

875208



UNIVERSIDAD VILLA RICA 17

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD
NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

29.

IMPACTO DE LAS UNIONES DE CREDITO EN EL CAPITAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL PUERTO DE VERACRUZ

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

Maximino Torres Mosqueira

DIRECTORA DE TESIS

REVISOR DE TESIS

C.P. MARTHA RODRIGUEZ LEON

LAE. JOSE ANTONIO OLMEDO BOLANOS

BOCA DEL RIO, VER

263027

1998



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A DIOS:

**GRACIAS POR LA VIDA, POR PERMITIRME
ALCANZAR UNA MAS DE MIS METAS, EL DE SITUAR
EN MI CAMINO A PERSONAS BUENAS Y POSITIVAS.
Y SOBRE TODO, POR BRINDARME EL PRIVI-
LEGIO DE TENER A MIS PADRES Y GOZAR CON
ELLOS MIS IDEALES.**

A MIS PADRES:

**PROF. MAXIMINO TORRES MOSQUEIRA
SRA. JULIA MOSQUEIRA DE TORRES**

**GRACIAS MADRE POR TUS SABIOS CONSEJOS,
POR LAS PALABRAS DE ALIENTO, POR EL APOYO QUE
ME DISTE PARA QUE TERMINARA MI CARRERA PRO-
FESIONAL, POR LA COMPAÑIA EN MIS HORAS DE ES-
TUDIO Y POR SER MI CIMIENTO EN LA VIDA.**

**A TI PAPÁ POR EL APOYO QUE ME BRINDASTE
PARA CON LA VIDA, POR LAS PALABRAS DE ALIENTO
Y POR ESTAR CONMIGO EN TODO MOMENTO Y POR A-
POYARME PARA QUE ELABORARA MI TESIS.**

**PERO SOBRE TODAS LAS COSAS, GRACIAS POR
HABERME DADO LA VIDA.**

A MIS HERMANOS:

**DR. MIGUEL A. TORRES M.
PROF. ADOLFO TORRES M.
C.P. ZEIDA TORRES M.**

**LANDY TORRES M.
QUE SIEMPRE HAN ESTADO AHÍ APO-
YANDOME, GRACIAS POR SU COM-
PAÑIA Y SU CARÍÑO.**

ESPECIALMENTE A:

C.P. MA. DEL CARMEN SALVADOR J.

**GRACIAS POR TU COMPRESIÓN,
POR TU PACIENCIA Y POR TU CARÍÑO Y AMOR.**

A MIS MAESTROS

**PROFA. IRSA GUERRERO ALVARADO
L.A.E. JOSE ANTONIO OLMEDO BOLAÑOS
LIC. LUIS CÓRDOBA ALMAZAN
C.P. MARTHA RODRÍGUEZ LEÓN
Y A TODOS MIS MAESTROS QUE INTERBI-
NIERON EN LA ELABORACIÓN DE ESTA
TESIS.**

**GRACIAS POR DARME EL PRIVILEGIO
DE HABER RECIBIDO SUS EN SEÑANZAS EN
ALGÚN MOMENTO DE MI VIDA.**

A MIS PRIMOS:

PEPE Y EDGAR

GRACIAS POR SU APOYO.

INTRODUCCION

i

CAPITULO I METODOLOGIA

1.1	Planteamiento del Problema.	1
1.2	Justificación.	2
1.3	Objetivos.	2
	1.3.1 Objetivos Generales.	2
	1.3.2 Objetivos Específicos.	3
1.4	Formulación de Hipótesis.	3
1.5	Variables.	3
	1.5.1 Variable Independiente.	3
	1.5.2 Variable Dependiente.	3
1.6	Definición de Términos.	4
1.7	Tipo de estudio.	5
1.8	Población y Muestra.	6
1.9	Instrumento de medición.	6
1.10	Recopilación de datos.	6
1.11	Proceso.	12
1.12	Procedimiento.	12
1.13	Análisis de datos.	13
1.14	Importancia del estudio.	13
1.15	Limitaciones del estudio.	14

CAPITULO II.- MARCO TEORICO

2.1	Definición de la Pequeña y Mediana empresa.	15
	2.1.1 Clasificación de la Pequeña y Mediana empresa.	17
	2.1.2 Importancia de la Pequeña y Mediana empresa.	19
	2.1.3 Características de la Pequeña y Mediana empresa.	22

2.1.4	La Pequeña y Mediana Empresa Actual ante, la Globalización.	23
2.2	Sistema Financiero Mexicano.	30
2.2.1	Definición y Antecedentes.	30
2.2.2	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	33
2.2.3	Banco de México.	34
2.2.4	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	34
2.2.5	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.	36
2.3	Definición de Uniones de Crédito.	39
2.3.1	Antecedentes Históricos de Uniones de Crédito.	39
2.3.2	Antecedentes Históricos en Europa y América del Norte.	39
2.3.3	Antecedentes Históricos en México.	40
2.3.4	Objetivos Fundamentales de las Uniones de Crédito.	42
2.3.5	Principios Legales bajo los cuales deben organizarse. las Uniones de Crédito.	46
2.2.6	Reglas de Funcionamiento de las Uniones de Crédito.	49
2.3.7	Restricciones a las operaciones de las Uniones de Crédito.	51
	2.3.7.1 Prohibiciones Relativas a las operaciones de las Uniones de Crédito con sus socios.	51
	2.3.7.2 Prohibiciones Relativas a las actividades que no son Propias de Uniones de Crédito.	52
	2.3.7.3 Prohibiciones cuyo fin es impedir operaciones riesgosas y ruinosas.	53
	2.3.7.4 Ventajas de las Uniones de Crédito.	54
2.3.8	Servicios de crédito.	56
2.3.9	Normas fundamentales de las Uniones de Crédito.	57
2.3.10	Tipos de Créditos y sus modalidades.	59
	2.3.10.1 Préstamos Quirografarios.	59
	2.3.10.2 Descuentos.	62

2.3.10.3 Préstamos Prendarios.	65
2.3.10.4 Préstamos con Colateral.	68
2.3.10.5 Apertura de Crédito.	70
2.3.10.6 Créditos Simples en Cuenta Corriente.	73
2.3.10.7 Créditos de Habilitación o Avío.	75
2.3.10.8 Crédito Refaccionario.	78
2.3.10.9 Préstamos Inmobiliarios.	82

CAPITULO III RESULTADOS

3.1	Procesamiento y análisis e interpretación de los datos.	84
3.1.1	A ejecutivos de Uniones de Crédito.	84
3.1.2	A empresarios.	90
3.2	Interpretación y análisis de los datos de la investigación de campo.	98

CAPITULO IV CONCLUSIONES

4.1	Conclusiones y sugerencias.	102
4.2	Recomendaciones.	109

BIBLIOGRAFIA	111
--------------	-----

INTRODUCCION

En México, como en varios países del mundo, la micro, pequeña y mediana empresa (MP y ME) contribuyen en gran medida al desarrollo del país.

Del total de las organizaciones industriales, comerciales y de servicios, 98%, según publicaciones de Secofi y Nafin, son (MP y ME) y de éstas, 97% son micro.

No fue desde 1995, sino siempre ha sido el sector con más necesidades, tanto financieras como tecnológicas. Han transcurrido muchos años de una crisis que parece no terminar y de la cual costos que nunca nadie imaginó pagar. Por tanto, se vuelve imperioso cubrir estas necesidades, no solo para salir adelante, sino para estar en condiciones de competir ante una economía globalizada; esto lleva a las empresas a evaluar el balance de su actuación, pues las que están altamente endeudadas, no ha sido a consecuencia únicamente de la devaluación de diciembre de 1994, aunque este suceso se haya convertido en "la gota que derramó el vaso", lamentablemente ha habido falta de planeación.

La necesidad del crédito es real en muchas empresas; sin embargo, se ven imposibilitadas a adquirirlo porque en muchos casos, si no es que en la

mayoría, no cumplen con los requisitos, los cuales son cada vez más rígidos.

El motivo por el cual se seleccionó el estudio del presente tema, se debe básicamente a evaluar el impacto de las Uniones de Crédito y analizar las ventajas que estas organizaciones auxiliares de crédito brindan al capital de los asociados, muy especialmente a la Pequeña y Mediana empresa, las cuales muchas de ellas se encuentran en la búsqueda de fuentes de financiamiento para incrementar sus capitales, sin embargo, en muchas ocasiones, el apoyo financiero que éstas requieren se les niegan en las instituciones financieras a las que acuden, siendo éste uno de los principales motivos por los cuales este tipo de empresas no puede incrementar sus capitales para su desarrollo y posteriormente llegan al fracaso.

El presente trabajo de investigación de tesis se estructura de la siguiente manera:

En el primer capítulo se desarrolló la metodología utilizada para llevar a cabo el presente estudio, en donde se establece; el planteamiento del problema, objetivos, la hipótesis y la investigación documental y de campo utilizados.

En el segundo capítulo se presenta un panorama de las características de la Pequeña y Mediana empresa, así como también la situación actual en que se encuentran, también se hace mención del sistema financiero mexicano, la evolución que han tenido las Uniones de Crédito, sus

objetivos fundamentales, sus ventajas y sus principales funciones.

En el tercer capítulo se presentan los resultados de la presente investigación, tanto documental y de campo; en la segunda investigación se elaboró un cuestionario dirigido a las empresas Pequeñas y Medianas y otro a los ejecutivos de las Uniones de Crédito, obteniendo resultados favorables.

En el cuarto capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación que se desarrolló y en ésta última se elaboró una serie de sugerencias para que la Pequeña y Mediana empresa obtengan un buen financiamiento.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La pequeña y mediana empresa en el puerto de Veracruz se encuentra en la búsqueda de opciones que apoyen el crecimiento de sus capitales y permitan fortalecer, las expectativas de desarrollo de capitales, se ven limitadas en muchas ocasiones debido a que no encuentran las fuentes de financiamiento más conveniente, esta es una de las razones por la cual la pequeña y mediana empresa ven su camino truncado en cuanto al crecimiento de sus capitales, por lo tanto es necesario encontrar una alternativa de financiamiento para acrecentar el capital de la pequeña y mediana empresa y así poder contribuir al desarrollo del país.

Se pueden encontrar diferentes opciones de financiamiento en el puerto de Veracruz, como la banca comercial, que no toma en cuenta a muchas de estas empresas, los fondos de fomento, que funcionan como banca de segundo piso y las uniones de crédito por mencionar algunas de ellas.

Las uniones de crédito vienen siendo una buena opción para la pequeña y mediana empresa, ya que existen otras instituciones que no las consideran, para poder acrecentar el capital de las mismas. Esto nos lleva a la siguiente pregunta ¿ Son las Uniones de Crédito un factor importante para acrecentar el capital de la Pequeña y Mediana empresa en el puerto de Veracruz ?

1.2 JUSTIFICACION

Las Pequeñas y Medianas empresas representan un gran porcentaje en el puerto de Veracruz, por ello se considera a las mismas, como un elemento importante para el desarrollo económico y social del puerto de Veracruz. Estas empresas en diversas ocasiones se enfrentan con problemas diversos al tratar de desarrollarse e incrementar sus capitales, ya que desconocen las diferentes alternativas de financiamiento que existen en el país. En México funcionan diversas instituciones que otorgan financiamiento como la banca comercial, los fondos de fomento; que funcionan como banca de segundo piso y las Uniones de Crédito; sin embargo es necesario analizar cuales son las instituciones que pueden dar apoyo a la Pequeña y Mediana empresa de manera que éstas puedan incrementar sus capitales.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto de las Uniones de Crédito como opción de financiamiento en la resolución de las necesidades financieras en forma más directa y oportuna de la Pequeña y Mediana empresa del puerto de Veracruz.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el desarrollo de las Uniones de Crédito.
- Conocer los beneficios de las Uniones de Crédito.
- Conocer el entorno económico de la Pequeña y Mediana empresa en el puerto de Veracruz.

1.4 FORMULACION DE LA HIPOTESIS

Las Uniones de Crédito actualmente representan una buena alternativa de financiamiento para que la Pequeña y Mediana empresa incrementen sus capitales en el puerto de Veracruz.

1.5 VARIABLES

1.5.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Las Uniones de Crédito actualmente representan una buena alternativa de financiamiento.

1.5.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Para que la Pequeña y Mediana empresa incrementen sus capitales.

1.6 DEFINICION DE TERMINOS

Impacto:

· Hueco o señal que en él deja.⁻¹

Unión de Crédito:

· Tipo de cooperativa que tiene por objeto el fomento del ahorro y la concesión de pequeños préstamos a sus miembros. Muchas de estas Uniones se encuentran establecidas de acuerdo con las leyes federales y caen, por tanto, bajo su jurisdicción y están sujetas a auditoría de la Federal Deposit Insurance Corporation (FIDEC).⁻²

Financiar:

· Barbarismo que se usa en el sentido de dar o conseguir los elementos pecuniarios necesarios para la organización, para el fomento o para la reorganización de un negocio.⁻³

Capital:

· Caudal o patrimonio. Capítulo del balance que muestra la diferencia entre el activo y el pasivo. Cualquier recurso susceptible de producir riqueza. Dinero destinado a producir riqueza.⁻⁴

¹ Alonso Martín, Enciclopedia del Idioma, Tomo II, Edit. Aguilar, Pag. 2347

² I. Kohler Eric, Diccionario para Contadores, Edit. Grupo Noriega, Pag. 519

³ Mancera Hnos, Terminología del contador, Edit. Banca y Comerci, Pag. 170

⁴ Franco Diaz Eduardo M., Diccionario de Contabilidad, Edit. Siglo Nuevo Editores, Pag. 35

Pequeña y Mediana empresa:

"Aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera."⁵

1.7 TIPO DE ESTUDIO

De acuerdo al ámbito de estudio del presente trabajo de investigación se emplean dos tipos de investigación.

