

881211

1
24)

UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE ECONOMIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



Vince In Bono Malum

LAS UNIONES DE CREDITO COMO NUEVO
INSTRUMENTO DE DESARROLLO

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

CARLOS CESARMAN KOLTENIUK

ASESOR DE TESIS:

LIC. LAURA GUADALUPE ITURBIDE GALINDO

MEXICO, D. F.

1996



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Para mi país y mi pueblo; el que busca un futuro mejor. En un mundo más justo, más próspero y con oportunidades claras. En donde siempre se pueda crecer y sentirse orgulloso, teniendo siempre la promesa de ser y hacerlo más grande.

Para mis padres, guías incansables de una forma de vivir, que han hecho de nosotros, mis hermanas y yo, profundos pensadores sociales que luchamos como lo han hecho ellos por dejar un mundo mejor.

A mis hermanas, cuñado y sobrino, aliados incansables en la lucha de la vida.

A mis maestros que sembraron las semillas de la duda y la búsqueda de un conocimiento, ésos que le dieron forma a mis objetivos y me prepararon para desde un punto de análisis económico enfrentar al mundo.

A Gilberto Escobedo, que hoy ya no nos acompaña pero que fué el promotor original de este trabajo.

A Gustavo Romero Kolbek, quién dirigió este trabajo y le dió su importante sentido social.

A Laura Iturbide que, en un último esfuerzo, llevó a conclusión un trabajo que se ha realizado los últimos años.

A mis amigos, compañeros de lucha y esperanza. Esos que hacen más llenos los momentos difíciles.

Gracias a todos, los invito a engrandecer a México, por la oportunidad que nos ha dado, asumiendo ahora la responsabilidad que nos demanda.

TABLA DE CONTENIDOS

	PAG.
PROLOGO	I
INTRODUCCION	i
INDICE DE CUADROS	xi
CAPITULO I. LAS UNIONES DE CREDITO EN MEXICO	1
1.1. Concepto de Unión de Crédito.....	2
1.1.1. Objetivos de las Uniones de Crédito.....	4
1.1.2. Funciones complementarias de las Uniones de Crédito.....	5
1.1.3. Importancia social de las Uniones de Crédito.....	7
1.1.4. Conclusión.....	8
1.2. Historia de las Uniones de Crédito.....	9
1.2.1. Antecedentes internacionales de las Uniones de Crédito.....	10
1.2.2. Desarrollo cronológico de las Uniones de Crédito en México.....	11
1.2.3. Expectativas	18
1.2.4. Conclusión.....	19
1.3. Legislación.....	19
1.3.1. Análisis	32
1.4. Funcionamiento	35
1.4.1. Conclusión.....	43

TABLA DE CONTENIDOS

	PAG.
1.5. Tipos de Uniones de Crédito	43
1.5.1. Conclusión	48
1.6. Situación actual	49
1.6.1. Ventajas	49
1.6.2. Limitaciones	52
1.6.3. Problemática	62
1.7. Apoyos institucionales	66
1.7.1. Apoyos recientes de Nacional Financiera (1994)	67
1.7.2. Perspectivas	72
CAPITULO II. ANALISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CREDITO	73
2.1. Apoyo de Nacional Financiera a organismos de crédito	74
2.2. Desarrollo de las Uniones de Crédito como intermediarios financieros	79
2.3. Recuperación de las variaciones en el sistema bancario	85
2.4. Apoyo sectorial de las Uniones de Crédito	88
2.5. Distribución geográfica de las Uniones de Crédito	89

TABLA DE CONTENIDOS

	PAG.
CAPITULO III. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO	
DEL ENTORNO ECONOMICO	93
3.1. Definición de estas empresas	94
3.2. Análisis de su situación	99
3.2.1. La coyuntura	99
3.2.2. Análisis de expansión	103
3.2.3. Análisis de sus limitaciones	106
3.3. Entorno ante la desaceleración económica	108
3.4. Necesidades financieras	112
3.4.1. Tipos de crédito	113
3.4.2. Problemática con la banca	116
3.4.3. Necesidades sin satisfacer	117
3.5. Programas existentes	122
CAPITULO IV. MARCO TEORICO	132
4.1. Keynesianismo	134
4.1.1. Antecedentes	135
4.1.2. Aportación económica	137
4.1.3. Consecuencias sociales	143
4.2. El neoliberalismo	145
4.2.1. Orígenes	145

TABLA DE CONTENIDOS

	PAG.
4.2.2. Principios básicos	148
4.2.3. Liberalización y la apertura financiera	149
CONCLUSIONES	152
BIBLIOGRAFIA	176

PROLOGO

PROLOGO

Empecé a recorrer un camino sin rumbo hace ocho años. Era una visión entusiasta con las herramientas que me había dado la carrera de economía. Sabía para que servían las teorías pero aún no conocía como aplicarlas en la realidad. Cuantas sorpresas me he llevado desde entonces..

El comportamiento de los agentes económicos y sus relaciones en un siempre cambiante mundo económico, hacen cada vez más difícil el estudio de esta ciencia, y por supuesto casi imposible la aplicación de sus principios en el interactuar humano. A los estudiosos de la conducta individual, les nacen retos interminables para aplicar sus conocimientos en busca de un mejoramiento del bienestar de las mayorías.

Hay ocasiones en que los principios éticos y morales se ven afectados y limitados por las situaciones políticas, económicas y sociales que prevalecen. Esto no debe impedir el actuar en forma adecuada en la toma de decisiones para dejar actuar a la economía. Los aspectos adversos a la economía van originando rezagos que se multiplican, y originan las siguientes preguntas: ¿cómo lograr disminuir el malestar económico en el tiempo efímero de la vida de las personas?, ¿cómo aumentar la producción?, ¿cómo hacer que el dinero rinda más? y ¿cómo lograr la asignación óptima de los recursos?

La misión es que los conocimientos obtenidos se apliquen de forma cuidadosa, para que las relaciones humanas en el ámbito del intercambio maximicen sus

posibilidades. La producción de bienes es la semilla de toda posibilidad de desarrollo, sólo de esa manera puede una economía satisfacer las necesidades de sus agentes. El crédito y la posibilidad de otorgarlo surge como un instrumento de apoyo fundamental en el establecimiento de empresas que permitan crecer a la planta productiva y aumentar el consumo, por ello el interés en las Uniones de Crédito.

El desarrollo profesional es el camino adecuado para forjarnos como mejores personas. El acceso a la educación es de un grupo muy reducido de personas, este exclusivo grupo ejerce presiones sobre nosotros, que a veces nos hacen perder el rumbo. En muchas ocasiones el interés académico se torna monetario y en ese trastorno se dejan las bases de la educación y nos convertimos en uno más del maremagno accionar del mundo capitalista (comercial) moderno.

Nuestras necesidades naturales, se han complicado y nos vemos inmersos en una terrible necesidad de consumir, trabajar como parte de una enorme maquinaria y a dejar inconclusas muchas de las tareas que forjan el espíritu humano. En mi caso he pecado de abandonar proyectos y dejar una obra sin concluir que costó tanto trabajo.

Se resalta el punto anterior para que aquellos jóvenes que actualmente se encuentran en los corredores de las universidades se dediquen a estudiar. Sigam el camino del aprendizaje y de ser posible dejen el trabajo para otra etapa de sus vidas. Lo más

PROLOGO

posibilidades. La producción de bienes es la semilla de toda posibilidad de desarrollo, sólo de esa manera puede una economía satisfacer las necesidades de sus agentes. El crédito y la posibilidad de otorgarlo surge como un instrumento de apoyo fundamental en el establecimiento de empresas que permitan crecer a la planta productiva y aumentar el consumo, por ello el interés en las Uniones de Crédito.

El desarrollo profesional es el camino adecuado para forjarnos como mejores personas. El acceso a la educación es de un grupo muy reducido de personas, este exclusivo grupo ejerce presiones sobre nosotros, que a veces nos hacen perder el rumbo. En muchas ocasiones el interés académico se torna monetario y en ese trastorno se dejan las bases de la educación y nos convertimos en uno más del maremagno accionar del mundo capitalista (comercial) moderno.

Nuestras necesidades naturales, se han complicado y nos vemos inmersos en una terrible necesidad de consumir, trabajar como parte de una enorme maquinaria y a dejar inconclusas muchas de las tareas que forjan el espíritu humano. En mi caso he pecado de abandonar proyectos y dejar una obra sin concluir que costó tanto trabajo.

Se resalta el punto anterior para que aquellos jóvenes que actualmente se encuentran en los corredores de las universidades se dediquen a estudiar. Sigán el camino del aprendizaje y de ser posible dejen el trabajo para otra etapa de sus vidas. Lo más

PROLOGO

satisfactorio que hay es el estudio, lo demás son meras ilusiones mercantilistas. Ya habrá tiempo para enriquecer sus cuentas de banco, aprovechen el tiempo de estudio que les dará los escudos para enfrentarse al mundo.

El tema que me preocupó al terminar la carrera, que era el acceso al crédito, sigue siendo el mismo, a pesar de tantas crisis en México no se logra entender que el crecimiento está en producir y consumir internamente. Endeudarse para crecer es positivo, endeudarse para consumir será siempre la lápida de toda política económica.

La tesis se convirtió en un fantasma que merodeaba día con día mi vida. No sólo por su importancia académica, sino porque contestaba una pregunta nacida hace ya más de diez años. ¿Qué son y para qué sirven las Uniones de Crédito?

Un trabajo que comenzó con una propuesta a los Industriales del Ramo Textil se convierte hoy en este esfuerzo por ayudar a estas organizaciones auxiliares de crédito, que desde mi punto de vista, pueden ser el gatillo que detone la industria nacional, a través de la conjunción de esfuerzos de diferentes partes de un sólo sector para hacer frente común mediante la optimización de recursos y el trabajo en contra de los nuevos y complejos mercados. Por otra parte las veo como una posibilidad de fortalecer el capitalismo mediante el estímulo de la competencia y la democratización del crédito.

PROLOGO

La especialización, la calidad y los costos competitivos, que generan por tanto el crédito barato son esenciales para competir en el mundo moderno. La capacidad de comercialización y financiamiento de las Uniones de Crédito las hacen un organismo ideal para generar el crecimiento. Japón, Italia, Estados Unidos y Alemania son consecuencia de la unificación en diversas formas de pequeñas empresas mediante caminos diversos con el fin de afrontar las cambiantes situaciones de los mercados que se vienen planteando desde principio del siglo. México debe fortalecer su economía sembrando pequeñas empresas que a través de financiamiento, cooperación y en su caso de fusiones o alianzas se transformen en grandes consorcios capaces de participar en la economía global.

Apoyar de alguna forma a las empresas que acaban de nacer resulta fundamental, éstas no se encuentran preparadas para enfrentar en igualdad de circunstancias a las grandes, la estructura de crédito barato son la clave para el desarrollo, formas que fueron probadas adecuadamente en el nacimiento de la industria en Estados Unidos y Europa.

Los subsidios son un vicio peligroso, que acostumbran a las empresas a funcionar ineficientemente. El crédito a tasas reales pero sin los márgenes de intermediación existentes actualmente pueden ser la solución ideal para dar el impulso a las empresas en nacimiento. La Unión de Crédito es el organismos ideal para canalizar estos recursos.

PROLOGO

Espero que el presente trabajo de tesis permita abrir los ojos a la necesidad de financiar el nacimiento y el crecimiento de la industria productiva de México; así como de definir a la Unión de Crédito como un actor importante en la consecución de este objetivo.

INTRODUCCION

INTRODUCCION

JUSTIFICACION

Muchos cuestionamientos surcan la mente del empresario al tratar de tener éxito en la promoción y crecimiento de un negocio. ¿Cómo y cuándo comienza una empresa? ¿Qué la hace funcionar? ¿Cómo se puede lograr ser un empresario? ¿Cómo obtener los recursos para la empresa? ¿Cómo crecer?

Preguntas y más preguntas recorren la mente de aquél que quiere hacer una empresa y verla crecer demostrando su éxito personal en el desarrollo mismo de su aventura. Cuán difícil es enfrentar el mercado; desde seguirlo hasta predecirlo. El que constituye un negocio, tendrá muchos obstáculos que librar, y el ingrediente principal para vencerlos es la liquidez de su empresa.

Recurso, palabra mágica que invade el mundo del empresario. ¿Dónde obtenerlos? ¿Cómo aplicarlos? El dinero es sólo función del dinero, para tener éxito en una empresa alguien tiene que invertir, alguien que trabajar. El segundo nace de la emoción por tener éxito en la vida. El primero es un poco más complejo, nace del bolsillo de alguien; el invertir en su empresa o del préstamo de un segundo de recursos que no está utilizando.

El crédito tiene varias formas, los recursos vienen de diferentes fuentes y son otorgados a través de diversos tipos de instituciones. ¿A quién acudir? ¿Cómo

INTRODUCCION

acudir a el? ¿Qué puede hacer por mi empresa, ¿Qué requisitos tengo que cumplir?
El pedir un crédito se convierte en una larga tarea de negociaciones.

En este mundo salvaje del capitalismo, aquel donde el grande se come al chico, en esta jungla Darwiniana, es necesario encontrar un aliado que logre ayudar al empresario a crecer. Los pequeños, siempre son los que sufren más, requieren de más facilidades en la obtención de recursos, porque se encuentran en el inicio de su operación y tienen las grandes posibilidades de crecimiento en el momento, de este tipo de empresas es de donde nacen las grandes.

El análisis de los agentes financieros nos llevan a encontrar a la Unión de Crédito como un posible aliado financiero. Desde hace diez años comenzó este estudio, encontrándose México, en ese entonces, en una fuerte crisis del sistema financiero, una banca recién nacionalizada, una serie de instituciones en vías de desaparición con el esquema económico neoliberal, en fin una gama de contradicciones que complicaban el acceso al crédito en una maraña crediticia; contención de precios y reducción de crédito al consumo, cuanto también produciendo más bajan los precios.

Durante el desarrollo de este trabajo, que ha tenido que ser modificado ante las cambiantes circunstancias, el sistema financiero mexicano sigue transformándose, pero una demanda continúa en el aire, crédito accesible para generar empresas que se desarrollen en el largo plazo. Al iniciar la investigación se comenzaba a hablar

INTRODUCCION

de las Uniones de Crédito, ahora algunas inclusive se han transformado en bancos. Su importancia es real, sin embargo, su origen y oportunidad no han sido explotados al máximo.

El sistema financiero nacional ha experimentado una importante evolución a raíz de la nacionalización de la banca. Estos cambios son tendientes a mejorar la prestación de servicios a los empresarios mexicanos. Entre la gama de alternativas renacieron las Uniones de Crédito, que dentro de un plan de desarrollo industrial pueden surgir como sustitutas a los fondos de fomento, coadyuvando a mejorar las posibilidades de los agentes económicos.

Las organizaciones se han mostrado con poca capacidad de generar los flujos crediticios que requieren las empresas. Si a esto aunamos las contracciones crediticias como herramienta de política económica y los altos costos con que operan los bancos, el crédito para la creación de nuevas empresas resulta escaso y constituye una de las trampas más grandes para el crecimiento productivo de la economía mexicana.

Ante la dependencia financiera y tecnológica del exterior, la industria nacional se ha visto no sólo mermada en sus expectativas de desarrollo, sino que en muchos sectores se ha evidenciado un proceso de deterioro que incluso ha llevado al cierre de varias empresas; esto no es un esquema que garantice el desarrollo de largo plazo del país.

INTRODUCCION

En pláticas realizadas con el Lic. Romero Kolbek, éste comentaba que a las Uniones de Crédito se les debería dar un enfoque social como promotoras de desarrollo. Gracias a este comentario, me sirvió de base para orientar el contenido de la presente tesis. Asimismo, en dichas pláticas, se pudo detectar la importancia que tiene el crédito en el desarrollo económico, y el de poder instrumentar políticas económicas que generen nuevas industrias y que fortalezcan a las actuales, siendo las Uniones de Crédito una de las alternativas más viables para que México supere sus continuas crisis.

En este contexto las empresas del país, se encuentran con obstáculos de difícil superación. El problema relativo al financiamiento hace necesario encontrar alternativas a éste. La presente investigación se centra en el análisis coyuntural que dé pauta a un "desarrollo concertado" (impulso convenido) utilizando a las Uniones de Crédito como mecanismo de funcionamiento.

La tesis busca encontrar un sistema que permita dar crédito a las empresas mediante Uniones de Crédito, así como lograr la viabilidad económica de las mismas.

INTRODUCCION

OBJETIVO GENERAL

Establecer la importancia que tienen las Uniones de Crédito como un nuevo instrumento de desarrollo económico para las pequeñas y medianas empresas en México.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Proporcionar un panorama completo de lo que son las Uniones de Crédito en México.
- Presentar un análisis detallado de la situación actual de las Uniones de Crédito en México.
- Proporcionar un contexto de lo que son la Micro, Pequeña y Mediana empresas dentro del entorno económico de México.
- Dar a conocer el Marco Teórico bajo el cual se desarrolla la corriente económica, y que permita en un momento determinado establecer un modelo económico a seguir.

HIPOTESIS

Las Uniones de Crédito son organismos auxiliares que resultan ideales para canalizar recursos económicos a sus socios, que de otra forma no tendrían acceso al crédito; así como, permitir al gobierno impulsar de manera prioritaria el crecimiento de ramas industriales.

ESTRUCTURA

La presente tesis se encuentra estructurada de la siguiente manera:

Capítulo I. Trata de todo lo relativo a lo que son las Uniones de Crédito en México, como son su Concepto, Objetivos que persiguen, Funciones complementarias que desarrollan, Importancia social y Desarrollo histórico; asimismo, se habla de la Legislación, Funcionamiento, Tipos, Situación Actual, Apoyos Institucionales y finalmente de sus Perspectivas.

Capítulo II. En este capítulo se analiza de una manera profunda el estado actual que presentan las Uniones de Crédito en México, buscando detectar la problemática y la función que están cumpliendo, se tratan aspectos como el Apoyo de Nacional Financiera, el Desarrollo de las Uniones como Intermediarios Financieros, la Recuperación de las variaciones en el Sistema Bancario y lo referente al Apoyo

Sectorial de las Uniones de Crédito; asimismo, este capítulo finaliza estableciendo una distribución Geográfica de las Uniones de Crédito en México.

Capítulo III. Este capítulo está destinado a la Micro, Pequeña y Mediana empresas dentro del entorno económico de México, se tratan aspectos como su Definición, Análisis de su Situación Actual, el Entorno que están viviendo estas empresas ante la desaceleración económica y las Necesidades financieras que tienen, finalmente, se habla de los diferentes Programas de apoyo que existen para este tipo de organizaciones.

Capítulo IV. Establece de una manera generalizada el Marco Teórico de la Ciencia Económica, y por medio del cual se establece un modelo económico a seguir en el que se comprende el papel que pueden desempeñar los organismos financieros no bancarios, como lo son las Uniones de Crédito. Se habla de la teoría **Keynesiana**, y dentro de ésta sus Antecedentes, Aportación Económica y Consecuencias Sociales. Asimismo, se expone el **Neoliberalismo**, en el cual se habla de sus Orígenes, Principios Básicos y su Relación con la Apertura Financiera.

Finalmente, se presenta una serie de conclusiones que comprenden toda la temática desarrollada en el presente trabajo, asimismo, dentro de estas se expone también, una evaluación de posibilidades de aplicar diferentes políticas económicas y una serie de recomendaciones enfocadas a lograr el desarrollo de las Uniones de Crédito, en beneficio de la pequeña y mediana empresas.

INTRODUCCION

METODOLOGIA

Para el desarrollo del presente trabajo se consultaron las siguientes fuentes documentales:

- Libros especializados en Administración.
- Libros especializados en Economía.
- Libros sobre Sistema Financiero y Estructura Bancaria.
- Leyes relacionadas con el tema.
- Revistas financieras.
- Revistas relacionadas con el tema.
- Publicaciones Oficiales relacionadas con el tema.
- Publicaciones Privadas relacionadas con el tema.

El trabajo está enfocado a analizar en forma aislada y en conjunto, los tres factores que están involucrados en esta propuesta de desarrollo económico, y que son las Uniones de Crédito como mecanismos de canalización de recursos; las empresas como agentes de desarrollo económico y finalmente, revisar las diferentes posibilidades de políticas económicas existentes que se pueden implementar para impulsar el crecimiento económico.

INTRODUCCION

Cabe mencionar, que el presente trabajo de tesis es de carácter documental, apoyado por una serie de inquietudes, conocimientos, experiencias y planteamientos necesarios para encauzar a las Uniones de Crédito como un nuevo instrumento de desarrollo económico.

Finalmente, para el desarrollo del trabajo y por las características del capitulado, se empleó el Método Deductivo, ya que se partió de aspectos generales de las Uniones de Crédito, hasta llegar a aspectos específicos de su problemática económica dentro del desarrollo nacional.

INDICE DE CUADROS

	PAG.
1. TIPOS DE UNIONES DE CREDITO EN MEXICO	46
2. DISTRIBUCION DE LAS UNIONES DE CREDITO DE ACUERDO CON EL ORIGEN DEFINIDO EN SU RAZON SOCIAL	47
3. COMPARATIVO DE UNIONES DE CREDITO ENTRE MEXICO, E.U. Y CANADA.....	56
4. CANALIZACION DE CREDITOS DE NAFIN A INSTITUCIONES BANCARIAS (1993).....	74
5. CAIDA DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO	86
6. INSTITUCIONES BANCARIAS.....	87
7. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS UNIONES DE CREDITO	90
8. DISTRIBUCION DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR GRUPOS INDUSTRIAL, 1990.....	101
9. SOCIEDADES DE CREDITO EN EL MONTO DE LOS CREDITOS.....	115
10. ESTRUCTURA DE LA PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LOS INSUMOS SEGUN EL TAMAÑO DE INDUSTRIA	121
11. ESTRUCTURA DE LAS VENTAS POR DESTINO GEOGRAFICO DE LOS INSUMOS SEGUN EL TAMAÑO DE LA INDUSTRIA.....	122

CAPITULO I.

**LAS UNIONES DE CREDITO EN
MEXICO.**

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

En el presente capítulo se describe la esencia de las Uniones de Crédito en México, desde la conceptualización, el análisis de los antecedentes históricos hasta su creación, los motivos y sus principales promotores. Se analiza, de igual forma, el desarrollo que las Uniones de Crédito han tenido a través del tiempo: evolución en captación, descripción de las principales funciones y número de instituciones creadas, asimismo la legislación bajo la cual se opera, sus ventajas y la situación actual de las Uniones de Crédito en México.

1.1. CONCEPTO DE UNION DE CREDITO.

Su concepto, como un Organismo Auxiliar de Crédito, es fundamental para entender cuál es el fin que se pretende dentro de la estructura financiera de la sociedad. Una Unión de Crédito es una institución que busca el apoyo financiero a un sector particular de asociados que comparten intereses en común. En ella se agrupa gente que busca, mediante la unión, conseguir dinero para realizar sus actividades, y conseguir el fin último de la empresa que es la obtención de una utilidad como retribución a la inversión.

A través de las Uniones de Crédito, las empresas logran fungir como un grupo más fuerte y gozar por lo tanto de las ventajas que ello representa, entre éstas está la de crear un frente común que garantice el crédito de uno o varios de los asociados. También, conjuntando las producciones de varios de los socios, se logra una fuente de pago más

confiable. Dicho frente logra maximizar las posibilidades crediticias de aquellos que se asocian en las Uniones de Crédito.

El autor Fernando Pérez Santiago en su "*Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito*" la define como "agrupaciones de personas físicas o morales que pueden ser agricultores, ganaderos, industriales o comerciantes que se constituyen en esta manera para obtener el crédito necesario para el desarrollo de sus actividades para las cuales son creadas".¹

La CANACO Ciudad de México la define como; "una organización auxiliar de crédito que se constituye como sociedad anónima de capital variable, con personalidad y patrimonio propio e integrada por personas físicas o morales que tengan actividades agropecuarias, industriales o comerciales, con el objeto de facilitar a sus socios crédito oportuno, así como su desarrollo mediante diferentes alternativas."²

La unión es importante para los socios ya que por ser organizaciones pequeñas no les permite contar con acceso a los mercados financieros. Este organismo auxiliar de crédito los convierte en sujetos de crédito, dándoles así el financiamiento necesario para la elaboración de sus productos y el crecimiento de sus empresas.

¹ Pérez Santiago, Fernando. "*Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito*", Ed. Trillas, México, 1978, p. 180.

² Cámara Nacional de Comercio de la Cd. de México "*Uniones de Crédito, Boletín Informativo*, 1994, p. 5.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

El agruparse para obtener un mejor servicio dentro de un mismo ramo, se ha dado varias veces a lo largo de la historia. El tener un grupo de gente que preste sus excedentes para fortalecer un sector industrial es una idea interesante. Muchas veces el problema es que los ciclos económicos de las industrias se dan de forma paralela para todos los que son partícipes de ella; cuando le va mal a uno, por lo general le va mal a todos. El espacio crediticio para las Uniones de Crédito por lo tanto se limita a sus miembros inoperantes en malas épocas por su falta de capacidad económica.

1.1.1. OBJETIVOS DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Las Uniones de Crédito persiguen los siguientes objetivos:

- General

Servir a sus socios como medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos y hacer más eficientes sus procesos organizativos y administrativos.

- Específicos

- Facilitar el uso del crédito a sus socios.
- Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

- Apoyar en la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria; así como realizar apoyo técnico en materia de industrialización y comercialización de productos.
- Promover la organización y administración de las empresas asociadas.

1.1.2. FUNCIONES COMPLEMENTARIAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las Uniones de Crédito, además de servir como un órgano auxiliar de crédito en personas que de forma individual no lo consiguen, persigue como actividades auxiliares de apoyo en la sistematización de sus operaciones, la modernización de su infraestructura, la capacitación de su personal. Asimismo, las Uniones de Crédito facilitan las compras de materias primas; permiten acudir a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la Unión; auxiliar en la consolidación de los procesos productivos y de autogestión.

Por otro lado, nuevas reformas a la estructura del sistema financiero mexicano han hecho desaparecer varios de los fondos de fomento que eran promotores del desarrollo industrial del país, tales como FOMEX y FOGAIN. De no encontrarse un mecanismo que los sustituya probablemente desaparezca uno de los ejes de crecimiento de la economía que son las micro, pequeñas y medianas industrias.

Sucede con frecuencia, que la estructura financiera en el país va requiriendo mayor apoyo de capitales externos, ante lo cual, las micro y pequeñas empresas estarán en peligro de desintegración si no se unen en agrupaciones para la adquisición de créditos que favorezcan su desarrollo.

