Patiño Olvera: es natural que la correcta implantación de políticas adquiera una mayor importancia cuando se trata de constituir una unión, pero indudablemente que dichas políticas deben ser objeto de constantes ajustes a lo largo de la vida de la sociedad, conforme lo vayan requiriendo el volumen y las características de las operaciones que ésta realice⁽¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁾ Ibidem., pag. 60.

CONCLUSIONES

1.- La unión de crédito dentro del contexto del sistema financiero nacional, se constituye como fuente alterna de recursos, y coadyuva a la atención de las necesidades de sus socios, sobre todo dentro del marco de la apertura comercial, pretende satisfacer en forma adecuada su actualización, modernización, desarrollo y competitividad.

2.- Uno de los deberes de las uniones de crédito es apoyar a sus miembros, y este apoyo se traduce en proporcionar un lugar donde sus socios pueden ahorrar su dinero, y constituir una reserva de dinero de la cual posteriormente cualquier otro socio pueda obtener préstamos en momentos de necesidad resultando un apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementando su participación en el de exportación, con el objeto de coadyuvar al fortalecimiento y consolidación de sus empresas socias, ha instrumentado esquemas específicos, que junto con la banca de desarrollo y la comercial, permiten un acceso al crédito de manera ágil, oportuno y eficiente.

3.- Las uniones de crédito por ser negocios que obtienen una utilidad simbólica de sus préstamos, cuando las empresas requieren más tiempo del contratado para cubrir sus obligaciones, originan gastos y crean problemas resultando perjudicados los demás socios, por eso las uniones de crédito son figuras jurídicas que no deben considerarse únicamente como una enorme caja fuerte, deben dar consejo en materia de ahorro e inversión a sus socios.

4.- Es prioritario que para que las uniones de crédito puedan desempeñar óptimamente su tarea de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa aumenten y diversifiquen sus fuentes de ingresos, ya que una unión de crédito no puede sostenerse con una sola fuente de ingresos para que lleve a cabo tan noble tarea y debe buscar mayor participación de sus empresas socias, desarrollando actividades complementarias a las puramente crediticias, constituyendo empresas integradoras para la realización de actividades en común, y adquieran franquicias de otras uniones de crédito que les permita brindar servicios integrales a la micro, pequeña y mediana empresa.

5.- La unión de crédito debe crear una relación de confianza con sus socios con base en que los funcionarios y empleados trabajen con honradez en el propio provecho de todos sus integrantes.

6.- Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares del crédito que como tal, deben darles mayor difusión en el ámbito jurídico, comercial y social, ya que a pesar de tener tanto tiempo de existencia es general el desconocimiento de esta figura como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

7.- Estamos a un paso del fin del milenio y es necesario que para que las uniones de crédito tengan un desarrollo jurídico acelerado sean consideradas como un financiero real, que les permita contar con los beneficios que recibe la banca, es decir realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, emitir cualquier clase de valores o bien adquirir derechos reales que no sean de garantía en porcentaje mayor al que permite la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, entre otros beneficios.

8.- Las micro, pequeñas y medianas empresas acuden a una unión de crédito básicamente para encontrar una solución para eficientar el otorgamiento de créditos, sin que les exijan una importante constitución de garantías.

9.- Es importante la relación que se da entre fuente de financiamiento y uniones de crédito puesto que por ese conducto, la banca participante está logrando economías de escala y seguridad al realizar operaciones de riesgo moderado y de monto considerable.

10.- Son beneficios que reciben los empresarios de las uniones de crédito, el margen de intermediación, ya que las labores que realizan las uniones de crédito, permiten una reducción del costo operativo y del riesgo de la fuente de financiamiento que este le podrá otorgar previa negociación.

11.- La fortaleza de una unión de crédito radica en el espíritu de solidaridad que exista entre todos sus socios, puesto que con indecisión y apatía, esta organización no sería tan importante y como señalo Sir Walter Scott, a los tímidos y a los indecisos todo les resulta imposible, porque así les parece⁽¹¹⁾.

⁽¹¹⁾ Vid. Enciclopedia Universal Ilustrada Europea-Americana, primera edición, Tomo LIV, Madrid, España, Editorial Espasa-Calpe, S.A., 1964, pag. 881

BIBLIOGRAFÍA

- BARRERA Graf, Jorge. Instituciones de Derecho Mercantil, 2a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1991, 866 p.
- BARRERA Delfino, Eduardo. Manual Jurídico para Empresas. 1a. ed., Buenos Aires, Argentina, Editorial Paidós, 1987, 427 p.
- BORDA, Alejandro. El crédito documentario. 1a. ed., Buenos Aires, Argentina, Editorial Paidós, 1978, 190 p.
- CAPITANT, Henri. Vocabulario Jurídico, redactado por profesores de derecho, magistrados y juriconsultos franceses bajo la dirección de. 1a. ed., Buenos Aires, Argentina, Editorial De Palma, Tr. de Aquiles Horacio Guaglianone, 1961, 630 p.
- CÁMARA Nacional de Comercio de la Cd. de México, Foro sobre las uniones de crédito, 1a. ed., México, D.F., Editorial Cámara Nacional de Comercio de la Cd. de México, 1988, 27 p.
- COMISIÓN Nacional Bancaria. Ciclo de Conferencias sobre Uniones de Crédito. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNBS y SHCP, 1979, 176 p.
-
- Comportamiento de las Uniones de Crédito. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNB, 1992, 53 p.
-
- Investigación relacionada con la Unión de Crédito. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNB, 1994, Colección Fe y Esperanza, 190 p.
-
- Las Uniones de Crédito como instrumentos del Desarrollo Económico. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNBS, 1978, 53 p.
-
- Revista bimestral de la CNBV, num. 19, enero-febrero 1994.
"Breve Desarrollo de la Legislación Mercantil y Bancaria". 1a. ed., México, D.F., Editorial CNBV, Hemeroteca de la CNBV, Colección del Departamento Administrativo y de Control de Legislación de la Dirección de estudios hacendarios, 1994, 74 p.