A) Investigación documental en la cual se utilizan como fuente de información para conceptualizar el marco teórico, se utilizaron los siguientes:

- * Biblioteca.
- * Libros.
- * Revistas especializadas.
- * Periódicos especializados.

B) De campo que consiste en la investigación en el medio donde se desarrolla el problema y en la cual los sujetos de investigación son los ejecutivos de las Uniones de Crédito y los empresarios de la Pequeña y Mediana empresa, y el investigador funge como mero observador.

⁵ J. Rodríguez Valencia, Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Edit. ECASA., Pag. 59

1.8 POBLACION Y MUESTRA

El universo de la presente investigación se conforma por todas las empresas Pequeñas y Medianas, así como también todas las Uniones de Crédito del puerto de Veracruz.

Para la selección de la muestra se utilizó el modelo no probabilístico, en el que a juicio y a conveniencia se eligieron quince empresas y tres Uniones de Crédito de las cuales se tiene la seguridad de obtener la información necesaria que permita confirmar o refutar la hipótesis contenida en el presente trabajo de investigación.

1.9 INSTRUMENTO DE MEDICION

Se utilizó como instrumento de medición un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas que se aplicó a una muestra de las Pequeñas y Medianas empresas de la ciudad y puerto de Veracruz, así como también se aplicó un cuestionario a ejecutivos de uniones de Crédito, con el objeto de conocer bajo qué esquema basan sus políticas de otorgamiento de Crédito.

1.10 RECOPIACION DE DATOS

El procedimiento de recopilación de datos se llevará a cabo a través de dos cuestionarios, donde el cuestionario A será aplicado a los ejecutivos de las Uniones de Crédito y el cuestionario B a los empresarios, dichos cuestionarios serán aplicados directamente en las áreas de trabajo, dentro del horario de labores.

CUESTIONARIO "A"

El presente cuestionario va dirigido a los ejecutivos de las Uniones de Crédito con el fin de obtener información para la elaboración de una tesis.

1.- ¿ Cómo considera a las Uniones de crédito para el financiamiento de la Pequeña y Mediana empresa. ?¿ Por Qué ?

Buena Opción _____

Mala Opción _____

2.- ¿Cuál es la función principal de las Uniones de Crédito. ?

3.- ¿ Cómo considera sus políticas de otorgamiento de Crédito en relación a otras fuentes de financiamiento.? ¿Cuál es la razón ?

Más Flexibles _____

Menos Flexibles _____

Igual _____

4.- ¿ Las Uniones de Crédito contribuyen al desarrollo de sus socios.?

Si _____ ¿ De qué forma.?
No _____

5.- ¿ Cuáles son los beneficios de pertenecer a una Unión de Crédito.?

6.- Mencione los beneficios que otorga la Unión de Crédito a la que Pertenece.?

CUESTIONARIO B

El presente cuestionario va dirigido a las Pequeñas y Medianas empresas con el fin de obtener información para la elaboración de una tesis.

1.- ¿ Conoce las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acudir.?

Si _____

¿ Mencione algunas de ellas.?

No _____

2.- ¿ Ha solicitado apoyo de ellas.?

Si _____

No _____

¿ Por qué.?

3.- ¿ Cubren sus necesidades de financiamiento.?

Si _____

No _____

¿ Por qué.?

4.- ¿ Conoce las funciones de las Uniones de Crédito.?

Si _____

No _____

5.- ¿ Ha acudido a alguna de ellas.?

Si _____

No _____

¿ Por qué.?

6.- ¿ Satisface las necesidades de financiamiento.?

Si _____

No _____

¿ Por qué.?

7.- ¿ Han contribuido al desarrollo de su empresa.?

Si _____ ¿ De qué forma.?

No _____

8.- ¿ Cómo considera a las Uniones de Crédito en cuanto a la satisfacción de sus necesidades de financiamiento.? ¿ Por qué.?

Buena opción _____

Mala opción _____

No sé _____

1.11 PROCESO

El proceso de la investigación se realizó mediante cuatro pasos generales:

- 1.- Aplicación de dos cuestionarios para conocer y medir la variable dependiente, referente a la incrementación de capitales de la Pequeña y Mediana empresa.
- 2.- Aplicación del primer cuestionario, para identificar el nivel de conocimiento, acerca de los beneficios financieros que ofrece una Unión de Crédito.
- 3.- Aplicación del segundo cuestionario para identificar si conocen los servicios financieros y otros servicios adicionales que presta una Unión de Crédito.
- 4.- En caso de no realizarse la entrevista en los pasos dos y tres se recurrirá al paso uno.

1.12 PROCEDIMIENTO

- 1.- En este punto se describen las acciones que se realizaron a fin de obtener los datos para el estudio, y este procedimiento se describe en los siguientes puntos en forma operativa.

2.- Se concertará entrevista con los ejecutivos de las Uniones de Crédito, donde se explicará la razón de la investigación y los objetivos de la misma.

3.- Se visitará a los empresarios para concertar la entrevista y explicar el objetivo del cuestionario.

4.- La aplicación de los dos cuestionarios para la recolección de datos requerirá de un período aproximado de tres meses.

1.13 ANALISIS DE DATOS

En la investigación de tesis se plantea una hipótesis de trabajo ya que ésta es una respuesta al planteamiento del problema y la técnica estadística que se emplea es la de gráficas de barras.

1.14 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

La importancia del presente estudio de investigación es básicamente, que los empresarios de la Pequeña y Mediana empresa vean a las Uniones de Crédito como una opción de financiamiento, ya que por medio del trabajo en grupo mejoran su capacidad de negociación en los mercados financieros, así mismo para que les permita tener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma

pueden lograr ventajas económicas que individualmente les será difícil de obtener.

1.15 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Algunas de las limitaciones en el trabajo de investigación, son las siguientes:

Investigación documental.-

- Falta de libros y revistas actualizadas en algunas bibliotecas, para realizar el marco teórico.

Investigación de campo.-

- Falta de tiempo por parte, de los empresarios de las Pequeñas y Medianas empresas y ejecutivos de las Uniones de Crédito para dar respuesta a los cuestionarios.

CAPITULO II
MARCO TEORICO

REFERENTE A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, SISTEMA
FINANCIERO MEXICANO, UNIONES DE CREDITO

2.1 DEFINICION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La definición acerca de lo que es una empresa Pequeña y Mediana varia conforme a las diferentes instituciones que las promueven como son: Nafinsa, Canacintra, Canaco, Centro empresarial, Secofi, de acuerdo al criterio que se tome para la segmentación de las empresas y objetivo que se tiene para hacer dicha segmentación.

Sin embargo, a continuación se citan algunas definiciones o segmentaciones que nos presentan una idea general de lo que son las empresas pequeñas y medianas.

Nacional financiera (NAFIN) define a las empresas conforme a su número de personal y por su capital social, de la siguiente manera:

POR EL NUMERO DE PERSONAL

- * La pequeña empresa : Menos de 50 empleados
- * La Mediana empresa : Entre 50 y 250 empleados
- * La Gran empresa : Más de 250 empleados

POR EL CAPITAL SOCIAL

- * La Pequeña empresa : Menos de 1,000 pesos
- * La Mediana empresa : Entre 1,000 y 30,000 pesos
- * La Gran empresa : Más de 30,000 pesos⁶

"La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) por su parte tiene una definición con carácter inminentemente impositiva. En ella engloba a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, definiéndolas como aquellas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio anterior sean inferiores a 20 millones de pesos pero tampoco inferior a 1.5 millones de pesos."⁷

Existen muchas otras definiciones, sin embargo se exponen los criterios mediante los cuales la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Nacional Financiera determinan qué es una Pequeña y Mediana empresa.

"En primer lugar la Comisión Nacional Bancaria y de Valores define a la pequeña y mediana empresa como aquella que tiene un capital contable entre los 100 y 1,100 millones de pesos. Dicha definición fue formulada con el objeto de establecer el requisito para que una empresa pueda ser enlistada en el mercado intermedio de valores."⁸

⁶ Nacional Financiera. El Mercado de Valores Tomo 1 México 1996

⁷ J. Rodríguez Valencia, Op Cit Pag. 60

⁸ IBID Pag. 60

Nacional Financiera por su parte define los requisitos para que una empresa sea tomada como mediana, de la siguiente manera:

1.- Tener ventas anuales entre los 1,116 y 2,010 salarios mínimos anualizados.

2.- Tener entre 101 y 250 empleados.⁹

2.1.1 CLASIFICACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas:

1.- De servicio :

Son aquellas, que con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región sin que el producto, objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente:

* Sin concesión : Son aquellas que no requieren, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para operar, por ejemplo: Escuelas e institutos, Empresas de espectáculos, Centros deportivos, Hoteles, Restaurantes, etcétera.

⁹ Nacional Financiera, IDEM, Tomo 1

* Consecionadas por el estado: Son aquellas cuya índole es de carácter financiero, por ejemplo: Las instituciones bancarias de todo tipo, Compañías de seguros, Compañías afianzadoras, Compañías fiduciarias, Bolsa de valores, etcétera.

* Consecionadas no financieras: Son aquellas autorizadas por el estado, pero sus servicios no son de carácter financiero, por ejemplo: Empresas de transporte terrestre y aéreo, empresas para el suministro de gas y gasolina, empresas para el suministro de agua, etcétera.

2.- Comerciales:

Son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo y adquisición, un porcentaje denominado "margen de utilidad".

Este tipo de empresa son intermediarias entre el productor y el consumidor; por ejemplo; Mayoristas, Cadenas de tiendas, Concesionarios, Distribuidores, Detallistas, etcétera.

3.- Industriales:

La actividad primordial de este tipo de empresa es la producción de bienes mediante la transformación y/o

extracción de materias primas. Estas a su vez se dividen en dos grupos que son:

* Industrias extractivas: Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado natural.

* Industrias de transformación: Son aquellas que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura, que al final obtendrá un producto con características y naturaleza diferente a los originalmente. En este tipo de empresa, interviene el trabajo humano con empleo de maquinaria que transforma la materia prima, para convertir en un satisfactor de necesidades. -"

2.1.2 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En México más del 95% de las empresas son Pequeñas y Medianas con relación al ámbito empresarial nacional.

La Pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas, con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago, tan necesaria para una economía balanceada.

En la realidad las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante

¹⁰ Rodríguez Valencia J, Op Cit. Pag. 67

corresponde a la Pequeña y Mediana empresa, tiene una importancia superior a su porcentaje, lo cual ha sido reconocido aún por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.

Otros aspectos por considerar es que, históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, podemos decir que este tipo de empresas han sido una gran oportunidad, a través de la cual los grupo en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que notar que la Pequeña y Mediana empresa nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

La Pequeña y Mediana empresa ofrece el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por todo lo anterior, la Pequeña y Mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo; con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y, a veces perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

A continuación se presenta la importancia, en relación a la Micro, Pequeña Mediana y Gran empresa de acuerdo al personal ocupado de cada uno de los sectores.¹¹

SECTOR INDUSTRIAL

<u>Establecimiento</u>		<u>Personal Ocupado</u>	
Micro empresa	86.00%	Micro empresa	14.70%
Pequeña y Mediana empresa	14.90%	Pequeña y Mediana empresa	35.90%
Gran empresa	01.20%	Gran empresa	49.40%

SECTOR SERVICIO

<u>Establecimiento</u>		<u>Personal Ocupado</u>	
Micro empresa	96.33%	Micro empresa	55.30%
Pequeña y Mediana empresa	03.57%	Pequeña y Mediana empresa	35.90%
Gran empresa	00.10%	Gran empresa	12.70%

SECTOR COMERCIO

<u>Establecimiento</u>		<u>Personal Ocupado</u>	
Micro empresa	97.80%	Micro empresa	68.20%
Pequeña y Mediana empresa	02.00%	Pequeña y Mediana empresa	26.80%
Gran empresa	00.04%	Gran empresa	04.9%

¹¹ Rodríguez Valencia J.Op.Cit pag. 24-26

2.1.3 CARACTERISTICAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA

a) Poca o ninguna especialización en la administración: Esencialmente la dirección en la pequeña y en ocasiones la mediana empresa se encuentran a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar al cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren mayor peligro.

b) Falta de acceso al capital: Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la pequeña empresa debido a dos causas principales: La ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan, y la segunda, la falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

c) Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa: La facilidad con que el director está en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto positivo ya que facilita la comunicación.

d) Posición poco dominante en el mercado de consumo: Dada su magnitud, la Pequeña y Mediana empresa considerada individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.

e) Intima relación con la comunicación local: Debido a sus escasos recursos en todos aspectos, sobre todo la Pequeña empresa, se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etcétera."

2.1.4 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ACTUAL, ANTE LA GLOBALIZACION

"La Pequeña y Mediana empresa tendrán acceso al mercado más grande del mundo, ya que los tres países suman una población total de 360 millones de habitantes y un producto interno bruto que asciende a 6 millones de millones de dólares, que representan entre el 20 y 25% de la producción mundial.

El tratado de libre comercio eliminará las barreras para el tránsito de mercancías y aumentará el comercio y la inversión entre los tres países, asegurando un acceso amplio, y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte.