Este hecho es trascendental, ya que en la historia del crecimiento de este tipo de empresas, siempre han requerido de un apoyo financiero. El Estado, mediante una redistribución de la riqueza, ha ayudado a sus pueblos para que subsistan y propicien el desarrollo económico del país. Las micros, pequeñas y medianas empresas necesitan, por lo tanto el auxilio de un ente económico que le proporcione los medios adecuados (recursos), proporcionando así un impulso en su crecimiento.

Para Pérez Santiago, "estos organismos permiten obtener crédito a las empresas de capital modesto, sobre las cuales no tienen interés las grandes instituciones financieras. Este factor limita mucho al tipo de empresas que podrían, en un momento dado, participar dentro de este tipo de instituciones".³

De esta manera es importante, definir un campo mayor de acción para la Unión de Crédito; el pensar en que empresas de todo tamaño quieran ingresar, permite que el desarrollo de un organismo de este tipo sea más fuerte y que el crecimiento de un sector industrial sea mayor.

³ Pérez Santiago, Fernando. Ob. Cit. p. 261.

A una empresa grande le resulta provechoso ingresar a una Unión de Crédito, ya que le permite solidificar, e inclusive incrementar, el volumen de su operación con grandes perspectivas de crecimiento hacia otras regiones. Esto debido al respaldo financiero ofrecido por la Unión que en forma adicional le proporciona contactos y relaciones con distintas áreas de la actividad económica.

Apoyar a los pequeños productores ayuda a la integración cliente-proveedor, que funciona eficientemente en el mundo industrializado.

Por tanto, cualesquiera que sea la posición de una entidad económica, respecto a si es micro, pequeña, mediana e inclusive grande, las Uniones de Crédito representan una oportunidad de proyección financiera favorable.

1.1.3. IMPORTANCIA SOCIAL DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Enmarcar el desarrollo del país con instituciones especializadas de crédito permitiría un crecimiento importante en los próximos años. Las Uniones de Crédito como punta de lanza en el impulso sectorial permitirá a la micro, pequeña y mediana empresas competir en igualdad de circunstancias, cuando menos en la obtención de recursos con las empresas de mayor tamaño. A su vez, las grandes compañías encontrarán interés en estas instituciones, ya que conseguirán crédito con mayor velocidad y adecuado a sus

necesidades específicas. Así es como acrecentarán la integración vertical en sus industrias.

De esta forma, las Uniones de Crédito configuran un papel social de importancia al apoyar a todos los sectores productivos del país, mediante el impulso financiero-comercial y de formación de grupo de las empresas.

1 . 1 . 4 . CONCLUSION .

Las Uniones de Crédito en el transcurso de los años vienen conformándose como un auxiliar de crédito indispensable para los sectores productivos, ya que agrupan a un conjunto de personas que de forma individual no tienen el mismo acceso al crédito, pero que al unirse adquieren fuerza que les permite el acceso a los mercados financieros.

Su función no es sólo crediticia ya que también abarca acciones tales como el apoyo a las empresas para la capacitación de su personal como auxiliar en la consolidación de los procesos productivos, así como para programas de asistencia técnica-administrativa, etc.

Las Uniones de Crédito tienen una función social importante ya que permiten el crecimiento de pequeñas y medianas empresas a través del crédito y de una generación de sinergias, al ser una misma fuerza.

Como parte del sistema financiero permiten el crecimiento sectorial, mediante crédito y apoyos a sectores económicos sin salir del esquema neoliberal imperante en México y dando flexibilidad a programas de crecimiento planeados por las autoridades.

1.2. HISTORIA DE LAS UNIONES DE CREDITO.

1.2.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES DE LAS UNIONES DE CREDITO.

El origen de las Uniones de Crédito en otras naciones se presentó con la similitud de funciones de las cooperativas industriales o cooperativas de sociedades de crédito, que operaron en distintos países de Europa y en Estados Unidos.

En el siglo pasado se crearon los bancos populares que ayudaron a los ciudadanos de Europa a superar situaciones difíciles de posguerra y de recesión económica.

En Alemania, **Schulz Delitzch** y **Raiffeisen** fueron los fundadores de los bancos populares. Como resultado de sus esfuerzos para 1859 existían ya 183 cooperativas con

19,000 socios. En dicho año se organizó la federación nacional y para 1982, el número de sociedades había aumentado a 3,481.⁴

Las principales actividades de las Uniones de Crédito se orientaron al ramo:

- Agrícola
- Industrial
- Comercial

De gran importancia en este desarrollo es la contribución de los dirigentes italianos, **Luigi Luzzatti y Leone Wolleberg**. Luzzatti organizó el primer banco cooperativo en Milán, en el año 1865; para 1909 existían 735 sociedades de este tipo en la nación italiana. Por su parte el Dr. Leone Wolleberg organizó la primera cooperativa de crédito en Loreggia en el año 1883.

Des Jardins organizó en Levis la primera cooperativa de crédito de Norteamérica en 1900. Otra cooperativa fue organizada en Manchester, New Hampshire, Estados Unidos, en 1909, por el propio Alphonse Des Jardins. Año después Filene y Bergengren organizaron el departamento de extensión nacional de cooperativas de crédito.

En cuanto a América Latina, se ha impulsado el desarrollo de cooperativas y uniones crediticias, particularmente en Chile, Costa Rica, México y Perú. Sobresalen acciones

⁴ Uniones de Crédito. Nacional Financiera. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. 1992, p. 29.

realizadas en los años cincuenta en el Estado de Río Grande del Sur, Brasil, movimientos de asociaciones Raiffeisen.

En el periodo de 1956 a 1962 se establecieron en la India diversas medidas para mejorar el financiamiento a la pequeña industria. En 1959, Japón fortaleció las cooperativas industriales y los Bancos Cooperativos Industriales.

Otras cooperativas de apoyo al crédito de gran éxito se dieron en Egipto, Israel, Sur Corea y Taiwán.⁵ En muchos países se establecieron instituciones especializadas de crédito. Esta modalidad se aprecia en países tales como Afganistan, Jordania, Libia, Paquistán, Perú y Bolivia.

1.2.2. DESARROLLO CRONOLÓGICO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO.

En México el origen legal de las Uniones de Crédito, se da al principio del siglo XX. Existe un antecedente en la colonia con las "cajas de comunidad", las cuales funcionaban como cooperativas, proporcionando créditos y ayuda a los necesitados. El objetivo principal de esas sociedades era evitar las elevadas tasas de interés que cobraban los agiotistas de la época.

⁵ Uniones de Crédito, Nacional Financiera. Ob. Cit. p. 38.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

La cronología de los sucesos trascendentales en la historia de las Uniones de Crédito, es la siguiente:

- **Período de 1932 a 1943**

No obstante que el surgimiento de las Uniones de Crédito se da en México en 1932, los antecedentes de este tipo de organismos surgen en 1926 con la Ley de Crédito Agrícola en donde se establecía la constitución de sociedades regionales y locales de crédito.⁶ En la Ley de Instituciones de Crédito del 29 de julio de 1932 se establecen, por primera vez, en el capítulo V las Uniones de Crédito con el carácter de instituciones auxiliares, con la salvedad que se podía apelar a ellas como uniones, asociaciones o sociedades de crédito.

Esta misma Ley fijó las bases para que se pudieran constituir y funcionar las Uniones de Crédito con objeto de permitir que el crédito llegara a los pequeños y medianos productores. Asimismo, se planteó que acudieran a los bancos para proveerse de recursos para sus asociados. No requerían concesión del gobierno y la supervisión de las mismas la realizaban los mismos acreedores.

En la Ley Bancaria del 31 de mayo de 1941 se prohibió a estas instituciones el emitir cédulas hipotecarias y las condicionó a operar únicamente con sus socios.⁷ Esta nueva

⁶ Ibid. p. 262.

⁷ Ley Bancaria, Diario Oficial 31 de Mayo de 1941.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

legislación limitó mucho el campo de operación de las Uniones de Crédito afectando su capacidad de captación.

De esta manera, fue de 1932 a 1943 el período inicial en el que se constituyeron las primeras Uniones como organizaciones auxiliares de crédito. En el año de 1943 la Comisión Nacional Bancaria había autorizado la Constitución de 19 Uniones.⁸

La Ley vigente hasta 1943 amplía la capacidad de otorgamiento de crédito a los socios, aumentando el plazo. Esta nueva legislación obligó a muchas de las Uniones de Crédito a convertirse en sociedades financieras y más tarde en bancos.

Esta ley fue el comienzo de límite de acción de estas instituciones. En efecto, cuando se permite operar únicamente con socios, desaparece la posibilidad real de generar crecimiento. El hecho de limitar los recursos externos que podrían coadyuvar en un impulso a la rama, las encierra en sus propias posibilidades.

• Período de 1944 a 1950

La legislación que reguló a las Uniones de Crédito de 1944 hasta 1950, considera a éstas como organizaciones auxiliares especializadas en los ramos agrícola, industrial, comercial y mixto.

⁸ Banpeco, *Intercambio*. Año 3, Núm. 14. Enero-Febrero, 1992. p. 9.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Se estableció que al constituirse Uniones de Crédito comerciales o industriales, la Comisión Nacional Bancaria autorizaba su establecimiento si se estimaba que se podía satisfacer el propósito de financiación.

Las Uniones de Crédito comenzaron a promover la organización y administración de empresas industriales, de transformación y venta de los productos de los socios; también de empresas que suministraran servicios públicos.

Se destaca que las Uniones debían organizar un departamento comercial para llevar a cabo sus operaciones y actividades.

• **Período de 1951 a 1973**

En esta época de ordenamiento referente a las Uniones de Crédito, se vislumbraba que estas organizaciones auxiliares no podrían exceder en el pasivo real por más de 10 veces el capital pagado y las reservas de capital. Las operaciones de descuento, préstamo o crédito que se practicaran no se reembolsarían a un plazo mayor de 5 años. Se les otorgaba la facilidad de realizar sus operaciones en forma quirografaria, prendaria, hipotecaria, refaccionaria o de habilitación o avío.

Se les limitaba el campo de acción en la recepción de depósitos a la vista y a plazo, salvo autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Este periodo limitaba la emisión de obligaciones, bonos u otros títulos, con excepción de acciones de la

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Unión; prohibía hipotecar las propiedades de la Unión, operar sobre las acciones, realizar operaciones de compra-venta de oro y divisas extranjeras, conceder créditos de cualquier clase con garantía de oro o divisas extranjeras.

- **Período de 1974 a 1977**

Las Uniones de Crédito siguieron en crecimiento, por lo que se requería continuar normando con mayor exactitud sus operaciones.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1974 reguló las condiciones financieras del pasivo exigible al tener que considerarse en los renglones de activo.

Se determinó que las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares con autorización del Banco de México, podían realizar operaciones con personas residentes en el extranjero.

Además se afirmaba que los préstamos, créditos y depósitos a plazo se ajustarían a las tasas de interés, monto, término y otras características dictadas por el Banco de México.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

- **Período de 1978 a 1983**

Este periodo se caracterizó primordialmente por la Constitución de las Uniones de Crédito como sociedades anónimas de capital variable.

Se otorgó la facultad a las Uniones de Crédito de contar con sucursales en las plazas señaladas en la concesión, para lo cual debían integrar comités locales.

Se reguló que la Constitución de una Unión de Crédito debía hacerse mediante la concesión de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, presentando la escritura constitutiva, programa general de trabajo, lista de socios y capital que se suscribiera. La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podía revocar la concesión si no se operaba conforme a lo dispuesto.

Las organizaciones auxiliares debían publicar el estado mensual de sus operaciones y su balance general anual.

En la Ley se confirió a la Comisión Nacional Bancaria la facultad de fijar las reglas de estimación de los activos de las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, y las reglas de estimación de sus obligaciones y responsabilidades.

• **Período de 1984 en adelante**

En 1985 el Presidente Miguel de la Madrid en un esfuerzo para apoyar el desarrollo del sistema financiero mexicano, publicó la nueva "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito". Esto era con el fin de activar este sector. En lo que respecta a Uniones de Crédito los cambios fueron muy pocos y básicamente el más importante fue el hecho de que se pudieran establecer **Uniones de Crédito Mixtas**.

Las Uniones de Crédito Mixtas las pueden formar comerciantes e industriales, con la finalidad de disminuir el precio final del producto para competir en el mercado. También se puede presentar una combinación de los industriales con los agricultores o ganaderos; o bien una Unión entre todos los sectores.

Cabe resaltar que en los últimos años, las Uniones de Crédito han aumentado de manera considerable dentro del Sistema Financiero Mexicano, ya que para 1992 operaban un total de 176 de estos organismos, de los cuales 96 pertenecen al ramo agropecuario, 59 al ramo industrial y 21 al sector comercial.⁹

Asimismo, cabe hacer mención que para el cierre del año de 1993, estaban operando en el país alrededor de 340 a 350 Uniones de Crédito.¹⁰

⁹ Revista Marco Financiero; *Alto Nivel*. Junio de 1992, p. 11.

¹⁰ El Economista. *Sección Valores*. 24 noviembre, 1993. p. 19.

1.2.3. EXPECTATIVAS .

Como se mencionó en el punto anterior, en los últimos años las Uniones de Crédito han tenido un desarrollo considerable, tanto en el aumento de instituciones como en el volumen de operaciones que realizan; ya que de 158 instituciones que había en 1990, a 350 en 1993 representa un incremento del 122%.

Funcionarios del sector opinan que el futuro de las Uniones de Crédito dependerá, en gran medida, de que se les permita captar recursos de una manera más abierta y no solamente de sus socios y de otras instituciones financieras.

Otro de los principales puntos que ha tratado la Comisión de Uniones de Crédito de la Asociación de Bancos ante las autoridades financieras, es la gestión para modificar la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, puesto que también les impide crear una tesorería autónoma de acuerdo a las necesidades de los socios.

Finalmente, se espera que las Uniones de Crédito crecerán a un ritmo acelerado durante los próximos años, lo cual exigirá, entre otros rubros, su modernización y sistematización, con objeto de ofrecer una mayor gama de servicios, como el arrendamiento o factoraje con la eficiencia y calidad requeridas.¹¹

¹¹ Revista Marco Financiero. Op. Cit. p. 12.

1.2.4. CONCLUSION.

La problemática habida sobre la regulación de las Uniones de Crédito se puso de manifiesto desde sus inicios cuando en 1932 se le da el carácter de institución auxiliar; de ahí se parte para dirigir el funcionamiento, facultades y limitaciones de las Uniones de Crédito.

Sin embargo, las Uniones de Crédito, a medida que transcurrió el tiempo, se fueron compenetrando como una solución viable para aquellas empresas e industrias que requerían de un impulso económico para alcanzar un crecimiento.

El desarrollo histórico dotó de logros a estas organizaciones como lo fue la facultad de constituirse en sociedades anónimas de capital variable, su expansión por medio de sucursales y otras formas de actuar, aunque respetando el margen legal establecido. Todo ello ha valido para identificar necesidades detectadas, las que se han satisfecho; causa de ello es el crecimiento de las Uniones de Crédito en el país, tanto en número como en volumen de operaciones.

1.3. LEGISLACION.

La ley que ha regulado a las Uniones de Crédito con el paso del tiempo ha experimentado cambios con la finalidad de adecuarse al momento vivido. Se considera

necesario describir los diversos cambios en la Legislación y que han influido en la forma de operar de las Uniones de Crédito, los cambios más notables de fondo y forma son los siguientes:

- Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares

1) Año de 1932

La Ley de Instituciones de Crédito de 1932 fue redactada con el fin de limitar el sistema financiero, transformando el modo como operaban hasta entonces. Entre sus reformas aparecieron las Uniones de Crédito que entre otras cosas buscaban principalmente apoyar al campo.¹²

Desde 1932 la legislación proyectaba el funcionamiento de las Uniones de Crédito a nivel de instituciones auxiliares de crédito, con el fin de atender a pequeños productores o empresarios; cuyas necesidades individuales de crédito fuesen tan reducidas que eran inadvertidas o resultaban poco costeables para los bancos.

Esta legislación no tuvo modificaciones de fondo sino hasta 1944. Sobresale la Ley Bancaria del 31 de mayo de 1941 que condicionó a estas instituciones a operar sólo con sus propios socios.

¹² Cesarman, Carlos. Discurso sobre Uniones de Crédito.

2) Año de 1944

En relación a las Uniones de Crédito, esta legislación especializa a estas instituciones por ramos: agrícola, industrial, comercial y mixto. Permite facilitar el uso del crédito a sus socios, practicar con ellos operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase a plazos mayores de 5 años; da oportunidad de adquirir acciones, obligaciones y otros títulos y mantenerlos en cartera.

También se faculta a las Uniones la promoción de organizar y administrar empresas afines.

3) Año de 1951

El ordenamiento de 1951 regula específicamente las actividades de las Uniones de Crédito, como el importe de pasivo real aceptado, las operaciones de descuento, préstamo o crédito que practiquen estas organizaciones, concertación de operaciones en forma quirografaria, prendaria, hipotecaria, refaccionaria o de avío; todo ello como consecuencia de la inclusión del artículo 88.

4) Año de 1962

En este ordenamiento no aparece contemplado el artículo 89 que reguló las Uniones de Crédito de 1951 a 1961.

Además se adiciona un párrafo en el artículo 88, parte VI, donde se menciona que el importe del mobiliario y de los inmuebles de oficinas y bodegas no debe exceder al 40% del capital fijo pagado. El egresado de 1962 estipula que la Comisión Nacional Bancaria determinará, en cada caso, la proporción de capital pagado, estableciendo que el pasivo de las Uniones de Crédito por la adquisición de plantas industriales no podrá exceder del 50% de su valor.

5) Año de 1974

Además de lo regulado en legislaciones anteriores, la Ley de 1974 nuevamente agrega algunos artículos que competen a las Uniones de Crédito.

El artículo 94 bis contiene la consideración de mantener el total del pasivo exigible de las instituciones de crédito en los renglones de activo, de la siguiente forma: 50% en el Banco de México, 25% en los valores, crédito y otros renglones de activo que señale el Banco de México, y el otro 25% en valores, créditos y demás activos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, según el artículo 94 bis 1, fija los porcentajes máximos de los pasivos a cargo de una sola institución de crédito.

El artículo 94 bis 2 afirma que las organizaciones auxiliares, bajo la autorización del Banco de México, pueden realizar operaciones con personas que tengan residencia o domicilio en el extranjero.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

La situación de mantener las instituciones de crédito tasas elevadas de sus pasivos en activos líquidos, lo regula el artículo 94 bis 3.

También la Ley de 1974 expone en el artículo 107 bis, que los préstamos, créditos y depósitos se ajusten a las reglas del Banco de México.

6) Año de 1978

Se regula la Constitución de las Uniones de Crédito como sociedades anónimas de capital variable, de acuerdo con la legislación mercantil, al adicionarse el artículo 87.

El artículo 87 bis, también agregado, define que para que una Unión de Crédito pueda constituirse debe solicitar concesión a la Cámara Nacional Bancaria y de Seguros, presentando la escritura constitutiva, el programa general de trabajo, la lista de socios y el capital a suscribir. Sin embargo, la Comisión Nacional Bancaria puede revocar la concesión si no se opera de acuerdo a lo establecido (artículo 87 bis 1).

Otras adiciones a la legislación son los artículos 94 bis y 4, 94 bis 5 y 94 bis 6, donde se estipula la determinación de la documentación e información que las instituciones de crédito deben recabar para el otorgamiento de créditos; comunicar al Banco de México la relación nominal de deudores; y la fijación máxima de 25% de capital social en las inversiones de sociedades financieras y bancos múltiples.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

El artículo 95 establece que las Uniones de Crédito como organizaciones auxiliares deben publicar el estado mensual de sus operaciones y el balance general anual.

Las reglas de estimación de los activos de las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, hechas por la Comisión Nacional Bancaria se contempla en el artículo 96.

También se regula en el artículo 100 la revocación de la concesión por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito

7) Año de 1984

En el año de 1984 la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares se modifica por la llamada **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito**, que abrió un capítulo especial para el tratamiento legal de las Uniones de Crédito.¹³

En 1985 el Presidente Miguel de la Madrid en un esfuerzo por apoyar el desarrollo del sistema financiero mexicano, publicó la nueva "Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito". Esto fue con el fin de activar este sector. En lo

¹³ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Tribunal Superior de Justicia del D.F., México, 1992.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

concerniente a Uniones de Crédito, los cambios fueron pocos; básicamente el más importante fue la opción de Uniones de Crédito Mixtas.

La nueva legislación fue una muestra de la preocupación y detección que tiene el ejecutivo de un problema real que existe en las regulaciones para operar estos organismos.

Dentro de las disposiciones generales de esta ley, en su artículo 1o. establece que "dicha Ley regulará la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares de crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se reúnen en la misma como auxiliares de crédito. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de esta ley, en general, para todo cuanto se refiere a las organizaciones y actividades auxiliares de crédito".¹⁴

Se consideran instituciones auxiliares de crédito a las Arrendadoras Financieras, a los Almacenes de Depósito, a las Uniones de Crédito y cualquiera que las leyes consideren como tales.

Para establecerse se requiere una concesión otorgada por la Secretaría de Hacienda y por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, con visto bueno de la primera. Estas

¹⁴ Diario Oficial, lunes 14 de enero de 1995. pp. 33-35.

concesiones se otorgan de acuerdo a la conveniencia de su establecimiento y pueden ser denegadas discrecionalmente por los organismos reguladores.

El artículo 8 define que estas instituciones deberán ser sociedades anónimas de capital variable o fijo, con apego a la Ley General de Sociedades Mercantiles y sujetarse a las siguientes disposiciones:¹⁵

- Las autoridades definirán el capital mínimo necesario para su operación; la duración de la sociedad es indefinida; no podrán participar en el capital social entes extranjeros, otras organizaciones de crédito.
- Ninguna persona podrá tener más del 7% de una Unión de Crédito, ni pertenecer a 2 o más Uniones que correspondan a un mismo tipo; en la representación de un 15% se tendrá derecho a un consejero, el número de administradores no podrá ser menor a 7. Además las asambleas se deben realizar en el domicilio social de la empresa; las Uniones de Crédito deben separar un 20% de las utilidades para constituir un fondo de reserva de capital; la escritura constitutiva y sus modificaciones deben someterse a la Secretaría de Hacienda; también menciona aspectos como las cantidades a pagar por concepto de primas.

El título segundo se refiere a las organizaciones Auxiliares del Crédito, tratando el capítulo tercero a las Uniones de Crédito. Es oportuno hacer un resumen de estos

¹⁵ Ibid. p. 34.

lineamientos para evaluar la operatividad de estos organismos, sus atribuciones y aquellos factores que le están evitando crecer. En efecto, dentro de las leyes se encuentran factores limitativos, siendo una de las causas principales de que este sector no se ha desarrollado.

El artículo 39 se refiere a los ramos en lo que pueden obtener concesiones las Uniones de Crédito.¹⁶ El primero se refiere a las Agropecuarias que son todas aquellas uniones de gente dedicadas a las actividades del campo, siendo que éstas fueron por las cuales se creó este tipo de organismos (la Unión de Crédito).

En segundo lugar se menciona a las Industriales, en las que "los socios se dediquen a actividades industriales de producción o transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí y tengan fábrica, taller o unidad de servicio". Este sector es importante debido a que permitirá, bien organizado, financiar a la pequeña y mediana empresa con el fin de que estas se conviertan una vez más en el motor de la economía.

Las terceras son las Comerciales, en las cuales los socios se dedican a actividades mercantiles de una misma naturaleza y cuyos productos de venta pueden ser bienes o servicios. Este sector es interesante ya que permitirá financiar empresas que en la actualidad no lo han contemplado como una posibilidad. Por otra parte agilizará el

¹⁶ Ibid. p. 43.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

comercio, generando como motor de la economía el crédito, alcanzando así los consumidores un mayor poder de compra con sus recursos.

Las últimas son las Mixtas que define la ley como aquellas "con miembros que se podrán dedicar cuando menos a dos de las siguientes actividades: agropecuarias, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí".

La concesión se dará cuando la Comisión Nacional Bancaria considere que la Unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades.

Las actividades a las que se pueden dedicar las Uniones de Crédito, están definidas en el artículo 40, y son:

- Facilitar el uso de crédito a sus socios.
- Presentar su garantía o aval en los créditos que ellos contraigan.
- Recibir de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses que señale la Secretaría de Hacienda.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Las Uniones de Crédito tienen la capacidad de participar con sus socios en operaciones de descuentos, préstamo y crédito con los plazos que establece el artículo 43 de esta ley.¹⁷

Pueden dar el servicio de caja y tesorería a sus socios, pudiendo depositar el dinero que obtienen en Instituciones de Crédito. En este aspecto se debe avanzar permitiendo a las Uniones depositar sus excedentes libremente en instrumentos de mercado de dinero, que se ajusten a sus necesidades futuras de capital, procurando de esta manera que el rendimiento sobre los recursos que maneja sea el más alto posible. Cuenta con la facultad de adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes manteniéndolos en su cartera.

Las Uniones realizan obras a cuenta de sus socios para que puedan desarrollar de mejor manera sus actividades. Estas obras pueden tener dos características, la de preparar insumos para los miembros (fertilizantes para los campesinos) o utilizar como producto intermedio el de varios de ellos para la obtención de un nuevo producto final (conservas con la fruta de unos productos de mango). Este punto es de suma importancia porque resalta el hecho principal que promueve la formación de las Uniones de Crédito, que es el mejoramiento y crecimiento de la rama y sector productivo que representa. Un ejemplo interesante sería que en el área de producción de conservas, se podrían comprar ranchos, que permitan un abasto seguro a los productores de las mismas.

¹⁷ *Ibid.* p. 43.

Finalmente, pueden operar como comercializador, comprando y vendiendo los insumos y productos respectivamente de sus asociados. Esto es muy importante porque demuestra como pueden tomar una posición de fuerza de venta en conjunto. En las agrícolas, por ejemplo, esto puede resultar de mucho interés porque puede ayudar a eliminar a los intermediarios.

Es importante considerar la integración que se logre con las Uniones de Crédito, desde dos puntos de vista. En primer lugar logra la interacción de gente con objetivos de producción y necesidades de crédito semejantes. Esto les permite presentarse con un frente común y por tanto con una mayor fuerza ante los agentes financieros.

En segundo lugar hay que mencionar que la integración de los servicios que prestan esta clase de organismos permite que las empresas participantes cuenten con una diversidad de servicios que no podrían tener de otra forma. Resaltando las ventajas está: un menor costo de comercialización, un frente común de ventas, una integración de productos afines, entre otras.

El artículo 41 habla de la Constitución de las Uniones de Crédito, que deberá de ser como sociedades anónimas de capital variable, en donde los socios deberán cumplir con algunas disposiciones generales¹⁸. Los socios pueden ser personas físicas o morales, agrupándose en un número no menor a veinte, pudiendo ser este mayor si lo determina así la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Cada uno de los socios contará con los

¹⁸ Ibid. p. 44.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

mismos derechos y obligaciones ante este organismo. Los socios radicarán en la zona en donde esté autorizada la Unión. El fin será realizar solamente las actividades conferidas en el artículo 40 que sean acordes con el ramo de la unión. Las acciones sólo se podrán vender con la autorización del Consejo de Administración.

