



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
**SEDE GUADALAJARA**

**LAS UNIONES DE CREDITO Y SU IMPORTANCIA COMO  
INTERMEDIARIO FINANCIERO PARA APOYAR A LA  
MICRO, PEQUERA Y MEDIANA EMPRESA.**

**LIC. HECTOR JAVIER OROZCO LOZANO**

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en  
Administración y Finanzas con reconocimiento de Validez  
Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
Guerrero número 81691 con fecha 17 - XII - 81

Zapopan, Jal., Enero de 1985



46242







# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

## SEDE GUADALAJARA



UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
SEDE GUADALAJARA  
BIBLIOTECA

LAS UNIONES DE CREDITO Y SU IMPORTANCIA COMO  
INTERMEDIARIO FINANCIERO PARA APOYAR A LA  
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

LIC. HECTOR JAVIER OROZCO LOZANO

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en  
Administración y Finanzas con reconocimiento de Validez  
Oficial de Estudios de la SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA,  
según acuerdo número 81691 con fecha 17 - XII - 81

Zapopan, Jal., Enero de 1995



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

## DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACION

C. Héctor Javier Orozco Lozano

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y - después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa de investigación y campo titulado: "LAS UNIONES DE CREDITO Y SU IM-- PORTANCIA COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO PARA APOYAR A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA"

presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del - Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como par te de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

Dr. Raúl Morelos Oseguera  
Presidente de la Comisión

Zapopan, Jal., a 16 de enero de 1995

JORGE E. COELLO CASTILLO

Guadalajara, Jal., 25 de enero de 1995.

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
At'n. DR. RAUL MORELOS OCEGUERA  
P r e s e n t e .

Estimados señores:

Por medio de la presente me permito informarles que el Sr. Héctor Javier Orozco Lozano, ha finiquitado los trabajos necesarios para la presentación de su tesis profesional en la carrera de: Licenciatura en Administración y Finanzas, titulada "Las Uniones de Crédito y su Importancia como Intermediario Financiero para Apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", y que en mi opinión, como su asesor de tesis de dicho tema, considero reúne satisfactoriamente los requisitos señalados por esa Universidad, por su investigación, elaboración y contenido.

A t e n t a m e n t e ,



JCC/gmv

## AGRADECIMIENTOS:

A Dios por todas las oportunidades que me ha puesto en el camino.

A mis padres, Hector y Cecilia, por su amor, atención, dedicación, enseñanza, ejemplo y todos los valores que me han transmitido para ayudar a formarme como persona y que me han permitido conducirme por los caminos que guían al éxito, la realización y la felicidad.

A mis hermanos, por su paciencia y comprensión en todo momento.

A mi novia Viviana, por su amor, apoyo y entusiasmo que siempre me ha brindado.

A mi amigo Jorge Coello Castillo, por su apoyo y gran asesoría que me brindó, permitiéndome obtener una idea clara y precisa en la estructuración y secuencia de este trabajo, para llevarlo así a su culminación.

A familiares, amigos y maestros que han influido en mi formación y educación.

## INDICE.

Indice  
Introducción

### CAPITULO I

El Sistema Financiero Mexicano y la Banca de Desarrollo como Fuente de Fondo de las Uniones de Crédito

I.1.-	El Sistema Financiero Mexicano .....	5
I.1.1.-	Introducción .....	5
I.1.2.-	Organismos que lo conforman .....	7
I.1.2.1.-	La Secretaría de Hacienda y Crédito Público .....	7
I.1.2.2.-	Banco de México .....	7
I.1.2.3.-	La Comisión Nacional de Valores .....	8
I.1.2.4.-	La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas .....	10
I.1.2.5.-	La Comisión Nacional Bancaria .....	10
I.1.2.6.-	Grupos Financieros .....	13
I.2.-	La Banca de Desarrollo .....	14
I.2.1.-	Nacional Financiera .....	14
I.2.1.1.-	Aspectos generales .....	14
I.2.1.2.-	Programas de apoyo .....	15
I.2.2.-	Banco de Comercio Exterior .....	28
I.2.2.1.-	Aspectos generales .....	28
I.2.2.2.-	Productos financieros .....	29
I.2.2.3.-	Programa financiero y promocional a las Uniones de Crédito .....	37
I.3.-	Resumen	

### CAPITULO II

La Unión de Crédito y su organización interna

II.1.-	Las Uniones de Crédito .....	43
II.1.1.-	Definición .....	43
II.1.2.-	Antecedentes .....	43
II.1.3.-	Naturaleza jurídica .....	48
II.1.4.-	Tipos de Uniones de Crédito .....	48
II.1.5.-	Requisitos necesarios para la constitución de una Unión de Crédito ...	49
II.1.6.-	Estructura orgánica .....	52
II.1.7.-	Funciones .....	60
II.1.8.-	Resumen	

### CAPITULO III

#### Operación de las Uniones de Crédito

III 1.-	Fuentes de financiamiento.....	66
III 1.1.-	Préstamos de sus socios.....	67
III 1.2.-	Fuentes Bancarias.....	70
III 1.3.-	Fuentes de financiamiento externa.....	71
III 1.4.-	Emisión de títulos de créditos.....	71
III.1.4.1.-	A corto plazo.....	72
III.1.4.2.-	A largo plazo.....	75
III 2.-	Créditos que otorga a sus socios.....	77
III 2.1.-	A corto plazo.....	78
III 2.2.-	A largo plazo.....	88
III 3.-	Resumen	

### CAPITULO IV

#### Problemática en México de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

IV 1.-	Introducción.....	93
IV 2.-	Conceptos generales.....	94
IV 3.-	Ventajas y Desventajas de la micro, pequeña y mediana empresa -- ante la apertura comercial.....	96
IV 4.-	Las alianzas como un nuevo esquema de fortalecimiento.....	98
IV 4.1.-	Empresas integradoras.....	100
IV 4.1.1.-	Actividades que realiza o servicios que presta a sus socios.....	101
IV 4.1.2.-	Organización de una empresa integradora.....	102
IV 4.1.3.-	Las empresas integradoras y su relación con las Uniones de Crédito.....	103
IV 4.1.4.-	Ejemplo de una empresa integradora.....	104
IV.5.-	Resumen	

### CAPITULO V

#### Derivación práctica

V.1.-	Análisis de la situación actual.....	112
	Conclusiones.....	117
	Bibliografía.....	119
	Glosario.....	121

## INTRODUCCION

## INTRODUCCION

Todo cambio para alcanzar un objetivo que traiga consigo un mejor bienestar, implica un gran sacrificio, valor y fortaleza para llevarlo a cabo; virtudes de gran importancia para el ser humano, y con ellas, vencer todos aquellos obstáculos que se imponen en el camino para cumplir con un objetivo trazado.

El contraste del mundo actual y los grandes cambios que se han suscitado en la última década, como lo ha sido la caída del bloque soviético, la formación del bloque europeo y en sí, la globalización de los mercados, ha obligado a varios países a dirigir sus esfuerzos hacia una nueva perspectiva económica. Esto, consecuentemente obliga a los gobiernos a tener nuevas formas de gobernar, una mayor participación de los pueblos para dirigir estos esfuerzos y en sí un gran cambio cultural para llevar a cabo dichos cambios.

En años anteriores México vivía como un país cerrado, un país en donde económicamente todo era sencillo. Pero ahora que se ha comenzado a vivir uno de los más grandes cambios de su historia para poder formar parte de uno de los bloques económicos más importantes del mundo, ha puesto a reflexionar a todos y cada uno de los que forman parte de que deben de estar bien preparados para afrontarlo.