Producir para un mercado mayor, permitirá ampliar la participación de las empresas Pequeñas y Medianas en las cadenas productivas, por su facilidad para adaptarse e integrarse a ellas.

A continuación se presentarán algunas características del tratado de libre comercio:

¹² Rodríguez Valencia J Op Cit pag. 85,

1.- Aranceles.

Los tres países eliminarán todos los aranceles a la importación de bienes producidos en la región, después de un período de transición. El calendario de desgravación, es decir, de eliminación de impuestos, reconoce los distintos grados de desarrollo que existen entre las economías de cada país. Por ello, las empresas mexicanas tendrán en promedio, un mayor plazo de producción arancelaria que las empresas estadounidenses o canadienses, por ejemplo: mientras que Estados Unidos y Canadá liberan inmediatamente el 84% y 79% de sus respectivas importaciones no petroleras de México, éste lo hará en solamente 42%.

En el cuadro de desgravación arancelaria muestra que el TLC proporcionará mayor certidumbre a los exportadores mexicanos que la otorgada por los sistemas generalizados de preferencia (SGP) de Estados Unidos y Canadá hacia México.

El SGP (Sistemas Generalizados de Preferencia) otorga exenciones arancelarias a favor de los países en desarrollo para alentar la expansión de sus importaciones, sin embargo, la utilización de estos sistemas es limitada, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si los países otorgantes consideran que el país favorecido alcanzó un cierto nivel de desarrollo o las importaciones que se realizan empiezan a constituirse en una amenaza para los productores locales.

El 42% de las importaciones que México desgravará de inmediato lo constituyen los insumos y maquinaria que no se producen en el país.

Los impuestos de importación para los productos terminados se eliminarán más lentamente, con plazos adecuados, para que las empresas pequeñas se ajusten al nuevo entorno. Lo anterior dará seguridad en la producción de estas mercancías.

La desgravación conllevará a un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá, beneficiando a empresas pequeñas que exporten directa o indirectamente. Esto significa que las mercancías provenientes de los países fuera de la región que se quieran exportar a América del Norte tendrán que pagar aranceles, mientras los productos mexicanos estarán exentos de pago de impuestos o éste será menor, esto le dará un importante margen a la pequeña empresa mexicana para poder competir con otros países en el mercado de Canadá y Estados Unidos.

2.- Reglas de origen:

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el tratado de libre comercio. Uno de los objetivos de las reglas de origen es evitar la triangulación de mercancías, es decir, que un producto fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el tratado.

Estas reglas permitirán desarrollar una mayor actividad productiva, porque las reglas de origen fomentan la incorporación de partes y componentes nacionales en los procesos productivos. Además, las empresas de la región tendrán incentivos para cumplir con las reglas de origen e incorporar un mayor valor regional (valor agregado) a sus procesos de producción por lo que se espera que desarrollen un número mayor de proveedores, subcontraten productos y apoyen con tecnología a pequeñas empresas, entre otras medidas.

3.- Costo de capital:

Por lo que corresponde a este rubro, se encuentra lo siguiente:

*Las políticas en materia comercial y de inversión del TLC brindarán una mayor certidumbre y seguridad a los capitales que deseen venir al país y, por tanto, disminuirán las tasas que tienen que pagar las pequeñas empresas para la contratación de crédito.

*México permitirá a las empresas financieras, de cualquier país miembro del TLC, establecerse en su territorio, aunque sujeta a ciertos límites durante un período de transición que conducirá hacia el año 2000.

*La participación de la banca extranjera en nuestro país permitirá una reducción en los márgenes de intermediación de la banca, al generarse una mayor competencia en el sistema

financiero. Así mismo, habrá más servicios financieros y bancos especializados que sirvan a la pequeña empresa como un nuevo instrumento, más acorde a sus necesidades.

4.- Transporte:

El TLC establece reglas claras y condiciones que garantizarán una mayor competencia en el servicio del autotransporte, que reducirá a un mejor servicio a precio competitivo.

Tres años después de la puesta en marcha del tratado, las empresas mexicanas podrán entrar y recoger mercancías en la frontera como California, Nuevo México, Texas, al igual que las compañías en Estados Unidos y Canadá, en los estados de la frontera. Seis años después de la entrada en vigor del tratado se permitirá a las compañías establecidas en la región, ofrecer servicios internacionales en todo su territorio.

Las empresas pequeñas se beneficiarán debido a que habrá una mayor competencia de transportistas, que se esforzarán por brindar mayor calidad a menores precios.

5.- Comercio:

Algunas pequeñas empresas tienen en la actualidad dificultad para exportar por los costos que representan dar a conocer sus productos, con el TLC estas empresas tendrán mayores oportunidades de exportación al comercializar sus

productos en México con cadenas extranjeras y exportar a través de cadenas mexicanas que comercialicen en el exterior.

La apertura y mayor competencia en el comercio permitirá aumentar el volumen de ventas y bajar los márgenes comerciales. Los productos que fabrica la pequeña empresa serán más accesibles al consumidor por lo que se incrementará su demanda.

6.- Compras del sector público:

La apertura de las adquisiciones de los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá ofrecen excelentes oportunidades para las empresas mexicanas, en particular para las más pequeñas, debido a que no incurrirán en costos de comercialización, publicidad y distribución de sus productos, como en el caso de las ventas al sector privado.

7.- Servicios:

La liberación comercial en materia de servicios permitirá a la industria ser más competitiva al contar con una mejor infraestructura.

Las empresas podrán adquirir equipo de cómputo esencial para simplificar trámites administrativos, en mejores condiciones. También se les facilitará automatizar sus procesos productivos y comerciales, contar con sistemas

de respuestas dinámicas de inventarios en el momento oportuno.

En materia de telecomunicaciones, el TLC garantizará la disponibilidad de los servicios públicos, con tarifas competitivas que permitan abatir costos.

Las empresas más pequeñas podrán desarrollar actividades comerciales y de servicios intensivos en mano de obra como lo son: la construcción, la reparación y el mantenimiento de productos automotrices y electrónicos.

8.- Administración aduanera:

La operación aduanera estará sujeta a reglas que agilicen y minimicen el costo de los trámites. Las empresas más pequeñas se verán especialmente beneficiadas, ya que sus costos aduanales son relativamente mayores debido a la mayor escala de sus operaciones.

9.- Inversión extranjera:

Con absoluto respeto a lo establecido en la constitución, el TLC estipuló; la eliminación de las barreras a la inversión, estableció reglas básicas para su operación, e incluyó instancias y mecanismos para la solución de posibles controversias.

Las pequeñas empresas podrán realizar alianzas estratégicas y aprovechar los intercambios tecnológicos y

otras formas de asociación con empresas extranjeras que les permitieran incrementar su eficiencia y competitividad."

2.2 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

A continuación se presenta el Sistema Financiero Mexicano, ya que de él emanan las Uniones de Crédito y algunas otras alternativas de financiamiento como: instituciones financieras bancarias, instituciones financieras bursátiles, aseguradoras, afianzadoras para la pequeña y mediana empresa.

2.2.1 DEFINICION Y ANTECEDENTES

Definición:

Un sistema financiero es un conjunto de instituciones cuyo objetivo es lograr el financiamiento para unos, la inversión de recursos para otros, la generación de instrumentos que permita ambas funciones, facilitar la operación, poniendo en contacto a oferentes y demandantes de recursos así como la reglamentación y supervisión de cada uno de los pasos necesarios.

Antecedentes:

Nuestro sistema financiero ha estado en constante evolución a través del tiempo, desde su origen que podemos ubicar en épocas anteriores a la llegada de los españoles. Nuestros antecedentes establecieron sistemas de comercio conocidos como trueque, mercancías por mercancías. Posteriormente para el intercambio de mercancías se tomaron patrones como el cacao, podemos decir que se trata de monedas con valor intrínseco. Una moneda con valor intrínseco es aquella cuyo valor es el contenido de la misma, no presentan un valor diferente. Ya en el siglo XVIII, en la época virreinal, nacieron algunas instituciones que a la fecha conocemos; por ejemplo, tenemos a la casa de moneda, la cual logró un prestigio que hasta la fecha conserva. Una moneda de plata hecha en la casa de moneda mexicana, que prácticamente circuló por todo el mundo, fue la conocida como ocho reales. Esta moneda fue de valor intrínseco.

En el siglo pasado nacieron muchas instituciones financieras, que a la fecha existen:

- 1.- Se creó el banco de Londres en Inglaterra y en México el Banco Nacional de México, actualmente SERFIN y BANAMEX, que pertenecen a grupos financieros.
- 2.- Se inició el movimiento bursátil, constituyéndose en 1894 la bolsa de México, precursora de la bolsa mexicana de valores S.A. DE C.V.

3.- En vista de que siempre nos ha hecho falta el espíritu del ahorro, el clero propicia la creación de una figura que hasta la fecha es muy importante en España, la caja de ahorro y entre éstas nació el Nacional Monte de Piedad.

En este siglo, el desarrollo fue mucho más rápido, creándose la reglamentación necesaria para la aparición de instituciones financieras muy variadas, unas de apoyo, otras operativas y naturalmente las reguladoras, entre otras tenemos a las siguientes:

- Banca de desarrollo y Banca comercial.
- Casa de cambio.
- Empresas de arrendamiento y empresas de factoraje.
- Sociedades de ahorro y préstamo y sociedades financieras de objeto limitado.
- Almacenes de depósito y uniones de crédito.
- Entidades de fomento.
- Casa de bolsa e instituciones de depósito de valores.
- Sociedades de inversión y operadores de las mismas.
- Valuadoras de sociedades de inversión.
- Diversos instrumentos de deuda emitidas por el gobierno, la banca y demás empresas privadas como la calificadora de valores.
- Aseguradoras y afianzadoras.
- Grupos financieros.
- Asociaciones tanto del medio bancario como del bursátil.⁻¹⁴

¹⁴ El financiero, Primera, Segunda, Tercera, Cuarta, Quinta Parte, Pag. 18 Mexico 1996

A continuación se muestra la estructura del Sistema Financiero Mexicano explicando cada uno de sus conceptos más representativos como son: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

2.2.2 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Es la cabeza de nuestro sistema financiero y es un órgano del gobierno federal, que representa la máxima autoridad.

Este organismo tiene a su cargo la planeación, coordinación y vigilancia de todas las instituciones que prestan servicios de banca de crédito. Tiene a su cargo también regular toda la intermediación bursátil, regular las diferentes formas de captar recursos y la de efectuar las inversiones.

Ejercer las atribuciones que le señalan las leyes en materia de seguros y fianzas, valores, organizaciones y actividades auxiliares de crédito.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es el órgano que el gobierno federal utiliza para regular todas las funciones financieras del país.¹⁵

¹⁵ IBID Pag. 28

2.2.3 BANCO DE MEXICO

El banco de México, tiene como propósito la regulación monetaria o cambiaria, el sano desarrollo del sistema financiero, el buen funcionamiento del sistema de pago, o bien, la prestación de los intereses del público. El banco de México podrá imponer multas en diferentes situaciones que marque la ley.

En cuanto al ejercicio de las funciones y la administración del banco de México, están encomendadas, en el ámbito de sus respectivas competencias, a una junta de gobierno y a un gobernador. La junta de gobierno citada está integrada por cinco miembros, de entre los cuales, el ejecutivo federal nombra al gobernador del banco, puesto que tiene una duración de seis años.

El banco de México es el principal colaborador de instrumento de deuda, instrumento emitido por el gobierno federal y colocados mediante subasta, estos instrumentos no causan impuestos al inversionista¹⁶

2.2.4 COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES

Los objetivos son de supervisar y regular en el ámbito de su competencia a las entidades financieras a fin de procurar su viabilidad y correcto funcionamiento, y como mantener y fomentar el sano y equilibrio desarrollo del sistema financiero, en su conjunto, en protección a los

¹⁶ El financiero, IDEM Pag. 27

intereses del público. También regula y supervisa a las personas físicas y demás personas morales cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado sistema financiero.

Las entidades a la que esta comisión representa son:

- Sociedades arrendadores de grupos financieros.
- Instituciones de crédito.
- Sociedades de información crediticia.
- Bolsa de valores.
- Instituciones para el depósito de valores.
- Emisores.
- Casas de bolsa.
- Especialista bursátil.
- Calificadoras de valores.
- Sociedades operadoras.
- Sociedades de inversión.
- Valuadoras de sociedades de inversión.
- Almacenes generales de depósito
- Uniones de crédito.
- Arrendadores financieras.
- Empresas de factoraje financiero.
- Sociedades de ahorro y préstamo.
- Casas de cambio.
- Sociedades financieras de objeto limitado.¹⁷

¹⁷ El Financiero, Op Cit pag. 31

2.2.5 COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS

Como objetivos particulares tiene, el supervisar eficiente y oportunamente la operación de instituciones de seguros, reaseguros, de fianzas y los agentes intermediarios que apoyan su labor, ofreciendo a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la asesoría requerida para el diseño, establecimiento y seguimiento de las políticas correspondientes a esas actividades.

Para el desarrollo de las actividades de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas se establecieron líneas de acción que se enfocaron en dos vertientes; por una parte, el desarrollo de sus actividades relacionadas con el quehacer sustantivo de sus funciones y, por otra, a la consolidación de actividades y proyectos puestos en marcha por las diferentes áreas de la comisión, lo que implicó avanzar en el fortalecimiento de los instrumentos de carácter técnico, jurídico-administrativo y de control con que cuenta este organismo para cumplir su misión.