El artículo 43 es el que define las disposiciones a las que se debe someter la Unión de Crédito para la realización de sus actividades. Delimita los montos de apalancamiento a los que se puede sujetar la Unión, define los parámetros de inversión en activo fijo, plantea hasta que monto puede invertir en proyectos industriales que fortalezcan su sector, etc. Es importante hacer notar que este artículo plantea a las Uniones como un instrumento que genera apoyos al sector al que pertenece pero no como una entidad financiera.

En el artículo 44 menciona las limitaciones del pasivo exigible de las Uniones de Crédito en cuanto a su monto máximo.

Las prohibiciones a las Uniones de Crédito se contemplan en el artículo 45, siendo estas limitaciones: realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito a personas que no sean socios; emitir cualquier clase de valores a excepción de las acciones de la Unión; entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada; comercializar en mercaderías de cualquier tipo; adquirir derechos reales distintos a los permitidos para las Uniones de Crédito; otorgar fianzas o garantía salvo que sean para los socios; hipotecar sus propiedades, operar sobre sus propias acciones; aceptar o pagar letras de cambio en

descubierto, realizar operaciones de compra y venta de oro y divisas extranjeras; hacer operaciones de reporto; realizar operaciones donde resulten deudores directos del establecimiento sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos salvo casos excepciones.¹⁹

La mayoría de la legislación de 1984 tuvo pequeñas adecuaciones en 1985, pero su esencia permanece estable en relación con la legislación de 1978.

1.3.1. ANALISIS.

La retrospectiva de las legislaciones que han regido a las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, enmarcándose dentro de ellas a las Uniones de Crédito, resultan parámetro objetivo para definir las problemáticas y soluciones que éstas dieron al marco general de actuación en un momento dado.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1932 tuvo como objetivo esencial delimitar el campo de acción del sistema financiero, y las facultades y actividades esenciales de las Uniones de Crédito; en ello recae su principal virtud, aunque dejaba abiertas muchas líneas de conducta que no eran reguladas.

¹⁹ *Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito*, Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas. 1a. edición. Ed. Delma, p. 217-218.

La Ley de Instituciones de Crédito de 1944 detecta los desequilibrios y define las especializaciones de las Uniones de Crédito por ramos y se especifican las principales funciones de éstas. Sin embargo, se les elimina la facultad de contratar la construcción o administración de obras, propiedad de los socios en los mismos términos, no se consigue todavía la regulación adecuada a las Uniones de Crédito que comienzan a formarse.

Hacia el año de 1955 la ley respectiva comienza a establecer las reglas de actuación de las Uniones de Crédito, respecto a operaciones financieras de constitución, participación y crecimiento de actividades. Esta ley manifiesta una adecuación más exacta al momento vivido, la cual tiene una permanencia de normatividad hasta que se requiere la necesidad de delimitar aún más los bienes y obligaciones de las Uniones de Crédito; es en 1974 donde empiezan a actuar en manera dinámica instituciones como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria.

Un gran avance de las Uniones de Crédito se da en la Ley de 1978 donde estas organizaciones se constituyen como sociedades anónimas de capital variable, con la obligación que representa el actuar de acuerdo a la legislación mercantil; en esta ley se siguen delimitando montos de inversión y acciones a realizar. La Ley de 1984 y 1985 dotan ya a las Uniones de Crédito de un marco legal complejo y específico.

Desde las primeras leyes que se redactaron hasta la actualidad, no se contemplaron las acciones crediticias necesarias para impulsar estas organizaciones, sólo su finalidad.

Falta definir de alguna manera que se permite que promuevan, orienten y apoyen los esfuerzos de los pequeños y medianos productores, en la adquisición de materias primas, compra de tecnología y la mejor administración de sus exportaciones y negocios, así como la comercialización adecuada de sus productores.

Es interesante percatarse de la poca importancia que se le ha dado a la Unión de Crédito como sector para financiar el desarrollo del país. Si recordamos la historia estas fueron semillas que dieron origen a organismos que hoy forman la Banca Nacional. Ello nos demuestra su capacidad como entes financieros, que abren nuevas opciones que penetran en nuevos espacios de la economía. La pérdida de importancia se fue dando con las limitaciones legales.

En realidad, los cambios que se dieron fueron para limitar sus funciones y no para delimitarlas. Es importante que un organismo esté regulado, pero si la legislación que los delimita es demasiado estricta, la posibilidad de su buen desempeño se ve seriamente restringida.

Es importante resaltar, que de no darse financiamiento a las empresas que pueden ser la raíz del desarrollo futuro del país, como es la pequeña y mediana industria, no estarán en posibilidades de competir en igualdad de circunstancias con otros sectores de la economía nacional.

Ha llegado el momento de evaluar el cambio que deben seguir estas organizaciones. ¿Deben convertirse realmente en instituciones que pueden apoyar con crédito a sus asociados, o desaparecer como entidades crediticias y convertirse en unidades de comercialización, es decir, organizaciones que apoyan al ramo al que pertenecen pasando a formar parte intrínseca de las cámaras respectivas?

1. 4. FUNCIONAMIENTO.

La Unión de Crédito "es una de las formas de agrupación vigente en el contexto de las sociedades mercantiles nacionales"²⁰. Definida dentro de las formas que permiten las leyes mexicanas. Su propósito fundamental consiste en facilitar a sus socios el uso del crédito bajo los mecanismos idóneos de acuerdo al giro o actividad, orientándose al fomento y desarrollo de la rama o industria de que se trate.

Los pasos para establecer en funcionamiento una Unión de Crédito son los siguientes:

- 1) Obtener la concesión de la Unión de Crédito que otorga la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.²¹
- 2) Inscribirse en el Registro de Uniones de Crédito como sociedad anónima de capital variable, presentando la escritura constitutiva y la inscripción en el registro público de comercio.

²⁰ Cesarman, Carlos. PROPUESTA PARA UNA UNION DE CREDITO.

²¹ Pérez Santiago, Op. Cit. p. 264.

- 3) Tener un mínimo de 10 socios, requiriendo concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, considerando la opinión de la Comisión Nacional Bancaria.
- 4) Determinar el tipo de actividad de los socios: agropecuaria, comercial, industrial y mixta.²²
- 5) Los socios deben residir en el lugar, Estado o Estados Colindantes de la zona donde se encuentre la concesión.
- 6) Los socios no podrán tener más del 15% del capital ni pertenecer simultáneamente a dos Uniones de Crédito del mismo giro.
- 7) Para dar la concesión a una nueva Unión de Crédito, se toman en consideración los criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social, favoreciendo la creación de organizaciones orientadas al incremento de las exportaciones, la generación de empleo y en general el fomento de las actividades productivas.

El artículo 86 de la Ley establece las operaciones que pueden realizar las Uniones de Crédito:²³

- 1) Las referentes al financiamiento de los socios.
- 2) Las que se refieren a las inversiones permitidas de su patrimonio social.

²² Ibid. p. 265.

²³ Ibid. p. 268.

3) Las que tienen por objeto proporcionarles ayuda para otras actividades.

• **Lista de funciones**

1) Facilitar el uso de crédito a sus socios, así como proporcionar garantías o avales en los créditos que estos contraen.

2) Recibir préstamos de sus socios.

3) Participar con sus socios en operaciones de crédito y descuentos.

4) Recibir depósitos en efectivo para ofrecer el servicio de caja y tesorería.

5) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos de crédito.

6) Tomar a cargo o contratar la construcción de obras que requieren sus socios, necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias.

7) Promover, organizar y administrar empresas de industrialización, transformación y venta de los productos obtenidos por los socios.

8) Vender productos elaborados por empresas pertenecientes a sus socios.

- 9) Efectuar por cuenta de los socios, la compra-venta o alquiler de insumos, bienes de capital, materias primas o mercancías.
- 10) Adquirir por cuenta propia los bienes antes citados y venderlos a los socios en mejores condiciones que las ofrecidas en forma individual en el mercado.
- 11) Encargarse de la transformación industrial y beneficio de productos elaborados por sus socios.

La Unión de Crédito realiza sus funciones a través de dos departamentos: "el comercial" y "el financiero" que a su vez sus funciones son como sigue:²⁴

• **El Departamento Financiero pretende:**

- 1) Facilitar el uso de crédito a sus socios mediante descuento de documentos, préstamos y créditos de toda clase, a plazo no superior de cinco años, salvo los refaccionarios que pueden ser hasta diez años, o bien avalar o garantizar a los socios en los créditos que estos contraten de manera independiente.
- 2) Recibir de sus socios depósitos en efectivo para servicio de tesorería y mantenerlos íntegramente.

²⁴ Ibid. p. 269.

3) Adquirir acciones, obligaciones, bonos y otros valores.

4) Otorgar a sus socios únicamente, descuentos y toda clase de préstamos, inclusive créditos simples o en cuenta corriente; cuando el crédito se otorgase a un miembro del Consejo de Administración, así como a familiares de éstos, será necesaria la aprobación del 80% de los votos.

Si el crédito se realiza sin garantía éste no podrá exceder de diez veces la aportación pagada por el socio. En caso de haber garantía el préstamo podrá duplicarse.

El dinero de la Unión podrá estar invertido en valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

- **Departamento Comercial**

Este departamento realiza dos tipos de operaciones: las que son por cuenta de los socios y las que son por cuenta propia.

- a) Operaciones por cuenta de los socios:²⁵
- 1) Contratar la construcción o administración de las obras, propiedad de los socios, necesarias para el objetivo directo de las empresas.
 - 2) Promover la venta, administración de los productos obtenidos o fabricados por sus socios a fin de controlar el ciclo económico de sus acreditados.
 - 3) Promover la venta y administración de empresas que suministren servicios de habitación, urbanización, luz y fuerza y demás servicios públicos necesarios.
 - 4) Encargarse de la compra de abonos, materiales, maquinaria, herramienta, etc., necesarios para la explotación, transformación o comercialización de los productos de los socios, con el fin de obtener mejores precios al adquirir volúmenes de importancia.
 - 5) Promover y obtener el financiamiento para realizar las actividades mencionadas.

²⁵ Ibid. p. 270.

b) Operaciones por cuenta propia:²⁶

- 1) Administrar ganado, abonos, herramientas, materiales, maquinaria y otros para venderlos exclusivamente a los socios y con la debida planeación y autorización de los mismos.
- 2) Encargarse de la transformación o beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios (previa autorización de la CNBS).

Conviene destacar que las Uniones de Crédito presentan en esencia cuatro fuentes de captación de recursos que son:

- 1) El capital propio.
- 2) Préstamos que sus socios les puedan hacer, en condiciones similares al pagaré bancario, con todas las limitaciones de disponibilidad.
- 3) Préstamos que pueden recibir de los bancos, compañías de seguros y compañías de fianzas, los que normalmente son de muy corto plazo.
- 4) Préstamos de la banca de desarrollo, con las limitaciones que los programas imponen.

²⁶ Ibid. p. 270-71.

Finalmente las Uniones de Crédito dentro de su operación presentan las siguientes limitantes:²⁷

- El importe del pasivo real no podrá exceder en treinta veces el importe del capital pagado y las reservas de capital.
- En los contratos de crédito de habilitación o avío, el acreditante se reserva el derecho de negociar con entidades financieras del país, los títulos que expida el acreditado.
El importe de las operaciones que practiquen las Uniones de Crédito pueden ser reembolsadas a un plazo superior de 360 días, y no podrá exceder del 80% de sus obligaciones.
- En las operaciones de crédito sin garantía real, el importe de las que practique un socio en la unión no podrá exceder 10 veces la parte de la unión pagada por el socio.
- En operación con garantía real, el importe puede alcanzar hasta 40 veces la parte del capital de la unión pagada por el socio.
- La inversión en valores de una misma sociedad no puede exceder del 15% del capital pagado de la unión más las reservas de capital, ni del 10% del capital pagado de la emisora.
- No excederá del 60% del capital pagado y reservas de capital, las inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas y bodegas.
- El importe de las inversiones en plantas industriales no podrá ser superior al 60% del capital pagado y reservas de capital.

²⁷ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, 1993, p. 214-217.

- El importe de los gastos de organización o similares no podrá exceder del 10% del capital pagado y reservas de capital.

1.4.1. CONCLUSION.

El funcionamiento de las Uniones de Crédito se encuentra regulado por la legislación nacional, primordialmente la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Dicha ley especifica los requisitos y pasos que se deben seguir para poner en marcha una Unión de Crédito, las operaciones que pueden realizar, las funciones primordiales que son ejecutivas a través de los departamentos comercial y financiero; asimismo se establecen las limitaciones a que son sometidas las Uniones de Crédito dentro de su marco de acción.

1.5. TIPOS DE UNIONES DE CREDITO.

Debido a que las Uniones de Crédito han extendido su campo de acción hacia diversas ramas de la actividad económica, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito clasificó a las Uniones en cuatro grupos:

- **Agropecuarias:**

En la que los socios se dedican a actividades agrícolas, ganaderas o ambas.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

- **Industriales:**

En la que los socios se dedican a actividades industriales para la producción de bienes o prestación de servicio, similares o complementarios entre si y tengan fábrica, taller o unidad de servicios debidamente registrado conforme a la ley.

- **Comerciales:**

En la que los socios se dedican a actividades mercantiles con bienes y/o servicios de una misma naturaleza, o en que unos sean de indole complementaria respecto de los otros y tengan establecimiento debidamente registrado conforme a la Ley.

- **Mixtas:**

Estas quedan configuradas en los términos de una concesión con miembros que se podrán dedicar cuando menos a dos de las siguientes actividades: agropecuarias, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden una relación directa entre si.

La Comisión Nacional Bancaria tiene la facultad de otorgar la concesión cuando considere que la Unión de Crédito permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades.

Las Uniones de Crédito Mixtas pueden operar como agropecuarias e industriales, cuando las actividades de sus miembros se coordinen para que los productos agropecuarios sean susceptibles de algún proceso o actividad industrial.

Otro caso en el que funcionan las mixtas es cuando los comercializadores de un grupo de producto, se unen con los industriales del ramo para fortalecer el sector. Este tipo de organizaciones se empezaron a permitir a partir del sexenio de Lic. De la Madrid; lo cual resulta importante destacarlo porque amplían la posibilidad de impulso de la industria, ya que la ligan con el comercio.

Todos estos tipos de Uniones de Crédito, en años recientes, han comenzado a constituirse como importantes vehículos de intermediación financiera. De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria, en un sólo año en 1993 las Uniones crecieron 30%, al pasar de 200 a 260.²⁸

Para verificar la constitución actual de las Uniones de Crédito en cada uno de los tipos en que se constituyen, se presenta el siguiente cuadro:

²⁸ Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. "Las Uniones de Crédito." Vol. 43, Núm. 5. Mayo 1993. pp. 455.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

**CUADRO 1.
TIPOS DE UNIONES DE CREDITO EN MEXICO**

Definición	Cantidad	%
Total	202	100.0
Agrícolas	30	14.9
Comerciales	26	12.9
Industriales	65	32.2
• Sin definir	29	14.4
• Construcción	19	9.4
• Calzado y curtiduría	5	2.5
• Metalmecánica	3	1.5
• Minería	1	0.5
• Mueblera	1	0.5
• Textil y confección	4	2.0
• Química	3	1.5
Mixtas	76	37.6
• Agrícolas y comerciales	1	0.5
• Agrícolas e industriales	58	28.7
• Agrícolas, comerciales e industriales	2	1.0
• Comerciales e industriales	12	5.9
• Sin definir	3	1.5
Turismo	1	0.5
Gasolinerías	1	0.5
Transporte	3	1.5

FUENTE: *Diario Oficial, 22 de marzo de 1993.*

La distribución territorial de las Uniones de Crédito en el país, es la siguiente:

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

**CUADRO 1.
TIPOS DE UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO**

Definición	Cantidad	%
Total	202	100.0
Agrícolas	30	14.9
Comerciales	26	12.9
Industriales	65	32.2
• Sin definir	29	14.4
• Construcción	19	9.4
• Calzado y curtiduría	5	2.5
• Metalmecánica	3	1.5
• Minería	1	0.5
• Mueblera	1	0.5
• Textil y confección	4	2.0
• Química	3	1.5
Mixtas	76	37.6
• Agrícolas y comerciales	1	0.5
• Agrícolas e industriales	58	28.7
• Agrícolas, comerciales e industriales	2	1.0
• Comerciales e industriales	12	5.9
• Sin definir	3	1.5
Turismo	1	0.5
Gasolinerías	1	0.5
Transporte	3	1.5

FUENTE: Diario Oficial, 22 de marzo de 1993.

La distribución territorial de las Uniones de Crédito en el país, es la siguiente:

CUADRO 2.
DISTRIBUCION DE LAS UNIONES DE CREDITO DE ACUERDO CON EL
ORIGEN DEFINIENDO EN SU RAZON SOCIAL

Sonora	17
Sinaloa	14
Veracruz	13
Jalisco	12
Guanajuato	10
Estado de México	9
Chihuahua	8
Nayarit	6
Chiapas	6
Durango	5
Quintana Roo	4
Guerrero	4
Coahuila	4
San Luis Potosi	4
Oaxaca	4
Zacatecas	4
Tamaulipas	4
Yucatán	4
Michoacán	3
Tabasco	3
Baja California (peninsula)	3
Querétaro	3
Aguascalientes	3
Puebla	3
Campeche	2
Tlaxcala	2
Distrito Federal	1
Hidalgo	1
Nuevo León	1

FUENTE: Diario Oficial, 22 de marzo de 1993.

El crecimiento de los distintos tipos de Uniones de Crédito obedece al fuerte impulso que han tenido estas organizaciones por parte de la banca y fondos de fomento, ya que las Uniones de Crédito inducen a la consolidación y organización de los micros, pequeños y medianos productores, comerciantes e industriales. Empresas que representan el 97% de los establecimientos industriales del país, además captan casi la mitad de los empleados que genera la manufactura y generan el 43% del producto del sector industrial.

1.5.1. CONCLUSION.

El progreso que han mostrado las Uniones de Crédito, no ha sido del mismo nivel en todos sus tipos o ramas de actividades. Si bien a excepción del Distrito Federal la mayoría de los Estados cuentan con Uniones de Crédito agropecuarias, también es cierto que esta Unión ha denotado irregularidades comunes debido a mayores avances en sistemas de riego y tecnología, organización de la tendencia de la tierra, etc.

Las Uniones de Crédito Agrícolas y Comerciales por el contrario siguen aumentando en número y gozan de buen apoyo financiero.

Las Uniones de Crédito Mixtas pese a su posición de innovadoras se han desarrollado en actividades que resultan productivas, pues mezcla ramas económicas de diversa índole.

1.6. SITUACION ACTUAL.

1.6.1. VENTAJAS

Las Uniones de Crédito en su calidad de organización de crédito, son intermediarias de los recursos que reciben, otorgando créditos y financiamiento a sus asociados.

El conocimiento directo e inmediato que tienen las Uniones de Crédito acerca de los negocios y actividades de sus socios y, por ende, de los problemas financieros que les afectan, es la base para que puedan ofrecerles servicios eficaces de asesoría y en general sobre todo aquellos aspectos de orden técnico y práctico que conviene tener en cuenta al solicitar financiamiento.

El tipo, monto, plazo y forma de amortización de los créditos que les conviene utilizar es diseñado a la medida; la optimización de bancos y fondos de fomento.

Una prerrogativa para el planteamiento del crédito es cuidar las garantías que habrán de ofrecer. Así pues, las principales ventajas que se obtienen al formar una Unión de Crédito son las siguientes:

- Convierte a sus agremiados en mejores sujetos de crédito.

- Garantiza a sus socios el acceso de las fuentes de financiamiento, con oportunidad y al mejor costo.
- Efectúan en condiciones más ventajosas, compras en común de materias primas, de tipo comercial e industrial.
- Existen mejores condiciones y mayores montos de créditos por gestión conjunta.
- Acceso a la tecnología aplicada a la agricultura e industria.
- Acceso a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la Unión.
- Aumento del poder de compra de sus socios y la gestión del micro y pequeño industrial a través de la unión.
- Elevan los índices de productividad de los asociados por medio de programas de asistencia técnica administrativa.
- Consolidan los procesos productivos y de autogestión.
- Permite a sus socios una mejor participación en los mercados, al comercializarse en forma conjunta sus insumos y productos.
- Obtención de instrumentos financieros donde se descuenten facturas y contrarrecibos.

Más aún, por medio de las Uniones de Crédito, se obtienen menores costos y mayores ventajas en la misma medida en que se manejan mejor los instrumentos de crédito que el sector financiero pone a disposición del usuario, y que el buen resultado y la rapidez de las resoluciones dependerán en buena medida, de la oportunidad y propiedad con que se presenten los planteamientos.

Cuando los socios se dedican a actividades similares, es común que algunas de sus necesidades de crédito coincidan en su destino y época de surgimiento, como es el caso de las uniones agrícolas al inicio de los ciclos de verano e invierno. En estas circunstancias, la intervención de las uniones es ventajosa y quizás hasta indispensable para coordinar los planteamientos y estar en posibilidad de armar proposiciones en bloque que, en comparación con las individuales, merecen una mejor y más rápida atención de parte de los bancos en vista de su cuantía y porque les brinda la oportunidad de multiplicar sus operaciones crediticias ahorrándose trámites y mejorando la eficacia de inversión.

De manera global, los socios obtienen recursos en condiciones más competitivas que los instrumentos de factoraje; tienen el apoyo en la gestión ante otras fuentes de crédito y mediante estudios pueden saber sus posibilidades de endeudamiento y, si es el caso, la Unión apoya a la empresa con garantías.

En lo que respecta a sus mercados, la Unión les ofrece asesoría técnica para mejorar su posición en ellos, mediante estudios, venta de productos y compra directa de insumos en mejores condiciones, ya que adquiere grandes volúmenes que reducen los costos de los socios.

1.6.2. LIMITACIONES.

Como en todos los sistemas actuales, las Uniones de Crédito presentan algunas limitaciones que no les han permitido desarrollarse plenamente.

Sin embargo, ciertas limitaciones se aplican no sólo a las Uniones de Crédito, sino a todas las instituciones financieras, ya que la legislación actual las limita mucho en muy variados aspectos de su funcionamiento.

Si por ejemplo, se realiza un análisis profundo de la exposición de motivos de la ley, se observa que ésta es amplia y explícita, en lo que deben ser las organizaciones auxiliares de crédito. Los artículos referentes a las Uniones de Crédito en dicha ley no son congruentes con la referida exposición de motivos, ya que los referidos artículos limitan la actividad de las Uniones de Crédito.

Una ilustración de limitación se pone de manifiesto al observar que sólo existe una restringida captación de recursos, y en la mayoría de los casos a tasas elevadas; además que sólo los de algunas instituciones bancarias (Nacional Financiera), son de mediano y largo plazo.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Es ilógico que las Uniones de Crédito, que deben apoyar a la planta productiva del país con créditos de mediano y largo plazo, si tengan una captación de recursos tan limitada, debido al potencial económico que pueden desarrollar.

Los estados financieros de las Uniones de Crédito, muestran que sus carteras están integradas principalmente por créditos quirografarios o prendarios, o sea a corto plazo, y muy pocos o nada en créditos de habilitación, refaccionarios o hipotecarios industriales. Además a las Uniones de Crédito se les prohíbe algunas actividades, limitando sus acciones, tales como:

- Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la Unión.
- Emitir cualquier clase de valores, salvo sus acciones, o garantizar títulos de crédito, con excepción de los emitidos por sus socios.
- Otorgar crédito a sus socios sin las garantías que sean propias de cada tipo de crédito.
- Entrar en sociedad de responsabilidad limitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas y establecimientos mercantiles o industriales, salvo los casos que la propia ley autoriza.

Es decir, en la regulación de las Uniones de Crédito se establecen restricciones a las operaciones que puedan llevar a cabo, y normas para asegurar su buen manejo y garantizar los intereses de los socios.

Por ejemplo, debe existir un reglamento para el otorgamiento de créditos y dar garantías en operaciones de los socios con instituciones financieras.

Otra limitación legal es que los créditos que puede recibir cada socio, sin garantía, no deben ser superiores a diez veces su aportación al capital social pagado y el plazo no podrá ser mayor de 180 días.

A la Unión se le restringe demasiado su forma de actuar en la legislación actual. A ello hay que sumar las limitaciones de recursos que se pudieran suscitar debido a la actual situación económica, además de uno de los renglones más discutidos: la apertura de los servicios financieros, dado el acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá.

Los prestadores de servicios financieros, especialmente en Estados Unidos han manifestado que esperan la apertura total y rápida de los mismos, para poder operar en el país, sobre todo por la crisis de su mercado.

LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Los empresarios mexicanos coinciden en demandar a las autoridades prudencia y una apertura gradual, en tanto se fortalezcan y permitan competir las legislaciones financieras y comerciales en igualdad de circunstancias.²⁹

A la luz del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá las diferencias entre las Uniones de Crédito del país y las Uniones de Crédito de los vecinos del norte son abismales, como se observa en el cuadro presentado a continuación:

²⁹ *Economía Nacional*, E.d. Nueva Era. Núm. 136, Noviembre de 1991, p. 9.

CUADRO 3.

	Por Uniones de Crédito Uniones de Crédito	Porcentaje
Total mundial	41,510	100.00%
Canadá	1,497	3.60%
Estados Unidos	14,855	35.70%
México	180	0.43%

	Por Número de Socios Número de Socios	Porcentaje
Total mundial	70'981,939	100.00%
Canadá	4'206,800	5.93%
Estados Unidos	50'125,929	70.60%
México	120,000	0.29%

	Por Importe de Activos Importe de Activos	Porcentaje
Total mundial	213,417,466,965	100.00000%
Canadá	18,923,076,923	8.87000%
Estados Unidos	163,014,472,401	76.38000%
México	42,310,448	0.00198%

FUENTE: *El financiero, Sección Finanzas, 16 de junio, 1993.*

La falta de mecanismos ha evitado que el origen cooperativista basado en las mutualidades de las Uniones de Crédito funcione. La banca ha demostrado falta de

interés por estas organizaciones evitándoles el acceso a recursos. Estas han sido las dos principales causas de su falta de desenvolvimiento en la economía.

En general, se han detectado las siguientes necesidades y problemas comunes en las Uniones de Crédito:

- Contraer pasivos en proporción superior a la que permita la ley.
- Resulta necesario que existan utilidades crecientes en las Uniones de Crédito, ya que sólo así habrá generación de ganancias de los socios.
- Hay escasez de fondos prestables y algunos se mantienen ociosos.
- El enfoque de las Uniones de Crédito se orienta más a conseguir compras masivas y no a la obtención de financiamiento.
- Las Uniones deben de tomar el papel trascendental de buscar sujetos de crédito, lo cual no se ha realizado en forma óptima.