La economía mexicana, conformada en su mayoría por micros, pequeños y medianos empresarios, los principales motores de la economía y generadores de empleos, al no contar con preparación adecuada de sus administradores y empleados, al carecer de una estructura organizacional adecuada e infraestructura tecnológica, dificultad de acceso a fuentes de financiamiento que les permitan ser más competitivos, los han llevado a ser los principales absorbedores de la crisis ocasionada por dichos cambios.

El gobierno federal para brindar apoyo a este estrato de la economía y que éstos a su vez puedan ser más competitivos ante la apertura comercial, a través de la banca de desarrollo, a ideado nuevos esquemas y programas de apoyo, así como mecanismos para dar la asesoría que requieren dichas empresas y que les permitan con ello mejorar su competitividad en los mercados.

Estas empresas debido a las circunstancias que han estado viviendo, se han encontrado con la dificultad de no poder acceder a créditos que les permitan ser competitivos, para ello, el gobierno a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y en conjunto con la Comisión Nacional Bancaria en los últimos años se han encargado de promover una figura que en el pasado no se le prestaba gran importancia y que en otros países han tenido mucho éxito. Esta figura la conocemos como Unión de Crédito. Estas son una especie de bancos pequeños, en donde los únicos beneficiarios de los servicios que presta son los mismos socios.

El objeto de esta tesis, estará enfocado a la importancia que tienen las Uniones de Crédito como mecanismo de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Para ello en el primer capítulo se dará una explicación de su importancia como intermediario financiero dentro del sistema financiero mexicano y el papel que juega la banca de desarrollo para apoyar a las uniones. Así mismo en el segundo capítulo ahondaremos en el tema de qué son, cuál es el objeto de ellas y qué requisitos deben reunir para su constitución. En el tercer capítulo explicaremos la operación de las uniones, esto es, cómo se financian y una vez contando con recursos, se verá la forma de colocación de ellos entre los socios. En el cuarto capítulo se mencionará la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la economía mexicana para determinar con ello la importancia de las uniones para apoyar a dicho sector empresarial. Y para finalizar, después de haber expuesto un marco teórico, en el quinto capítulo se explicará cómo se desarrollo la metodología de campo para conocer en

la práctica cómo funcionan las Uniones de Crédito y a los problemas que se enfrentan, para con ello llegar a las conclusiones pretendidas.

## INTRODUCCION

## **CAPITULO I**

**EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y LA BANCA DE  
DESARROLLO COMO FUENTE DE FONDEO DE LAS UNIONES DE  
CREDITO.**

## **I.1.- EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO:**

### **I.1.1- INTRODUCCION:**

El Sistema Financiero Mexicano está conformado por una serie de Organismos e Instituciones, encargadas tanto de realizar las operaciones financieras del país, así como de vigilarlas. Todos éstos, dedicados a diversas actividades financieras, desempeñan un papel de suma importancia para el desarrollo de la economía de nuestro país.

Las Uniones de Crédito, como un organismo que forma parte del Sistema Financiero Mexicano, que está formada por socios y que, sólo estos pueden recibir los servicios que prestan, representan una figura de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa, por lo que en el presente capítulo, se presentará un marco general de lo que es dicho Sistema, cómo está conformado y qué importancia tienen las uniones dentro de éste. Además de explicar cómo se forman las uniones y cómo deben de estar estructuradas orgánicamente.

El Sistema Financiero Mexicano, se puede definir como un "sistema bien articulado y conformado por un conjunto de instituciones y organismos públicos y privados (\*) a través de las cuales se llevan a cabo y se regulan las actividades de circulación de dinero, obtención y otorgamiento de financiamientos, realización de inversiones y prestación de servicios" (1).

---

(\*) Ver anexo 1.

(1) DIAZ MATA, Alfredo. "Invierta en la bolsa. guía para inversiones seguras y productivas". P. 3.

Los orígenes de lo que actualmente se conoce como el Sistema Financiero Mexicano datan desde tiempos antes de la colonia, en donde los comerciantes utilizaban el sistema del trueque, usando para éste como moneda, diversos instrumentos de pago como lo era el oro en polvo, mantas , plumas, cacao, etc. , realizando así actividades de comercio.

Durante la época colonial, cuando la Iglesia y algunos comerciantes comenzaron a tener el poder económico y político de la colonia, los Borbones, reyes de España en aquel tiempo, implantaron una serie de medidas para restarle el poder a la Iglesia y a los comerciantes, consistiendo una de ellas, en la creación de instituciones de crédito. Estas desafortunadamente fracasaron, pero marcaron la pauta para la creación de nuevas instituciones.

En la época independiente, para el año de 1864, se funda la primera institución de banca comercial, conocida con el nombre de Banco de Londres de México y Sudamérica. Posteriormente a ésta, se siguieron formando nuevos organismos de la banca originándose con ello, que el Sistema Financiero fuera cada vez más complejo, y producto de la falta de medidas regulatorias generaran una serie de irregularidades que obligaron a las autoridades a recapacitar y a implantar medidas para controlarlas. Para ello en el año de 1884 se promulgó el Código de Comercio y años más tarde en 1897 la Ley General de Instituciones de Crédito.

Al ir naciendo nuevas instituciones y organismos financieros, el control de éstas se fue tornando más complejo, para ello se fueron creando poco a poco diversas entidades, organizaciones y Leyes , con el objeto de que cada una de éstas se les atribuyera la facultad

de vigilar y controlar a las diversas instituciones que lo conforman. Como consecuencia de lo anterior se condujo a formar el Sistema Financiero Mexicano de hoy en día.

#### **I.1.2.- ORGANISMOS QUE LO CONFORMAN:**

##### **I.1.2.1.- LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (S.H.C.P.):**

Es la máxima autoridad en materia económica, encargada de poner en práctica la política monetaria y determinar las directrices del Sistema Financiero, y con ello vigilar y evaluar la ejecución de dichas directrices.

##### **I.1.2.2.- BANCO DE MEXICO:**

Es un organismo autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio que tiene como objetivos (2):

- Proveer a la economía del país de moneda nacional,
- En consecuencia del punto anterior tendrá como objetivo prioritario la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda,
- Promover el sano desarrollo del Sistema Financiero, y
- Propiciar el buen funcionamiento del sistema de pagos.

---

(2) Art. II de la Ley del Banco de México.

### **1.1.2.3.- COMISION NACIONAL DE VALORES (C.N.V.):**

Es el organismo encargado de vigilar que las actividades bursátiles se apeguen a la Ley del mercado de valores.

Instituciones u organismos que regula:

#### **1.- CASAS DE BOLSA:**

Son aquellas instituciones que fungen como intermediarias entre la oferta y demanda de valores, además de realizar actividades de correduría y asesoría de valores.

#### **2.- BOLSA MEXICANA DE VALORES:**

Es el lugar físico donde existe información sobre los valores inscritos en bolsa y concurren oferentes y demandantes y se realizan las transacciones de dichos valores. La Bolsa Mexicana de Valores vela que las actividades antes mencionadas se hagan con apego a la Ley del mercado de Valores.

#### **3.- INSTITUTO PARA EL DEPOSITO DE VALORES:**

Es el instituto destinado a satisfacer las necesidades de interés general relacionadas con la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores en los términos de la Ley del Mercado de Valores.