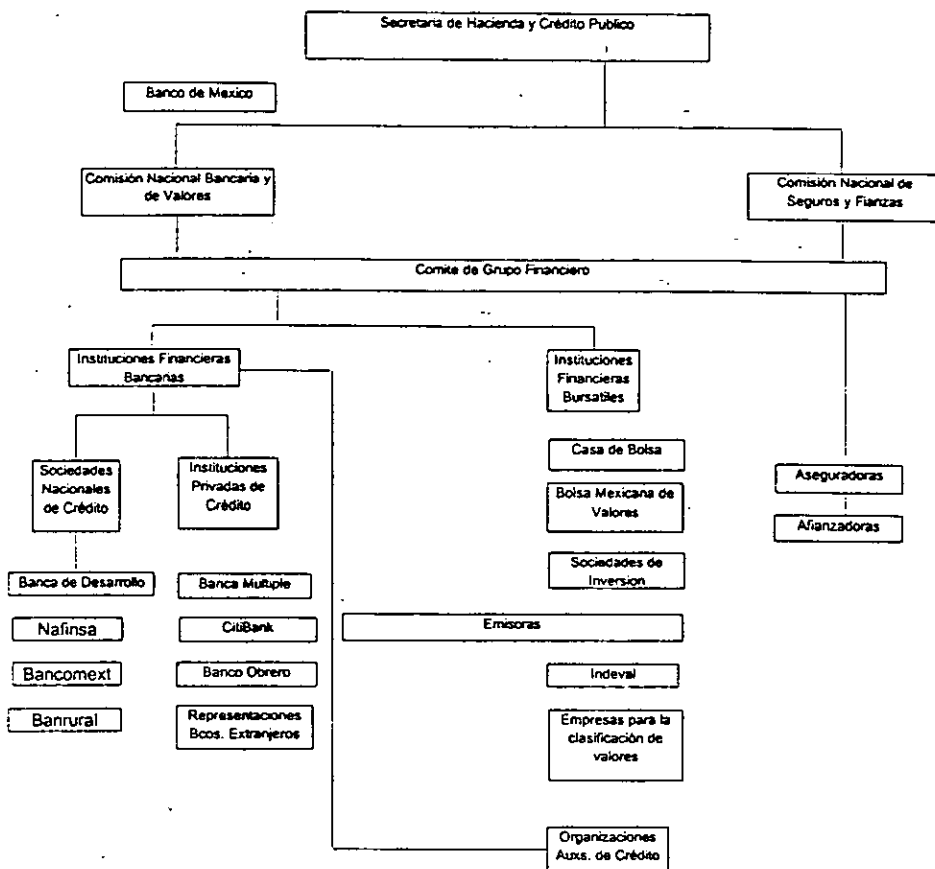
Como una de las acciones más importante en materia de coordinación y concertación de acciones entre el sector público y privado, tendientes a la modernización y elevación de la productividad del sector asegurador, están las actividades enmarcadas en el pacto para la estabilidad, competitividad y el empleo.

Como parte importante del proceso de modernización de las actividades de supervisión desempeñadas por esta comisión, se encuentra la instrumentación del programa de simplificación administrativa, que se inscribe dentro de los lineamientos que se establecen en el contexto del programa general de simplificación de la administración pública federal.¹⁸

A continuación se presenta el organigrama de la estructura del sistema financiero mexicano.

¹⁸ Ley del Mercado de Valores, Publicado en el Diario Oficial de la Federación, México 1991

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO



2.3 DEFINICION DE UNIONES DE CREDITO

Las Uniones de crédito son organizaciones auxiliares de crédito, reguladas en su financiamiento por la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, con personalidad jurídica propia diferente a la de sus socios, constituidas como sociedades anónimas de capital variable, en apego de la ley general de sociedades mercantiles, cuya función es agrupar a los pequeños y medianos productores, para que realicen cualquiera de las actividades productivas, agropecuarias, industriales o comerciales, en forma conjunta o separada.

Esto con el propósito de que mediante la captación de recursos de diferentes instituciones, entre ellas la banca comercial, la banca extranjera, fondos de fomento del gobierno federal, proveedores, socios, etc, otorguen el financiamiento necesario, en forma expedita, a tasas preferenciales en forma oportuna, con exclusividad para sus socios. Así como para encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización, creación y administración de empresas, y la asistencia técnica, entre otras actividades.

2.3.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DE UNIONES DE CREDITO

2.3.2 ANTECEDENTES HISTORICOS EN EUROPA Y AMERICA DEL NORTE

El origen de las Uniones de Crédito se remonta a principios del siglo XIX en Alemania, inicialmente como

cajas de ahorro que prestaban el servicio en caso de enfermedad o muerte de alguno de sus socios, estas cajas de ahorro estaban constituidas principalmente por obreros que aportaban periódicamente una cuota.

En Francia, tienen sus antecedentes en las cooperativas agrícolas, las cuales otorgaban crédito a sus socios, en estas sociedades los participantes principales fueron miembros de los sindicatos agrícolas, de las cooperativas, asociaciones de seguros, entre otros.

En el continente Americano, no fue sino hasta 1900, en Canadá donde se crearon las cajas de ahorro denominadas "desjardins", que funcionaban a nivel rural y urbano.

Para 1908, en Estados Unidos surge propiamente dicho, la primera Unión de Crédito, y en 1909 se dicta una ley general que las incorpora al sistema de crédito estadounidense, estas Uniones estaban integradas por pequeñas sociedades cooperativas.

2.3.3 ANTECEDENTES HISTORICOS EN MEXICO

En nuestro país el 29 de junio de 1932, se publica la Ley General de Instituciones de Crédito, la cual introdujo a nuestro derecho bancario, este tipo de organizaciones, a las que dió el carácter de instituciones auxiliares, denominándolo Uniones, Asociaciones o Sociedades de Crédito, su incorporación se dio porque existían grupos pequeños productores a los cuales les resultaba inaccesible la forma

ordinaria del crédito por el carácter especial de sus necesidades o por su situación económica, en virtud de que no podían aportar las garantías que se les exigían.

Por lo que se puede observar, esta figura fue regulada en nuestro país a fin de que sirviera como un puente de acceso a los Pequeños y Medianos empresarios al crédito institucional, así como que éstas presten a sus miembros servicios para que realicen convenientemente sus actividades, esto en beneficio propio y por ende del país.

El 31 de mayo de 1941 surge la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, y es ésta la que da carácter de Organizaciones Auxiliares de Crédito. Por decreto presidencial publicado el 7 de abril de 1945 el capítulo correspondiente a estas sociedades sufre modificaciones, con las que se fijan desde entonces la mayoría de las características, que en términos generales tienen vigencia hasta el día de hoy.

La regulación actual de las Uniones de Crédito nace en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de crédito, publicado en el diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985, por el entonces presidente de la república Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, la cual ha sido modificada y reformada por el decreto publicado en el diario oficial del 26 de diciembre de 1986, el 3 de enero de 1990, el 27 de diciembre de 1991, y el 15 de julio y 23 de diciembre de 1993, el 22 de diciembre de 1995.¹⁹

¹⁹ Diario Oficial de la Federación, del 22 de Diciembre 1995

Es importante mencionar que la primera Unión de Crédito autorizada para operar por la Comisión Nacional Bancaria, fue el 17 de junio de 1941, con el nombre de Unión de Crédito de la industria del fierro, S.A. de C.V., la cual a la fecha no se encuentra operando, ya que por causas imputables a ésta, le fue retirada la autorización para operar por el organismo supervisor.

Dentro de las Uniones de Crédito más antiguas en nuestro país, que a la fecha se encuentra en operación, está la Unión de Crédito Agrícola de Yaqui, S.A. de C.V., que fue constituida el 4 de septiembre 1942 y que opera en el Norte del País, específicamente en el Estado de Sonora. Por lo que respecta a las Uniones dentro del Estado de Veracruz, son de constitución más antigua, y que a la fecha se encuentra en operación es la Unión de Crédito agropecuaria de la huasteca Veracruzana S.A. de C.V., con domicilio social en la ciudad de Tuxpan de Rodríguez Cano, Veracruz, la cual recibió autorización para operar mediante oficio de la Comisión Nacional Bancaria, en aquel entonces y de seguros, de fecha 5 de octubre de 1954.²⁰

2.3.4 OBJETIVOS FUNDAMENTALES DE LAS UNIONES DE CREDITO

Las operaciones propias de las Uniones de Crédito legalmente solo pueden llevarlas a cabo las sociedades que cuenten con Autorización expresa de la Comisión Nacional Bancaria.

²⁰ Asociación Nacional de Uniones de Crédito, Edo. de Veracruz. 1997

La Comisión Nacional Bancaria es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el cual tiene encargado la inspección y vigilancia de todos los sectores financieros, entre las que destacan, la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo, los nacientes grupos financieros, Fondos de Fomento del Gobierno Federal y las Organizaciones Auxiliares de Crédito (Almacenes Generales de Depósito, Empresas de Factoraje Financiero, Empresas de Arrendamiento Financiero, Sociedades de Ahorro y Préstamo, Casas de Cambio y las Uniones de Crédito) entre otras entidades supervisadas.

Este indudable privilegio de exclusividad, simultáneamente involucra de manera de contrapartida, el apegarse en su operativo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, siendo el artículo 40 de esta Ley, el que señala las actividades que pueden desarrollar las Uniones de Crédito.

A continuación se señalan en forma enunciativa las actividades que pueden realizar estas sociedades.

Actividades de las Uniones de Crédito:

- 1.- Facilitar el uso del crédito a sus socios.
- 2.- Recibir préstamos de instituciones de crédito, de seguros, de fianzas, de entidades financieras del exterior y de sus proveedores, así como de sus socios.

- 3.- Emisión de títulos de crédito para colocarlos entre el gran público inversionista.
- 4.- Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que estos contraten.
- 5.- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamos y créditos de toda clase.
- 6.- Recibir de sus socios, para el exclusivo servicio de caja y tesorería, depósitos de dinero cuya propiedad no se transmite al depositario, cuyo saldo deberán conservarse íntegramente en efectivo y no podrán usarse para otros fines, la unión podrá depositar dichos saldos en otras instituciones de crédito.
- 7.- Recibir depósitos de ahorro de sus socios.
- 8.- Adquirir acciones y obligaciones u otros títulos.
- 9.- Construcción y administración de obras.
- 10.- Promover la organización y administración de empresas asociadas, para transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- 11.- Apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.

12.- Arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, para dar servicio a sus socios.

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

14.- Realizar operaciones con empresas de factoraje financiero, para prestar servicio a sus socios.

15.- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos necesarios de las actividades anteriores.

16.- Otras que mediante reglas de carácter general les sean autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Como se puede observar, no obstante de estar limitada su operativa a lo señalado en el precepto ya indicado, la gama de servicios que puede otorgar este tipo de sociedades es bastante amplia.

Por otra parte, al desarrollar estas actividades y como producto de ellas, la Uniones pueden lograr a mediano y largo plazo, una estructura financiera sólida, y por consecuencia lograr un crecimiento que les permita ampliar sus mercados, así como sus áreas de influencia.⁻²¹

²¹ Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, Edit. Porua, pp.430

2.3.5 PRINCIPIOS LEGALES BAJO LOS CUALES DEBEN ORGANIZARSE LAS UNIONES DE CREDITO

Estas sociedades deben constituirse como sociedades anónimas de capital variable, con un mínimo de 10 socios, todos y cada uno de ellos deben ser personas físicas o morales dedicadas a actividades agropecuarias e industriales o comerciales, así mismo deberán tener empresas establecidas y registradas conforme a la ley.

El capital social de estas organizaciones es fijado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante disposición de carácter general que son publicadas en el diario oficial de la Federación dentro del primer trimestre de cada ejercicio. Lo anterior en conformidad con el artículo 8vo de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

A la fecha del presente trabajo el capital social mínimo es de \$950,000.00 siendo necesario mencionar que para Uniones que inician operaciones deben cubrir un 50% más de ese importe, por concepto de reservas de capital, por lo que el capital mínimo para constituir una Unión de Crédito se coloca en \$1,425,000.00.

En conformidad con el mismo precepto indicado en el párrafo anterior, el capital social autorizado deberá estar cubierto cuando menos con un 50%, y este importe no deberá ser inferior al mínimo establecido por la referida Secretaría, así mismo la parte fija de este capital en

ningún momento deberá ser inferior a la parte con derecho a retiro. Por lo que respecta al capital contable, en ningún momento deberá ser inferior al capital mínimo.

En lo concerniente a los límites para la aportación al capital social, ninguna persona física o moral podrá ser poseedora de más del 10% de capital pagado, con esta medida el legislador trata de que estas organizaciones tengan una administración que busque funcionar en igualdad de ventajas, oportunidades y servicios para sus asociados.

Podrá formar parte del capital social acciones con voto limitado, hasta por un monto equivalente a un 25% del mismo, para lo cual deberán solicitar autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Estas acciones solo otorgarán derecho a voto en los asuntos relativos a cambio de objeto, fusión, escisión, transformación, liquidación, así como la cancelación de su inscripción en la bolsa de valores; así mismo podrán conferir un dividendo preferente o acumulativo, siendo este igual o superior al resto de las acciones.

El plazo de duración de estas sociedades deberá ser indefinido.

Es de importancia señalar, que en estas sociedades no podrán participar:

* Gobierno o dependencias oficiales o extranjeras, entidades financieras del exterior o personas físicas o morales extranjeras.

* Cualquier tipo de empresa de factoraje y de arrendamiento financiero, sociedades de ahorro y préstamo, almacenes generales de depósito o casas de cambio, así como otras Uniones de crédito, salvo en los casos de fusión de sociedades.