Es necesario conocer las características de las Uniones de Crédito en todos los tipos en que se constituyen, para detectar la problemática y necesidades en que se ven envueltas, como son en los siguientes casos:

a) Uniones de Crédito Agrícolas

Los ejidatarios y pequeños propietarios, disponen del marco jurídico de diferentes formas de asociación que coadyuvan a la solución de sus problemas, dentro de las

cuales se encuentran las Uniones de Crédito que plantean la posibilidad concreta para determinados segmentos de la población campesina, situados al margen de la banca oficial, que por sus características peculiares de operación o por los elementos que integren su problemática pueden encontrar una respuesta favorable mediante la figura de la Unión.

Es pertinente destacar dos elementos fundamentales en el otorgamiento de crédito al sector campesino: por una parte, que no todos los productores rurales pueden resolver sus necesidades por medio de estos organismos y por la otra que no existe la promoción adecuada de las ya en operación. No se conoce, y en muchos casos no existe, la posibilidad de penetración que se requiere para hacerlas crecer, ni se utiliza como forma de agilización para responder a las necesidades de un número muy importante de agricultores aislados que laboran en el campo sin perspectivas de desarrollo.

En relación al conjunto de Uniones de Crédito, las del ramo Agrícola cuenta con los mayores recursos patrimoniales, tienen una mayor membresía y la más amplia cartera crediticia. Sus socios son pequeños propietarios y ejidatarios de diversos niveles económicos y calidad de tierras cultivables. Por ello es recomendable una reforma a la ley, mediante la cual se permita la fusión de ambos ramos.

b) Uniones de Crédito Industriales

La creciente industrialización del país ha favorecido al desarrollo de las Uniones de Crédito Industriales, las cuales enfrentan su principal problema en la falta de recursos.

En primer término, conviene distinguir en esta clase de Uniones a aquéllas que agrupan a industriales que tienen capacidad económica suficiente para quedar situados dentro de la categoría de medianos, de otras cuya membresía está integrada por pequeños industriales.

Para los pequeños industriales es indudable que la Unión no les representa una fuente importante de financiamiento, a menos de que así obtengan crédito barato de los fondos de fomento que con los programas económicos del gobierno casi han desaparecido. Generalmente las ventajas que buscan al asociarse consisten en la atención de otros aspectos, que van desde las compras en común de ciertos insumos, hasta la adquisición de determinados servicios también en común, como asistencia técnica, desarrollo de personal, análisis contables y financieros, organización, comercialización, ello sin descontar la posibilidad de obtener beneficios fiscales.

Los pequeños industriales participan en las Uniones más desarrolladas en calidad de socios menores, sin tener acceso a las políticas de la sociedad, con lo que se rompe el espíritu mutualista de ésta. La otra forma de unirse es a través de sociedades mucho más

pequeñas cuyos resultados son bastante moderados, debido a la falta de elementos para su proyección y adecuado desarrollo.

La estructura de estas organizaciones, en conjunto con la actitud de las administraciones favorecen a un sector de los socios. Esto evita que los recursos obtenidos se distribuyan de forma óptima. Esto es probablemente por la forma en que está elaborada la legislación en donde no existe un reglamento orgánico que las limite y regule meticulosamente, y no rigidamente como lo hace en la actualidad. Existe mucha legislación pero no explica ésta el como debe operar.

Existen algunas uniones bastantes exitosas, que no obstante los problemas que han tenido que enfrentar han conseguido un crecimiento prolongado. Entre ellas se pueden mencionar la de la industria del calzado de León, la de muebles en Guadalajara (que inclusive construyó el Centro de Exposiciones en cooperación con el Estado), etc.

En resumen el problema de fondo, radica en que el pequeño industrial no tiene acceso al crédito de la banca y no recibe asistencia técnica de ninguna clase. No ha sido motivado para producir con una mejor organización.

c) Uniones de Crédito Comerciales

Las Uniones de Crédito Comerciales exigen una especial atención del sector público a su problemática. Los procesos de intermediación mercantil, cuando son necesarios o

útiles a la comunidad, merecen el apoyo del Estado y pueden ser la base para constituir grandes organizaciones de pequeños comerciantes, que por medio de los mecanismos que les brindan las Uniones de Crédito harían posible la satisfacción de sus necesidades financieras, el mejoramiento de sus ingresos al reducir sus costos mediante compras en común y al abaratamiento de los precios al consumidor, logrando romper el desastroso efecto del intermediario abusivo.

Es importante llamar la atención de que las Uniones Comerciales que existen agrupan a personas cuyo giro mercantil es tan amplio, donde caben cientos de productos que en sentido estricto deberían diferenciarse para distinguir las mercancías cuya venta sea socialmente útil y conveniente. De otra manera se corre el riesgo de que las facilidades gubernamentales que implican generalmente el sacrificio o la diversificación de ciertos ingresos tributarios, no sólo beneficien, sino mejoren el nivel de vida de los sectores populares. Los que carecen de interés social no deben financiarse de este modo.

d) Uniones de Crédito Mixtas

Como se mencionó anteriormente, este tipo de Uniones fueron fortalecidas durante el sexenio de Lic. Miguel de la Madrid, lo cual resultó favorable en la posibilidad de un mayor impulso a varios sectores.

Al igual que las Uniones anteriormente mencionadas, las Uniones Mixtas presentan problemas similares en su operación, sobre todo en el acceso al crédito y a la falta de apoyo en la asistencia técnica que requieren.

1.6.3. PROBLEMATICA.

Una de las principales razones que se sumarian dentro de la problemática de las Uniones de Crédito en el país es el rígido marco legal que las sujeta a operar exclusivamente dentro de una entidad federativa o en los estados circunvecinos, lo que limita al número de socios; así la posibilidad de hacer compras masivas se ve restringida de manera importante.

Por otro lado el marco legal limita seriamente la posibilidad de adquirir créditos con relativa facilidad. No obstante que no permite la entrada de gente de otros sectores para el otorgamiento de crédito; evita también la posibilidad de que se capten recursos externos, circunscribiendo los sectores industriales a sus propias capacidades.

Lo anterior ha llevado a que las Uniones de Crédito funjan más como comercializadoras de productos que como instrumentos de financiamiento como deberían ser, para el apoyo de grupos que de otra forma no tendrían acceso al crédito formal. De esta manera es necesario cambiar el rumbo y abrir la llave para generar recursos prestables.

Las necesidades actuales van en el sentido de que las autoridades financieras deberán separar en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito a las instituciones que se dedican a promover el ahorro, de las que se dedican exclusivamente a colocar recursos.

De lo anterior, conjuntando con el hecho de la desaparición de los fondos de fomento, se deduce que de ahora en adelante se debe cambiar la tendencia y comenzar a direccionar a estos organismos auxiliares de crédito como impulsores de desarrollo sectorial nacional, a través del apoyo a la pequeña y mediana industria.

La mayor parte de los recursos de apoyo a las Uniones de Crédito, ha procedido de fondos de fomento, aunque dentro de estos se ha advertido una política poco uniforme, ya que mientras que unos lo otorgan directamente, otros lo redescuentan con bancos, elevando el costo del crédito.

En efecto, los fondos de fomento han constituido el pilar de fondeo de este tipo de organizaciones, destacando FOGAIN y en segundo lugar FOMEX; la desaparición o cambio de esquema de estos fondos ha provocado un vacío. Es importante estudiarlos para saber qué apoyos prestaban y cómo pueden ser sustituidos como una nueva estructuración de las Uniones de Crédito.

En 1994, cambiaron las reglas de operación de las Uniones de Crédito, y de hecho se está impulsando la búsqueda de otras opciones para el fondeo de estas instituciones, como son la banca comercial y el mercado de valores.

A pesar del manifiesto raquitismo en el que operan las Uniones y la difícil situación financiera por la que atraviesan el conjunto de ellas, se ha logrado incrementar la suma de sus capitales pagados y de sus reservas.

En la gama de problemas que enfrentan las Uniones es frecuente encontrar un desigual desarrollo entre los departamentos financieros y los comerciales, lo que se origina por la falta de homología de objetivos desde la constitución hasta su organización durante su vida operativa. Esta situación provoca que en la sociedad no se logre una unidad elemental y por tanto que el desarrollo no sea eficiente cayendo en una deformación estructural. Esto es desafortunado ya que en el sistema financiero nacional, el papel que desempeñan es de mucha utilidad para el desarrollo de México, y éste no se explota a su máximo

En el aspecto de productividad se pueden observar algunos factores. Aunque estas sociedades no fueron concebidas para ser generadoras de grandes utilidades, también es cierto que aquellas empresas que operan con pérdida son ineficaces. El problema se localiza tanto en los gastos como en los ingresos. Por un lado son organizaciones complicadas que tienen costos altos; en tanto que sus ingresos suelen ser relativamente pequeños, por el corto margen que retienen sus operaciones crediticias.

Desde luego el gran inconveniente se encuentra en que más de la cuarta parte de Uniones de Crédito continúan registrando pérdidas y que la tercera parte obtengan utilidades insignificantes, que implican, en muchos casos, quebrantos reales; resultando que el capital de los socios se vea afectada y la imagen de las sociedades se vea seriamente deteriorada.

Bajo el punto de vista financiero, y no obstante que las Uniones se consideraban un punto entre sus miembros y la banca, éstas sólo operan a niveles apreciables con las sociedades muy desarrolladas, facilitando recursos mínimos e insuficientes a los demás, porque no pueden ofrecer garantías adecuadas o porque causan desconfianza en su funcionamiento.

Excepto cuando los recursos provienen de los fondos de apoyo, los créditos de la banca son dados a las Uniones a tasas de interés de aplicación general, además de la llamada reciprocidad, siendo tratadas como clientes comunes y corrientes. Esto viene aunado con sobretasas que cargan las uniones para gastos, originando que lleguen los recursos mucho más caros a los asociados.

Por otra parte, en lo que se refiere a capital de las Uniones, es difícil determinar cual es el adecuado, pero no cabe duda que muchas de ellas funcionan con un patrimonio insuficiente para su estabilidad y para ofrecer garantías que les permitan operar a mayores niveles, de hecho, muchas veces para captar recursos adquieren préstamos por medio de sus socios en forma de pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento. Empero, para ofrecer este capital, las tasas de retorno que ofrecen son superiores a las de la banca, lo que acaba afectando su rentabilidad.

El fracaso de algunas uniones, también se ha debido a cuestiones administrativas, por ineptitud o deshonestidad de directivos, funcionarios y personal en general. El problema es complejo y tiene diversos orígenes, entre los cuales destacan la carencia

de medios económicos para contratar personal directivo apto y, por la otra, falta de sensibilidad, por parte de esas mismas personas, así como de los objetivos, responsabilidades y posibilidades que ofrecen estas sociedades.

Lo común es la administración abusiva, que permite la concentración de la cartera y los créditos de complacencia, especialmente cuando un número pequeño de productores controla la Unión. Es por esto que es conveniente la reducción del porcentaje máximo que puede tener un socio, polarizando más el poder del Consejo de Administración. Otra forma es permitiendo, como se hizo con las reformas de 1985; el tener consejeros con un porcentaje menor de control que el 25% que fija la Ley General de Sociedades Mercantiles.

1.7. APOYOS INSTITUCIONALES.

En la actualidad existen algunas instituciones de crédito y fomento que apoyan el crecimiento de las Uniones de Crédito, sobresaliendo la Institución Bancaria Nacional Financiera, S.N.C.(NAFIN).

1.7.1. APOYOS RECIENTES DE NACIONAL FINANCIERA (1994) .

Las Uniones de Crédito son sin duda la forma de organización social que mejor expresa el esfuerzo modernizador que constituye el programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

Reúnen en su seno principalmente a pequeñas unidades productivas, que a través de su asociación acceden a economías de escala, que no les son accesibles a cada una por separado; obtienen un canal de interlocución y gestión eficaz; y unidas, se procuran servicios fundamentales para su crecimiento y competitividad.

Además, por su origen sectorial o regional, están plenamente identificadas con su realidad como grupo, y conocen bien a sus usuarios que son precisamente sus socios. En el marco de la normatividad correspondiente, ellos mismos se administran, y el crecimiento de cada uno constituye, al sumarse, el crecimiento de su Unión.

Para efectos de acceder a los fondos de la banca de fomento se han conformado en un intermediario eficiente y confiable, siendo hoy en día una solución real y efectiva ante la dificultad de muchas empresas para obtener financiamiento en las fuentes tradicionales.

Para seguir avanzando en este propósito se estructuró en 1994 un Programa Especial de Fortalecimiento de las Uniones de Crédito, consistente en los siguientes puntos:

1) N\$ 100 millones para capacitación.

Nacional Financiera pone a disposición de las Uniones de Crédito, intermediarias de la Institución, recursos por un monto inicial de hasta 100 millones de nuevos pesos para financiar a mediano o largo plazos los gastos en que incurran las Uniones de Crédito, para capacitar a su personal en cualquier nivel o área de responsabilidad. Estos fondos podrán ser utilizados para financiar también aquellos estudios, asistencia técnica, o investigaciones nacionales o internacionales que requieran las Uniones de Crédito.

Dentro de la actividad de desarrollo empresarial, que comprende la capacitación, asistencia técnica y formas de asociación, se ha diseñado además un programa de actualización dirigido a funcionarios de primer nivel de las Uniones de Crédito, con temas selectos de administración tales como: planeación estratégica, desarrollo organizacional y proceso de calidad total.

También se imparten cursos para capacitar a los empleados operativos en aspectos relacionados con el análisis de crédito, evaluación de proyectos y control y administración de la cartera.

En una primera etapa, estos cursos los imparte Nacional Financiera y en una siguiente que no lleva más de tres meses, se constituirán en diplomados a ser impartidos por instituciones educativas en todos los Estados de la República.

2) Sistemas de información y equipo de oficina.

Nacional Financiera ha negociado la adquisición de un programa integral de cómputo, especialmente diseñado para el manejo y control operativo de las Uniones de Crédito, que dotará a las mismas de los elementos necesarios para la sistematización de sus operaciones.

La adquisición de programa será financiada por Nafin con créditos a plazos hasta de 10 años. Las Uniones podrán elegir entre este paquete con un costo de 8 mil nuevos pesos, o bien el financiamiento disponible podrá utilizarse en la adquisición de otros sistemas atendiendo a necesidades específicas de las Uniones de Crédito, aplicándose, asimismo, a equipo de oficina o transporte necesario para la eficiente operación de estas instituciones.

3) Compras en común.

Nafin ha diseñado esquemas que intensifiquen las compras, ventas e inversiones en común, en donde las Uniones de Crédito, cuya estructura se fundamenta en la

asociación empresarial, son los instrumentos idóneos para su ejecución. Por ello, se ha iniciado el financiamiento de este tipo de operaciones en favor de las Uniones.

Ahora, se generalizará la operación a todas las Uniones en forma directa sin la participación de otro intermediario, por lo que el margen lo conservará la Unión, fortaleciendo así su patrimonio.

Un ejemplo interesante de estos esquemas lo constituye las compras en común que están realizando los industriales del calzado del Distrito Federal, a través de las cuales las empresas participantes han logrado importantes reducciones en sus costos (hasta del 25%), además de mejores condiciones de entrega y servicio de sus proveedores. Al eliminar la participación de otro intermediario para financiar las compras en común, esta operación en particular podrá realizar directamente entre la Unión de Crédito y Nafin.

4) Adquisición y modernización de instalaciones.

Durante 1994 Nafin obtuvo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) recursos que destinará a financiar programas de inversión de las Uniones de Crédito para la adquisición y remodelación de sus instalaciones, a fin de que estén en condiciones de brindar mejores servicios a sus empresas socias.

Estas inversiones podrán ser financiadas con créditos hasta de 20 años de plazo, aprovechando los términos obtenidos con el Banco Interamericano de Desarrollo.

5) Mayor agilidad y capacidad de operación.

A partir del primero de marzo de 1993, con el propósito de agilizar los descuentos de crédito con Nafin e incrementar la capacidad operativa de las Uniones se pusieron en marcha dos medidas:

- **Primera.-** en la actualidad, las Uniones de Crédito ya descuentan con Nacional Financiera en forma automática operaciones hasta por el monto de sus facultades autónomas. El resto de sus operaciones requieren ser evaluadas en forma independiente por comités de la Institución. Con el propósito de imprimirles mayor celeridad, se incorporarán al procedimiento de descuento rápido (5 días) todas aquellas operaciones hasta por un monto del doble de sus facultades autónomas.
- **Segunda.-** en los demás programas de la Institución, al igual que en el Programa de Micro y Pequeña empresa, se descontará hasta el 100% del crédito que requieran los proyectos de sus empresas sociales, lo que ampliará la capacidad de las Uniones al no demandar la inversión de recursos propios complementarios.

1.7.2. PERSPECTIVAS.

La necesidad de contar con mejores canales de financiamiento, intermediarios que estén más cerca de las necesidades de los usuarios, explica el relativo auge de las Uniones de Crédito. No sólo esto, sino que ahora abarcan actividades más complejas. Quizá el mejor ejemplo de ello es la Unión de Crédito de los concesionarios de las gasolineras, que fue constituido para modernizar sus establecimientos.

Así, instituciones como Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) canalizan recursos a las empresas por medio de las Uniones. El crecimiento de las Uniones de Crédito dependerá en parte de la evolución que siga la red de intermediación financiera.

Si se elimina el yugo legislativo que ata a las Uniones de Crédito, aumentarán las posibilidades de que su fortalecimiento sea real; aún más cuando la banca de desarrollo se ha constituido como banco de segundo piso y la banca comercial busca consolidarse en otros mercados.

Así comienzan a formularse algunas propuestas para aquellas Uniones de Crédito que tienen la capacidad de operación, y podrá convertirse en instituciones bancarias.

CAPITULO II.

ANALISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CREDITO.

En este capítulo se describe un análisis de la situación que guardan las Uniones de Crédito en el país, como son los apoyos que se han recibido, el desarrollo de las Uniones de Crédito como Intermediarios Financieros, sus repercusiones dentro del sistema bancario, el apoyo sectorial de las Uniones de Crédito y su distribución geográfica.

2.1. APOYO DE NACIONAL FINANCIERA A ORGANISMOS DE CREDITO.

Diversos bancos comerciales y de desarrollo siguen una extensa línea de apoyo a los intermediarios financieros, sobresaliendo las Uniones de Crédito. No obstante, la institución bancaria que más realiza acciones directas de apoyo es Nacional Financiera, (Nafin). En realidad diversos Bancos Comerciales, Uniones de Crédito, Arrendadoras y Empresas de Factoraje han suscrito diversos convenios con Nacional Financiera para el traslado de créditos de fomento con bajas tasas de interés.

Hacia mayo de 1993, Nacional Financiera canalizó a través de diversas Instituciones Bancarias, créditos para diversas actividades, las cuales se pueden observar a través del cuadro 4.

CUADRO 4.
CANALIZACION DE CREDITOS DE NAFIN A
INSTITUCIONES BANCARIAS (1993)

Institución Bancaria	Cantidad en Nuevos pesos
Bancomer	1,310,000,000
Banco Mexicano	890,000,000
B.C.H.	809,000,000
Banca Serfin	806,000,000
Banca Cremi	722,000,000
Banamex	678,000,000
Banco Internacional	433,000,000
Banco del Atlántico	334,000,000
Banorte	226,000,000
Multibanco Mercantil Probusa	216,000,000
Bancrecer	197,000,000
Banca Promex	190,000,000
Banoro	159,000,000
Banpais	137,000,000
Bancen	83,000,000
Banorte	33,000,000

FUENTE: *El Financiero*, 23 de junio de 1993, p. 5.

En suma, Nafin financió diversas actividades por un monto real de 11 mil 830 millones de nuevos pesos.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

De acuerdo con el programa de financiamiento de Nafin para 1994, se pretende canalizar 35 mil millones de nuevos pesos a 128 mil empresas, muchas de las cuales recibirán tal estímulo por medio del apoyo financiero de las Uniones de Crédito.

Durante el primer semestre de 1994, Nacional Financiera ha registrado un incremento real de 68% de apoyo crediticio en comparación con el año anterior. Tal institución financia diariamente, en promedio, 116 millones de nuevos pesos, lo que define el apoyo otorgado a otras instituciones de crédito, como Arrendadoras, Uniones de Crédito, etc.

Por su parte, las Uniones de Crédito que firmaron convenios con las instituciones bancarias son:

- Unicentra
- Industria de la Construcción
- Industria de México
- Creditur

Estas empresas pueden presentar aquellos casos específicos de compañías que requieran durante seis meses un apoyo especial para reestructurar pasivos, previo estudio financiero que determine la viabilidad de la empresa, en concordancia con los bancos que se auxilien en Nafin.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

El sector productivo que mayor impulso ha recibido se presenta de la siguiente manera:

- Sector industrial 43%
- Comercio 23.8%
- Servicios 22.2%

Respectivamente estas ramas presentan incrementos de 54%, 71.4% y 95.2% en relación con el volumen de negocios apoyados en el primer semestre del año anterior.

Para lograr una mayor cobertura en el financiamiento de la micro y pequeña empresa, Nacional Financiera ha continuado la promoción de los intermediarios financieros; al cierre de 1992 se tuvo la siguiente información:

Intermediarios Financieros	Cantidad Participante
Uniones de Crédito	172
Entidades de Fomento	115
Bancos	23
Arrendadoras	49
Empresas de Factoraje	52
Total	411

De esta manera, se visualiza que la principal institución bancaria que apoya y otorga créditos a los intermediarios financieros, que es Nacional Financiera, se sirve de las Uniones de Crédito en un 41.8% para alcanzar sus objetivos.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Para el periodo comprendido de enero a mayo de 1994, se cuantificaban los siguientes intermediarios financieros:

Intermediarios Financieros	Cantidad Participante
Uniones de Crédito	185
Entidades de Fomento	129
Empresas de Factoraje	51
Arrendadoras	54
Bancos	23
Total	442

En este lapso las Uniones de Crédito mantuvieron el mayor apoyo financiero, aunque con el mismo 41.8%, pero también incrementándose en un 7.5% con respecto a 1992. De tales aumentos sobresalen aquellos recursos dirigidos a entidades como Guerrero, Nayarit, Tlaxcala y Morelos.

Las Uniones de Crédito han crecido en forma considerable, ya que de 40 uniones de crédito registradas en 1989, pasaron a 75 en 1990, a 121 en 1991, 176 en 1992, y a casi 350 al cierre de 1993.

Sin embargo, las instituciones bancarias visualizan un mayor crecimiento de las Uniones de Crédito por medio de operaciones a mediano y largo plazos, así como apoyarlas en los siguientes aspectos:

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

- Sistematización de sus operaciones
- Capacitación de su personal
- Compras e inversiones en común
- Modernización de su infraestructura
- Simplificación de normatividad

Los principales paquetes de apoyo financiero a las Uniones de Crédito se dan en las industriales textil y de la confección, de la curtiduría y calzado, bienes de capital, rama farmacéutica, lácteos y derivados de ello, así como en el ramo de plásticos.

2.2. DESARROLLO DE LAS UNIONES DE CREDITO COMO INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Las Uniones de Crédito, como parte integrante de los Intermediarios Financieros, presentan crecimientos importantes.

La apertura comercial que se presenta acelera y comienza a transformar la presencia de la inversión extranjera. La experiencia de los mercados financieros más desarrollados, como el de Estados Unidos, provoca adecuaciones en el marco normativo que rige a las Uniones de Crédito y demás intermediarios financieros, algunos de los cuales son:

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

- Los cambios a la Ley de Sociedades de Inversión y las reglas de carácter general que se espera se realicen a mediados de 1994.
- La reestructuración que experimentará el mercado con los diversos grupos financieros que lo integran.
- Los cambios a la Ley de Inversión Extranjera, y su reglamento.

A continuación se exhibe la comparación de apoyo financiero que han ofrecido las instituciones de crédito y bancarias en el lapso de 1989 a 1993.

Intermediarios más grandes (Junio de 1989)

Intermediario Financiero	Activos Netos (En millones de nuevos pesos)
Bancomer	4,365
Banamex	4,320
Inverlat	2,300
Multivalores	1,297
Serfin	1,198

	13,479

FUENTE: El Economista, Sección Valores, 1993.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

**Intermediarios más grandes
(Junio de 1993)**

Intermediario Financiero	Activos Netos (En millones de nuevos pesos)
Probursa	4,392
Accival	4,382
Bancomer	3,920
Inverlat	3,630
Invermexico	3,114

	19,438

FUENTE: *El Economista, Sección Valores, 1993.*

Los intermediarios más grandes de junio de 1989 no son iguales a los de junio de 1993, incluso sus activos netos de un periodo a otro registran, en conjunto, un incremento del 44.2%; de los cuales un porcentaje considerable es destinado al apoyo financiero de las Uniones de Crédito.

También debe resaltarse a los intermediarios que más opciones han canalizado de manera efectiva de 1989 a 1993.

Intermediarios con más opciones
(Junio de 1989)

Intermediario	No. de Fondos
Operadora	7
Accival	6
Inverlat	6
Probursa	6
Arka	5

FUENTE: *El Economista, Sección Valores, 1993.*

Intermediarios con más opciones
(Junio de 1993)

Intermediario	No. de Fondos
Operadora	10
Banamex	10
Inverlat	9
Probursa	9
Interacciones	9

FUENTE: *El Economista, Sección Valores, 1993.*

La ineficiencia del sector bancario que ha elevado el costo del dinero hasta niveles insostenibles, ha propiciado el desarrollo de otras alternativas de financiamiento, como las Uniones de Crédito, que en buena proporción han contribuido a evitar una crisis de desocupación y en este sentido colapso del proyecto de estabilización económica que rige el país.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Datos proporcionados por la Comisión Nacional Bancaria (CNB), la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) muestran que el crédito que en promedio cobran las instituciones crediticias privadas en lo que va del año de 1994 ha impulsado a otras instituciones auxiliares, y ha conducido a utilizar diversos instrumentos de financiamiento.

Esta actitud bancaria ha permitido el desarrollo de las Uniones de Crédito que en los estados han adquirido una mayor presencia financiera, junto con las empresas de factoraje y arrendamiento financiero. Al respecto, el Presidente de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), Joaquín de González Cervantes, aseguró que, "las 54 empresas de factoraje existentes en el país representan ya un 5% del sistema financiero".³⁰

Incluso se ha observado al arrendamiento financiero como solución viable para resolver el grave déficit de la vivienda.

Lo anterior nos indica que las empresas de factoraje y de arrendamiento financiero, además de las Uniones de Crédito, son intermediarios financieros que mantienen bases sólidas en el mismo Sistema Financiero Mexicano.