#### **4.- SOCIEDADES DE INVERSIÓN:**

Son instituciones integradas por una gran cantidad de socios que aportan sus recursos para su constitución y desarrollo, los cuales son canalizados al mercado de valores. Existen varios tipos de Sociedades de Inversión:

- **Sociedades de Inversión Comunes**: Son aquellas que estructuran y operan con carteras de inversión que contienen valores y documentos de renta variable y de renta fija (3).

- **Sociedades de Inversión de Renta Fija**: La estructura de las carteras de inversión de este tipo de sociedades se circunscriben exclusivamente a la operación de valores y de documentos de renta fija o de rendimiento predeterminado (4).

- **Sociedades de Inversión de Capital**: Estas tienen como objetivo la creación de empresas y apoyar aquellas que quieran ampliar su capacidad productiva, es decir, se enfocan a la inversión productiva, a la diversificación y modernización de los procesos de producción.

- **Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión**: Las funciones de estas son las de prestarles servicios de administración, distribución y recompra de acciones a las Sociedades de Inversión (5).

---

(3) Cap. II Art. 17. Ley de Sociedades de Inversión.

(4) Cap. III Art. 19. Ley de Sociedades de Inversión.

(5) Cap. V. Art. 28. Ley de Sociedades de Inversión.

#### **I.1.2.4.- COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS :**

Es el organismo encargado de vigilar y regular que las actividades de las compañías aseguradoras y afianzadoras se apeguen al cumplimiento de la Ley de Seguros y de Fianzas.

Instituciones o organismos que regula:

1.- **Instituciones de Seguros**: Son instituciones que intervienen en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras, que se da como consecuencia del compromiso adquirido de indemnizar a un tercero, en caso de que se realice una contingencia, a cambio del pago de una prima.

2.- **Instituciones de Fianzas**: Son aquellas que invierten en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras contraídas entre dos personas físicas o morales, en donde al no cumplirse ésta, la institución interviene para su cumplimiento.

#### **I.1.2.5.- COMISION NACIONAL BANCARIA (C.N.B.):**

Es la organización encargada de la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito en la prestación del servicio de banca y crédito y el cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito; así mismo está encargada de las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Organismos o instituciones que regula:

1.- **Banca Múltiple**: Son aquellas instituciones que tienen como objeto la prestación de cualquier tipo de servicios bancarios.

2.- **Banca de Desarrollo**: Son instituciones de crédito cuyo objetivo es dar servicio a un sector específico de la economía, fomentando así su desarrollo.

De las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se tiene:

3.- **Almacenes Generales de Depósito**: Estas tienen como objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda (6).

4.- **Empresas de Factoraje**: Son empresas que se dedican a dar liquidez inmediata a las cuentas por cobrar de una empresa, pudiendo o no absorber la responsabilidad del cobro, mediante el pago de un diferencial.

5.- **Arrendadoras Financieras**: Estos organismos tienen como objetivo el arrendar (dar en renta) activos a los agentes económicos, bajo esquemas de arrendamiento puro o financiero, otorgando opción de compra del activo al vencimiento del contrato.

---

(6) Art. II párrafo primero de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

**6.- Sociedades de Ahorro y Préstamo:** "Estas son sociedades no lucrativas que tienen como objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal , en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de dichos recursos se hará únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos" (7).

**7.- Uniones de Crédito:** Son sociedades conformadas por un conjunto de socios (mínimo 10), y que tienen como objetivo principal el de facilitar el uso del crédito a sus socios, entre otros. Debido a que el objetivo de ésta tesis estará enfocado a las Uniones de Crédito, en temas posteriores se profundizará más sobre éste tema.

**8.- Casas de Cambio:** Son aquellos organismos que realizan actividades auxiliares del crédito, siendo estas las siguientes:

- Compra y venta de billetes así como piezas acuñadas en metales comunes, con curso legal en el país de emisión;

- Compra y venta de cheques de viajero denominados en moneda extranjera;

- Compra y venta de piezas metálicas acuñadas en forma de moneda; y

---

(7) Cap. II Art. 38-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

- Compra de documentos a la vista denominados y pagaderos en moneda extranjera, a cargo de entidades financieras hasta por un monto equivalente no superior a tres mil dólares de los Estados Unidos de América por documento (8).

#### **I.1.2.6.- GRUPOS FINANCIEROS:**

Es un organismo constituido como sociedad controladora y que deberá estar integrado por lo menos con tres de los siguientes organismos o instituciones:

- Banca Múltiple;
- Instituciones de Seguros;
- Almacenes Generales de Deposito;
- Empresas de Factoraje;
- Arrendadoras Financieras;
- Casas de cambio;
- Casas de Bolsa; y
- Sociedades Operadoras de Inversión.

La(s) comision(es) encargadas de la vigilancia de estos grupos, dependerá de los organismos que lo conformen.

---

(8) Cap. único, título quinto, Art. 38-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

## **I.2.- LA BANCA DE DESARROLLO:**

La Banca de Desarrollo, como su nombre lo indica tiene la finalidad de fomentar el desarrollo de las empresas industriales, comerciales y de servicios mexicanas. Para ello, cuenta con una serie de mecanismos y servicios financieros ideados para dar el apoyo necesario al aparato productivo del país, principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa.

La Banca de Desarrollo opera como una banca de segundo piso, lo que significa que para poder llegar a dar apoyo a todo aquel que lo solicite, tendrá que actuar en forma conjunta con un intermediario financiero. Debido a la dificultad a la que se han enfrentado para dar el apoyo a través de la Banca Comercial, y esto lógicamente porque a la banca no le interesa colocar recursos de otras instituciones teniendo los propios, por lo que en los últimos años Nacional Financiera a dado gran apoyo a la figura que en el pasado no se tomaba tanto en cuenta como lo es la Unión de Crédito.

Las Uniones de Crédito como intermediario financiero y al estar formado por micro, pequeños y medianos empresarios representan un papel de suma importancia como conducto para canalizar sus servicios financieros y poder llegar así con mayor facilidad a este sector empresarial.

### **I.2.1.- NACIONAL FINANCIERA:**

#### **I.2.1.1.- ASPECTOS GENERALES:**

"Nacional Financiera es una institución financiera de desarrollo que constituye un instrumento del Estado orientado a: impulsar la modernización empresarial; la identificación,

promoción y ejecución de acciones tendientes a crear, fortalecer y modernizar la producción y distribución competitiva de bienes y servicios, principalmente de la micro, pequeña y mediana empresa de los sectores privado y social; promover el desarrollo regional; fomentar proyectos prioritarios socialmente; favorecer el acceso de un mayor número de empresas al financiamiento formal; apoyar una mejor gestión empresarial; fomentar la generación del ahorro nacional y desarrollar los mercados financieros nacionales, operando, para ello, siempre como banco de segundo piso" (9).

Nacional Financiera como banca de desarrollo e instrumento del Gobierno Federal, tiene como objetivo primordial el desarrollo de México; en el sentido de idear los mecanismos financieros más adecuados para dar apoyo a las empresas mexicanas industriales, comerciales y de servicios, principalmente los micro, pequeños y medianos.

#### **1.2.1.2.- PROGRAMAS DE APOYO :**

Con el tiempo Nacional Financiera ha ido cambiando, modificando y actualizando los distintos mecanismos de acuerdo a las circunstancias que va presentando la economía de nuestro país para dar apoyo a éste sector empresarial; hoy en día con la situación económica por la que atraviesa el país y en especial el sector en mención, esta institución cuenta con diversos programas de fomento, de los que podemos mencionar:

- \* Programa para la Micro y Pequeña Empresa.
- \* Programa para la Modernización.
- \* Programa de Infraestructura Industrial.
- \* Programa de Desarrollo Tecnológico.