* Instituciones de fianzas o sociedades mutualistas de seguros.

En las operaciones del departamento financiero, esto es como en el otorgamiento de crédito y en la captación de recursos mediante préstamos de socios, depósitos de ahorro y depósitos para caja y tesorería, deberán realizarse exclusivamente con sus socios. Por lo que respecta a las operaciones del departamento especial, las pueden realizar con el público en general, esta última situación nace con la reforma a la ley de la materia del 15 de julio de 1993.

La administración de la sociedad deberá estar llevada por un consejo de administración que en ningún caso podrá ser inferior a siete elementos, el cual debe estar integrado por un presidente, secretario, tesorero y cuatro vocales, los cuales deben tener experiencia comprobada en la administración de este tipo de sociedades. Así como contar con un comisario propietario y un suplente que en ningún caso podrán ser subdirectores generales, los miembros del

consejo de administración los empleados o funcionarios de instituciones de crédito, de seguros, de casas de bolsa y otras organizaciones auxiliares.

Es derecho de un grupo de accionistas que cuenten cuando menos con un 15% del capital pagado, designar a una persona que forme parte del consejo de administración.

En lo relacionado a las utilidades que se generen en conformidad con la ley, deberán separar como mínimo un 10% para constituir un fondo de reserva.

La escritura constitutiva, así como cualquier comunicación a la misma deberá ser sometida a previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.²²

2.3.6 REGLAS DE FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES DE CREDITO

En la multicitada Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en específico en el artículo 43, se enumeran las reglas a las que deben sujetarse en su operación este tipo de sociedades, las cuales se enlistan a continuación:

1.- La capacidad de endeudamiento nunca podrá excederse de treinta veces su capital pagado más reservas de capital,

²² Quintero García Hilario, Uniones de Crédito lo que Conviene Saber. Edn. Quinz. Pag. 102-103 México 1991

estableciéndose que el órgano supervisor podrá señalar límites mayores cuando éste así lo considere.

2.- El 80% del importe de las operaciones que estas organizaciones practiquen nunca podrán ser reembolsables a plazos superiores a 360 días.

3.- La ley permite a estas sociedades que inviertan en acciones de sociedades, con la limitante que deben ser valores autorizados por la Comisión Nacional de Valores y no podrá ser superior al 15% del capital pagado de la Unión.

4.- Las inversiones en mobiliario y equipo y muebles destinados a sus oficinas y bodegas, más el importe de las acciones adquiridas de sociedades, no excederá del 60% del capital pagado y reservas del capital.

5.- No podrá exceder del 70% del capital pagado y reservas de capital, las inversiones en plantas industriales más las señaladas en el inciso anterior.

6.- Cuando la Unión haya adquirido plantas industriales y se encuentre pagando, ésta, no podrán acordar devoluciones de capital con derecho a retiro.

7.- El 10% de su capital social más las reservas del capital social son el límite para su inversión en gastos de organización.²³

²³ IDEM pag. 105

2.3.7 RESTRICCIONES A LAS OPERACIONES DE LAS UNIONES DE CREDITO

Las restricciones son señaladas en el artículo 45 de la ley y se refieren a las relaciones entre la Unión y sus socios, a ciertas actividades que no pueden realizarse ya que de alguna manera, implican para la Unión llevar a cabo actividades propias de las instituciones de crédito.

Otras restricciones tienden a proteger el patrimonio de las Uniones, al impedir que con ellas se dilapide dicho patrimonio o se realicen actividades ruinosas que lleven implícito un riesgo excesivo.

Finalmente las que tratan de impedir abusos por parte de los administradores.²⁴

2.3.7.1 PROHIBICIONES RELATIVAS A LAS OPERACIONES DE LA UNION DE CREDITO CON SUS SOCIOS

- 1.- Otorgar créditos a sus socios para actividades no relacionadas directamente con sus empresas o sus negocios.
- 2.- Otorgar créditos a sus socios, sin las garantías que sean propias de cada tipo de crédito.
- 3.- Otorgar crédito a un socio que excedan de diez veces sus aportaciones, más la parte proporcional de las reservas del

²⁴ Quintero Garcia Hilario, Op Cit Pag 107

capital incluyendo las reservas sobre revalorización de muebles cuando se trate de créditos sin garantía real. Cuarenta veces cuando se otorguen créditos con garantía real y el saldo total a cargo de un socio en conjunto, no podrán exceder de 50 veces, el cual incluirá las obligaciones contraídas por medio del departamento especial. Debiendo además estar relacionado directamente los créditos otorgados, con la actividad de las empresas de los socios. -25

2.3.7.2 PROHIBICIONES RELATIVAS A LAS ACTIVIDADES QUE NO SON PROPIAS DE UNIONES DE CREDITO

1.- Realizar operaciones de descuento, préstamos o créditos con personas distintas a sus socios, salvo los créditos que otorgan de las instituciones de crédito, de sus proveedores, de instituciones de fianzas de seguros, así como de instituciones del exterior.

2.- Emitir cualquier clase de valores y garantizar títulos de crédito, salvo la emisión de las acciones propias de la Unión.

3.- Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas, establecimientos mercantiles o industriales salvo en este último caso la autorización que se les otorgue para

encargarse de la transformación industrial o beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

4.- Adquirir derechos reales que no sean de garantía o aquellos bienes muebles o inmuebles destinados a los partidos para las Uniones de Crédito o en exceso de las proporciones que la propia ley señala, excepto cuando los reciban en pago de créditos o por adjudicación, los cuales solo se podrán conservar un año tratándose de bienes muebles y dos años cuando sean inmuebles.

5.- Otorgar fianzas garantías o cauciones o avales salvo en favor de sus socios, hipotecar sus propiedades sin previa celebración de asamblea de accionistas en la que se acuerde ésta con una proporción que representa el 75% de su capital social pagado, así como operar sobre sus propias acciones.²⁶

2.3.7.3 PROHIBICIONES CUYO FIN ES IMPEDIR OPERACIONES RIESGOSAS O RUINOSAS

A) Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier tipo de documentos al descubierto salvo en los casos de apertura de créditos.

B) Que los depósitos realizados en la sociedad por los socios, ya sea que provenga del servicio de caja y tesorería, depósitos en ahorro o a título oneroso a plazo

²⁶ Cintero García Hilario, Op Cit Pa; 109

preestablecido en ningún momento podrán disponerse de ellos mediante cheques.

C) Concertar operaciones con subdirectores, miembros del consejo de administración y comisarios, o con los ascendientes, descendientes, o cónyuges de dichas personas en virtud de las cuales pueda resultar deudor de la Unión a menos que la operación sea aprobada por una mayoría de cuatro quintas partes de los miembros del consejo de administración.

D) Realizar operaciones a futuro de compra y venta de oro y divisas extranjeras.

E) Hacer operaciones de reporte de cualquier clase.⁻²⁷

2.3.7.4 VENTAJAS DE LAS UNIONES DE CREDITO

Las Uniones de Crédito representan para las Pequeñas y Medianas empresas una opción para resolver muchos de sus problemas, no tan solo el de financiamiento, las ventajas de las Uniones de Crédito se mencionan a continuación:

Ventajas de las Uniones de Crédito.

1.- Facilitan el uso del crédito exclusivamente a sus socios.

²⁷ Quintero García H.Hano. Op Cit Pag. 113

- 2.- Reciben depósitos de dinero para el exclusivo objeto del servicio de caja y tesorería, cuyos saldos se depositan en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales.
- 3.- Prestan su aval a sus socios.
- 4.- Toman a su cargo y/o contratan la construcción o administración de obras propiedad de los socios para uso de los mismos.
- 5.- Promueven la organización o administración de las empresas de los socios.
- 6.- Realizan las ventas de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- 7.- Realizan actividades por cuenta de sus socios como la compra venta o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas, necesarios para la producción o prestación de servicios de sus socios en base a lo que ellos requieren.
- 8.- Adquieren bienes para enajenarlos y rentarlos exclusivamente a sus socios.
- 9.- Atienden exclusivamente a sus socios en materia de crédito lo que provoca que se les brinde un servicio eficiente.

10.- Obtienen financiamiento más barato en comparación con otras instituciones de crédito.²⁸

2.3.8 SERVICIO DE CREDITO

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

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

²⁸ Quintero García Hilario, Op Cit Pag. 142

2.3.9 NORMAS FUNDAMENTALES DE LAS UNIONES DE CREDITO

Implantar principios, políticas, criterios, etc.

El consejo de administración además de implantar y difundir entre los socios los principios, políticas, criterios y condiciones bajo los cuales se presta el servicio de crédito, vigila para que se observen invariablemente.

Selección de socios.

Observar una escrupulosa selección de los socios, toda vez que la unión debe subsistir del crédito o, lo que es lo mismo, de la fe y de la confianza que los bancos, proveedores, aseguradoras, etc., depositen en ella es innegable que el descrédito de uno o más de sus socios necesariamente afectan su imagen.

Conocimiento y experiencia en materia financiera:

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

Apego estricto a técnicas bancarias:

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

Adecuado apoyo financiero:

Conseguir y conservar el apoyo financiero de parte de uno o varios bancos, de compañías de seguros, de afianzadoras y, cuando sea procedente, de los fondos de fomento, de manera que la unión pueda programar sus operaciones con la certidumbre de que cuenta con financiamiento suficiente, oportunos y a costos convenientes. Para estos efectos un buen clima de relaciones públicas deben forzarse con planteamientos formales que tomen muy en cuenta las políticas, criterios, requisitos, lineamientos y posibilidades de los bancos y entidades financieras.

Organización y equipo de trabajo eficaces:

Como en toda empresa, en las uniones también es indispensable una eficaz estructura organizacional y, sobre todo, un grupo de trabajo formado con funcionarios y empleados leales, responsables y competentes.²⁹

2.3.10 TIPOS DE CREDITOS Y SUS MODALIDADES

Una de las principales funciones que desarrollan las uniones es la de asesorar a sus socios en materia de contratación de créditos. Pero aún así, generalmente son los empresarios asociados los que proyectan las posibles soluciones a sus necesidades de crédito y quienes en última instancia deciden sobre las características de los créditos que desean utilizar. En atención a ello y con el fin de facilitar a los empresarios unionistas soluciones en materia crediticia, a continuación se ofrece un panorama detallado de las principales características y finalidades de los diferentes tipos de crédito con que las uniones de crédito pueden servir a sus socios y de las circunstancias en que procede o conviene utilizarlos.

2.3.10.1 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Quirografario viene del griego "Kheir" que significa mano y "graphein" escritura. Firmar es un acto quirografario pues requiere escribir a mano. Por ello, en el

²⁹ Cervantes Ahumada Raul, Títulos y Operaciones de Créditos, Edit. Herrero, Pag. 192-196, Mexico 1992

medio bancario le denominan préstamos quirografarios a aquellos que tienen como único respaldo la firma del pagaré, que es el documento con que se ampara esta clase de préstamos. Eventualmente las uniones llegan a exigir la firma, en calidad de aval de otra persona que puede ser, o no, socia de la unión. Entre otras y pocas palabras, los préstamos quirografarios son operaciones en las cuales no se exige a los acreditados que dejen en garantía bienes o derechos.

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

En casos así, cuando las necesidades de crédito o los desequilibrios financieros son de tipo casual, transitorios o por corto plazo, el tipo de crédito recomendable es el "préstamo quirografario".

También se suelen utilizar los préstamos quirografarios como "créditos puente", o sea, como créditos

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

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

- 1.- Las uniones cuidan, más que en cualquier otra clase de crédito, que el acreditado sea persona de reconocida solvencia moral y que tenga amplia capacidad de pago para responder del adeudo.
- 2.- El importe de los préstamos es reducido en proporción con la capacidad de pago del deudor.

3.- Se otorgan a plazos cortos: 30, 60 o 90 días.

4.- Por disposición legal, la suma de todos los préstamos quirografarios a cargo de un socio y, en general, de todos los adeudos no garantizados con bienes, no deben rebasar el límite de sus " Responsabilidades sin garantía real " que se determina multiplicando por 10 el importe de todas las acciones de la unión que el propio socio ha suscrito.

Así, por ejemplo, si la suscripción de un socio suma 2 millones, la unión sólo le puede otorgar préstamos sin garantía real por 20 millones.

Anteriormente a estos préstamos se les denominaba oficialmente PRESTAMOS DIRECTOS y no es raro que todavía así se les designe en el medio unionístico bancario.

2.3.10.2 DESCUENTOS

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

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

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

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

- 1.- Ocasionalmente, para resolver necesidades transitorias de efectivo.

2.- Sistemáticamente, como política de apoyo a su capital de trabajo, visto que permite eludir o reducir el plazo de cobranza. En estos casos las uniones acostumbran operar a base de líneas de crédito que no son otra cosa que convenios verbales con los socios sobre el importe máximo que podrán alcanzar; en conjunto, todas las operaciones de descuento.

Cabe apuntar que las "líneas de crédito" también pueden referirse a préstamos quirografarios, prendarios, etc.

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

Los bancos y también las Uniones de Crédito muestran mayor preferencia por el descuento de pagarés que por el de letras de cambio, por razón de que en los primeros es posible pactar intereses e incluso cláusulas penales para el caso de mora, lo que no puede hacerse en las letras de cambio, pues cualquier estipulación en este sentido deberá tenerse por no escrito.