Principalmente las Uniones de Crédito, ante el deterioro presentado en la banca comercial, han sido orientadas a resolver en forma más eficaz, menos onerosa y con

³⁰ El Financiero, 14 de junio de 1993; p. 4.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

mayor rapidez las necesidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.

En consecuencia del alto costo financiero, la ausencia de opciones de financiamientos, asistencia técnica y la falta de oportunidad al asignarse los recursos disponibles, las Uniones de Crédito han aprovechado tales circunstancias para incrementar en 6 puntos su posición como intermediarias financieras, mientras que las instituciones bancarias perdieron 13 puntos de presencia financiera.

Un factor que ha influido para promover la permanencia de las Uniones de Crédito se encuentra en la estructura organizativa, donde se establece que estas no pueden buscar el lucro o elevadas utilidades, como sucede en el caso de los bancos o las casas de bolsa.

"Los socios de las Uniones de Crédito comparten necesidades financieras y problemas técnicos, lo que ha propiciado un crecimiento promedio anual del 30% en el Territorio Nacional. Actualmente existen poco más de 202 Uniones de Crédito, lo que significa una de las tasas de expansión más altas dentro del sistema financiero mexicano. Incluso se estima que para finales de 1993 el número de Uniones de Crédito se podría extender hasta 350, lo que significaría una tasa de crecimiento del 73%".³¹

³¹ El Financiero. 24 de junio de 1993.

2.3. RECUPERACION DE LAS VARIACIONES EN EL SISTEMA BANCARIO.

Las variaciones constantes en el sistema financiero de las instituciones bancarias repercute en todo el sistema financiero nacional. En 1993 el costo financiero del crédito, cedido a través de las Uniones de Crédito y otros intermediarios, pasó de un nivel anualizado de 28.75% a 24.75%, lo que significa una reducción de 4 puntos porcentuales en promedio, según fuentes del Banco de México y de diversas instituciones de Banca de Desarrollo y Comercial.

También se ha observado que la intermediación financiera impulsa el encarecimiento del capital, el cual es canalizado por la Banca de Desarrollo.

El comportamiento ascendente del costo financiero del crédito, se ha distinguido con más fuerza en los últimos años a raíz de mantener el tipo de cambio como escala normal de política monetaria. El incremento en las tasas que los bancos cobran en sus préstamos, ha generado una baja en la demanda de crédito y financiamiento y una retracción en las solicitudes de dinero, por el elevado costo que esto genera; derivándose así como se ha mencionado anteriormente, el desarrollo de las empresas de factoraje, arrendamiento y las Uniones de Crédito, como opciones viables.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Desafortunadamente, el incremento mayúsculo del costo del crédito ha impactado negativamente a la economía, por lo tanto ha propiciado algunos agujeros por igual en los Intermediarios Financieros, ya que se ha reprimido a la demanda agregada en la inversión privada, en la producción nacional y en el consumo. Esto obliga a las Uniones de Crédito y a otras fuentes a ser más cautelosas en la evaluación del riesgo en los financiamientos otorgados.

La caída del financiamiento bancario, que produce una desaceleración económica se ve a continuación, en algunas instituciones: (cuadro 5).

**CUADRO 5.
CAIDA DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO**

Banco Nacional de México Promedio Mensual de Otorgamiento de Créditos	
1er. Cuatrimestre 1992	179,000,000
1er. Cuatrimestre 1993	151,000,000

Banca Serfin Promedio Mensual de Otorgamiento de Créditos	
1er. Cuatrimestre 1992 a marzo de 1993	Baja de 639,000,000

FUENTE: *El Financiero*, 23 de junio de 1993.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Los bancos BCH, Banpais y Banco de Oriente han logrado mantener en ascenso su saldo mensual crediticio.

En resumen, las instituciones bancarias tuvieron un aumento o disminución como se muestra a continuación en el cuadro 6.

**CUADRO 6.
INSTITUCIONES BANCARIAS**

Aumentaron el promedio mensual de crédito en el 1er. cuatrimestre 1993 en relación al mismo de 1992.	Disminuyeron el promedio mensual de crédito en el 1er. cuatrimestre 1993 en relación al mismo 1993.
Miltibanco Comermex Banco Mexicano B.C.H. Mercantil Probusa Banca Promex Mercantil del Norte Banco de Oriente	Banamex Bancomer Banca Serfin Banco Internacional Banco del Atlántico Banco del Centro Confía Banoro Banpais.

FUENTE: *El Financiero*, 23 de junio de 1993.

De acuerdo con los datos de la Comisión Nacional, durante 1992 el promedio mensual de otorgamiento de crédito fue de 6,887 millones de nuevos pesos para los 18 bancos

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

comerciales, mientras que en los primeros 4 meses el promedio alcanzó apenas 1,327 millones de nuevos pesos.

Todo ello trae la ventaja a las Uniones de Crédito de intentar acaparar mercados de los bancos, y el inconveniente de la desaceleración económica ocasionada en el país.

En otro suceso de gran trascendencia, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) autorizará a las Uniones de Crédito del sector agropecuario que cumplan con los requerimientos establecidos en la Ley de Instituciones de Crédito, a transformarse en organismos de Banca Múltiple. También de manera conjunta, el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA) y Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) apoyarán a la actividad ganadera con 6,800 millones de nuevos pesos, por medio de las Uniones de Crédito en distintas entidades federativas.

2.4. APOYO SECTORIAL DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Datos de la Comisión Nacional Bancaria de la Subsecretaría de Hacienda y de la Dirección de Proyectos de Bancomext, muestran que poco más de una tercera parte de las Uniones de Crédito que actualmente funcionan en el país, apoyan al sector industrial. En tanto que prácticamente la mitad de dichas Uniones, están destinadas a proporcionar recursos financieros al campo. La cantidad restante se orienta al comercio, turismo y

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

transporte, y recientemente se creó una Unión de Crédito destinada a apoyar la modernización de las gasolineras.

Según estimaciones oficiales, las Uniones de Crédito junto con las arrendadoras y las empresas de factoraje, tienden a consolidarse como las alternativas financieras más viables para la micro, pequeñas y medianas empresas del Sistema Financiero Mexicano.

2.5. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS UNIONES DE CREDITO.

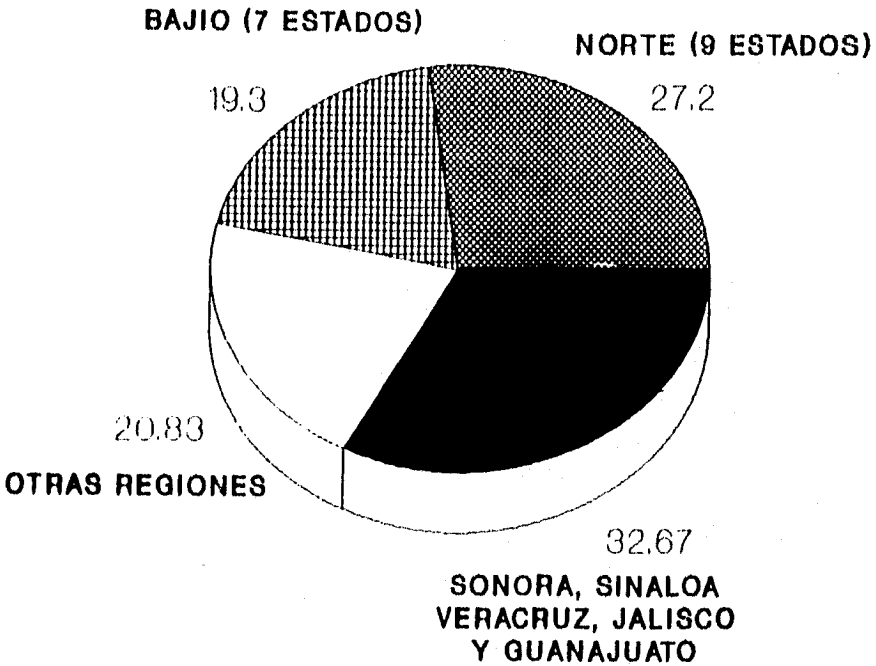
El establecimiento de las Uniones de Crédito en el Territorio Nacional se distribuye de la siguiente forma: (Cuadro No. 7)

Región	Porcentaje
Norte (9 Estados)	27.2%
Bajío (7 Estados)	19.3%
Sonora, Sinaloa, Veracruz, Jalisco y Guanajuato	32.67%
Otras	20.83%

	100%

CUADRO No. 7

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS UNIONES DE CREDITO



ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

En esta información se tienen contempladas 202 Uniones de Crédito localizadas en 29 entidades federativas. Los estados de Sonora, Sinaloa, Veracruz, Jalisco y Guanajuato reúnen a 66 Uniones de Crédito; además, su capital prácticamente constituye 90% del total nacional disponible.

De los Estados del país donde se han desarrollado Uniones de Crédito, a continuación se consideran dos de ellos como ejemplos representativos:

1) Tlaxcala

En Tlaxcala se ha promovido en los últimos 3 años el desarrollo regional, sobre todo en la micro y pequeña empresa tanto en comercio y servicios como en la industria, apoyando los intermediarios financieros de la siguiente manera:

ESTADO DE TLAXCALA DERRAMA CREDITICIA POR INTERMEDIARIO FINANCIERO MONTOS DE MILES DE NUEVOS PESOS							
Intermediario Financiero	1990		1991		1992		1993
	Núm.	Monto	Núm.	Monto	Núm.	Monto	Núm.
Instituciones Bancarias	13	36,349	15	136,380	17	132,774	14
Arrendadoras	0	0	2	33,479	4	20,764	2
Empresas de factoraje	0	0	0	0	0	0	0
Uniones de Crédito	1	183	3	4,011	6	12,541	4
Entidades de fomento	1	408	1	556	2	3,282	1
TOTAL	15	36,940	21	174,726	29	169,361	21

FUENTE: Nacional Financiera, 1993.

ANÁLISIS SITUACIONAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

2) Jalisco

En la actualidad Jalisco cuenta con 17 Uniones de Crédito en el estado, las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

Sector	Núm. de Uniones de Crédito
Comercial	3
Industrial	14

	17

FUENTE: Nacional Financiera, 1993.

En 1992, en Jalisco se crearon las Uniones de Crédito del Mercado de Abastos, la de la Cámara de Comercio de Guadalajara y la de la Industria de la Construcción, y para 1993 se tienen contempladas las Uniones de Crédito de Zapotlanejo, la de Autlán, la de Puerto Vallarta y una más que agrupará a médicos.

CAPITULO III.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONOMICO.

En el presente capítulo se analizan las empresas denominadas Micros, Pequeñas y Medianas, desarrollando un marco conceptual, bajo el cual, se contemplan los programas que administra la Banca de Desarrollo, principalmente Nacional Financiera; así como los planes de financiamiento ofrecido a los empresarios de este subsector.

Asimismo, se efectúa un examen de estas empresas ante las diversas situaciones en que se encuentran en el momento actual en posiciones de expansión y de crisis. Se da una visión amplia del entorno, marcado por la desaceleración económica y otros aspectos derivados de la misma.

3.1. DEFINICION DE ESTAS EMPRESAS.

Para poder proporcionar un panorama amplio del entorno económico empresarial en que se desarrolla la Micro, Pequeña y Mediana empresas conviene en primera instancia definir a la empresa en un aspecto genérico.

"Una empresa es una unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para alcanzar una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa".³²

"También puede decirse que una Empresa es una unidad productiva o de servicios, constituida según aspectos prácticos o legales, integrada por recursos y que se vale de la administración para alcanzar sus objetivos".³³

"A su vez, otra definición considera que una empresa es una organización administrativa, y que es un sistema inserto en su medio, el cual se encuentra integrado por subsistemas, los cuales son: técnico, psicosocial, estructural y administrativo".³⁴

Las empresas se ven diferenciadas por aspectos tales como el tamaño, potencial de demanda y oferta, participación en el mercado, por mencionar algunos. Con relación a la magnitud de la empresa esto es algo muy discutido, un criterio determina tal magnitud en relación al mercado que domina y abastece. Un criterio de producción se refiere a una amplia gama de tipos de procesos que abarca desde lo artesanal hasta las totalmente automatizadas, mientras que el financiero se basa en el nivel de capital en giro.

-
- 32 Guzmán Valdivia, Isaac. *La Sociología de la Empresa*. Ed. Jus. México, 1965. p. 19.
33 Fernández Arena, José Antonio. *El Proceso Administrativo*. Ed. Diana. México, 1984, p. 85.
34 Katz Fremont, E. y Rosenzwing, James E. *Administración en las Organizaciones*. Ed. Mc. Graw-Hill, México, 1988, p. 119.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

"NAFIN ha clasificado a las empresas con base en el número de personal y el total de ventas anuales. Con base en esto, Nafin considera que"³⁵

- La Micro Empresa es aquella que emplea un número de personas de 1 a 15 y cuyo valor de ventas anuales sea de hasta los 530 mil nuevos pesos.
- La Pequeña Empresa es considerada en relación a un personal que fluctúa entre 16 a 100 personas y donde las ventas anuales no excedan los 5,300,000 nuevos pesos.
- La Mediana Empresa está definida por un número de empleados de 101 hasta 250 y con ventas anuales de hasta 6,500,000 nuevos pesos.

Por otra parte, existen diferentes criterios sobre los conceptos de micro, pequeña y mediana empresas, relacionados con su capacidad productiva; esencialmente se toman dos tipos de pautas para realizar la clasificación de las industrias: cualitativa y cuantitativamente.

Las de orden cualitativo se basan fundamentalmente en el grado de tecnología de mecanización y de organización empresarial, la calificación de la mano de obra y el tipo de mercado al que accede; mientras que las cuantitativas se relacionan con aspectos fácilmente medibles, como: volumen de producción, número de personal, monto de capital invertido y volumen de ventas generadas.

35 Programa para la Micro y Pequeña Empresa, NAFIN, 1988.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

En general, las industrias Micro, Pequeña y Mediana se distinguen de las grandes básicamente por las siguientes particularidades:

- En cuanto al volumen de producción, las industrias Micro, Pequeña y Mediana utilizan su capacidad un poco más de un turno al día, solamente el 25% de dichas empresas trabajan cerca de 3 turnos con una utilización del equipo superior al 90%.
- La pequeña industria emplea maquinaria de fabricación nacional en un 62%, importando el restante 39%; en tanto que las empresas medianas importan el 66% de su maquinaria, correspondiente un 34% a equipo nacional.
- Respecto al número de personal, los criterios están dados por los lineamientos del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana (FOGAIN), que a su vez están basados en parámetros establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), que en 1986 decretó la siguiente clasificación, ya mencionada:

Microindustrias	1 a 15 trabajadores
Industria pequeña	16 a 100 trabajadores
Mediana industria	101 a 250 trabajadores

Lo anterior quedó ratificado con la promulgación de la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria publicada el 26 de enero de 1988.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

En promedio la Microindustria emplea 9 trabajadores por empresa; la Pequeña Industria cuenta con 34 empleados y la Mediana alcanza 131 trabajadores.³⁶

Respecto al capital contable, FOGAIN determinó con base en los decretos de 1986 los montos de capital invertido; la Pequeña y Micro Industria se encuentra comprendida entre N\$50.00 y N\$15,000.00, en tanto la Mediana Industria entre N\$15,000.00 y N\$90,000.00.

La SHCP considera Pequeña Industria aquella cuyos activos fijos totales a valor de adquisición no excedan del equivalente al importe de 200 veces el salario mínimo de un año vigente en la zona económica del Distrito Federal, la cual es la zona A. (Existen otras zonas como la B y C).

Por otra parte, los ingresos de la Empresa constituyen uno de los criterios determinantes en su ubicación como Micro, Pequeña o Mediana; en este aspecto no sólo se considera el monto, también se incluye su distribución geográfica, estimando que cualquier empresa con ventas regionales, es más susceptible de clasificarse como Pequeña en comparación con aquellas cuyas ventas se realizan a nivel nacional. NAFIN considera Micro Empresas a todas aquellas cuyos ingresos anuales no exceden en 110 veces al

³⁶ NAFIN e INEGI. Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985. México, 1988, p. 15.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

salario mínimo de la zona económica A; mientras que la pequeña industria no rebasará en 1115 veces el salario mínimo vigente de dicha zona.

3.2. ANALISIS DE SU SITUACION.

Las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas se encuentran en posición de crecimiento dentro del mercado nacional, pero para dimensionar su posición real debe profundizarse sobre su situación actual, así como sus perspectivas de expansión y de crisis.

3.2.1. LA COYUNTURA.

Puede afirmarse que actualmente más de un 98% de las Empresas del país se incluyen dentro de la clasificación de Micro, Pequeña o Mediana industria.

Para enmarcar el constante crecimiento de este tipo de Empresas, basta mencionar que en 1981 de los 125 mil establecimientos industriales existentes en el país, 123 mil eran pequeños y medianos. De esos 123 mil, 30 mil eran Microempresas, de 70 a 75 mil eran Pequeñas Empresas y cerca de 15 mil representaban a las Medianas Industrias.

Posteriormente la crisis de 1982 provocó una contracción en la industria, a consecuencia de la disminución de la demanda interna y la baja inversión, no obstante, el subsector

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

industrial micro pequeño y mediano registró en el periodo de 1982-1989 una tasa media de crecimiento anual de 4.1%, junto al 5.3% de la gran industria.³⁷

Actualmente este subsector absorbe el 49% del personal ocupado en la industria (1.6 millones), aportando el 43% del producto manufacturero equivalente al 10% del Producto Interno Bruto.

El subsector se caracteriza por su heterogeneidad en tamaños, actividades y localización geográfica, ya que incluyen desde los talleres unipersonales o familiares hasta empresas con altos niveles de organización; cubriendo casi todas las actividades manufactureras. Más del 60% se ubica en las áreas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.³⁸ (Ver cuadro 8).

³⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994.

³⁸ Ibid. p. 11.

Cuadro No. 8

DISTRIBUCION DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR GRUPOS INDUSTRIAL, 1990	
Giro	Porcentaje
Alimentos	41.1
Metálicos	11.5
Prendas de vestir	10.5
Editorial e imprenta	5.5
Minerales no metálicos	4.1
Maquinaria y equipo	4.1
Muebles y accesorios	3.5
Industria textil	3.4
Calzado e industria del curtido	3.3
Otros grupos	13.4

FUENTE: FOGAIN; *ignificación e importancia de la Industria Pequeña y Mediana en la Industria de Transformación*, p. 19.

En 1990, la inversión promedio de las empresas pertenecientes a este subsector fue de 102.8 millones de pesos; en la Microindustria por cada peso invertido 84 centavos estaban canalizados en activo fijo; en la Pequeña Industria la inversión fija era de 67 centavos y en la Mediana Industria 61 centavos de cada peso invertido.³⁹

Respecto a la productividad de dicha inversión cada una de estas empresas se estima generaban en promedio 71 centavos de valor agregado por cada peso invertido; este

³⁹ NAFINSA, SPP e INEGI. *Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, 1988*, p. 11.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

índice en la Micro y Pequeña Industria en de 63 centavos de valor agregado; en tanto que en la Mediana Industria era de 56 centavos.

La localización geográfica de estas industrias se concentra en un 60% en el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California; siendo congruente con la distribución de la población nacional.

El Sector Público juega un papel muy importante como detonador de estas empresas, empero existen otras características sobresalientes, que vale la pena enumerar.

- Ser un medio para la formación de empresarios y para canalizar el ahorro familiar y la economía a nivel regional.
- Poseer gran capacidad de absorción de mano de obra con montos bajos de inversión, con un índice de inversión por empleo generado de bajo costo.
- Elaborar productos complementarios para la producción de las grandes empresas.
- Tener gran flexibilidad operativas y capacidad de adaptación de nuevas tecnologías.
- Aprovechar materias primas nacionales, fomentando el desarrollo regional; siendo aptas para integrarse en procesos productivos de grandes unidades.
- Requerir un menor tiempo de maduración en sus proyectos con grandes ventajas de adaptación al enfoque de bloques comerciales y mercados abiertos, permitiendo el desarrollo de proyectos de cambio a corto plazo.

3.2.2. ANALISIS DE EXPANSION.

En los últimos años se ha observado una creciente preocupación del Gobierno por fortalecer la permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

En 1987, Nacional Financiera estableció el Programa de Apoyo Integral a la Microindustria (PROMICRO), con el propósito de impulsar el desarrollo y expansión de la microindustria mediante asistencia técnica, capacitación, otorgamiento de apoyos financieros preferenciales.

Otro antecedente se aprecia en 1988 cuando se da reglamentación oficial a la Micro Industria, a través de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, publicada el 26 de enero de ese mismo año. Esta situación propició una expansión de actividades de las empresas ya existentes, ya que en 1988, 547 entidades recibieron capacitación, asistencia técnica y apoyo financiero preferencial además de gestionarse convenios con el Conalep, Banrural y Canacintra. Un año después, estos acuerdos derivaron 150 cursos, que beneficiaron a 2554 empresarios; de los cuales 1047 recibieron asesoría y asistencia técnica.

Asimismo, NAFIN administró el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria, canalizando recursos de descuento del FOGAIN; en 1988, 14% de los apoyos financieros fueron para la microindustria, 74% se destinó a la pequeña industria y 12% a la mediana:

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONOMICO

Este programa trajo los siguientes beneficios:

- a) Creación de 16 parques industriales.
- b) Desconcentración del sector industrial.
- c) Capacitación a 744 Micro, Pequeños y Medianos Industriales para incrementar su competitividad.
- d) Constitución de Uniones de Crédito y centros de compra en común.
- e) Asesoría técnica y orientación a 3678 empresas para contribuir al uso eficiente de sus recursos.

En abril de 1990 se crea el Programa para la Micro y Pequeña Empresa, PROMYP, derivada de los anteriores planes cuyos objetivos son:

- a) Respaldo a la expansión y mayor utilización de la capacidad productiva.
- b) Apoyo especializado a la Microindustria que no ha tenido acceso al crédito bancario.
- c) Financiamiento a proveedores institucionales.
- d) Otorgamiento de líneas revolventes para apoyo al capital de trabajo.
- e) Apoyo a las compras en común que realizan las Uniones de Crédito en beneficio de sus socios.

En este Programa se desvincula a la mediana empresa, la cual deberá buscar apoyo financiero en los otros programas de Nacional Financiera; atendiendo a las siguientes prioridades:⁴⁰

⁴⁰ Nacional Financiera. Programas de Apoyo Científico. Abril, 1990.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo, sobre todo entre los estratos de la población de menores ingresos.
- Incorporación de empresas de economía informal a procesos de la formal y la formación de nuevos empresarios.
- Integración y fortalecimiento de cadenas productivas.
- Aumento a la oferta de bienes de consumo básico.

"El 9 de mayo de 1995, el Presidente de México Doctor Ernesto Zedillo instaló formalmente el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que será el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para este tipo de empresas".⁴¹

"El Consejo Nacional tiene el propósito básico de promover la agilización de trámites, el financiamiento suficiente y en condiciones adecuadas, la incorporación de tecnología para hacer a estas empresas más competitivas y la adaptación de mecanismos expeditos para la comercialización".⁴²

"El Dr. Zedillo comentó que para la economía nacional resulta de mayor importancia promover la inversión en el sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, pues como todos sabemos, este tipo de empresas son las que concentran la mayor proporción de empleo del país".⁴³

41 Revista el Mercado de Valores, No. 6, Junio de 1995, p. 3

42 Idem.

43 Idem.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

El Consejo Nacional estará integrado por los titulares de las Secretarías del Trabajo, Salud, Medio Ambiente, Contraloría y Comercio, así como el Director del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Una tarea importante del Consejo será generar propuestas para que las empresas resuelvan los problemas mencionados, influirá sin duda, en otros aspectos cruciales, como son: los de capacitación, medio ambiente y tratamiento fiscal.

Como se podrá observar, con este plan, el Gobierno Federal está tomando medidas muy significativas para apoyar el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, ya que actualmente estas empresas representan el 99% del número de establecimientos y el 78% del empleo.

3.2.3. ANALISIS DE SUS LIMITACIONES.

Si bien tanto las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en el país han logrado un grado de expansión considerable, debe remarcarse que a pesar de ello existen algunos factores que pueden propiciar un desenvolvimiento negativo.

En general, estas empresas tienen una limitada capacidad de negociación y reducidos niveles de organización y gestión. Por otro lado la contracción de la oferta en las distintas ramas industriales obstaculiza la penetración de los productos realizados por

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

las empresas pequeñas, lo que obstaculiza su concurrencia a mercados amplios y diversificados, limitándose en muchos de los casos a cubrir únicamente el mercado regional y local. La instalación de pequeños locales y establecimientos no obedece en muchas ocasiones a un patrón de localización industrial basado en una planeación de largo plazo.

Además el exceso de regulaciones afecta en especial a la Micro, Pequeña y Mediana Industrias, al imponerle costos fijos que en muchos casos son incapaces de cubrir.

Todas estas circunstancias propician desviaciones en el esfuerzo institucional del gobierno y de las organizaciones de crédito, las cuales deben ser atendidas con la finalidad de evitar dificultades mayores en el desempeño de estas empresas; y una menor exposición en condiciones de crecimiento en el ambiente económico que tiende a afectar la estabilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

La crisis en la que se ven envueltas en ocasiones las Micro, Pequeñas y Medianas empresas debe resolverse por un esfuerzo en conjunto, tanto de parte de cada una de estas compañías, como por el apoyo del gobierno e instituciones crediticias.

3.3. ENTORNO ANTE LA DESACELERACION ECONOMICA.

Por más de 40 años, México siguió un modelo de desarrollo caracterizado por una amplia participación estatal y un sistema generalizado de protección a la industria, que dieron en una economía muy cerrada y con bajos índices de competitividad.

El ahorro interno se complementó con créditos provenientes del extranjero. Así, el gobierno tomó a su cargo una amplia variedad de tareas en la economía, y también fue el principal conducto en la captación de recursos del exterior mediante la deuda externa, la cual se contrajo suponiendo que la evolución de la planta productiva nacional alcanzaría un punto que le permitiría convertirse en exportadora neta, pudiendo estar en posibilidad de amortizarla.

Sin embargo, los resultados fueron completamente diferentes a lo esperado; el desequilibrio con el exterior se acrecentó junto con la necesidad de crédito externo, lo cual obligó a pedir prestado no sólo para cubrir las importaciones, sino también para pagar, los intereses de la deuda externa que se acumuló hasta derivar en crisis; la cual se manifestó en México durante la década de los ochenta, de tal suerte que hoy se le considera la década perdida para toda la región Latinoamericana que experimentó el mismo problema.

Para fines de la década pasada se concluye que la única alternativa viable para el desarrollo nacional consiste en la apertura de la economía, eliminando cuotas y

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

permisos previos, reduciendo aranceles y concertando un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, así como incursionando en otros rubros de mercado.