---

(9) MANUAL DE NACIONAL FINANCIERA.

- \* Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente.
- \* Programa de Estudios y Asesorías.
- \* Programa especial de Impulso Financiero

#### **I.2.1.2.1.- PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMyP) :**

Este programa fué ideado para otorgar el apoyo financiero necesario a la micro y pequeña empresa, debido a la dificultad que tenían estas empresas para acceder a créditos económicos a través de la banca comercial. El objetivo que Nacional Financiera establece para este programa es: "el de promover y apoyar la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas generadoras de empleo; así mismo incorporar a las que se encuentran dentro de la economía informal a los procesos de la formal, vinculando la integración y fortalecimiento de cadenas productivas, que permitan el aumento de la oferta de bienes prioritarios" (10).

Las empresas susceptibles de ser apoyadas, como ya lo mencionamos son todas aquellas personas físicas o morales, que tengan actividades empresariales y esten dentro de la clasificación de micro y pequeñas; así mismo las Uniones de Crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicios.

---

(10) NACIONAL FINANCIERA. "Programa para la Micro y Pequeña Empresa".

Para éste programa, Nacional Financiera cuenta con diversos tipos de crédito para apoyar a este sector empresarial y su naturaleza dependerá del destino de los recursos y estos pueden ser: créditos de Habilitación o Avío, para financiamientos de capital de trabajo, Refaccionarios, para financiamientos de activos fijos, y Hipotecario, para financiar reestructuración de pasivos. Así mismo, los términos y condiciones dependerán del tipo de crédito y los que establezca Nacional Financiera.

El Programa para la Micro y Pequeña empresa, se ha constituido como el programa más importante para Nacional Financiera, debido a que dichas empresas se encuentran hoy en día ante situaciones de gran adversidad. Para que una empresa de este ramo, logre adquirir los beneficios de este programa tendrá que contratarlo como se mencionó al principio, a través de algún intermediario financiero; estos para otorgarlo deben de hacer un análisis de la empresa y determinar la viabilidad para otorgar los recursos; esto trae como consecuencia que los recursos no se otorguen en el momento oportuno para la empresa, y debido a ello Nacional Financiera a creado un mecanismo para atender a este sector empresarial a través de dicho programa, conocido con el nombre de Tarjeta Empresarial.

La Tarjeta Empresarial, es una línea de crédito otorgado al empresario de acuerdo a su capacidad crediticia, que le permita disponer de recursos en forma ágil y oportuna, y atender así sus necesidades ya sea de capital de trabajo o adquisición de algún equipo.

Además Nacional Financiera ha integrado al Programa para la Micro y Pequeña Empresa, el Esquema de Cuasicapital, que tiene la finalidad de financiar a empresarios micro y pequeños que deseen participar en esquemas asociativos, haciéndolo con aportaciones de capital o adquiriendo partes sociales para fomentar el desarrollo de estas empresas.

### **I.2.1.2.2.- PROGRAMA DE MODERNIZACION :**

El objetivo de este programa es el de respaldar el proceso de modernización, mediante el aumento de los niveles de eficiencia y el incremento de la competitividad del Sector Empresarial (11).

El sector empresarial susceptible de ser apoyado, a diferencia del programa anterior, son todas aquellas medianas empresas que lo soliciten y que lleven a cabo un proceso de modernización para incrementar su capacidad de competencia; así como inversionistas que aporten capital para financiar el proceso de modernización de sus empresas.

Para ser otorgado este crédito, el usuario tendrá que destinarlo a alguno de los siguientes rubros:

- \* Adquisición de maquinaria y equipo, construcción o adquisición del local, oficinas y nave industrial; gastos preoperativos, instalaciones, reacondicionamiento y montaje.

- \* Necesidades de capital de trabajo permanente.

- \* Gastos de Capacitación y Asistencia Técnica.

---

(11) NACIONAL FINANCIERA. "Programa de Modernización".

\* Inversiones que fortalezcan la estructura comercial y de servicios que incidan directamente en el incremento de la competitividad de las empresas.

Para determinar las condiciones y los términos del financiamiento dependerán éstos, de lo que establezca Nacional Financiera de acuerdo a las condiciones del mercado, además de tomar en cuenta las necesidades del proyecto.

Los recursos que deberán otorgarse serán canalizados a través de algún intermediario financiero, ya sea la banca comercial, Uniones de Crédito, empresas de factoraje o afianzadoras.

#### **I.2.1.2.3.- PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL:**

El objetivo de este programa es promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su relocalización en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias (12).

Este programa apoya a los Gobiernos de los Estados y Municipios, así como las personas físicas y morales con actividad empresarial.

---

(12) NACIONAL FINANCIERA. " Programa de Infraestructura Industrial".

Para ser otorgado un crédito de ésta naturaleza, tendrá que ser destinado a alguno de los siguientes rubros:

- \* Inversiones de infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

- \* La construcción, modernización y equipamiento de naves industriales localizadas en alguno de los lugares mencionados anteriormente.

- \* Inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa.

- \* Financiamiento de gastos de capacitación y asistencia técnica, así como los estudios y asesorías que se vinculen con el objetivo del programa.

- \* Financiamiento de la aportación de capital accionario, cuando las empresas destinen tales recursos a los enumerados en el programa.

El monto, su participación, las condiciones y los términos serán determinados por Nacional Financiera, tomando en cuenta la situación del mercado y las necesidades del proyecto.

#### **I.2.1.2.4.- PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO :**

El objetivo de este programa es el de fomentar el desarrollo tecnológico de las integrales de inversión, para la adaptación y creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes que modernicen, integren, reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad (13).

Serán susceptibles de ser apoyados todas aquellas empresas, institutos o firmas de ingeniería nacionales, sin distinción de tamaño o actividad empresarial.

Este programa apoyará las siguientes vertientes:

- Asimilación,
- Proyectos en prefactibilidad,
- proyectos en escalamiento o comercialización,
- Proyectos en desarrollo,
- Proyectos de calidad y productividad, y
- Proyectos de seguridad.

Al igual que el programa anterior, el monto, la participación, las condiciones y los términos serán determinados por Nacional Financiera tomando en cuenta las necesidades del proyecto y de la situación del mercado en ese momento.

---

(13) NACIONAL FINANCIERA. "Programa de Desarrollo Tecnológico".

#### **I.2.1.2.5.- PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE :**

El objetivo de éste programa consiste en proporcionar y promover respaldo financiero a las acciones empresariales que contribuyan al Mejoramiento del Medio Ambiente y a la racionalización del agua y energía (14).

Pueden ser apoyadas empresas industriales, comerciales y de servicios, que efectúen inversiones con este objetivo.

Para ser otorgado un crédito de esta naturaleza, tendrá que destinarse a lo siguiente:

- \* Adquisición de maquinaria y equipo.
- \* Construcción y Obra Civil, incluyendo plantas de tratamiento de cargas contaminantes,
- \* Gastos de Estudios y asesorías.

El monto, las condiciones y los términos serán determinados por Nacional Financiera analizando las necesidades del proyecto y las condiciones del mercado al moneto de solicitar el crédito.

---

(14) NACIONAL FINANCIERA. "Programa para el Mejoramiento del Medio Ambiente".

#### **I.2.1.2.6.- PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIAS :**

El objetivo de éste programa es el de promover y respaldar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial (15).

Son elegibles de financiamiento todas aquellas empresas industriales, comerciales y de servicios, independientemente de su localización o actividad específica.