2.3.10.3 PRESTAMOS PRENDARIOS

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

Los préstamos prendarios o pignoratícios constituyen el instrumento idóneo para financiar inversiones en los renglones: de mercancías para el caso de comerciantes; en inventarios de materias primas y de artículos terminados si se trata de industriales; en semillas para siembras y en frutos o semillas recolectadas para el caso de los agricultores y en el ganado si se habla, obviamente de ganaderos.

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

los amparan y representan y se denominan "certificados de depósito."

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

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

En estos préstamos se acostumbra utilizar varios certificados de depósito y varios pagarés para efectos de una misma operación crediticia, en virtud de que así se

facilitan rescates anticipados o parciales de la prenda, lo que eventualmente puede ser conveniente, pues el acreditado se encuentra en posibilidad de utilizar o vender parte de las mercancías que pignoró y no solamente el total.

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

Es posible que en vez de certificados de depósito las uniones acepten "recibos confidenciales" que son documentos en que el firmante hace constar que es el depositario de

determinados bienes, los cuales están afectados por algún préstamo, comúnmente esos recibos los extienden los propios acreditados para evitarse los costos que implica la intervención de un almacén general de depósito pero a pesar de esas indudables conveniencias, no son una práctica muy favorecida por las Uniones de Crédito, dada la falta de respaldo de un almacén general de depósito, circunstancia de que los recibos confidenciales carecen de cualidades de títulos de crédito que si poseen los certificados de depósito y el hecho que por estos motivos, son operaciones que difícilmente refinancian los bancos.

El comerciante que está obligado a comprar con suficiente anticipación mercancías de temporada; el industrial a quien le conviene hacer compras a escala de materias primas para obtener precios más bajos; el ganadero que necesita vender sus animales hasta después del plazo de engorda y el agricultor que conserva su cosecha en espera de un buen comprador, todos ellos son ejemplos de los casos en que es recomendable el financiamiento a base de préstamos prendarios.

2.3.10.4 PRESTAMOS CON COLATERAL

Colateral viene del latín "Collateralis" y se puede aplicar a las cosa que están a lado de otra principal. Si todo préstamo involucra un derecho principal para el acreedor, el de cobrarlo, el préstamo con colateral viene a ser aquél cuyo derecho de ser cobrado está adicionado, a títulos de garantía, con otros derechos por cobrar. No se

trata, sin embargo, de operaciones difíciles, sino sencillamente de préstamos prendarios en los que la prenda se forma con documentos que también amparan derechos de cobro, concretamente pagarés y letras de cambio surgidos de la actividad del acreditado. Aún más, por la naturaleza misma de la prenda, no requieren la intervención de almacenes generales de depósito, pues la misma unión acreditante se encarga de la guarda de los documentos pignorados.

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

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

En los bancos y en las Uniones de Crédito existen buena predisposición para este tipo de préstamo, porque con una sola operación les es posible financiar todo un paquete de documentos que, de ser manejados como descuentos, requerirían un trámite para cada documento, lo que implica

costos administrativos. Es más, en estos préstamos se facilita considerablemente el trámite administrativo de rescates y reposiciones de documentos colaterales, pues se reduce a reponer la lista de los títulos entregados.

2.3.10.5 APERTURA DE CREDITO

En contraste con las limitadas posibilidades que tienen los instrumentos de crédito que hemos analizado hasta el momento, las "Aperturas de Crédito" son extremadamente dúctiles, así que puede adaptarse fácilmente a las condiciones que convengan tanto al socio acreditado como a la unión acreditante.

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

Necesidad de contrato.- Las aperturas de crédito constituyen sobre todo, la obligación para la unión acreditante de poner una suma de dinero a disposición del acreditado, pero para el nacimiento y vigencia de esa obligación es indispensable la firma de un contrato. Por lo consiguiente, no deben confundirse las "Aperturas de

Crédito" con las "Líneas de Crédito", también de uso común en los medios bancarios, en vista de que éstas últimas, aún cuando también son compromisos de otorgar créditos hasta por determinadas cantidades e incluso se basan en solicitudes y estudios en forma, sólo tiene la fuerza relativa de un convenio verbal, pues así se comunican a los interesados.

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

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

Uno corresponde al lapso durante el cual el socio acreditado puede disponer del crédito, pues, obviamente para la Unión no será conveniente que su obligación de otorgado sea por tiempo indefinido. Sin embargo, este plazo carece de importancia tratándose de apertura bajo la modalidad de "crédito simple" cuyas características se analizan más adelante, pues la posibilidad de hacer disposiciones alzando el límite de crédito.

El otro plazo corresponde al tiempo que se otorga al acreditado para que pague las sumas que se le prestaron y seguramente variará en concordancia con el destino del financiamiento, pero es usual que no exceda de un año, pues para plazos mayores se recurre a préstamos inmobiliarios.

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

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

- 1.- Para formalizar sus líneas de crédito y reglamentar montos, plazos, garantías, comisiones, intereses, etc.

2.- Para convenir la forma en que el socio habrá de ejercer la línea concedida (descuentos, préstamos quirografarios, prendarios, etc.)

3.- Para ampliar o establecer garantías especiales.

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

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

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

2.3.10.6 CREDITOS SIMPLES EN CUENTA CORRIENTE

Las aperturas de créditos funcionan bajo las modalidades de "Crédito simple" o de "Créditos en cuenta

corriente". A esta última también se le conoce como "Crédito revolvente".

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

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

2.3.10.7 CREDITO DE HABILITACION O AVIO

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

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

Es creencia, un tanto generalizado, que los créditos de habilitación o avío tienen como finalidad fortalecer el capital de trabajo de las empresas. Tal idea no es del todo correcta, pues las inversiones en el proceso productivo sólo son parte de lo que técnicamente se designa como "capital de trabajo", pues éste también abarca, entre otros conceptos, stocks excedentes de materias primas y de artículos terminados, así como los capítulos de cuentas y documentos

por cobrar y estos renglones, a pesar de su importancia, por no formar parte del proceso productivo, no son susceptibles de financiarse con créditos de habilitación y avío. Por lo mismo, los comerciantes, aún cuando requieren de capital de trabajo no son ilegibles para este tipo de créditos porque no realizan ningún proceso productivo.

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

La regla general conforme a la ley, es de que no exceda de 3 años el plazo que se pacte para efectuar y reembolsar disposiciones de un préstamo de habilitación o avío, pero la propia ley admite dos excepciones:

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

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

La garantía de los créditos de habilitación o avío son congruentes de acuerdo a su finalidad, pues se integra, según lo previene la Ley General de Título y Operaciones de Crédito, con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos y artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

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

Estos créditos se formalizan en contratos que se inscriben en el Registro Público de Comercio y en la propiedad si la garantía incluye inmuebles. La inscripción permite que los créditos tengan validez ante terceros en

tanto que los contratos sirven para hacer constar el destino del crédito, su monto, la forma de ejercerlo, su vencimiento, los intereses que devengará y, en general, para definir las condiciones y características de la operación.

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

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

2.3.10.8 CREDITOS REFACCIONARIOS

Si nos atenemos a los términos literarios del artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, los préstamos refaccionarios deben destinarse:

En la agricultura: A la adquisición de instrumentos, útiles de labranza y abonos; en la realización de

plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en apertura de tierras para el cultivo y en la realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa.

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

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

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

Finalidades Generales.- Desde un punto de vista menos casuístico y más general, se puede decir que los créditos refaccionarios sirven para financiar erogaciones de las siguientes características:

- 1.- Compras de activos y tecnología o realización de trabajos que en el inicio de una empresa la colocan en la posibilidad de traducir.
- 2.- Renovación y ampliación de maquinaria o tecnología que a una empresa en marcha le sirve para mejorar la cantidad o la calidad de su producción.
- 3.- Inversiones cuya recuperación se obtiene a largo plazo y a base de cuotas de amortización o de depreciación que se agregan al costo primario de los artículos producidos.
- 4.- Inversiones ligadas a la producción que alcanzan un importe considerable para la magnitud de la empresa.
- 5.- Inversiones que, por su naturaleza, implican aumentos al activo fijo de la empresa.

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

Las Uniones de Crédito tienen la posibilidad legal de establecer plazos hasta de 15 años en los créditos

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

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

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

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

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

2.3.10.9 PRESTAMOS INMOBILIARIOS

Son tres las principales peculiaridades de estas operaciones:

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

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

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

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

En términos generales puede decirse que los préstamos inmobiliarios son apertura de créditos liquidables a mediano o largo plazo, que se emplean para financiar conceptos cuantiosos y que por lo general obedecen a necesidades excepcionales; como la compra, edificación, ampliación o reparación de inmuebles, inversiones imprevistas o inaplazables, consolidación de pasivos (sustituir diversos pasivos a corto plazo por uno solo a plazo mayor), reforzar renglones de activo circulante que den más liquidez a la empresa, etc. ⁻³⁰

³⁰ Cervantes Ahumada Raúl, Op Cit Pag. 291-315

CAPITULO III
RESULTADOS

3.1 PROCESAMIENTO Y ANALISIS ESTADISTICO DE LOS DATOS

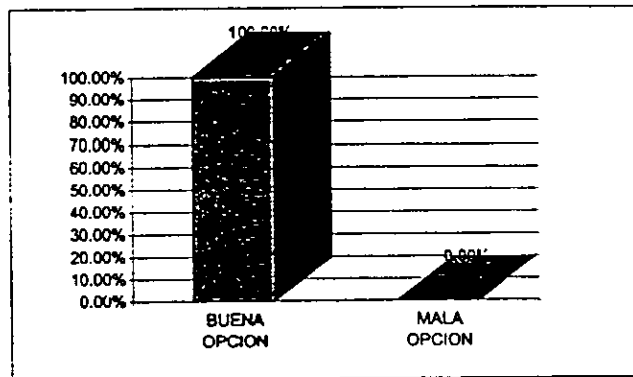
3.1.1 A EJECUTIVOS DE UNIONES DE CREDITO

A continuación se presenta el procesamiento y análisis estadístico de los datos que se obtuvieron de los ejecutivos de la uniones de crédito.

1.-¿Cómo considera a la Unión de Crédito para el financiamiento de las Pequeñas y Medianas empresas.?

BUENA OPCION _____
MALA OPCION _____

BUENA OPCION	100.00%
MALA OPCION	0.00%

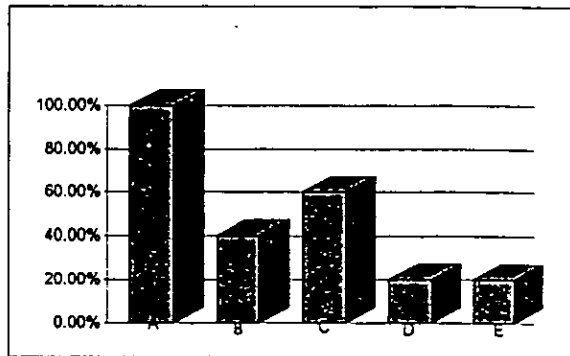


INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 100.00% de los entrevistados consideraron buena opción el financiamiento de las Uniones de Crédito entre otras razones porque pueden fijar sus líneas de crédito en función a su aportación accionaria y apoyan los proyectos de las Pequeñas y Medianas empresas

2.- ¿Cuál es la función principal de las Uniones de Crédito.?

a) DAR APOYO CREDITICIO	100.00%
b) FINANCIAMIENTO MAS BLANDO	40.00%
c) SERVICIO EFICIENTE	60.00%
d) PROPORCIONAR SU AVAL	20.00%
e) CREACION Y DESARROLLO DE EMPRESAS	20.00%



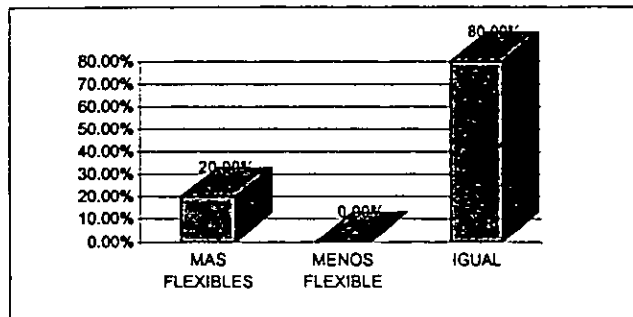
INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 100.00% de los entrevistados consideraron que una de las funciones principales es la de proporcionar financiamiento a sus socios; el 40.00% proporcionar financiamiento más baratos, un 60.00% mencionó el brindar un servicio eficiente; y un 20.00% respectivamente contestó la de proporcionar un aval a sus acreditados y la creación y desarrollo de empresas.

3.-¿ Cómo considera sus políticas de otorgamiento de crédito en relación a otras fuentes de financiamiento?

MAS FLEXIBLE _____
 MENOS FLEXIBLE _____
 IGUAL _____

MAS FLEXIBLES	20.00%
MENOS FLEXIBLE	0.00%
IGUAL	80.00%



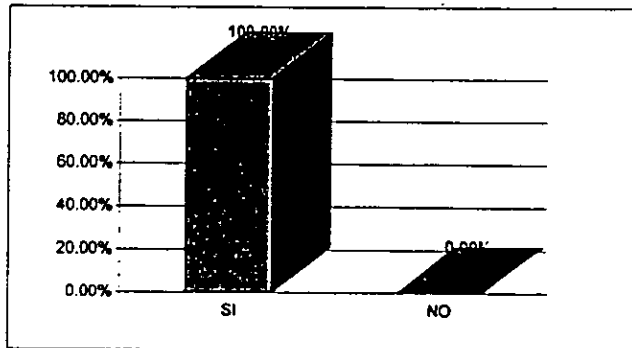
INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 80.00% de los entrevistados consideran a las políticas otorgamiento de Crédito de las Uniones de Crédito iguales a las de otras instituciones, ya que mencionan que se debe de evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con la obligación contraída, aparte de que para el proceso de evaluación ya existen normas previamente establecidas por la ley; por otra parte un 20.00% opina que sus políticas de Crédito son más flexibles principalmente por el tiempo de respuesta.