La apertura y el fomento a la inversión extranjera pretenden ser los elementos que permitan el ingreso de recursos externos como inversión en capital de riesgo con el propósito de desarrollar una base industrial y comercial que a largo plazo transforme al país en un exportador neto, captando así divisas que provengan del consumo e inversión de otros países.

Sin embargo, en el marco del proceso de desreglamentación y de liberalización económica, la desmedida apertura de la cuenta de capital junto con un criterio favorable a los negocios, propició la entrada masiva de capitales. Este fenómeno contribuyó a sobrevaluar más el tipo de cambio, que de por sí ya mostraba esta tendencia al ser utilizado como ancla antiinflacionaria.

Una serie de eventos externos e internos se conjugaron desfavorablemente para que a partir de 1994 comenzará a convertirse el flujo de capitales, saliendo montos importantes de divisas, que derivó en una devaluación del peso de más del 100%.

Este hecho, aunado al monto exagerado de emisiones de instrumentos de deuda pública de corto plazo que intentaba percibir la salida de capitales del país, puso a este en una situación de emergencia económica, que no encontró otra salida que la instalación de un plan de rescate. La naturaleza restrictiva del mismo, junto con un clima de

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

incertidumbre y el agravamiento de la situación precaria de la banca ante el incremento explosivo de su cartera vencida, puso al país en otras crisis, que sería denominada como la primera de las naciones emergentes.

En consecuencia, el aparato industrial en el país se ha visto seriamente afectado por esta situación. Muchas empresas han cerrado y otras se encuentran tratando de sobrevivir, reestructurando sus adeudos. Ello afectando en particular a la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, que en general habían tenido un desarrollo aceptable, aunque no constante hasta antes de la crisis.

Por otra parte, las grandes inversiones de capital extranjero en nuestro país se concentran en la gran industria. No obstante, en los últimos años se han notado una tendencia creciente de la inversión extranjera en las Pequeñas y Medianas industrias.

En 1990, en 23% del capital social de las Pequeñas y Medianas industrias era de origen extranjero, totalizando N\$123,149,600.00 distribuidos en 23 empresas, 7 de ellas 100% multinacionales, con una tasa de crecimiento de 99.7% en términos reales.⁴⁴

En total son nueve los países involucrados en inversiones en este subsector.

⁴⁴ Mendiola, G. y C. Aguilar. "El Capital de las Medianas y las Pequeñas Industrias". Expansión. Año XXII, Vol. XXII, No. 549. Septiembre, 1990.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

ORIGEN DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.			
País	No de Empresas	Monto invertido	Participación en el total
Luxemburgo	1	89,416.0	72.61
Panamá	4	12,393.4	10.06
E.U.A.	7	9,855.3	8.00
Inglaterra	2	7,836.4	6.36
Dinamarca	1	1,960.0	1.59
Suecia	1	721.0	0.59
España	3	686.0	0.56
Alemania	3	270.2	0.22
Italia	1	11.3	0.01
TOTAL	23	123,149.6	100.00

Paulatinamente, la mayoría de las empresas mexicanas han comenzado a resentir la competencia externa, cuestionando las alternativas que deberán seguir en un futuro, las cuales incluyen desde la expansión hasta el cierre definitivo, pasando por la fusión con empresas cuyas estrategias sean complementarias, o la alianza para efectos de producción y comercialización.

Lo anterior lleva implícito un cambio de cultura, por lo tanto se romperán estilos de dirección y políticas empresariales, adecuándolas al proceso de apertura; las empresas de tipo familiar tendrán que invitar a inversionistas ajenos para eliminar sus límites de crecimiento, aumentando su capacidad de endeudamiento a riesgo de ceder parcialmente el negocio.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

Las alianzas y las coinversiones serán una estrategia para atenuar la competencia y promover la colaboración, la estructura organizacional tendrá que institucionalizarse.

Por otra parte, las relaciones obrero-patronales se modificarán, las cláusulas y las condiciones de los contratos laborales estarán vinculados a la productividad ante la existencia de una mayor competencia.

Finalmente, la Micro, Pequeña y Mediana industria enfrentarán el desafío de la calidad total; es indispensable que eleven sus controles de calidad si quieren permanecer en el mercado, en todos sus elementos y procesos, desde las funciones operativas hasta las administrativas. Para ello, hace falta un liderazgo efectivo de la alta dirección, con lo cual se concluye que la supervivencia de estas empresas dependerá en gran medida del grado de transformación de su cultura organizacional.

3.4. NECESIDADES FINANCIERAS.

El mercado ocupado por las Micro, Pequeñas y Medianas empresas representan para México una gran fuerza generadora de empleo; y aportan al país un gran dinamismo económico en su conjunto.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

Sin embargo, se requiere de estímulos y apoyo del Estado, pues aunque las Micro, Pequeñas y Medianas empresas tienen un margen de crecimiento económico aceptable, ello no implica que no tengan necesidades financieras a enfrentar, como son los distintos tipos de crédito existentes y la situación benéfica real que cada tipo representa; la problemática con la banca; y las necesidades insatisfechas de acuerdo al sector, al tamaño de la compañía, y a la localización geográfica de cada una de estas entidades económicas.

3.4.1. TIPOS DE CRÉDITO.

La empresa en cuestión tiene como uno de sus puntos no fortalecidos la limitación en los niveles de capital y que en ocasiones es el principal motivo que impide su crecimiento.

Los financiamientos otorgados por las Sociedades Nacionales de Crédito y las Organizaciones Auxiliares de Crédito originalmente no se apegaban al tipo de financiamiento ideal. Sin embargo, paulatinamente este apoyo se ha ido ofreciendo a las compañías de acuerdo a sus necesidades y solvencia económica.

Así, a partir de su creación en 1987, el programa microempresarial (PROMICRO) otorgó 26 créditos por 7,382 millones de pesos en su primer año de existencia, constituyendo 23 líneas de crédito por un monto total de 25,860 millones de pesos. En 1989, PROMICRO benefició a 992 microindustriales otorgando créditos por 21 mil

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

millones de pesos; no obstante, el incremento en la cantidad monetaria, en 1989 el PROMICRO recibió un 1% de la derrama crediticia de NAFIN, a través de los programas de financiamiento estimado en 2.7 billones de pesos; en comparación con el 2% recibido el año anterior, cuando el total de los créditos otorgados ascendió a 475, 168 millones de pesos.

Por otra parte, el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana industria en 1988 canalizó 108,542 millones de pesos conformando un 23% de los créditos otorgados en ese año. En 1989, 10,026 industrias recibieron un total de 1.3 billones de pesos, 48% de la derrama crediticia total en ese período.

Al año siguiente se crea el PROMYP que en abril de 1990 establece sus reglas de operación, excluyendo a la mediana industria, la cual tendrá que adherirse a los otros programas de NAFIN, en caso de requerir asesoría técnica y financiera.

Dentro del PROMYP se contemplan los criterios de elegibilidad de Micro y Pequeñas industrias que son los prevalecientes actualmente. Asimismo, se asientan las tasas de interés y los márgenes de intermediación, las cuales serán las autorizadas por la SHCP al momento de la solicitud; dichas tasas de interés se calcularán sobre los saldos insolutos de la parte principal de crédito, tomando como base año natural entre 360 días (base mixta).

La forma de pago de los intereses devengados se realiza en forma mensual.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

Respecto al límite de atribuciones, los intermediarios financieros tienen una facultad de 1,000 millones de pesos, la cual puede aplicarse indistintamente al crédito de habilitación o avío, refaccionario para maquinaria y equipo, refaccionario para instalaciones físicas e hipotecario nacional. La facultad otorgada para el descuento del crédito hipotecario industrial no puede exceder del 25% del límite de autorización fijado de 1,000 millones de pesos.

A continuación se muestra la participación de las sociedades de crédito en el monto de los créditos.

Cuadro No. 9

SOCIEDADES DE CREDITO EN EL MONTO DE LOS CREDITOS (Millones de pesos)				
	Micro	I.F.	Pequeña	I.F.
Habilitación o avío Refaccionario:	100.0	-	1000.0	15%
- Maquinaria y equipo	100.0	-	1000.0	15%
- Instalaciones físicas	80.0	(b)	900.0	(c)
Hipotecario industrial	60.0	10%	650.0	20%
Hipotecario máximo por empresa (a)	280.0		2,900.0	

FUENTE: FOGAIN; *Significación e importancia de la Industria Pequeña y Mediana.*

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

Los tipos de crédito a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas se encuentran colocadas como una alternativa de primer orden que ayudará a mejorar la liquidez y el capital de trabajo de las industrias, así como a impulsar su modernización. La Micro y Pequeña empresas reciben de esta forma preferencial.

3.4.2. PROBLEMATICA CON LA BANCA.

Uno de los conflictos que afecta indefectiblemente a la economía es el comportamiento de la banca nacional, afectada por factores tanto externos como internos.

Dentro de los factores externos se orienta a la influencia que emite la banca a nivel internacional que origina fluctuaciones en las líneas de capital y política monetaria cambiaria.

Internamente la banca recibe su marco de crecimiento de diversos aspectos como son las presiones de tipo de cambio, las distintas políticas que adopte el Estado: política monetaria, política de endeudamiento, política fiscal, etc. Todos estos elementos dan un medio dinámico a la banca y que propician problemáticas o mejoras.

La banca mexicana tiene gran relación con las empresas micro, pequeñas y medianas, por cuanto que se encuentran la mayoría bajo opciones de financiamiento para continuar creciendo.

Debido a la problemática que pudiese surgir, se han planeado diversas opciones; primeramente a partir de 1994 se da entrada a la banca extranjera más sobresaliente: la banca alemana, norteamericana y japonesa, de acuerdo a las pautas estipuladas en el TLC.

Otro instrumento lo constituye la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), que pretende ofrecer una nueva opción de financiamiento de largo plazo para las empresas medianas.⁴⁵

3.4.3. NECESIDADES SIN SATISFACER.

El conjunto de necesidades que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas y que aún no han sido satisfechas pueden clasificarse en tres grupos que son a saber:

a) Por sector

La situación en que se encuentran las compañías en cuestión de acuerdo al sector operado, puede apreciarse según los activos y pasivos de cada una de ellas.

Durante 1991 la tendencia observada en cuanto a activos totales fue de crecimiento para un 65% de las firmas. El sector de servicios inmobiliarios registró un crecimiento de

⁴⁵ Márquez, Alejandro. Las Medidas, al Abordaje. *Expansión*, Febrero 17, 1993. Vol. XXV, No. 609, p. 24.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

5%. Por su parte el sector de la industria de construcción representó un porcentaje de 19% en activos.

En relación al pasivo de las empresas micro, pequeñas y medianas, resultó que aproximadamente 31% de los participantes disminuyeron sus pasivos totales, 66% los aumentó y 3% no tuvo variación alguna.

Los sectores de producción y servicios fueron los que más crecieron, situación que siguió durante 1993.

b) Por tamaño

En función del tamaño las compañías han obtenido un nivel de estabilidad y crecimiento, situación donde se observa la intervención de las sociedades financieras.

Dentro de las dificultades que enfrentan estas pequeñas empresas se encuentran:

- Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente gestión administrativa.
- Escasa cultura tecnológica.
- Improvisación y carencia de patrones de calidad.
- Falta de garantías para acceder al crédito.
- Excesiva regulación.

Estas limitaciones se aprecian en mayor medida de acuerdo al tamaño de cada empresa; por tanto las Microindustrias presentan en mayor medida dificultades de crecimiento que las Pequeñas, y éstas menor que las Medianas. No obstante el número de compañías es menor si el tamaño es más elevado; por ejemplo entre las industrias asociadas a la Canacintsa, 78.8% son Microindustrias, 15.8% son Pequeñas, 3.3% Medianas y 2.1% Grandes. Estas cifras indican el dinamismo económico que aportan al país los sectores Micro, Pequeño y Mediano.

c) Por localización geográfica.

De acuerdo a la distribución, la mayor parte de las empresas pertenecientes a la industria Mediana, Pequeña y Micro se concentran principalmente en el Distrito Federal, Jalisco y Estado de México.

"Se tiene que el 37.6% del total de las unidades observadas, se ubica en el Distrito Federal, figurando en segundo y tercer lugar los Estados de Jalisco y México con un 10.8% y 10.3% respectivamente".⁴⁶

La Micro-industria prevalece dentro de la estructura industrial de los Estados de Baja California Sur, Hidalgo, Michoacán, Nayarit, Querétaro y Yucatán, entidades donde este tipo de industrias representa más del 40% del total de las plantas manufactureras. Por otro lado, Baja California, Campeche, Distrito Federal, Durango, Guanajuato,

⁴⁶ Nacional Financiera. Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña. 1993, p. 7.

Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Puebla y Sinaloa, son las entidades en donde la industria del estrato pequeño tiene mayor presencia.

De acuerdo a los datos de la Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña "sólo el 1.3% de las factorías ubicadas en las áreas metropolitanas en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey se ha reubicado dentro de este entorno geográfico; es decir, que tres años antes de la encuesta se encontraban instaladas en zonas no conurbadas. Los motivos por los que estos negocios se han reinstalado dentro de las aglomeraciones urbano-industriales son: 28.8% porque estas zonas cuentan con mejores servicios, 14.1% porque existe mayor disponibilidad de materia primas, 10.4% por la existencia de mayor dotación de mano de obra".⁴⁷

Así mismo, otro 6.5% de las empresas fabriles ubicadas en las zonas metropolitanas mencionadas tienen planes para relocalizarse en otras áreas geográficas. "Destacan los estrato Micro-industria y Pequeña industria por mostrar los mayores porcentajes (6.3 y 7.3%) de empresas con planes para desconcentrar su actividad económica fuera de las concentraciones urbano-industriales. Entre los principales motivos por lo que estas industrias buscan reubicarse figuran: contar con mejores servicios en un 21.9% de los casos, contar con estímulos del gobierno en un 15.8% y la existencia de mercado en un 11.8%".⁴⁸

47 *Ibidem.*

48 *Ibidem.*

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

A nivel de estrato de las compras de materias primas y auxiliares según la encuesta, se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 10

ESTRUCTURA DE LA PROCEDENCIA GEOGRAFICA DE LOS INSUMOS SEGUN EL TAMAÑO DE INDUSTRIA. (PORCENTAJES)			
Estrato	Dentro de la entidad	Fuera de la entidad y dentro del país	En el extranjero
Micro	80.4	18.4	1.4
Pequeña	70.7	24.9	4.3
Mediana	56.9	34.2	8.9
Grande	50.6	36.9	12.5
PROMEDIO GENERAL	72.1	23.9	4.0

FUENTE: *Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1993, p. 17.*

Las ventas que realizan las empresas Micro, Pequeñas y Medianas de acuerdo a su destino se observa en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 11

ESTRUCTURA DE LAS VENTAS POR DESTINO GEOGRÁFICO DE LOS INSUMOS SEGUN EL TAMAÑO DE INDUSTRIA (PORCENTAJES)			
Estrato	Dentro de la entidad	Fuera de la entidad y dentro del país	En el extranjero
Micro	82.2	17.0	0.8
Pequeña	66.6	30.9	2.5
Mediana	52.9	39.5	7.6
Grande	50.2	42.6	7.2
PROMEDIO GENERAL	70.2	27.3	2.5

FUENTE: *Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña. 1993. p. 20*

3.5. PROGRAMAS EXISTENTES.

1) Programa de Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 se especificó que una prioridad era la de "promover el desarrollo integral de la industria Mediana y Pequeña, las cuales dentro del sector manufacturero representan la mayoría de las empresas, ocupan más de la mitad de la mano de obra y contribuyen con una parte sustancial de la producción".⁴⁹

⁴⁹ SECOFI. *Políticas de Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México y en América Latina*. México 1989, p. 9.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

El apoyo del Gobierno Federal a la Pequeña y Mediana industria contempla en el Programa de Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, expedido en 1989.

Los objetivos básicos de este Programa son:

- 1) Elevar la eficiencia de la Industria Mediana y Pequeña (IMP), mediante el uso adecuado de los factores, con base en las prioridades nacionales y por medio de una mejora cualitativa de sus estructuras y sistemas operativos;
- 2) Contrarrestar las desventajas de la IMP que le impiden obtener en condiciones apropiadas insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros y otros servicios para el desarrollo de sus operaciones.

El programa distingue los siguientes tipos de apoyos: apoyo tecnológico, asistencia técnica, desarrollo empresarial, capacitación de la mano de obra, organización funcional, financiamiento, estímulos fiscales, adquisiciones del sector público, contratación, comerciales, etc.

Mediante estas acciones el mencionado programa pretende alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- 1) Elevar la eficiencia de la industria mediana y pequeña, mediante una mejora cualitativa de sus estructuras y sistemas operativos.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

- 2) Contrarrestar las desventajas de esta industria para obtener, en condiciones apropiadas, insumos, maquinaria, equipo, recursos financieros, y otros servicios para el desarrollo de sus operaciones.

Como medida prioritaria se busca que el crédito preferencial sea suficiente, oportuno y adecuado a las características estructurales y potenciales de las empresas del subsector de la IMP. Para esto se tomaron las siguientes medidas:

- 1) Adecuar los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de créditos, particularmente en lo que se refiere a las condiciones y trámites, a la naturaleza específica de los proyectos a ser financiados y a las características y limitaciones del subsector, más que a la aplicación rígida de esquemas financieros.
- 2) Encausar la asignación de los diversos tipos de crédito para capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos, con base en las prioridades sectoriales y regionales de la política de fomento a la industria mediana y pequeña.
- 3) Establecer los mecanismos apropiados para que la IMP tenga acceso a la capacitación de ahorro privado a través de las sociedades de inversión.

Finalmente, como una medida de apoyo a la inversión en actividades y regiones geográficas, prioritarias, así como a la generación de empleo productivo y permanente, se promovió el otorgamiento de estímulos fiscales a la IMP, tomando en cuenta su tamaño relativo, actividad que desarrollan y localización.

2) Programa Nacional para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

"Con respecto al análisis situacional de expansión en el momento actual, en Febrero de 1991 se presentó el Programa Nacional para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana durante el periodo 1991 - 1994. El propósito esencial, además de fomentar la expansión es contribuir a superar los problemas operativos y de mercado, favoreciendo con ello la instalación, operación y crecimiento de estas empresas".⁵⁰

El Programa mencionado estipula que las empresas de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizados en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño, y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

Dentro del Programa se redefinen los parámetros de cada uno de los estratos del subsector dentro de los términos establecidos con anterioridad; se ofrece un diagnóstico de la industria y este subsector en especial, incluyendo su problemática.

Los objetivos del Plan son los siguientes:

⁵⁰ *Ibidem*, p. 28.

1) Objetivo General

Fomentar el desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

2) Objetivos Especificos

- Fortalecer su crecimiento.
- Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
- Profundizar las medidas de desregularización, descentralización y simplificación administrativa.
- Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvando al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Las estrategias empleadas en torno a la consecución de estos objetivos incluyen:

- En el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar escalas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso de la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

- El fomento de las empresas del subsector debe concentrarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.
- Elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de mano de obra.
- Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de Empresas de Comercio Exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora. Apoyar a las Empresas de Comercio Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la industria Micro, Pequeña y Mediana.
- Fomentar la especialización del subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.
- Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa, incluyendo los trámites para los apoyos previstos en este programa.
- Convocar a los organismos del sector privado y social que impulsen y promuevan las acciones de este programa y aprovechen las iniciativas de los particulares.

Con base en las estrategias propuestas, la siguiente parte del Programa establece los instrumentos y líneas de acción mediante:

- La organización interempresarial.
- Los servicios de enlace de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- El desarrollo de proveedores del Sector Público.
- La tecnología.

- La calidad total.
- La gestión empresarial y capacitación.
- El financiamiento, (del cual se hablará en detalle posteriormente).
- Promoción de inversiones.
- Programa Nacional de Solidaridad, (PRONASOL).
- Agroindustria.
- Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.
- Sistema de información.
- Marco interinstitucional de fomento.

Finalmente se concluye que el fortalecimiento del mercado interno y la inserción de la industria, especialmente de la más pequeña en los mercados mundiales, requieren la participación decidida de los sectores social y privado, a través de mecanismos novedosos de asociación que los doten de mayor capacidad competitiva.

La modernización del subsector tendrá efectos trascendentales, sobre todo en el ámbito regional, al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra locales y la formación de empresarios. Así, se tendrá mayor eficiencia y calidad en la producción, y una participación más significativa en el comercio internacional.⁵¹

Al instrumentarse el Programa Nacional para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se fortalecen los esfuerzos de la banca de

⁵¹ Ibidem. p. 32.

desarrollo por incentivar este subsector, es especial los programas administrativos por Nacional Financiera.

Se fortalecen los sistemas de crédito masivo, se introducen servicios de factoraje y se emiten tarjetas empresariales; el Banco Nacional de Comercio Exterior promoverá la exportación de este subsector. En tanto que la SHCP y NAFIN incentivarán su acceso a los servicios tecnológicos especializados.

Cabe destacar dentro del Programa, la instrumentación del sistema de **Tarjeta Empresarial**, con el objeto de brindar a la Micro y Pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.⁵²

Sus características más importantes son:

- Estar diseñada por NAFIN e intermediarios financieros.
- NAFIN entrega los recursos al intermediario financiero, el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones a través de la tarjeta.
- La tasa de interés es aplicable desde que el intermediario, abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.
- La tasa de interés para el usuario es C.C.P., más 6 puntos.

⁵² NAFIN. Sistema de Tarjeta Empresarial. 1991.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

desarrollo por incentivar este subsector, es especial los programas administrativos por Nacional Financiera.

Se fortalecen los sistemas de crédito masivo, se introducen servicios de factoraje y se emiten tarjetas empresariales; el Banco Nacional de Comercio Exterior promoverá la exportación de este subsector. En tanto que la SHCP y NAFIN incentivarán su acceso a los servicios tecnológicos especializados.

Cabe destacar dentro del Programa, la instrumentación del sistema de **Tarjeta Empresarial**, con el objeto de brindar a la Micro y Pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.⁵²

Sus características más importantes son:

- Estar diseñada por NAFIN e intermediarios financieros.
- NAFIN entrega los recursos al intermediario financiero, el día hábil siguiente de haber recibido el certificado global de operaciones a través de la tarjeta.
- La tasa de interés es aplicable desde que el intermediario, abona los recursos en la cuenta de cheques del usuario.
- La tasa de interés para el usuario es C.C.P., más 6 puntos.

⁵² NAFIN. Sistema de Tarjeta Empresarial. 1991.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

- Los intereses se calcularán sobre los saldos insolutos.
- No pagan comisiones al intermediario, ni al proveedor, ni al usuario.

Las ventajas que ofrece el sistema incluye:

- Disponibilidad inmediata de recursos y
- Menor número de trámites para obtener financiamiento.

3) Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 dentro de su estrategia general para el crecimiento económico propone un conjunto de acciones encaminadas a eliminar distorsiones que limitan la eficiencia en diversos sectores clave de la economía. Entre estas acciones destaca la reducción de la brecha entre el costo del empleo y la remuneración real al trabajador, el abatimiento de los costos de transacción en el mercado laboral, la promoción de la eficiencia en los mercados que producen insumos complementarios al trabajo, y la desregulación en beneficio sobre todo de las Micro y Pequeñas Empresas, para aprovechar su amplia capacidad de absorber mano de obra.

Como se mencionó anteriormente en mayo de 1995, se instaló el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que será el foro más importante para promover el desarrollo de este tipo de empresas.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS DENTRO DEL ENTORNO ECONÓMICO

La instalación de este Consejo y las medidas anunciadas, son únicamente un primer paso de muchos que se abrán de dar para estimular el crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del país.

Asimismo, el Presidente Zedillo manifestó a los miembros del Consejo, que queda en espera de las propuestas que pueda formular dicho consejo, en los ámbitos tributarios, financieros, actualización tecnológica y capacitación, de medio ambiente, mercados laborales y en todos aquellos aspectos que favorezcan el empleo y la productividad. Nadie conoce mejor los problemas y las posibilidades de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, como los propios empresarios.

En resumen, la importancia que tienen las Micros, Pequeñas y Medianas empresas para el desarrollo económico del país, hace necesario que todos los sectores participen en forma conjunta para lograr el crecimiento de dichas empresas. Respecto al apoyo financiero, las Uniones de Crédito resultan una buena alternativa de solución, ya que dichas Uniones, en su mayoría, agrupan a este tipo de empresas.

CAPITULO IV.
MARCO TEORICO.

MARCO TEÓRICO

Para facilitar el análisis y comprensión del papel social y económico de las Uniones de Crédito como promotoras del desarrollo sectorial, como canalizadoras de recursos a la pequeña y mediana empresas, así como la función que le corresponde al Estado, es conveniente considerar las principales teorías económicas, que explican la función de los diferentes agentes económicos en el desarrollo de un país.

A lo largo de la historia del desarrollo económico y social del país, se ha visto que los gobiernos y los agentes privados han adoptado diversas posturas teóricas para promover este desarrollo.

Así, a través de diversas administraciones se había venido observando una creciente intervención del Estado en la economía, con fundamento en los planteamientos keynesianos, para restablecer el equilibrio y mejorar las condiciones económicas y sociales de la población.

No obstante, en los últimos años se ha adoptado una nueva postura, siguiendo ahora los lineamientos neoliberales, aunque es evidente que no se puede dejar completamente el desarrollo de la economía a las fuerzas del mercado, siendo necesario que diferentes agentes, como por ejemplo, en este caso las Uniones de Crédito actúen como promotores del desarrollo.

MARCO TEÓRICO

Para comprender esto, en el presente capítulo se exponen primeramente los principales aspectos de la teoría Keynesiana, para posteriormente considerar los fundamentos de la teoría Neoliberal.

4.1. KEYNESIANISMO.

Es indudable que el impacto de **John Maynard Keynes** (1883-1943) en el desarrollo de la teoría económica fue mayor que la de cualquier otro economista en la primera mitad del siglo XX, de manera que el keynesianismo constituye una de las teorías de mayor importancia y trascendencia en el ámbito práctico.

Así, aunque a muy largo plazo toda teoría económica pierde su capacidad de persuasión, los planteamientos del keynesianismo aún tienen vigencia en el marco de muchas economías, por lo que su estudio no puede pasarse por alto en cualquier análisis económico.

Al respecto es importante considerar tanto su aportación a la economía, como sus consecuencias sociales, siendo conveniente presentar en primera instancia algunos antecedentes de esta teoría.

4.1.1. ANTECEDENTES.

Cabe destacar que un antecedente importante en la formación inicial de Keynes fue **Alfred Marshall**, cuya influencia en la ciencia económica inglesa era indiscutible en su época de estudiante.