Los gobiernos estatales y municipales también pueden recibir respaldo financiero, siempre y cuando las inversiones a que se refieran los estudios de viabilidad contribuyan, significativamente, a las prioridades de desarrollo económico y social del país.

A través de este programa se canaliza financiamiento de largo plazo a las empresas de los sectores privado y social, para contratar la asesoría externa que permita fortalecer su capacidad de gestión empresarial y para encomendar a consultores externos especializados la elaboración de estudios de preinversión, cuando tales inversiones, en su caso de realizarse, contribuyan al cumplimiento de las siguientes prioridades:

- \* Incremento de la competitividad de las empresas mexicanas.
- \* La creación de fuentes permanentes de empleo productivo.

---

(15) NACIONAL FINANCIERA. " Programa de Estudios y Asesorías".

\* El aumento de la oferta de bienes prioritarios.

\* El desarrollo de una infraestructura industrial y la desconcentración de instalaciones productivas.

\* La protección del medio ambiente y la racionalización en el consumo de agua y energía.

\* El fortalecimiento de una capacidad de investigación y desarrollo tecnológico independiente.

El monto, la participación, las condiciones y los términos serán determinados por Nacional Financiera analizando las condiciones del mercado y de la necesidad del proyecto.

#### **I.2.1.2.7.- PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO FINANCIERO :**

Este programa como lo dice la propia Nacional Financiera fué creado "con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la banca de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa", por lo que dicho programa contempla las siguientes medidas (16):

---

(16) NACIONAL FINANCIERA. " Programa de Impulso Financiero".

## **A.- GARANTIAS:**

Para avanzar sensiblemente en el abatimiento de las barreras estructurales para el acceso al crédito institucional de la micro y pequeña empresa, se estableció que:

**A.1.- Generalización del sistema con fianza:** Se generalizará la utilización de este esquema para operar particularmente con los intermediarios no bancarios de Nacional Financiera (Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras, Entidades de Fomento y Empresas de Factoraje).

**A.2.- Sistema semi automático de garantías masivas:** Dentro del marco de una negociación individual entre Nacional Financiera y cada banco de primer piso interesado, Nacional Financiera podrá absorber hasta el 50% del riesgo que la banca comercial asuma en la atención masiva a las necesidades de financiamiento de micro y pequeñas empresas.

## **B.- REESTRUCTURACION FINANCIERA:**

**B.1.- Conversión del Crédito Quirografario al Crédito de Fomento:** Nacional Financiera podrá pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos Quirografarios a financiamientos con recursos de esta institución de fomento. Para dicha conversión, Nacional Financiera fondeará al banco en cuestión por periodos transitorios de tiempo, con el mismo costo de los fondos de fomento, en tanto que dicho intermediario realiza dichos análisis necesarios que conduzcan a la determinación del tipo de financiamiento, que en definitiva, deba otorgarse o no, a las empresas beneficiarias del esquema.

**B.2.- Reestructuración de pasivos:** Nacional Financiera ha flexibilizado sus reglas de operación para apoyar la reestructuración de pasivos de las empresas. Se buscará que ésta reestructuración de pasivos esté acompañada por una reestructuración integral que eleve la productividad y competitividad de las empresas.

**B.3.- Financiamiento a Largo Plazo para aportaciones accionarias que fortalezcan la capitalización de las empresas:** Nacional Financiera financiará a largo plazo, desde el segundo piso, personas físicas o morales las aportaciones de capital, que a su vez realicen en empresas que requieran fortalecer su estructura financiera.

**B.4.- Financiamiento de trabajadores y empleados de empresas industriales para aportaciones de capital en las empresas donde trabajan con base en un ejercicio de opciones:** En muchos países existe la figura de las llamadas ESOP'S (Employee Stock Option Plans), que han resultado muy útiles en la capitalización de empresas, logrando también a su vez motivar e incrementar la productividad y permanencia de los trabajadores, al hacerlos accionistas de las mismas empresas que los emplean.

### ***C.- UTILIZACION DEL MERCADO DE VALORES PARA EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA:***

**C.1.- Crédito Bursátil:** Con el propósito de abrir el acceso a las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, Nacional Financiera, siempre de manera conjunta con otros intermediarios financieros, podrá garantizar paquetes de títulos bursátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados públicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo del financiamiento.

**C.2.- Mercado Intermedio de Valores:** Nacional Financiera ratifica su compromiso de invertir hasta 500 millones de nuevos pesos en el mercado intermedio para apoyar aquellas empresas medianas y pequeñas que decidan acudir a este segmento del mercado de valores.

***D.- ESTIMULO A LA ASOCIACION ENTRE EMPRESAS MEXICANAS O CON EMPRESAS EXTRANJERAS PARA LA GENERACION DE ALIANZAS ESTRATEGICAS:***

**D.1.- Aportación de capital a empresas integradoras:** Atendiendo a lo dispuesto a por el decreto del Ejecutivo Federal del 7 de mayo de 1993, que promueve la formación de empresas integradoras, Nacional Financiera financiará las aportaciones de capital que requieran hacer las micro y pequeñas empresas para formar las empresas integradoras.

**D.2.- Apoyo a coinversiones con empresas extranjeras:** Nacional Financiera podrá aportar hasta el 25% del capital total requerido, en las empresas resultantes de la asociación entre pequeños y medianos negocios mexicanos con empresas extranjeras, siempre y cuando dichas inversiones se realicen en México. La participación de la institución será siempre temporal.

***E.- OTRAS MEDIDAS DE APOYO:***

**E.1.- Infraestructura adecuada para la atención de la micro y pequeñas empresas.** Nacional Financiera ha puesto a disposición de los intermediarios financieros, recursos a plazos de hasta por 20 años para financiar las inversiones que deban realizar en instalaciones, sistemas, capacitación, etc., y cuyo propósito sea el de mejorar la capacidad de atención de estos intermediarios a las necesidades de los micro y pequeños negocios.

**E.2.- Plazos de Gracia:** En todos los programas los financiamientos de Nacional Financiera contemplarán los plazos de gracia acordes con los periodos de maduración de los proyectos y su generación de efectivo.

**E.3.- Descuentos a Intermediarios:** con el propósito de abatir el financiamiento a la pequeña empresa, en lo sucesivo, Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los recursos requeridos por los intermediarios financieros. En el pasado, en algunos casos, la mezcla de fondos de Nacional Financiera y del intermediario financiero resultaban en tasas mayores para el acreditado.

**E.4.- Tasas en dólares:** Para apoyar la competitividad de las empresas, Nacional Financiera revisó su esquema de tasas de interés en moneda extranjera. Esto para reducir el costo del dinero para las empresas en moneda extranjera.

## **I.2.2.- BANCOMEXT:**

### **I.2.2.1.- ASPECTOS GENERALES :**

El Banco de Comercio Exterior es la institución financiera del Gobierno Federal Mexicano, que opera como banca de segundo piso y está encargada de promover las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera (17).

---

(17) cf. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

El objetivo principal del Banco de Comercio Exterior, es el de modernizar la planta productiva e internacionalizar la economía, brindando el apoyo a todas las empresas relacionadas con el comercio exterior.

Las empresas susceptibles de ser apoyadas por dicha institución son todos aquellos exportadores directos, indirectos o con potencial exportador. Para que éstos reciban los beneficios de que esta institución otorga, deberán acudir a algún intermediario financiero que sea apoyado por el Banco de Comercio Exterior.

#### **1.2.2.2.- PRODUCTOS FINANCIEROS (18):**

Para llevar a cabo el proceso de colocación de recursos, el Banco de Comercio Exterior cuenta con una amplia gama de productos financieros para dar apoyo a estas empresas. En el presente capítulo se enfocará a mencionar únicamente los más importantes y sus características (18).