4.- ¿ Las Uniones de Crédito contribuyen al desarrollo de sus socios.?

SI _____ ¿ De qué forma.?
NO _____

SI 100.00%
NO 0.00%

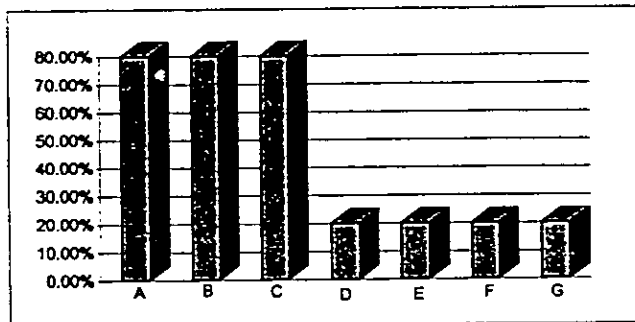


INTERPRETACION DE GRAFICAS

El 100.00% de los encuestados consideran que las Uniones de Crédito contribuyen al desarrollo de sus socios, por diversos motivos, entre otros mencionaron el apoyo que les - dan por la realización de sus compras a los proveedores, otorgamiento de un financiamiento - adecuado para el desarrollo de su empresa, asesoría en la administración de sus negocios, - otorgándoles créditos oportunos y blandos, etc.

5.- ¿ Cuáles son los beneficios de pertenecer a una Unión de Crédito.?

FORMAR PARTE DE UNA SOCIEDAD	80.00%
RECUPERAR LA INVERSION A TRAVES DE DIVIDENDOS	80.00%
CREDITOS ACORDES	80.00%
OBTENER EL AVAL DE LA SOCIEDAD	20.00%
RENDIMIENTOS MAS ALTOS SOBRE INVERSIONES	20.00%
APOYO COMPRAS A PROVEEDORES	20.00%
APOYO A PEQUEÑAS EMPRESAS	20.00%

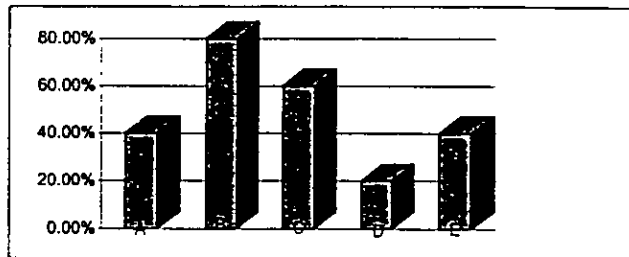


INTERPRETACION DE LA GRAFICAS

El 80.00% de los entrevistados consideran como un beneficio el formar parte de una sociedad; otro porcentaje igual consideran que pueden recuperar la inversión en sus acciones a través de dividendos; también el mismo porcentaje consideran que brindan créditos acorde a las necesidades de los socios; de igual forma en un 20.00% respectivamente consideraron como beneficios el obtener el aval de la sociedad, rendimientos más altos en sus inversiones, apoyo en las compras de proveedores y el apoyo a las Pequeñas empresas.

6.- ¿ Mencione los beneficios que otorga la Unión de Crédito a la que pertenece.?

A) INVERSIONES CON ALTOS RENDIMIENTOS	40.00%
B) AMPLIA GAMA DE FINANCIAMIENTOS	80.00%
C) SERVICIOS ADICIONALES	60.00%
D) BAJO COSTOS DE CONTRATACION	20.00%
E) RAPIDA RESPUESTA	40.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

Del total de las personas entrevistadas el 40.00% mencionan que los socios reciben mayores rendimientos en sus inversiones, el 80.00% menciona que brindan diferentes tipos de financiamientos, el 60.00% contestó que brindan servicios adicionales tales como asesoramiento en proyectos, pago de servicios públicos, servicio de banco en su casa, etc; un 20.00% respondió que sus costos de contratación son más bajos; y el 40.00% contestó que dan una respuesta rápida a sus solicitudes de Crédito.

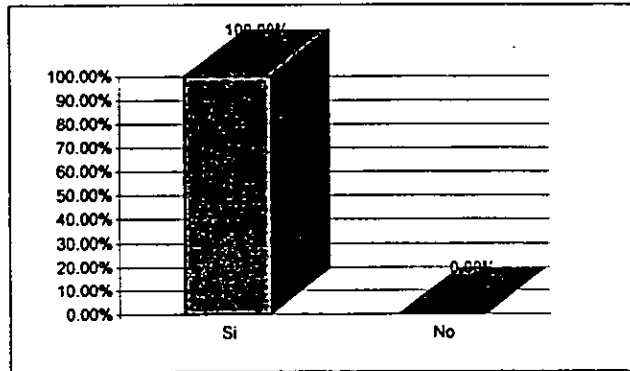
3.1.2 A EMPRESARIOS

A continuación se presenta el procesamiento y análisis estadístico de los datos que se obtuvieron de los empresarios / socios.

1.- ¿ Conoce las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acudir.?

Si _____ ¿ Mencione algunas de ellas.?
No _____

Si	100.00%
No	0.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 100.00% de las empresas entrevistadas dicen conocer las diferentes fuentes de financiamiento, de estas mencionaron que el 100.00% a los Bancos; un 85.71% Uniones de Crédito; un 57.00% mencionó a las arrendadoras financieras; el 14.29% de las empresas mencionó a las empresas de factoraje; el mismo porcentaje mencionó a las entidades de fomento.

2.- ¿ Ha solicitado apoyo de ellas.?

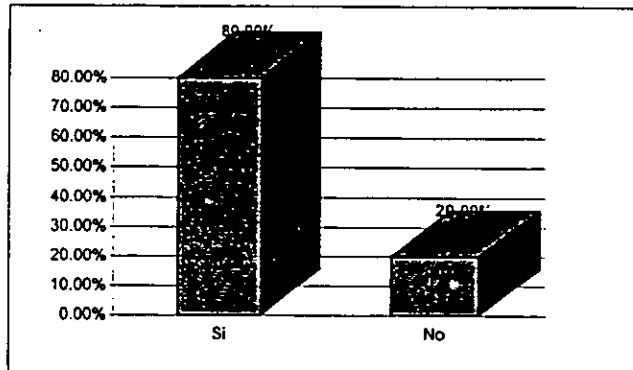
Si _____

No _____

¿ Por qué.?

Si
No

80.00%
20.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 80.00% de las empresas entrevistadas ha solicitado apoyo de alguna fuente de de financiamiento, de esta el 85.71% lo han solicitado para apoyo a su capital de trabajo; el 57.14% para adquisición de activos fijos y el 14.29% para remodelaciones de sus negocios.

3.- ¿ Cubren sus necesidades de financiamiento.?

Si _____

No _____

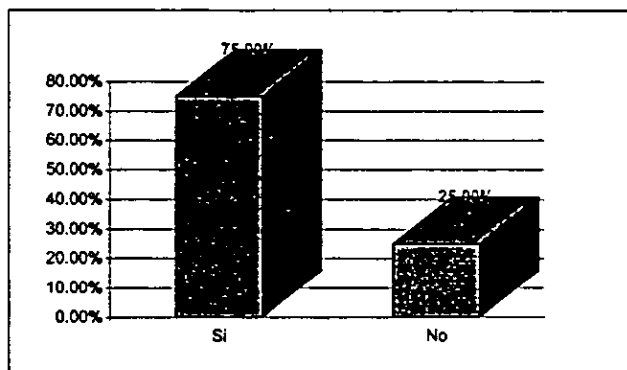
¿ Por qué.?

Si

75.00%

No

25.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

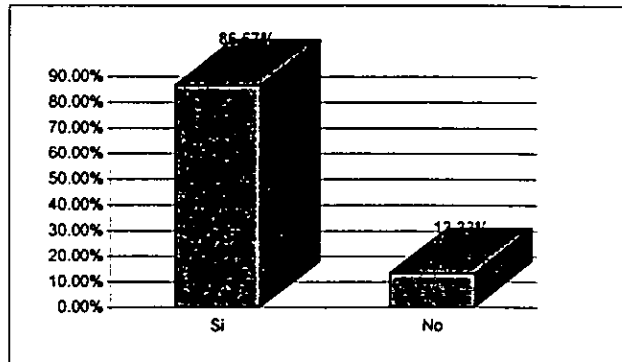
El 75.00% de las empresas que han solicitado apoyo de las diversas fuentes de financiamiento contestaron que si cubren sus necesidades de financiamiento, el otro 25.00% contestó que no satisfacen dichas necesidades debido a que no pueden solicitar lo que realmente necesitan al no tener la capacidad para cubrir las altas tasas de interés establecidas.

4.- ¿ Conoce las funciones de las Uniones de Crédito.?

Si _____
No _____

Si
No

86.67%
13.33%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

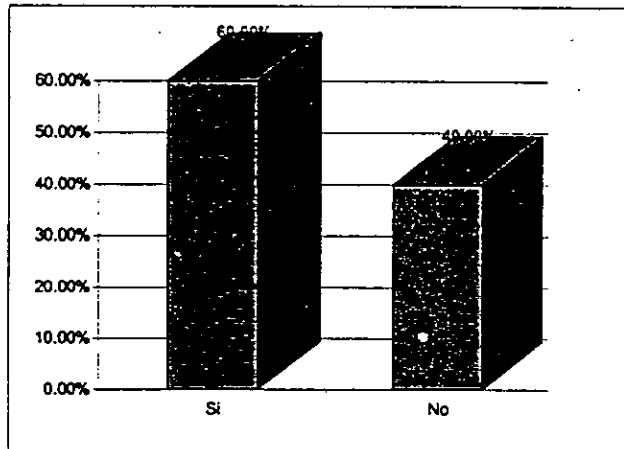
El 86.67% de las empresas entrevistadas respondieron que conocian a las Uniones de Crédito como fuente de financiamiento, el otro 13.33% contestó que no conocen las las funciones de estas instituciones.

5.- ¿ Ha acudido a alguna de ellas.?

Si _____
No _____

¿ Por qué.?

Si	60.00%
No	40.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 60.00% de las empresas entrevistadas contestaron que han solicitado apoyo financiero de las Uniones de Crédito, mientras que el 40.00% restante no lo han solicitado ya sea por no conocer sus funciones o porque reciben apoyo de otras instituciones de crédito.

6.- ¿ Satisfacen sus necesidades de financiamiento.?

Si _____

No _____

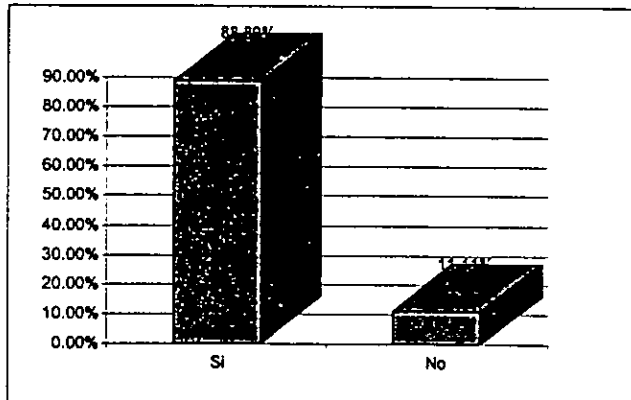
¿ Por qué.?

Si

88.89%

No

11.11%



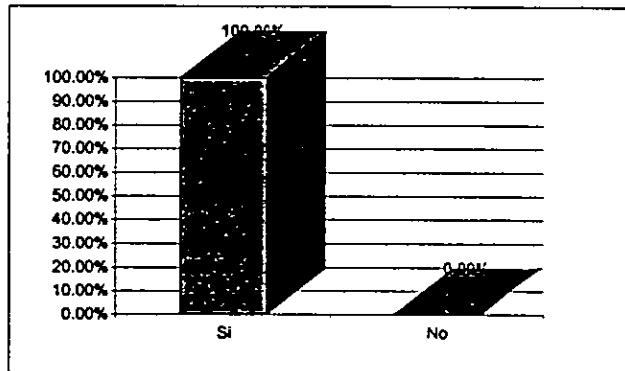
INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 88.89% de las empresas que han solicitado apoyo de las Uniones de Crédito contestan que estas si satisfacen sus necesidades de financiamiento, debido a que estas empresas reciben más apoyo en dichas instituciones que en los bancos o en otras instituciones de Crédito; el otro 11.11% opina que no se les dá el apoyo necesario para el desarrollo de sus empresas

7.- ¿ Han contribuido al desarrollo de su empresa.?

Si _____
No _____

Si	100.00%
No	0.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 100.00% de las empresas encuestadas consideran que las Uniones de Crédito apoyan de una u otra forma el crecimiento de sus organizaciones, ya sea en el aspecto de de financiamiento o de asesoramiento.

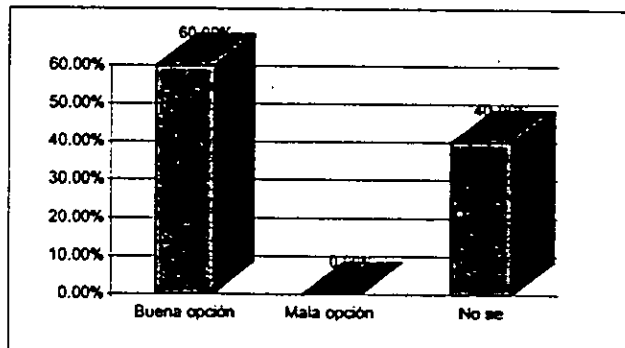
8.- ¿ Como considera a las Uniones de Crédito en cuanto a la satisfacción de sus necesidades de financiamiento.? ¿ Por qué.?