- Revista bimestral de la CNBV, num. 20, marzo-abril 1994.
"El Nuevo sistema financiero mexicano", 1a. ed., México, D.F.,
Editorial CNBV, Hemeroteca de la CNBV, Colección del
Departamento Administrativo y de Control de Legislación de la
Dirección de estudios hacendarios, 1994, 92 p.
- COMITÉ Werner, Plan para la unión económica y monetaria de la C.E.E., 2a.
ed., México, D.F., Editorial Centro de estudios Monetarios
Latinoamericanos, 1971, 59 p.
- DORANTES Tamayo, Luis, Elementos de Teoría General del Proceso, 1a. ed.,
México, D.F., Editoria Porrúa, 1983, 261 p.
- DUBLÍN, Jack, Uniones de Crédito, Teoría y Práctica, 2a. ed., México, D.F.,
Editorial Ruble, 1969, 216 p.
- ENCICLOPEDIA, Economía Planeta, Editorial Planeta, Barcelona, España, 1980,
510 p.
- ESPASA-CALPE, Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo-Americana, 1a. ed.,
Madrid, España, Editorial Espasa-Calpe, S.A., Tomo LIV, 1964, 1628 p.
- GARRIGUES, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, revisada con la colaboración
de Alberto Bercovitz, 9a. ed., México, D.F, Editorial Porrúa, Tomo I,
reimp.1993, 969 p.
- GUTIERREZ García de León, José Luis, Las uniones de crédito, sus aspectos
legales, financieros y contables, 1a. ed., México, D.F., Editorial Nicolas
Barrón y Paz, 1984, 183 p.
- HERREJÓN Silva, Hermilo, Las instituciones de crédito, 1a. ed., México, D.F.,
Editorial Trillas, 1993, 253 p.
- INSTITUTO de Investigaciones Jurídicas, Diccionario Jurídico Mexicano, 1a. ed.,
México, D.F., Editorial Porrúa, Tomo VIII REP-Z, 1985, 433 p.
- INSTITUTO Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), La micro,
pequeña y mediana empresa, principales características, 1a. ed., México,
D.F., Editorial NAFIN, 1993, 18 p.
- MANERO, Antonio, Organización de Empresas, 2a. ed., México, D. F., Editorial
Porrúa, 1958, 113 p.

- MOLINA Requena, Ma. Josefa. Unión Monetaria Europea. 2a. ed., Madrid, España, Editorial Pirámide, 1982. 78 p.
- NAFIN, Fuentes de Financiamiento. 1a. ed., México, Guadalajara, Editorial NAFIN y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Colección Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no. 3 del Comité de Investigación, 1992, 115 p.
-
- Manual de Operaciones de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito.
- OMEGA. Enciclopedia Jurídica. Buenos Aires, Argentina, Editorial Bibliográfica Argentina, Lavalle 1328, Tomo X, empa-esta, 1969, 1043 p.
- RAZO Guevara, Miguel Fernando, Las Uniones de Crédito, su función dentro del sistema financiero mexicano. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNB, 1985, 80 p.
- RODRÍGUEZ De la Fuente, Jesús. El nuevo sistema financiero mexicano, 1a. y 2a. parte. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNB, Revista Bimestral de la CNBy V, núm. 20, marzo-abril, 1984, 92 p.
- PATIÑO Olvera, Víctor Manuel. La unión de crédito como medio financiero, económico y social. 1a. ed., México, D.F., Editorial CNB, 1979, 128 p.
- SALANDRA, Vittorio. El Derecho de la Unión de Empresas, (Lezioni sui contratti commerciale). 3a. ed., Italia, Editorial Cedam, 1940, 259 p.
- SECRETARÍA de Comercio y Fomento Industrial. Que es y como funciona una unión de crédito. 1a. ed., México, D.F., Editada por la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, cuadernos informativos no. 2, 1990, 12p.
- SIMPSON, (Seudónimo). Las Uniones de Crédito y su importancia como intermediario financiero para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa. 1a. ed., Guadalajara, Jal., Editorial CNB, 1994, 250 p.
- QUINTERO Garcia, Hilario. Lo que conviene saber de las Uniones de Crédito. 1a. ed., México, Son., Editorial Quig, 1991, 121 p.
- ZALDIVAR, Enrique. Uniones transitorias de Empresas. 1a. ed., Buenos Aires, Argentina, Editorial Abelero Pérot, 1990, 454 p.

Legislación consultada

LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO. Legislación Bancaria y Legislaciones complementarias. 18a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1996, 435 p.

Ley General de Crédito Agrícola. 6a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1990, 397 p.

Ley General de Sociedades Mercantiles. 8a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1996, 55 p.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. 8a. ed., México, D.F., Editorial Porrúa, 1996, 105 p.