Entre los productos financieros que ofrece Bancomext son :

##### **A.- TARJETA EXPORTA:**

Este instrumento ha sido diseñado para financiar Capital de Trabajo el cual deberá ser utilizado para la producción, el acopio y las existencias de productos, o la prestación de servicios, y el mantenimiento de materias primas en las pequeñas y medianas empresas de cualquier sector apoyable por Bancomext.

---

(18) BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. S.N.C. "Productos Financieros al Comercio Exterior".

## **B.- CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL (C.T.I.):**

Este instrumento estará destinado a empresas de cualquier tamaño del sector agropecuario y pesquero, productoras de bienes de capital, de jugos concentrados, de aceites esenciales de cítricos, así como a empresas prestadoras de servicios y será usado para financiar capital de trabajo.

## **C.- CAPITAL DE TRABAJO ANUAL (CAPTA):**

Este producto como su nombre lo indica, deberá ser utilizado para financiar capital de trabajo de cualquier exportador directo por Bancomext, sujetándose a ciertos requerimientos que establece el mismo Banco.

## **D.- IMPUESTOS TEMPORALES DE CUENTAS ADUANERAS:**

Este instrumento está dirigido para cualquier empresa que se dedique a las actividades de los sectores apoyables por Bancomext y que importe insumos que se incorporen a productos de exportación que estén sujetas al pago de impuestos temporal.

## **E.- VENTAS:**

Se financian ventas de cualquier empresa exportadora de cualquier sector apoyable por Bancomext, contra presentación de facturas o un documento sustituto, hasta por un plazo de 180 días.

Los productos financieros que se ofrecen en éste rubro son los siguientes:

\* A corto plazo:

a) Ventas de Exportación: Este instrumento está dirigido para financiar ventas a plazo de cualquier empresa que sea exportadora directa de bienes o servicios de cualquier sector apoyable por Bancomext

b) Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI): Instrumento dirigido para exportadores indirectos o ventas realizadas dentro del mercado nacional, por empresas de sectores prioritarios para Bancomext como: bienes de capital, textil y confección, cuero, calzado y autopartes. Así mismo se apoyarán aquellos productos que califiquen para el Programa de Preservación.

\* A largo plazo:

a) Unidades de Equipo de Exportación: Se financian ventas a largo plazo de bienes de capital al exterior, así como en el país.

b) Proyectos de Exportación: Con este producto se financia proyectos de inversión en el extranjero que generan divisas a la empresa compradora. También se financian proyectos de inversión en México realizados por la Industria Nacional de bienes de capital.

c) Fondeo Automático de Cartera Turística (FACTUR): Con este se financian las cuentas por cobrar, producto de la venta de unidades turísticas inmobiliarias de tiempo completo, compartido y lotes.

## **F.- PROYECTOS DE INVERSION EN MEXICO:**

Este tipo de producto está dirigido a exportadores directos, indirectos y potenciales que tengan alguna inversión en cualquiera de los siguientes proyectos:

- Construcción y equipamiento de proyectos de inversión y naves industriales.
- Ampliación y/o modernización de instalaciones productivas.
- Construcción y/o remodelación de proyectos hoteleros.
- Realización de proyectos de desarrollo tecnológico.
- Exploración minera.
- Adquisición, innovación, asimilación, adecuación y desarrollo tecnológico.
- Adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias en operación o para su reactivación.

## **G.- TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL EQUIPAMIENTO:**

Este producto puede ser utilizado por todas aquellas empresas exportadoras directas, indirectas o con potencial para que lo utilicen en la adquisición de unidades de equipo nuevas de origen nacional e importadas, comercializadas por empresas distribuidoras o productoras de bienes de capital autorizadas por Bancomext; o también financia unidades de equipo usadas que en su caso retire la institución de crédito intermediaria como resultado de la falta de pago del crédito otorgado por su adquisición al amparo de este producto financiero.

## **H.- UNIDADES DE EQUIPO NACIONALES:**

Los cuales están destinados para la adquisición de:

- Maquinaria, equipo, unidades de transporte de carga automotriz y unidades de transporte turístico.
- Establecimiento de bodegas en el país o en el extranjero.
- Gastos de compra de tiendas y oficinas de representación en el extranjero.
- Adquisición de espacio y/o equipo para recintos feriales de exportación.

## **I.- REESTRUCTURACION DE PASIVOS:**

Bancomext con éste producto apoya a todas las empresas exportadoras, ya sean directos, indirectos o potenciales que tengan reestructuración de créditos para inversión fija otorgados por instituciones de crédito intermedias; así como la recalendarización de plazo de créditos otorgados a través de Fortalecimiento de la Estructura Financiera de las Empresas Exportadoras. Este último, únicamente para exportadores directos del sector agropecuario.

## **J.- IMPORTACION DE INSUMOS:**

Producto destinado a la adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones de cualquier parte del mundo, conforme a la modalidad de reembolso de facturas de compra del último mes o trimestre.

#### **K.- IMPORTACION DE UNIDADES DE EQUIPO DE OTROS PAISES:**

Destinado a la adquisición de maquinaria y equipo provenientes de países distintos a Estados Unidos de América cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes.

#### **L.- ESTUDIOS PARA DESARROLLAR NUEVAS TECNOLOGIAS:**

El uso de éste producto deberá ser destinado de acuerdo a los siguientes rubros:

- Sueldos de los investigadores
- Transportación aérea y/o terrestre
- Seguros de vida.
- Gastos administrativos y técnicos.
- Pruebas de laboratorio.
- Pruebas físicas.
- Costo de la elaboración del estudio de desarrollo tecnológico en caso de que sea elaborado por un despacho especializado.

Con éste producto sólo se puede financiar hasta un máximo de dos personas por solicitante, no se financian gastos por renta de automóviles, taxis, ni alimentos.

#### **M.- PARTICIPACION EN FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACION:**

Los beneficiarios de este producto son los expositores de productos mexicanos de exportación que posean oferta exportable suficiente y que participen en ferias mexicanas orientadas a la exportación que cuenten con certificado FEMEX expedido por SECOFI.

Este producto se destinará a:

- La adquisición, renta, diseño, montaje y desmontaje del local para participar en el evento.
- Renta de equipo audiovisual.
- Material promocional.
- Transportación y hospedaje.
- Contratación de edecanes, modelos y traductores.
- Cuota de inscripción para participación en el evento.

Al igual que en el caso anterior, el rubro de transportación y hospedaje, sólo se financia hasta un máximo de dos personas por solicitante; no se financian gastos de renta de autos, taxis ni alimentos.

#### **N.- PUBLICIDAD:**

Este producto está dirigido a:

- Elaboración de revistas que promocionen productos de exportación.
- Campañas de publicidad.
- Folletos y catálogos.
- Muestrarios.
- Artículos promocionales.
- Inserciones en revistas especializadas.
- Audiovisuales y videocassetes.
- Lada 800 internacional.

## **O.- ESTUDIOS DE MERCADO:**

Los beneficiarios son los exportadores directos, indirectos y potenciales, así como cámaras, asociaciones, confederaciones, instituciones de educación superior y gobiernos estatales de cualquier sector apoyable por Bancomext.

Este producto estará destinado :

- El costo de la elaboración del estudio en caso de que sea realizado por un despacho especializado; o bien,
- Sueldo de investigadores,
- Costos de transportación aérea y/o terrestre,
- Seguros de vida,
- Hospedaje, y
- Gastos administrativos y técnicos.