Buena opción _____

Mala opción _____

No se _____

Buena opción	60.00%
Mala opción	0.00%
No se	40.00%



INTERPRETACION DE LA GRAFICA

El 60.00% de las empresas entrevistadas consideran como buena opción de financiamiento a las Uniones de Crédito, debido principalmente a que se puede negociar más abiertamente los términos y condiciones de las solicitudes de Crédito, tales como las tasas, garantías, plazos, etc; el 40.00% restante no conocen las operaciones de las Uniones de Crédito.

3.2 INTERPRETACION Y ANALISIS DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto de las Uniones de Crédito como opción de financiamiento en la resolución de las necesidades financieras en forma más directa y oportuna de la Pequeña y Mediana empresa en el puerto de Veracruz.

ALCANCE:

TOTAL	(X)
PARCIAL	()
NO SE ALCANZO	()

Investigación Documental.

Este objetivo se alcanzó totalmente, en el capítulo segundo donde presentó las características de las Uniones de Crédito, así como los beneficios que éstas ofrecen a sus asociados.

Investigación de Campo.

A través de dicha investigación, se alcanzó totalmente el objetivo, mediante el cuestionario A por medio de las

preguntas 1 a 6, y del cuestionario B a través de las preguntas 1 a 8.

Objetivos Específicos.

1.- Analizar el desarrollo de las Uniones de Crédito.

ALCANCE:

TOTAL	(X)
PARCIAL	()
NO SE ALCANZO	()

Investigación Documental

Este objetivo se alcanzó totalmente a través del segundo capítulo (Marco Teórico) donde se comenta el desarrollo de las Uniones de Crédito.

3.- Conocer el beneficio de las Uniones de Crédito.

ALCANCE:

TOTAL	(X)
PARCIAL	()
NO SE ALCANZO	()

Investigación Documental.

A través del segundo capítulo (Marco teórico) se conocieron los beneficios de pertenecer a las Uniones de Crédito.

Investigación de Campo.

Se alcanzó totalmente el objetivo a través de los cuestionarios A en las preguntas 5 y 6 , y en el cuestionario B con las preguntas 5,6,7,y 8.

3.- Conocer el entorno económico de la Pequeña y Mediana empresa en el puerto de Veracruz.

ALCANCE

TOTAL	(X)
PARCIAL	()
NO SE ALCANZO	()

Investigación Documental:

Este objetivo se alcanzó totalmente, en el capítulo 2 (Marco teórico) donde se analiza el entorno económico de la Pequeña y Mediana empresa del Puerto de Veracruz.

HIPOTESIS

Las Uniones de Crédito representan actualmente una buena alternativa de financiamiento para que la Pequeña y Mediana empresa incrementen sus capitales

ALCANCE

TOTAL	(X)
PARCIAL	()
NO SE ALCANZO	()

Investigación Documental:

Esta hipótesis se comprobó totalmente ya que en el capítulo 2 se analizaron las normas operacionales de las Uniones de Crédito.

Investigación de campo:

Se comprobó totalmente la hipótesis a través de los cuestionarios A en las preguntas 1 a 6 y B en las preguntas 6,7, y 8

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Para concluir este trabajo, defino lo que es una Unión de Crédito, ya que estas son organizaciones auxiliares de crédito, constituidas bajo la modalidad de sociedad anónima de capital variable, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas, medianas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales, o bien a la combinación de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, al proporcionar su acercamiento organizado al Sistema Financiero Nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica). Están reguladas por la ley general de sociedades y actividades auxiliares de crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Las Uniones de Crédito realizan una labor de unificación de micros, pequeñas, medianas industrias productivas que dispersas no son sujetas de crédito, pero que en conjunto representan cifras atractivas para la banca de primer piso, 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.

También pudimos observar que el Sistema Financiero Mexicano dispone de una gama de instrumentos financieros para promover a las empresas, donde se desprende que las Uniones de Crédito representan como entidades auxiliares de crédito, una de las alternativas de que se dispone para promover con sus servicios el financiamiento, al desarrollo de las empresas en nuestro país con una modalidad, que hace a las empresas / socios, aportadoras de recursos financieros para la integración de liquidez de empresas que demandan con prontitud resolver los problemas financieros que experimentan.

Después de analizar el funcionamiento de las Uniones de Crédito, se pueden observar diversas ventajas en estas instituciones para la pequeña y mediana empresa en relación con otras instituciones de Crédito; tales como:

Servicios de crédito y aval exclusivo que permiten un respaldo en construcción, administración, compras, ventas, enajenación de bienes y financiamiento más barato y oportuno para todos sus socios, ya que en muchas ocasiones a las pequeñas y medianas empresas se les priva de estos beneficios.

En esta investigación se plasman los beneficios que pueden obtener los Pequeños y Medianos empresarios al

pertenecer a una Unión de Crédito. Toda vez, que los diferentes tipos de créditos que promueven estas Uniones resultan de la mejor conveniencia como son:

- * Por descuento.
- * Quirografarios.
- * Prendarios.
- * Por colateral.
- * Simples.
- * Apertura de crédito.
- * Habilitación o avío
- * Refaccionarios.
- * Inmobiliarios.

Si bien es cierto, que en la actualidad las empresas Pequeñas y Medianas se enfrentan a expectativas de desarrollo, éstas a su vez, a serias limitaciones que impiden la oportunidad de apoyo financiero. Estas empresas, tradicionalmente se han enfrentado a deficiencias y

carencias como son falta de apoyo crediticio, aval, asesoría especializada, etc., que les han impedido desarrollarse armoniosamente.

El financiamiento ha sido un factor digno de resaltar. Por lo cual, se señala que la falta de apoyo crediticio es la causa de que muchas empresas de ellas fracasen.

La viabilidad de la aportación crediticia que realizan las Uniones de Crédito a las empresas y la economía, es causa también, de observar una modalidad de financiamiento que permita la realización como gran alternativa para las empresas de disponer de recursos financieros oportunamente, en condiciones blandas para enfrentar su desarrollo.

La adopción de políticas de globalización adoptadas por nuestro país, con el resto del mundo, representan un reto para el desarrollo de las empresas Pequeñas y Medianas por la competitividad y la calidad que destacan, para ser adoptadas a los nuevos procesos productivos.

Sin embargo, el papel a desarrollarse por la aportación en la modalidad de Uniones de Crédito a las empresas en las condiciones que venimos señalando, representa un instrumento financiero y de asistencia empresarial digno de resaltar. Toda vez, que nuestra economía se establezca en equilibrio sano y ordenado, que permita fluir viablemente el financiamiento de este instrumento financiero.

Mediante la aplicación de prueba se analizaron las opiniones de ejecutivos de las Uniones de Crédito, como de los Pequeños y Medianos empresarios ya que resultan ser buena opción, porque:

- 1.- Fijan sus líneas de crédito en función a la aportación accionaria.
- 2.- Representa un financiamiento blando.
- 3.- Tienen servicios eficientes.
- 4.- Proporcionan aval.
- 5.- Tienen políticas crediticias flexibles.
- 6.- Contribuyen al desarrollo de sus socios.
- 7.- Se lleva a rendimientos más altos sobre inversiones.
- 8.- Hay bajos costos de contratación.

Cabe señalar que las Uniones de Crédito son de vital importancia para las empresas Pequeñas y Medianas toda vez que apoyan:

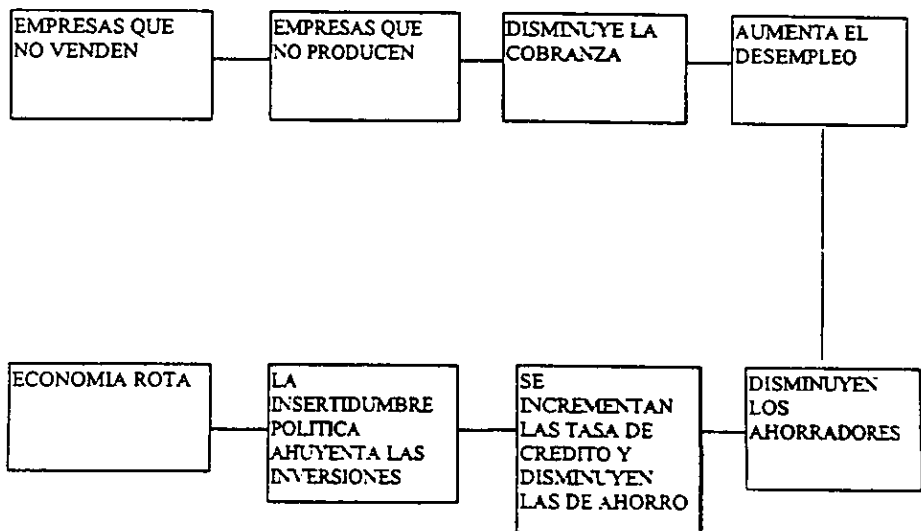
- * Al capital de trabajo.
- * La adquisición de activos fijos.

* La remodelación de las empresas.

Las Uniones de Crédito definitivamente si reúnen las condiciones para satisfacer las necesidades de financiamiento de sus socios. Contra las condiciones como los bancos u otras instituciones de crédito que presentan ciertas limitantes.

A través de la investigación se observó que las Uniones de Crédito son una alternativa de financiamiento, para los Pequeños y Medianos empresarios en virtud, que una crisis económica hace una reacción en cadena afectando en distinta medida, dependiendo del tamaño del sector en que se participe dentro de la economía del país.

A continuación en el cuadro se presenta una reacción en cadena de una crisis económica.



Por lo anterior los porcentajes de la investigación manifestadas en el capítulo tres arrojan que las Uniones de Crédito son una fuente de financiamiento para la Pequeña y mediana empresa, con grandes ventajas sobre la banca comercial, esto permite que la hipótesis planteada en el trabajo de investigación es aceptada y que los objetivos general y específicos señalados se lograron al realizar la aplicación de cuestionarios; donde se demuestra que sí existe concientización del alcance de las Uniones de Crédito.

SUGERENCIAS

El propósito de este trabajo de investigación es sugerir que para ser más efectivo y fácil la evaluación de un proyecto de inversión para capitalizar la Pequeña y Mediana empresa es necesario que el empresario considere los siguientes elementos antes de acudir a las diversas fuentes de financiamiento.

- A) Determinar el motivo real de la necesidad de financiamiento

- B) Si es un préstamo para cubrir una necesidad a corto plazo es conveniente solicitarlo con vencimiento en el mismo tiempo.

C) Investigar cuáles son los requisitos, ventajas y desventajas que ofrecen cada una de las alternativas de financiamiento

D) Considerar como un elemento esencial el costo de cada alternativa, así como el plazo y período de gracia, si lo hay.

Consideramos conveniente que si su decisión o única alternativa es acudir a una institución financiera conozca las alternativas que se ofrecen, así como sus ventajas y desventajas, principalmente a través de los intermediarios financieros no bancarios que constituyen una posibilidad más real de poder obtener un crédito.

4.2 RECOMENDACIONES.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación documental y de campo, se recomienda a los Pequeños y Medianos empresarios que se encuentran en la búsqueda de financiamientos acordes a sus actividades y necesidades y que por diversas razones no lo han obtenido en las instituciones de crédito a las que han acudido o éstas no satisfacen plenamente las necesidades de sus empresas, que acudan a las Uniones de Crédito para presentar sus solicitudes de Crédito.

Es importante señalar que las Uniones de Crédito no son instituciones de beneficencia, por lo que es necesario que los Pequeños y Medianos empresarios presenten proyectos de inversión viables, en los que se asegure la recuperación de la inversión.

BIBLIOGRAFIA

Alonso Martín

Enciclopedia del Idioma, tomo 3

Edit. Aguilar, pp 2932

Cervantes Ahumada Raúl

Títulos y Operaciones de Créditos

Edit. Herrero, México, 1992

pp. 422.

Franco Díaz Eduardo M.

Diccionario de Contabilidad

Siglo Nuevos Editores S.A. pp 207

Ley del Mercado de Valores

Publicado en la Diario Oficial de la
federación.

México 1991.

Ley de Títulos y Operaciones de Crédito

Edit. Porrúa, México 1992

pp 430

Mancera Hermanos

Terminología del Contador

Edit. Banca y Comercio.

Kohler Erick L.
Diccionario para Contadores
Edit. Grupo Noriega

Rodríguez Valencia J.
Como Administrar Pequeñas y Medianas
Empresas
Editorial: ECASA, Tercera Edición 1993
pp. 340

Quintero García Hilario.
Uniones de Crédito lo que Conviene Saber.
Editorial Quing; México 1991 pp. 120 .

Zorrilla Arenas Santiago.
Introducción a la Metodología de la
Investigación,
11. Impresión; Aguilar, León y Cal
editores, S.A. de C.V. ; México, D.F.;
1993, pp. 372

Diario Oficial de la Federación
22 de diciembre de 1995.

El Mercado de Valores
Tomo 3, marzo 1996.

Nacional Financiera

El Mercado de Valores, tomo 1
México 1996.

El Financiero

primera, tercera, cuarta y quinta parte
México 1996.

Asociación Nacional de Uniones de Crédito
Edo. Veracruz 1997