"Marshall había tratado de conjugar y fundir en un sistema definitivo los elementos más valiosos de la escuela clásica, desde Adam Smith hasta John Stuart Mill, siendo además iniciador e impulsor del avance del sistema clásico a finales del siglo XX." ⁵³

Keynes aceptó y siguió los postulados de Marshall, decidiendo trabajar en el campo de la economía monetaria. En este ámbito, la mayoría de los economistas contemporáneos compartían las ideas que respaldan las críticas de Keynes de las propuestas de reparaciones alemanas.

De esta forma, se convirtió en su portavoz debido a sus extraordinarias dotes como polemista y a su experiencia práctica en el tesoro inglés; coincidiendo plenamente con sus colegas en condenar los males de la inflación, subrayando igualmente los males que podía producir el proceso opuesto, esto es, el de deflación, si no se controlaba a tiempo. También coincidió con sus contemporáneos en su defensa de un sistema monetario que garantizara la estabilidad del nivel general de precios.

⁵³ Harrod, R.F. Jhon Maynard Keynes. "Aportación a la economía" en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Ed. Aguilar, España, Madrid, 1979. T. 6. p. 417.

MARCO TEÓRICO

No obstante, a partir de ese momento se observa una ligera desviación de la teoría aceptada, tanto en la oposición de Keynes a la propuesta de restablecimiento por Gran Bretaña de la paridad oro de la libra de antes de la primera guerra, fundándose en que daría lugar a una mayor deflación; como en su recomendación de no mantener la antigua paridad, argumentando que las autoridades británicas podrían gozar así de completa libertad para mantener estable el poder de la libra en términos reales.

Keynes se manifestó en favor de obras públicas como remedio de la situación económica durante y después de la deflación de 1920-1921; pero aún cuando encontró cierto apoyo en otros economistas, la mayoría se inclinaba a considerar la política de obras públicas como insuficiente; existiendo una opinión casi generalizada de que tales obras no aumentan el empleo en absoluto, ya que simplemente desvían hacia el sector público fondos que de otro forma habría empleado el sector privado para producir el mismo volumen de empleo.

"Así, es difícil precisar en qué época comenzó la evolución que colocaría a Keynes entre quienes han hecho las contribuciones más originales en el pensamiento económico; pero puede decirse que es a partir de 1925, cuando los problemas de la desocupación comenzaron a sustituir a los problemas de la reconstrucción financiera, tanto en la prioridad de la urgencia práctica como en la atención a Keynes".⁵⁴

⁵⁴ Lekachman, Robert. (comp). Teoría General de Keynes Informes de tres décadas. Ed. F.C.E. México, D.F. 1974. p. 65.

MARCO TEÓRICO

De esta forma se presenta una revolución de la teoría económica, dominando los planteamientos de lo que hoy conocemos como keynesianismo.

4.1.2. APORTACION ECONOMICA

Como se ha visto, Keynes desarrolló la mayor parte de su trabajo en la esfera económica, por lo que sus más importantes aportaciones pueden ubicarse en este campo; siendo los aspectos más sobresalientes las teorías del empleo, del interés, los salarios y del dinero.

A continuación se exponen dichas teorías:

- **TEORIA DEL EMPLEO.**

"Keynes sostenía que el nivel de empleo depende del nivel de demanda, y que tiene dos componentes principales: la propensión a la inversión y la propensión al consumo".⁵⁵

Keynes estaba convencido de que si la propensión a la inversión era demasiado baja en relación con la propensión al ahorro, la depresión se haría endémica y el sistema no contaría con fuerzas naturales que llevaran al restablecimiento del equilibrio con pleno empleo.

⁵⁵ Harrod, R.F. Op. Cit. p. 418.

Esto representa una desviación muy notable respecto a la antigua ortodoxia, según la cual existen esas fuerzas naturales, y al mismo tiempo revoluciona a la economía al plantear la necesidad de intervención de agentes como el Estado para lograr el equilibrio.

• **TEORIA DEL INTERES.**

Otro de los campos específicos de la economía en el cual los planteamientos del keynesianismo han tenido gran importancia, es lo relativo al interés.

A este respecto, el pensamiento de Keynes rechaza la argumentación clásica, según la cual si es excesiva la propensión al ahorro en comparación con las necesidades de la inversión, bajan los tipos de interés y, consecuentemente, estimulan nuevas inversiones y quizá reducen la propensión al ahorro.

"Para Keynes estas condiciones no son suficientes, por sí solas, para hacer bajos los tipos de interés. En su opinión el tipo de interés se rige por el equilibrio entre las necesidades de liquidez de la comunidad y el volumen de la misma que le proporciona el funcionamiento del sistema bancario o, en última instancia, la política del banco central".⁵⁶

⁵⁶ Keynes, John Maynard. Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero. Ed. F.C.E. México, D.F. 1973, p. 192.

MARCO TEÓRICO

De acuerdo con estos planteamientos se considera que, si a raíz de un aumento de la austeridad no se modifica el equilibrio entre la oferta y la demanda de liquidez, no variarán los tipos de interés, llegando entonces al equilibrio no a través de la baja de éstos, sino del descenso del empleo, de la actividad y de la renta, continuando la disminución hasta que comience a operar algún factor.

Keynes establece que este nuevo factor puede ser introducido deliberadamente por el banco central para contribuir a remediar la situación, incrementando la liquidez y reduciendo con ello las tasas de interés al nivel requerido para estimular la inversión en la cantidad adecuada.

Pero aún cuando el banco central interviniera correctamente en relación con el tipo de interés, no por eso quedaba garantizado el pleno empleo, lo cual puede deberse a que por causa de la preferencia de liquidez exista probablemente un nivel mínimo que nunca sobrepasa el tipo de interés por mucha liquidez que proporcione el banco central. También puede suceder si se han deteriorado las perspectivas de inversión lucrativa, por ejemplo, a consecuencia de una contracción seria y prolongada, siendo indispensables las obras públicas en este caso.

"Según Keynes no hay razón para que la inversión en obras públicas reduzca, ni siquiera mínimamente la inversión de las empresas privadas, con tal de que los bancos centrales garanticen un bajo tipo de interés. Por el contrario, las obras públicas pueden incrementar la inversión privada, ya que si el aumento de rentas resultante de las

obras públicas mejora las perspectivas es posible que la empresa privada se sienta estimulada a realizar también mayores inversiones".⁵⁷

Lo anterior significa que si la inversión agregada, esto es, la suma de la inversión pública y la privada aumenta, dada la propensión al consumo, aumentará la demanda agregada y también lo hará el empleo. La demanda agregada aumentará en mayor proporción que la inversión, y el aumento del empleo y de la renta resultante de la inversión adicional dará lugar a una mayor demanda de consumo.

La relación entre el aumento total de la demanda y el aumento de ésta debido a la nueva inversión recibe el nombre del multiplicador, que constituye uno de los elementos más relevantes del keynesianismo que justifica y promueve las obras públicas dentro de la economía.

• TEORIA DE LOS SALARIOS.

En relación a los salarios se rechazó totalmente el argumento clásico de que si existe desempleo bajarán los salarios, y de que si los sindicatos impiden la baja, se genera una rigidez salarial que es la causa del desempleo prolongado. En oposición a esto, Keynes sostenía que un movimiento contractivo de los salarios no afectarían positivamente al empleo en una situación en la que fueran insuficientes la propensión a la inversión y la propensión al consumo.

⁵⁷ Ibid. p. 204.

MARCO TEÓRICO

Dicha baja vendría acompañada simplemente de un movimiento contractivo de los precios, dejando los incentivos a la actividad económica tan insuficientes como antes.

Admitiendo algunas excepciones a esta regla, Keynes estableció que si es fijo el tipo de cambio exterior, el movimiento contractivo de los salarios puede estimular las exportaciones, siempre que los precios exteriores permanezcan a su nivel anterior.

"Es importante destacar que el estudio intensivo del comportamiento de los salarios en varios segmentos de la economía y bajo condiciones definidas, originó serias dudas respecto a qué tan realista son los conceptos clásicos de la determinación de los salarios".⁵⁸

Esto pone de relieve la teoría keynesiana, de los salarios, demostrando que es falsa la predicción clásica de que la rigidez de los salarios es la causa del desempleo prolongado.

• TEORIA DEL DINERO.

Otra de las importantes aportaciones de Keynes a la economía, fue el desarrollo de una nueva teoría del dinero, rechazando la propuesta de la teoría cuantitativa de la escuela clásica, que afirmaba que una demanda agregada deficiente no puede hacer que bajen

⁵⁸ Mc Connell, John W. Ideas de los Grandes Economistas. Ed. CECSA, México, D.F. 1990. p. 59.

MARCO TEÓRICO

los precios, ni tampoco una excesiva que suban, si las autoridades mantienen estable el nivel de oferta monetaria.

"Keynes afirmaba que la propensión al consumo y la propensión a la inversión son propensiones reales e independientes de la oferta de dinero, de manera que si la demanda agregada es excesiva, los precios tenderán a subir, tanto si aumenta la oferta monetaria como en el caso contrario; e inversamente, si la demanda agregada es deficiente, bajarán".⁵⁹

Una importante aportación en este campo es el planteamiento de que las autoridades puedan influir en la oferta de liquidez; ya sea rebajando los tipos de interés para aumentarla, o a la inversa, disminuyéndola para elevarlos. Esto constituye un principio básico de política monetaria de los gobiernos como parte de las acciones para corregir problemas en la economía y permitir su adecuado desarrollo.

Por otro lado, es necesario destacar que en general las ideas de Keynes tuvieron una gran influencia en los economistas de su época, y durante varias décadas constituyeron el eje central de la teoría y práctica económica.

⁵⁹ Harrod, R.F. *La vida de John Maynard Keynes* Ed. F.C.E., México, D.F. 1978. p. 26.

4.1.3. CONSECUENCIAS SOCIALES.

La influencia del keynesianismo no se limita en el ámbito económico, y dado que las cuestiones sociales son un aspecto determinante en el desarrollo de una economía, es necesario considerar algunas de las consecuencias sociales más amplias implícitas en las teorías económicas de Keynes, referidas fundamentalmente al papel de los gobiernos centrales.

Las teorías keynesianas acerca del control público, considerando su insistencia en la necesidad de intervención del Estado pueden ser interpretadas de socialistas, pero también cabe calificarse de liberal, apasionado y creyente convencido en el valor de la iniciativa y la empresa privada.

En efecto, consideraba que sus doctrinas podían servir de salvaguarda de la empresa privada, pues si la intervención del Estado proporcionaba la estructura adecuada, sería mucho más fácil realizar los valores de la libertad de la empresa y de la elección.

"Según el mismo Keynes, su esquema de pensamiento constituía una alternativa al pleno socialismo, considerándola la única alternativa posible, ya que los sistemas no mitigados de laissez-faire estaban llamados a fracasar en las condiciones existentes".⁶⁰

⁶⁰ Harrod, R. F. "Keynes, John Maynard: Aportación a la Economía". México, D.F. Op. Cit. p. 420.

De esta forma, Keynes no restringió la intervención estatal al mínimo necesario para mantener el pleno empleo, y consciente de los problemas que se tenían que resolver, como por ejemplo la pobreza, estaba en contra de aquellos que pensaban que nada debía hacerse que violara ciertas supuestas leyes económicas.

Así, abogó en favor de proyectos internacionales de estabilización de los precios de las mercancías y juzgó conveniente en ciertos casos los cárteles y otras formas de racionalización industrial, aunque sólo pudieran operar con intervención del Estado.

Cabe señalar que en su última obra Keynes se mostraba optimista acerca de la viabilidad del retorno a una mayor libertad de comercio, pues incluso nunca había creído que sus doctrinas acerca de la demanda agregada y el pleno empleo fueran incompatibles con la doctrina clásica según la cual, dada una estructura adecuada, la empresa privada y la división internacional del trabajo aseguraban una asignación óptima de recursos productivos, pero para lograr la estructura adecuada era necesaria la intervención del Estado, y no podía dejarse a la libre actuación de las fuerzas del mercado.

MARCO TEÓRICO

4.2. EL NEOLIBERALISMO.

Se ha señalado que la postura teórica que se ha venido adoptando en los últimos años en el modelo de desarrollo en México es el Neoliberalismo; de manera que una vez analizadas las razones fundamentales del keynesianismo, se procederá a presentar los aspectos más relevantes sobre el Neoliberalismo, como una de las más importantes teorías económicas, considerando sus orígenes, elementos esenciales, algunas consideraciones sobre el Estado y su papel económico subsidiario, así como aspectos de la liberalización y la apertura financiera.

4.2.1. ORIGENES.

Para entender con claridad los postulados teóricos del Neoliberalismo, es necesario hacer primeramente una breve revisión de sus orígenes, los cuales se derivan del liberalismo clásico.

Esta teoría económica se relaciona, sin duda, directamente con la noción de libertad, pues surgió como enemigo del privilegio conferido a cualquier clase social. Muestra una tendencia a ser escéptico y siempre ha adoptado una actitud negativa ante la acción social.

MARCO TEÓRICO

"Por sus orígenes, siempre vio en la tradición una fuerza a la defensiva, lo que siempre le hizo preferir toda innovación individual, antes que el sancionar las uniformidades que el poder político trataba de establecer".⁶¹ Puede decirse que invariablemente vio en la tradición y la uniformidad un ataque al derecho de los individuos, para hacer sus propias afirmaciones y sus propias concepciones.

En términos generales el liberalismo puede concebirse como la creencia en un conjunto de métodos y prácticas que tienen como objetivo común lograr una libertad mayor para los individuos.

Estas ideas vuelven a retomarse hoy en día, dando origen a un liberalismo contemporáneo, que es el producto de siglos de desarrollo de actitudes y respuestas ampliamente compartidas por mucha gente.

Las teorías liberales comprenden aspectos tales como la valoración de la libre expresión de la personalidad individual; creencia en la capacidad del hombre para hacer que esa expresión sea valiosa para él y para la sociedad; y el mantenimiento de aquellas instituciones y prácticas que protegen y nutren la libre expresión y confianza en esta libertad.

Se ha puesto énfasis en dos cuestiones fundamentales: por un lado, el desagrado ante la autoridad arbitraria, aunado al deseo de reemplazarla por otras formas de práctica social; y por el otro lado, la libre expresión de la personalidad individual.

⁶¹ Laski, H.J. El Liberalismo Europeo. Ed. F.C.E., México, D.F. 1984, p. 15.

MARCO TEÓRICO

Puede decirse que el liberalismo tanto en su forma clásica, como en la más actual, es esencialmente un fenómeno que tiene vigencia, siendo heredero de una rica tradición.

De las ideas liberales que se esparcieron por muchos países, surge el Neoliberalismo, que en síntesis propugna por una economía en la que el Estado no debe intervenir, sino más que como una especie de guardián de los intereses de una Nación.

Según las ideas del Neoliberalismo, la acción del Estado destruye la prosperidad que cada país ha logrado gracias al libre comercio, al limitar con políticas al libre mercado y destruye también las libertades humanas.

En la ideología capitalista, el libre mercado, la libre empresa, el comercio internacional y una política monetaria restrictiva y no discrecional, son los prerequisites para que funcione el sistema.

"Las funciones que estarían entonces encomendadas al Estado sería la de defensa de la nación frente a sus enemigos exteriores, y la protección de los ciudadanos frente a los abusos de sus propios conciudadanos; el Estado debe ser un guardián que vigile que operen libremente las leyes del mercado".⁶²

62 Villareal René. La Contrarrevolución Monetarista. Ed. F.C.E. México, D.F. 1986, p. 99.

MARCO TEÓRICO

Al respecto se puede decir que al Estado en su papel de guardián le corresponde únicamente la vigilancia de las condiciones en la economía, y no contempla el establecimiento de las medidas necesarias para hacerlas cumplir, ya que la libre actuación del mercado constituye la base de la ideología liberal.

4.2.2. PRINCIPIOS BASICOS.

El Neoliberalismo como teoría económica se sustenta en diversos principios, tanto de carácter económico como político y social.

En el aspecto económico los Neoliberales afirman que la acción del Estado en la economía no tiene ningún beneficio; pero sí puede perjudicarla al promover una inflación por expansión monetaria, limitando también que haya progreso tecnológico, debido a que impide que operen las leyes del mercado eliminando estímulos a la producción e innovación.

El Neoliberalismo ha generado una serie de ideas fundamentales en el hecho de que la acción del Estado ha sido contraproducente, cuestionándose si aún pueden las iniciativas privadas competir contra el control gubernamental.

Se plantea que el aumento del papel del Estado en la economía ha ido muy lejos durante los últimos 50 años; y esta intervención ha significado un costo en términos

económicos; y las limitaciones que esta actuación impone a la libertad ponen en peligro el progreso económico.

La idea fundamental, es la de que el Estado está perjudicando la prosperidad que deja el libre mercado y también está dañando la libertad humana.

Se cuestiona la utilidad que tiene la expansión del crédito o gasto del sector público para elevar el nivel de producción y reducir el desempleo. Sus conclusiones en esencia son las mismas que los clásicos, esto es, que el Estado no debe intervenir en la economía, más que como vigilante para la eficaz operación de las leyes del libre mercado.

En el aspecto socioeconómico, el Neoliberalismo busca un regreso al papel que el individuo desempeña en la sociedad; se destaca que el Estado no debe desaparecer, pero su actividad debe limitarse a cuestiones de defensa, orden interno y vigilancia, para que todo se maneje equilibradamente. Su actuación deberá estar sujeta al orden constitucional, respetando las garantías del individuo y haciendo todo en favor de la nación y de la sociedad.

4.2.3. LIBERALIZACION Y LA APERTURA FINANCIERA.

El liberalismo y la apertura financiera constituyen uno de los ingredientes sustantivos del paquete Neoliberal, y dado que el presente estudio se centra en el sector financiero,

MARCO TEÓRICO

particularmente en uno de sus elementos que son las Uniones de Crédito, como promotor del desarrollo, es muy importante hacer algunas consideraciones al respecto.

"Cabe señalar que la liberalización y apertura financiera han ocupado un lugar prominente en las reformas estructurales que acometieron casi desde sus inicios las diversas experiencias Neoliberales".⁶³

En efecto, los Neoliberales se han caracterizado por políticas que implican agudas transformaciones, especialmente en el sector financiero donde los cambios pueden calificarse como radicales. Así, de un sistema en que la banca estaba bajo control del Estado, las tasas de interés eran fijadas a niveles reales sustancialmente negativos, el crédito se racionaba por mecanismos paralelos al mercado, y donde no se apreciaban estímulos para el ahorro ni para el desarrollo de instrumentos e intermediarios especializados, se está pasando a una banca esencialmente privada, con tasas de interés libremente determinadas, a la utilización generalizada del mercado como mecanismo asignador de recursos crediticios y a un fuerte desarrollo de diversos intermediarios especializados.

"Ahora bien, los objetivos explícitos que se persiguen con la liberalización financiera, se pueden sintetizar en dos aspectos básicos: por un lado, elevar los niveles del ahorro nacional, en especial el privado; y por el otro, mejorar la eficiencia con que se utilizan tales ahorros en el proceso de inversión".⁶⁴

63 CEPAL. Estabilización Económica en el Cono Sur. Santiago de Chile, 1984, p. 3.

64 Valenzuela Feijó, José. Crítica del Modelo Neoliberal. UNAM, México, D.F. 1991, p. 56.

MARCO TEÓRICO

En general se busca un buen mercado financiero que permita un crecimiento más rápido al mejorar la productividad y aumentar la oferta de ahorro.

De acuerdo con lo expuesto hasta aquí, se puede considerar que la postura teórica que se sigue en el actual modelo de desarrollo es esencialmente Neoliberal, en el cual la eficiencia del sector financiero tiene una gran importancia para promover el desarrollo.

También puede decirse que no es posible abandonar totalmente los postulados del keynesianismo, ya que la participación del Estado es importante como agente propulsor del desarrollo, y su papel no puede limitarse solamente a la de guardián o vigilante de las libres fuerzas del mercado, sino que debe realizar acciones concretas para lograr un eficiente sistema económico, y particularmente en el ámbito financiero, que posibilite el desarrollo sectorial y nacional.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- Mucho se ha hablado de las Uniones de Crédito dentro del contexto económico nacional a lo largo de la historia, ahora se tiene que hacer mucho para lograr que dichas Uniones cumplan con sus objetivos. En un país como México, cualquier mecanismo que ayude a promover la industria, fortalecer el campo, solidificar el comercio y en general que logre dar un impulso permanente a la parte productiva del país se convierte en un eslabón indispensable.
- La Unión de Crédito se puede definir como una organización auxiliar de crédito, si se le analiza desde el punto de vista riguroso. Los textos las definen como organizaciones auxiliares de crédito, que son intermediarias financieras de los recursos que reciben, otorgando créditos a sus asociados. Pero si se revisan todas las atribuciones que tienen, quedaría definida más claramente como un organismo de promoción y apoyo para los asociados, que es el objetivo que persigue este trabajo.
- La Unión de Crédito plantea una serie de ventajas a sus socios, como son: mejorar sus condiciones crediticias; abrir canales a nuevos financiamientos; lograr compras más grandes de materias primas reduciendo costos; abrir nuevos mercados nacionales e internacionales y crear nuevas tecnologías entre otras. Para ello es necesario que su funcionamiento, legislación y relación con el gobierno queden claramente establecidas. Las Uniones de Crédito tienen muchas características inherentes, que es importante explotarlas al máximo y generar en ellas una verdadera vocación promotora de desarrollo con sustento estructural.

CONCLUSIONES

- Funcionalmente se podrá decir que las Uniones de Crédito son agrupaciones de empresas e individuos dedicados al mismo ramo o que tienen un interés en común, y presentan de esa forma una postura más fuerte ante el entorno económico que las rodea. Desde el punto de vista financiero, es un frente que se presenta para fortalecer la posición ante los tenedores del dinero. Desde el punto de vista estratégico, se presenta la capacidad de hacer estudios de crecimiento y desarrollo tecnológico más agresivo. Finalmente desde el punto de vista comercial, se presentan con una postura que puede lograr mayor solidez de compra-venta de insumos y productos; inclusive logrando que el proceso productivo de varios de sus miembros se integre para producir con mayor competitividad. Por lo tanto se define a la Unión de Crédito como una agrupación de personas que comparten un interés en común, y se unen para hacer frente a necesidades que comparten; crediticias, productivas, tecnológicas y comerciales.
- Es importante resaltar el apoyo que la Unión de Crédito puede dar a pequeños productores o comerciantes, ya que les permite hacer frente común ante los agentes financieros y el mercado. Esta cualidad las hace estar en igualdad de circunstancias que sus competidores de mayor tamaño, o irse integrando para formar consorcios de mayor dimensión. Desgraciadamente esto último se da poco en México, en donde la gente tiene la idea por mantener el control accionario de las empresas y no se unen para lograr cosas en común, es muy difícil entender que un competidor se puede convertir en un aliado.

CONCLUSIONES

- La Unión de Crédito se organiza en una institución que esta sostenida en dos pilares, el Departamento Comercial y el Departamento Financiero. El objetivo principal al que se han avocado es conseguir recursos baratos, o cuando menos incrementar las garantías en conjunto para lograr obtener oportunidades semejantes a las que imperan en el mercado para jugadores más grandes. El fondeo sufre mucho porque no se han diseñado los canales necesarios de captación para lograr el éxito deseado.
- Otro objetivo de las Uniones de Crédito es lograr comercializar productos en conjunto de los socios, tienen la facultad de operar como comercializadora; ya sea para adquirir grandes cantidades de mercancías o para comercializar los productos de sus agremiados. Esto baja costos, incrementa canales de distribución, logra abrir nuevos mercados, en fin impulsa a la industria o al sector del que se trate de una manera lógica y sólida, con grandes fortalezas que acercan a la industria mexicana a los esquemas internacionales, pero se considera que la comprensión del trabajo en conjunto y la estructura necesaria para lograr no son lo suficientemente sólidas y claras.
- La importancia de contar con una organización sólida es fundamental. La estructura de las Uniones debe estar encaminada a cumplir los objetivos fundamentales que se plantean en sus lineamientos, si se logra reestructurar su funcionamiento, y disminuir sus ineficiencias, además si se logra terminar con algunos malos manejos, los costos de operarlas se pueden reducir de importante forma. Si a esto se le agrega

CONCLUSIONES

posibles apoyos que más adelante se describen, éstos ayudarán a ponderar gastos y simplificar operación.

- Las Uniones de Crédito deben solidificarse, así como lograr que las áreas que las componen sean más competitivas, con una visión productiva y no de competencia o de secreto. Es necesario lograr que se sigan caminos que ya se han demostrado en otros países del mundo como en los Estados Unidos, donde las empresas se fueron uniendo para lograr ser hoy los grandes conglomerados. En Japón las grandes comercializadoras logran conjuntar los esfuerzos de los pequeños productores. Finalmente en países como Italia donde su estructura y costumbres se asemejan más a nuestro país se logran grandes éxitos al conjuntar bajo una sola marca el esfuerzo de muchos pequeños productores.
- Como se observa, las Uniones de Crédito pueden formar un punto clave en la formación de nuevas cadenas productivas que integren a pequeños empresarios en la formación de nuevos productos, así lo lograron en Japón por ejemplo, los bancos cooperativos industriales de los sesentas. La industria automotriz en el mundo, es el resultado de muchas empresas que hacen partes que se consolidan en una armadora, el mismo esquema lo pueden lograr las Uniones de Crédito en los diferentes sectores nacionales para hacer productos más competitivos, con especialización en una parte (costos más bajos), con cadenas productivas mejor formadas, con desarrollo de tecnología en conjunto. En fin cosas hechas en México dignas de ser consumidas localmente y exportadas con niveles competitivos.

CONCLUSIONES

- Las Uniones de Crédito tienen otras atribuciones importantes que se pueden aprovechar, como son la capacitación del personal, asistencia técnica, consolidación de procesos productivos y desarrollo de tecnología, todas ellas garantes de mejores productos como ya se mencionó anteriormente. Sin embargo, no basta que las Uniones de Crédito puedan lograr ese objetivo sino que tengan un esquema planeado para hacerlo. Es necesario legislar y proponer de manera clara los objetivos, lineamientos, apoyos y formas en que estas actividades deben ser ejercidas por las Uniones. Es necesario que el Gobierno en una parte inicial las impulse, esto generando programas estructurados para afrontar estos retos.
- No obstante, que se ha planteado, a las Uniones más bien como apoyo para la pequeña y mediana industria, siguiendo el esquema de integración éstas pueden resultar útiles para el empresario grande. Para éste podrá ser una manera de fomentar empresas que después podrán funcionar como componentes de su cadena productiva logrando impulsar la especialización en campos, y que permitirán convertirlo en un integrador de productos. Un ejemplo sería hacer una Unión de Crédito con proveedores del sector automotriz, que ya operan hoy en día conjuntando esfuerzos.
- Así, dentro de la consecución de objetivos se plantean diversas acciones que podrían realizarse para lograr que las Uniones de Crédito logran explotarse al 100% de su capacidad. Es necesario conocer cada función que pueden desempeñar, y crear una estructura, una legislación, un paquete de estímulos para que los objetivos se cumplan. Aquí se hacen algunos de los planteamientos para que ello se cristalice.