Sólo se financia hasta un monto de dos personas por solicitante, no se financian gastos por renta de autos, taxis ni alimentos.

### **1.2.2.3.- PROGRAMA FINANCIERO Y PROMOCIONAL DE APOYO A LAS UNIONES DE CREDITO.**

Consistente en analizar a aquellas Uniones de Crédito susceptibles de ser apoyadas por el Banco de Comercio Exterior, para determinar si reúnen los requisitos para ser apoyadas por dicho banco (19).

#### **1.2.2.3.1- REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD QUE LAS UNIONES DE CREDITO DEBEN CUMPLIR PARA OBTENER LINEA DE CREDITO DIRECTA DE BANCOMEXT.**

a) Operaciones elegibles:

Operaciones de comercio exterior que realicen las Uniones de Crédito directamente o sus asociados, conforme a las Reglas de Operación de los Programas Financieros de Bancomext.

b) Requisitos legales:

Contar con la autorización otorgada por la Comisión Nacional Bancaria en los términos que marca la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Así como estar al corriente de sus obligaciones de suministro de información que la ley establece.

c) Requisitos financieros:

\* Contar con un Capital Social pagado más reservas de al menos setecientos cincuenta mil dólares norteamericanos

---

(19) BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. "Programa Financiero y Promocional de Apoyo a las Uniones de Crédito"

\* Presentar un nivel máximo de apalancamiento del 95%. (Relación: (Pasivo + avales)/ Activo total).

\* Registrar una utilidad neta positiva y que su capital contable se mantenga por lo menos al mismo nivel en términos reales

\* El monto máximo de las líneas de crédito que otorgue la Unión a cada asociado, no podrá ser mayor al 10% del valor de la línea de crédito de la propia Unión.

\* La relación máxima de cartera vencida a cartera vigente no podrá exceder del 5%.

\* Contar con un Manual de Políticas de Crédito precisas, que al menos contemple los siguientes elementos:

- Criterios de selección de socios de la Unión.
- Ramas de actividad que se apoyan.
- Montos máximos de financiamiento por socio.
- Moneda de denominación de los créditos.
- Tipos de créditos.
- Destino de los créditos.
- Plazos y tasas de interés de cada crédito.
- Amortizaciones de capital y periodicidad del pago de intereses.
- Comisiones y otros costos de los créditos.
- Garantías.
- Condiciones de los créditos.
- Vigencia de la oferta a partir de la autorización.

- Facultades (cuerpos de decisión).
- Consideraciones para sucursales

\* Contar con metodología para el análisis de crédito y funcionarios capacitados para realizarlo.

d) Requisitos administrativos:

\* Contar con un Programa de Capacitación en Comercio Exterior al personal que labora en la Unión, con el apoyo del Instituto de Formación Técnica del Banco de Comercio Exterior. Este programa se desarrollará en los centros de Capacitación Regionales. En éstos cursos se establecerá un mecanismo de evaluación con la participación del Banco de Comercio Exterior.

\* Presentar una organización estructurada en congruencia con sus objetivos y funciones. Sin embargo, al menos deberán mantener los siguientes departamentos en su estructura orgánica:

- Departamento de Crédito
- Departamento de Asistencia Técnica.
- Departamento de Comercialización.
- Departamento Administrativo.

\* Contar con Manual de Organización.

\* El Director General de la Unión de Crédito deberá contar con al menos 5 años de experiencia en el ámbito financiero, o bien, acreditar su adecuada preparación y experiencia.

Así pues, retomando lo expuesto anteriormente, el Sistema Financiero Mexicano está conformado por Organizaciones e Instituciones tanto públicas como privadas, encargadas unas de realizar las distintas operaciones financieras y otros de regular y vigilar que dichas operaciones se realicen de acuerdo a los lineamientos legales establecidos por las diversas autoridades.

Los Organismos que fungen como autoridades dentro del Sistema Financiero Mexicano son: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público siendo ésta la autoridad máxima, el Banco de México, organismo autónomo y es quien provee a la economía del país de moneda, promueve el sano desarrollo del sistema, mantiene la estabilidad del poder adquisitivo, entre otros; la Comisión Nacional de Valores, encargada de vigilar que todas las operaciones bursátiles se realicen con apego a la Ley del Mercado de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, encargada de vigilar que las operaciones llevadas a cabo por las empresas de seguros y de fianzas se apeguen a la Ley de Seguros y de Fianzas, y la Comisión Nacional Bancaria que se encarga de vigilar todas las actividades de las instituciones de Crédito y las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

La banca de desarrollo, se constituye como un mecanismo del gobierno federal para apoyar la actividad productiva del país, enfocándose principalmente a micro, pequeños y medianos productores. Esta al ser una banca de segundo piso, no puede colocar directamente los recursos a aquellos que lo solicitan. Para ello han intentado colocarlos a través de la banca comercial, y debido a la dificultad que se han enfrentado con éstos, han comenzado a dar un fuerte impulso a intermediarios financieros no bancarios para colocar sus recursos, dando para ello, el apoyo a la formación de Uniones de Crédito.

Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior como parte de la banca de desarrollo, enfocadas al desarrollo del país, la primera a todo tipo de empresas,

principalmente micro, pequeños y medianos, y la segunda a empresas exportadoras directas, indirectas o con potencial a exportar, cuentan con una serie de instrumentos y programas financieros para dar apoyo a dichos sectores empresariales, por ende la importancia de las Uniones de Crédito ante la banca de desarrollo para fungir como puente entre estas y los empresarios susceptibles de ser apoyados.

## **CAPITULO II**

### **LA UNION DE CREDITO Y SU ORGANIZACION INTERNA.**

## **II.1.- LAS UNIONES DE CREDITO:**

### **II.1.1- DEFINICION**

La Unión de Crédito es un intermediario financiero clasificado como Organización Auxiliar del Crédito, que se constituye como Sociedad Anónima de Capital Variable, y está integrada por personas físicas o morales dedicadas a una misma actividad ya sea industrial, comercial o agropecuaria, o a una combinación de ellas, que se unen, y aportan el capital social representado por acciones, para obtener beneficios crediticios, asistencia técnica, comercialización, entre otros, que cada uno como ente individual no pudiera obtener.

El objetivo principal de las Uniones de Crédito es el de "servir a sus socios siendo un medio para la obtención y canalización de recursos financieros, satisfaciendo necesidades productivas de insumos de sus agremiados y hacer más eficientes sus procesos organizativos y administrativos proporcionándoles la asesoría adecuada para ello"(20).

### **II.1.2- ANTECEDENTES:**

Alemania a mediados del siglo pasado, era un país en el que su economía se sustentaba principalmente en los productos que provenían del campo, siendo por tanto un país agrícola. Unos malos años que tuvieron en este sector, llevó a este país a caer en la pobreza, y como producto de esta crisis surgieron nuevas ideas cooperativistas, sustentadas en la ayuda mutua.

---

(20) BOLETIN INFORMATIVO: "Uniones de Crédito. su perfil operativo y trámites de operación. Una Mejor Administración para un mejor País".

Hermann Schulze Delitzch y Frederick William Raiffeisen conocidos como los fundadores del movimiento de las Uniones de Crédito, concluyeron que solamente con la asociación y la ayuda mutua, se podría mejorar el nivel de vida de la sociedad, ideas que posteriormente vinieron a revolucionar al mundo (21).