CONCLUSIONES

- El sentir, como se planteó anteriormente, es que uno de los problemas más grandes a los que se enfrenta la Unión de Crédito es la obtención de fondos para cumplir con sus funciones. La estrategia de captación se debe redefinir, a lo largo de toda la historia de estos organismos, éste ha sido el problema más grande que enfrentan, es como lograr la captación de recursos sin depender únicamente de los socios. No obstante que pueden acceder a la banca comercial y a la de desarrollo, dependen de programas especiales para continuar creciendo. Es necesario encontrar fuentes alternas, en donde las Uniones sean capaces de tomar sus decisiones y no dependan de instituciones, sino más bien directamente de los inversionistas.
- Como se vio a lo largo de este trabajo y resumiendo el párrafo anterior, el hecho que más limita a las Uniones de Crédito es la falta de captación de fondos. Esto les complica su operación, ya que cuando los tiempos son malos no les permite a ninguna empresa financiar a otra, debido a que sus ciclos económicos son semejantes. Ello conlleva a buscar quiénes y cómo deben estar integrados los miembros de una de estas instituciones. Asimismo, para solventar estos problemas lo más importante es definir cómo y quiénes deben y pueden ser los inversionistas. Dentro de los planteamientos está, el lograr captar vía el mercado de valores y depósitos de cuentahabientes, ello con la estricta supervisión de las autoridades y el apego a una nueva ley que debe sentar los lineamientos bajo los cuales se deben otorgar los recursos recibidos. La captación del público inversionista debe estar ligada a proyectos y no utilizarse en cuenta corriente. Los créditos que de estos

CONCLUSIONES

recursos emanen deberán conocer de manera específica su destino y por tanto su forma de repago.

- Es importante resaltar, que hoy en día, sólo los socios pueden beneficiarse del crédito de las Uniones. Aquí se plantea que deben participar aquellos que tienen que ver con la industria. La Unión de Crédito en cuanto a sus participantes directos debe congregarse a gente con intereses muy específicos, éstos no deben ser exclusivamente los socios, sino debe bastar que estén involucrados en una parte del proceso productivo o comercializador del sector de que se trate. Los socios deben tener algunas prerrogativas y ventajas, pero si localizan empresas que pueden impulsar, deben apoyarlas para lograr la mayor productividad posible del sector.
- Es urgente hacer un sistema de bonos sectoriales que permitan bursatilizar la cartera de las Uniones de Crédito. La Comisión Nacional de Valores (CNV) tiene que supervisar que los créditos que se incorporen en estas emisiones sean productivos y vayan de acuerdo con los términos de pago planteados. Estos bonos permitirían al inversionista participar del crecimiento de un sector de su elección.
- Si lo que se capta en las Uniones sólo permite créditos de corto plazo, es muy probable que la función última de ser promotoras de la industria no se cumpla y se conviertan más bien en un simple fondo de caja. Es importante recordar que los proyectos tienen un período de maduración y que de no sujetarnos a él, es probable que éstos no se lleven a cabo, por la imposibilidad de medir los riesgos. La Unión de

CONCLUSIONES

Crédito sería un mecanismo idóneo para generar estructuras crediticias de largo plazo en sectores que alienten la producción nacional y permitan abrir nuevos mercados internacionales.

- Las Uniones de Crédito están sujetas únicamente al capital de sus socios, está prohibida la emisión de acciones. Esto limita su capacidad de capitalización, y por tanto sus facultades de apalancamiento. Un sistema que podría lograr acceder al capital serían acciones de dos tipos; en primer lugar se podrían utilizar acciones sin derecho ni a voz ni voto que permitirían a los interesados participar en capital que fomenta un cierto sector. Otra alternativa es la estructuración de un porcentaje de acciones que sea de socios sin derecho a utilizar los servicios de la Unión, pero que en su calidad de inversionistas puedan determinar lineamientos y destino de la misma.
- Por lo que respecta a la comercialización el problema es diferente, no se ha creado un esquema práctico en lo que respecta a este campo. Japón utiliza a las comercializadoras como el centro promotor de sus empresas, Mutsubishi hace todo, desde lápices hasta aviones, pero no todo es un grupo, sino son miles de empresas que se unen al Kiratzu, esto permite comercializar con más fuerza, otro ejemplo es en Italia, donde Benetton es un comercializador de ropa que congrega a muchos empresarios. Es posible hacer de las Uniones de Crédito este tipo de compañías y lograr así un impulso a un grupo concentrado de productores.

CONCLUSIONES

- Aunque las compras en grupo entrarían dentro de la comercialización, es importante darles una mención por separado. En este renglón se debe buscar cómo fomentar productores de insumos, en forma que se obtengan las materias primas lo más baratas posibles. Si esto se logra, se abre la puerta a reducir costos, desde la base y competir mundialmente en forma más agresiva.
- Un punto importante y por lo cual México no logra salir de su situación es la dependencia tecnológica con el extranjero. El costo y el sistema necesario para lograr compañías productivas a nivel internacional está directamente ligado a la capacidad de desarrollar tecnologías y nuevos productos. Los países del primer mundo son muy sólidos, porque cuentan con esta capacidad. En México es necesario generar primero la cultura, y después por los altos montos que se requieren para investigar, provocar grupos que se dediquen a la inversión y creación de nuevos productos de forma que puedan venderlos o utilizarlos en el futuro. Las Uniones de Crédito deben recibir apoyo para este punto y el Gobierno debe fomentar junto con los empresarios la creación de tecnología.
- El entrenamiento o capacitación de los obreros permite cada vez lograr mejores productos con mayor calidad. Para ello se debe estimular cursos en conjunto para poder lograr mayores resultados en situaciones de más alto nivel académico y que conlleven a mejores sistemas industriales. Esto sólo se puede lograr trayendo a los mejores técnicos del mundo y este costo puede ser compartido por todos los miembros de la Unión de Crédito. Esto también puede ser aplicado para la

CONCLUSIONES

asistencia técnica, donde se pueden traer los mejores ingenieros y técnicos del mundo para apoyar a las industrias y lograr un avance acelerado. El costo de esto puede ser devengado entre varios participantes de la Unión de Crédito.

- Dentro de la función de consolidar procesos productivos, si se logra hacer que las Uniones de Crédito trabajen con los diferentes empresarios para que cada uno integre una parte del proceso productivo y se arme una ensambladora o armadora para unir las partes, se puede lograr industrias como en Italia, que son una suma de muchos pequeños empresarios.
- El enfoque anterior esta muy apegado a la industria, pero igual se puede aplicar para la agricultura y de una manera un poco distinta para el comercio, básicamente en Uniones de Crédito Mixtas. La oportunidad de unir fuerzas, conseguir crédito, crear canales de distribución, investigar en conjunto y comercializar en bloque puede traer éxitos a todos los sectores. Es fundamental para ello, sin embargo, lograr que se unan los esfuerzos, y se planee en conjunto. Por lo que se requiere intervención del Gobierno en desarrollar estos organismos legislándolos, organizándolos y promoviéndolos.
- El proceso de planeación resulta esencial en el desarrollo de las Uniones de Crédito. En la actualidad solo se le da fuerza al área crediticia. El plan que deben presentar a las autoridades debe contemplar todas las áreas que en ellas estén involucradas. Sólo de esta forma se puede llegar a tener un desarrollo cabal de las mismas.

CONCLUSIONES

- Los costos que implica una Unión de Crédito son un factor importante para considerar, entre las propuestas que se plantean está la constitución de empresas administradoras. Estas se pueden dedicar a manejar los departamentos de estudios de crédito, administración de cartera, mercado de dinero y legales. Estas empresas pueden ser privadas o mixtas en donde se logre instrumentar el desarrollo de las Uniones de una forma profesional y segura, evitando riesgos de administraciones inexpertas.
- Esto conlleva a analizar la participación dentro de la sociedad y el contexto económico. La economía del país requiere de una serie de acciones que permitan abrir nuevos horizontes, todo aquello que fomente e impulse nuevos esquemas o cadenas de producción es digno de revisarse. Las Uniones de Crédito resultan con sus facultades en pleno, un instrumento interesante de promoción y apoyo industrial. Sin importar cuál sea la tendencia económica de una nación, en todos los países del mundo el gobierno interviene directa o indirectamente en supervisar o impulsar a sus empresarios, comerciantes, agricultores o el conjunto de algunos de ellos.
- El financiamiento es la forma más importante en que el sector industrial tiene una oportunidad seria de crecimiento. Los recursos propios mantienen, por lo general, a las empresas en niveles muy reducidos y no les permiten explotar nuevos niveles de crecimiento. El gobierno y los líderes empresariales, deben buscar cualquier mecanismo que permita el impulso sectorial ya que en estas organizaciones se

CONCLUSIONES

encuentra un interesante instrumento para canalizar estos esfuerzos.

- El monopolio es uno de los grandes enemigos del desarrollo, es necesario buscar la competencia para lograr el crecimiento de una nación. Las Uniones de Crédito pueden funcionar como un detonador que destruya el monopolio, al localizar pequeñas empresas que las pueden impulsar. En caso de decisiones monopólicas que la Comisión de Competencia determina a través de estos organismos financieros, se puede apoyar a empresas que quedan para arrancar, mientras otras se exterminan o se les atenúa su radio de influencia. La Unión de Crédito puede ser un eslabón que una estas nuevas partes.
- El crédito selectivo es otra de las cualidades que se puede aprovechar. La visión de un país debe tener algún rumbo, aunque ahora se orienta bajo el libre mercado. La velocidad con que actúa y los mecanismos con que lo hace éste no son suficientes para lograr que las empresas y los productores respondan con la premura necesaria. Es por ello que hay que definir rumbos a seguir, en cada país se busca fortaleza y se logra acelerar su crecimiento. Al ser estas organizaciones específicas de un sector, es permisible definir sobre cuáles se debe actuar para lograr impulsar aquellas ramas que cimentarán el desarrollo del país. En una palabra, se requiere de una efectiva política industrial que se acompañe de los mecanismos de desreglamentación y liberalización de los mercados.

CONCLUSIONES

- La pequeña y mediana industria no han podido tener el despegue que se requiere para llegar a competir mundialmente. El factor de financiamiento, la persistencia de la empresa familiar y la baja inversión en tecnología, hacen cada día más difícil que se vaya creciendo para competir. Los apoyos que mediante las Uniones, se pueden dar, se forjan como esquema a las demandas revisadas en el capítulo dedicado a ellas.
- Para que funcionen las Uniones de Crédito es necesario hacer una serie de modificaciones a la ley, ésta debe sustentar claramente con normatividad los objetivos que se persiguen. Las leyes que han imperado hasta ahora son poco claras y permiten poca flexibilidad, existe excesiva regulación y pocos lineamientos de funcionamiento. Asimismo, la ley es deficiente porque, aunque marca claramente las funciones y limitaciones; los lineamientos para operarlas no son claros. Para ello es necesario tomar en cuenta que la exposición de motivos es amplia y explícita, no limitada por una ley, que es poco clara. Las modificaciones de ley que se plantean en adelante son basadas en el principio promotor que se espera en estos organismos y en particular en lo que a financiamiento se refiere.
- La captación es el primer factor a legislarse. En la ley actual como se vio anteriormente las regulaciones resultan extremadamente limitantes. Esto hace imposible obtener recursos que permitan el sano y competitivo desempeño de las Uniones. Se debe elaborar un reglamento y ampliar la ley de forma por las que se pueda captar más y que el acceso a inversionistas sea más grande. Junto con ello, la

CONCLUSIONES

supervisión de la CNV debe ser profunda buscando que los destinos de los fondos garanticen su repago, inclusive se puede pensar en usar a las calificadoras para esto. Este tipo de programas han comenzado a operar, simplemente que es necesario impulsarlos y regularlos para que operen en todos los casos.

- Se debe regular también sobre quiénes pueden ser los acreditados, a través de una iniciativa que delimite calificaciones para recibir créditos de la Unión. Básicamente éstos deben ser para cualquiera que de manera directa o indirecta pertenezca al sector e implique una posible ganancia para los socios pertenecientes a dicha Unión de Crédito, tanto monetaria como en crecimiento y fortalecimiento del sector.
- Por lo que a socios respecta y recalcando lo dicho anteriormente, la ley debe contemplar tres niveles de socios. Aquellos que sean miembros de la Unión y gocen de todas las prerrogativas inversionistas, con algún premio especial, pero que no tengan derecho ni a voz ni a voto (una buena alternativa para extranjeros).
- Es importante señalar que debe quedar bien reglamentada la forma en que se otorgan los créditos, las características que estos deben tener y las garantías lógicas que para ellos se demanden. Si cualquiera de estos factores no se cumplen el otorgamiento de crédito será desigual, y probablemente conlleve efectos negativos, el crédito bien otorgado siempre garantiza su repago.

CONCLUSIONES

- La ley en la actualidad gira básicamente alrededor de la función crediticia, por lo que es importante poder desarrollar opciones que de forma amplia permitan todas aquellas cualidades que existen en la Unión. No basta que la ley autorice o prohíba funciones, resulta fundamental que indique mediante reglamentos el cómo deben éstas de operarse. Sólo de esta forma se tendrá una estructura clara de crecimiento y de posibilidades de desarrollo de las Uniones de Crédito.
- Las políticas de crédito de la sociedad deben ser por ley sólo limitadas por los consejos, pero no establecidas. En muchos casos los dueños principales evitan el beneficio a los otros asociados, la apertura a nuevos inversionistas y la postulación de una ley que obligue a igualdad de trato a todos los posibles receptores de crédito, facilitaría el crecimiento y la solidez de estos organismos. El Consejo no debe favorecer a nadie, sino únicamente el sano desempeño de la Unión de Crédito.
- No obstante que se ha propuesto que las Uniones de Crédito funcionen como encadenadoras de procesos productivos, que pueden servir de apoyo para el rompimiento de prácticas monopólicas, es necesario que estén diseñadas de regreso, es decir, que no se puedan convertir en monopolios. La permisibilidad de abrir una Unión de Crédito por región y sector crea la posibilidad de generar prácticas monopólicas, por lo que la ley debe cuidar mucho estos parámetros y permitir que se abran diferentes Uniones de Crédito de un sector siempre y cuando impliquen una presentación de socios y una posibilidad de engrandecerlo dentro de un esquema de desarrollo nacional.

CONCLUSIONES

- La importancia de generar utilidades con esta nueva visión de socios y de empresa dentro de un grupo de pequeñas, medianas y grandes empresas, se convierte en un objetivo esencial de la Unión de Crédito. Anteriormente su propósito ha sido la consecución de posiciones ventajosas de crédito, reduciendo al máximo las utilidades de forma que se abaraten los recursos. En adelante se debe contemplar bajos gastos y utilidades a nivel internacional de forma que ellas resulten rentables, y que las empresas que reciben el beneficio de estos organismos no vean sesgadas sus posibilidades.
- Se mencionó la creación de empresas de apoyo para las Uniones de Crédito, capaces de dar servicio a varias de ellas reduciendo sus costos operativos. La forma de operar de estas organizaciones debe estar claramente expresada en la ley de forma, que su funcionamiento sea transparente y los inversionistas resulten garantizados.
- La promulgación de una especie de seguro de crédito es otra posibilidad a contemplar. Este se debe estudiar y ser una resultante del promedio de captación/riesgo que generan las Uniones. Con esto se comenzaría a dar fondo de contingencia, que en caso de no pago, permita garantizar a los inversionistas hasta por un monto definido. Esto se puede asemejar a los U\$100,000.00 que garantiza el FDIC (Federal Deposit Insurance Company) en EUA.

CONCLUSIONES

A continuación se procede a evaluar las posibilidades de aplicar diferentes políticas económicas así como definir el papel que debe jugar el gobierno con respecto a ellas.

- En un esquema de política económica Keynesiana, es decir cuando el gobierno es promotor de la economía, las Uniones de Crédito resultarían un mecanismo ideal de canalización de gasto, sin los peligros que llegaron a representar los fondos de fomento. Las Uniones al tener un carácter privado buscarían las utilidades y no tendrían la necesidad de dar apoyos generados por decisiones a políticos.
- La forma de implementar en este caso sería decidir qué sectores son los más importantes y con más potencial de desarrollo, así como generadores de empleos. En ellos se utilizaría la Unión de Crédito que canalizaría gastos de gobierno como crédito barato de fomento productivo. Esto permitiría en un caso de recesión, reactivar industrias, que de otra forma estarían cerrando y generar trabajos de forma que el sueldo percibido por los trabajadores continuara impulsando el crecimiento. Un ejemplo también podría darse en garantía de compra de cierto número de productos, siempre y cuando cumplan con un estándar de calidad. A través de esto se lograría un impulso económico que finalmente generaría su demanda, permitiendo al área de comercialización colocar los productos elaborados.

CONCLUSIONES

- Para el Neoliberalismo las Uniones de Crédito como promotoras de desarrollo se ajustan al modelo. El esquema ha sido a través de crédito a tasas de costo con diferenciales competitivos. Se ha utilizado como forma de canalizar recursos a empresas que de otra forma no tendrían acceso al crédito y con esto tienen la posibilidad de competir en igualdad de circunstancias con las grandes.
- El desarrollo empresarial es importante para cualquier gobierno sin importar su ideología. Es necesario contar con una planta productiva, con un sector agrario y un sistema comercial adecuado. No obstante que para los Neoliberales estas cosas se pueden dar por sí solas y que la economía se autocorrije, se ha demostrado en las economías más liberales del mundo, la necesidad de dar un impulso inicial a las empresas. Sólo países como Estados Unidos lo han logrado hacer con el ahorro popular, a través de los "Venture Funds" y las Uniones de Crédito también usadas en otros lugares del mundo. No es necesario subsidiar a la Unión, ni canalizarle créditos fuera de mercado, sino en circunstancias realistas poder igualar condiciones de crédito para aquellos que no están todavía en las grandes ligas.
- El gobierno debe aprovechar todas las posibilidades coyunturales que plantea la Unión de Crédito. Hay que fijarles objetivos y llevarlas al logro de los mismos, generando caminos adecuados e instrumentos utilizables. No basta que sustituya deficiencias de la banca sino que es importante que tengan una misión en sí, que es la de promoción de su sector.

CONCLUSIONES

- En la actualidad se apoya más a la industria que a otros sectores, empero es vital que todos aquellos que pueden beneficiarse de su servicio lo utilicen. El sector agropecuario es uno que más lo requiere, en financiamiento, en organización y principalmente en creación de canales de distribución, logrando destruir el intermediarismo y fortaleciendo la postura de los agricultores.
- No obstante su consolidación como alternativas financieras, es necesario continuar fortaleciéndolas y darles personalidad propia. El gobierno debe entender claramente la posición de estas organizaciones y apoyarlas en la definición y realización de sus actividades.
- La desaparición de los fondos de fomento conduce a buscar nuevas alternativas de impulso sectorial. Estos eran uno de los pilares durante la época de mayor crecimiento de la economía mexicana. Hoy se precisa de una política promotora de empresas, y las Uniones de Crédito se presentan como un útil organismo para lograr estos esquemas de impulso al desarrollo, con la ventaja que implica su aspecto privado.
- Programas existentes como el de Nacional Financiera deben continuarse, ya que se logra con ellos a través de las Uniones a fortalecer un gran número de pequeños empresarios. Los esfuerzos deben enfocarse a estimular estos organismos que se involucran desde la captación de los recursos hasta la venta de los mismos, teniendo posibilidad de participar en resultados. Se deben crear fuentes alternas y

CONCLUSIONES

provenientes de aquellos sectores que se hayan definido como potenciales para su desarrollo.

- El Gobierno Federal debe definir claramente su política en materia de desarrollo a Uniones de Crédito ya sea a mediano o a largo plazo, de tal manera que le permita decidir a que sectores se requiere impulsar y la canalización de los recursos necesarios a los mismos.

Asimismo, a continuación, se exponen una serie de recomendaciones que se consideran fundamentales para lograr el desarrollo de las Uniones de Crédito.

- 1) Incrementar la captación, ampliando los posibles canales de obtención de recursos, tales como:
 - Abrir la puerta a socios que no sean del ramo como inversionistas, bajo nuevos esquemas accionarios.
 - Generar inversionistas vía bursatilización de cartera.
 - Hacer bonos de inversión sectorial.
 - Generar papel de proyectos.
 - Abrir depósitos.
 - Abrir depósitos a cuentahabientes.

CONCLUSIONES

- 2) Organizarse como comercializadora, para generar estructuras de venta nacional e internacional que fortalezcan los canales de distribución y aceleren la producción y el crecimiento del sector involucrado.
- 3) Fortalecer la organización planteando las áreas requeridas para poder operar todas las atribuciones de la Unión de Crédito.
- 4) Generar planes y programas estructurados que permitan un lineamiento de desarrollo sectorial, satisfaciendo las necesidades de los involucrados y sentando las bases de operación de sus áreas.
- 5) Modificar la legislación, de tal manera que se reglamenten las facultades de las Uniones para poder impulsar su actividad.
- 6) Posibilitar a las Uniones de Crédito a otorgar crédito no únicamente a sus socios. Sería importante poder agrandar este mercado, incluyendo a todo aquel que de una u otra manera que se relacione con ellos.
- 7) Garantizar el retorno del dinero captado por las Uniones de Crédito, por lo que se recomienda generar sistemas de supervisión estrictos de sus actividades, sin caer en burocratismos que eleven sus costos.

CONCLUSIONES

- 8) Generar compras en grupo y desarrollar a nuevos proveedores que permitan abaratar costos.
- 9) Impulsar la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, que permitan a las empresas involucradas competir con tecnologías de punta, sin depender del extranjero para adquirirlas.
- 10) Apoyar la capacitación de los trabajadores para contar con personal más preparado, que pueda enfrentar retos que exigen los nuevos mercados.
- 11) No obstante los esfuerzos, es necesario no reinventar el foco, por lo que de manera sistemática, con objetivos claros se debe traer asistencia tecnológica que acelere el proceso de modernización.
- 12) Generar empresas que consoliden la producción de los socios para fortalecer sus productos.
- 13) Impulsar la creación de nuevas empresas que tengan que ver con el sector.
- 14) Simplificar la apertura de Uniones de Crédito, aunque pertenezcan al mismo sector.
- 15) Generar el espíritu de utilidades en las Uniones de Crédito.

CONCLUSIONES

Finalmente, se considera que toda Unión de Crédito debe cumplir con las siguientes funciones sociales: **promover el desarrollo sectorial; apoyar a la industria pequeña y mediana; prevenir los monopolios; generar una fuerza exportadora y crear nuevas cadenas productivas.**

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Alto Nivel, Año 4, No. 46.
México, Junio 1992.
- Asociación Mexicana de Bancos.
Análisis Financieros de México, Años 1942, 1951, 1962, 1974, 1978 y 1984.
México.
- Banco Nacional de Comercio Exterior/Comercio Exterior.
Las Uniones de Crédito, Vol. 43, No. 5.
México, Mayo 1993.
- BANPECO.
Intercambio, Año 3, No. 14 (Enero-Febrero).
México, 1992.
- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
Uniones de Crédito.
Boletín Informativo, México, 1994.
- CEPAL.
Estabilización Económica en el Cono Sur.
Santiago de Chile, 1984.

BIBLIOGRAFIA

- Cesarman, Carlos.
Discurso sobre Uniones de Crédito.
Cámara Nacional de la Industria Textil.
México, 1986.
- Cesarman, Carlos.
Propuesta para una Unión de Crédito.
Folleto para la Cámara Nacional de la Industria Textil.
México, Febrero de 1986.
- Diario Oficial de la Federación.
Ley Bancaria.
Mayo de 1941.
- Diario Oficial de la Federación.
14 de Enero de 1995.
- Economía Nacional, No. 36.
México, Noviembre 1991.
- El Economista, Sección Valores.
México, 24 de Noviembre 1993.

BIBLIOGRAFIA

- El Financiero.
México, 14 de Junio 1993.
- Expansión, Vol. XXV. No. 609.
Márquez, Alejandro.
México, Febrero 1993.
- Expansión, Año XXII, Vol. XXII, No. 549.
Mendiola, G. y C. Aguilar.
El Capital de las Medianas y las Pequeñas Industrias.
México, Septiembre 1990.
- Fernández Arena, José Antonio.
El Proceso Administrativo.
Ed. Diana, México, 1984.
- Guzmán Valdiva, Isaac.
La Sociología de la Empresa.
Ed. Jus, México, 1975.

BIBLIOGRAFIA

- Harrod, R.F. "John Maynard Keynes".
Aportación a la Economía en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales.
Ed. Aguilar, Madrid, 1979.
- Harrod, R.F.
La vida de John Maynard Keynes.
Ed. F.C.E., México, 1978.
- Katz Fremont, E. y Rosenzwing, James. E.
Administración en las Organizaciones.
Ed. Mc. Graw-Hill, México, 1988.
- Keynes, John Maynard.
Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero.
Ed. F.C.E., México, 1973.
- Laski, H. J.
El Liberalismo Europeo.
Ed. F.C.E., México, 1984.
- Legislación de Banca, Crédito y Actividades Conexas.
Ed. Delma, México, 1993.

BIBLIOGRAFIA

- Lekachman, Robert.
Teoría General de Keynes, Informes de Tres Décadas.
Ed. F.C.E., México, 1974.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
Tribunal Superior de Justicia del D.F.
México, 1992.
- Marco Financiero, Alto Nivel.
México, Junio 1992.
- Mc. Connell, John W.
Ideas de los Grandes Economistas.
Ed. C.E.C.S.A., México, 1990.
- Mercado de Valores, No. 6.
México, Junio 1995.
- Nacional Financiera. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.
Uniones de Crédito.
México, 1992.

BIBLIOGRAFIA

- Nacional Financiera.
Programa para la Micro y Pequeña Empresa.
México, 1988.
- Nacional Financiera.
Programas de Apoyo Científico.
México, Abril de 1990.
- Nacional Financiera.,
Sistema de Tarjeta Empresarial.
México, 1991.
- NAFIN e INEGI.
Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña (1985).
México, 1988.
- Negocios y Bancos, No. 866.
México, Marzo 31 1993.
- Pérez Santiago, Fernando.
Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito.
Ed. Trillas, México, 1978.

BIBLIOGRAFIA

- Quintero García, Hilario.
Unión de Crédito.
Ed. Quing, 1a. edición, México, 1991.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994).
México, 1993.
- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.
Políticas de Fomento a la Industria Mediana y Pequeña en México y en América Latina.
México, 1989.
- Valenzuela, Feijóo José.
Crítica del Modelo Neoliberal.
Ed. U.N.A.M., México, 1991.
- Villarreal, René.
La Contrarrevolución Monetaria.
Ed. F.C.E., México, 1986.