Hermann Schulze Delitzch (1808-1883), economista y político alemán, exalcalde de la población de Delitzch, partidario de las teorías cooperativistas, a quien se le debe gran parte las primeras leyes alemanas sobre cooperativas; trató de ayudar a mecánicos, artesanos y comerciantes pequeños que requerían del crédito, proporcionándoles la forma de comerciar cooperativamente sus productos con la finalidad de poder competir con las grandes empresas (22).

Schulze estableció sus sociedades mediante la emisión de acciones y logró que la adquisición de éstas resultara una atractiva inversión. Los miembros pagaban elevadas cuotas de ingreso y compraban acciones de alto precio, responsabilizándose ilimitadamente de todos los préstamos y anticipos que fueron otorgados a la Unión de Crédito.

La primera Unión de Crédito la organizó en el año de 1852, la cual posteriormente se convirtió en la precursora de un sistema de bancos que hasta la fecha opera en Alemania.

---

(21) cfr. RAZO GUEVARA, Miguel Fernando. "Las Uniones de Crédito, su función dentro del Sistema Financiero Mexicano" p. 24.

(22) cfr. idem.

Frederich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888). Economista alemán, fundó unas asociaciones cooperativas para mejorar la situación económica de los campesinos. Estas asociaciones tenían el objeto de utilizar recursos de personas ricas, no se exigía el pago de cuotas de ingreso, no se vendía acciones, ni se pagaban dividendos, por lo que a la vez las hacía diferentes a las uniones de Schulze. Después de diversos fracasos, Raiffeisen se dio cuenta de que ésta forma de trabajar nunca iba a prosperar y terminó aceptando los principios de Schulze, de que las Uniones de Crédito debían de basarse en el interés propio y la auto ayuda. Estas asociaciones cooperativas al cabo de un tiempo las transformó en sociedades de ahorro y préstamo, llamadas *cajas Raiffeisen* (23).

Mientras Hermann Schulze logró ver las realizaciones satisfactorias de sus Uniones de Crédito, muchas de las asociaciones agrícolas de Raiffeisen fracasaron, y la mayor parte del desarrollo de sus sociedades ocurrió después de su fallecimiento. Las ideas de banco popular cooperativo y la firme creencia en ayudar a la gente es más importante que obtener utilidades. Estas ideas aún subsisten como principios orientadores del movimiento de las Uniones de Crédito por todo el mundo (24).

El primer antecedente de las Uniones de Crédito en nuestro país, se remontan a la época colonial, cuando se fundaron las llamadas Cajas de Comunidad, que implicaban un plan cooperativista para proporcionar servicios, financiamiento y ayuda a los necesitados. Estas desaparecieron por la indebida utilización de los recursos. Posteriormente en la Ley Agrícola de 1926 se preveía la constitución de sociedades regionales y locales de crédito, a las que se les puede considerar el precedente de las actuales Uniones de Crédito.

---

(23) cfr. Diccionario Enciclopédico Universal, p. 3486.

(24) cfr. RAZO GUEVARA, Miguel Fernando. op. cit. p. 24.

En el mes de junio del año de 1932, con la publicación de la Ley General de Instituciones de Crédito, aparecen las Uniones de Crédito, a las que se les consideraban como instituciones auxiliares; se les conocía entonces como uniones, sociedades o asociaciones de crédito, cuyo objeto era facilitar el uso del crédito a sus miembros, abriéndoles crédito o practicando con ellos operaciones de anticipo, de préstamo o de descuento, préstamos refaccionarios o de habilitación y avío, o prestando su garantía o aval en los créditos que ellos contrataren con otras personas o en las cédulas que emitieren, en las que constituyeran hipotecas sobre bienes inmuebles propiedad de socios.

En términos del Artículo 60. de la Ley de junio de 1932, se señalaba que las uniones eran simples agrupaciones para obtener colectivamente el crédito que sus miembros individualmente considerados no podían obtener, y además operaran directamente con los bancos y las uniones, de fijo, harán por interés propio las labores de inspección y de vigilancia correspondientes a las operaciones que con ellos celebren. Dichas características prevalecen hoy en día (25).

El Artículo 159 establecía que la inspección y la vigilancia de las instituciones de crédito y de las auxiliares quedaba confiada a la Comisión Nacional Bancaria en los términos de la propia Ley General de Instituciones de Crédito.

---

(25) cfr. COMISION NACIONAL BANCARIA " Instituciones Sujetas a la Comisión Nacional Bancaria".  
p. 91

Y no es hasta cuando en la Ley Bancaria publicada el mes de mayo de 1941 cuando se contempla a éste sector bajo la denominación de " Uniones de Crédito " y bajo la característica de organizaciones auxiliares, con la particularidad de no requerir autorización de la Secretaria Hacienda y Crédito Publico. Bastaba su inscripción ante la Comisión Nacional Bancaria para poder dar comienzo a sus operaciones. Además perdian su función de intervenir en la emisión de cédulas hipotecarias, configurándose como instituciones que sólo pueden operar entre sus socios.

El registro de las Uniones de Crédito que llevo la Comisión Nacional Bancaria, fue iniciado en 1941 y se mantuvo hasta 1985. De el se utilizaron 37 hojas en donde se registró a 266 Uniones de Crédito, la primera de ellas la unión de Crédito de la Industria del Fierro, S.A., inscrita el 17 de junio de 1941, y la última el Grupo Industrial de la Construcción de Sinaloa, S.A. de C.V., Unión de Crédito, el 18 de febrero de 1985 (26)

Actualmente, "las Uniones de Crédito se encuentran reguladas, fundamentalmente, por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, expedida en el año de 1985. Este ordenamiento ha sido objeto de diversas reformas; sin embargo, se estima que en materia de Uniones de Crédito, las mas importantes son las publicadas en el Diario Oficial de la Federación, toda vez que se desregula de manera significativa su marco normativo, con el propósito primordial de fortalecer a las ya existentes, dotarlas de mayor autonomia de gestión y promover su desarrollo, en el contexto de una mayor competitividad. Se pretende igualmente, fomentar la creación de nuevas Uniones de Crédito más sólidas" (27).

---

(26) COMISION NACIONAL BANCARIA op. cit. p. 92.

(27) BOLETIN INFORMATIVO: "Las Uniones de Crédito, su perfil operativo y trámites de operación. Una Mejor Administración para un mejor País"

### II.1.3.- NATURALEZA JURIDICA:

Las Uniones de Crédito son Organizaciones Auxiliares del Crédito constituidas de acuerdo a la legislación mercantil bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización que les otorga la Comisión Nacional Bancaria conforme a la facultad que le confiere el Artículo 5o de la Ley General de las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (28).

### II.1.4.- TIPOS DE UNIONES DE CREDITO:

El tipo de Unión de Crédito estará determinado por las actividades que desarrollen sus socios. En el país, la Ley señala cuatro tipos de Uniones de Crédito (29):

**A) Agropecuarias.** Se clasifican así cuando los socios se dedican a actividades agropecuarias, como la agricultura, la ganadería, avicultura, etcétera.

**B) Comerciales.** Son de este tipo aquellos socios que se dedican a actividades mercantiles con bienes o servicios de una misma naturaleza, o que unos sean de índole complementario respecto de los otros y tengan establecimientos legalmente establecidos.

**C) Industriales.** Clasificación en la cual se incluyen aquellas que se dedican a actividades industriales para la producción transformación de bienes o prestación de servicios similares o complementarios entre sí, que tenga fábrica, taller o unidad de servicio debidamente registrado ante las autoridades correspondientes.

---

(28) BOLETIN INFORMATIVO: op. cit.

(29) TENDENCIAS. "Unión de Crédito más que un intermediario".

**D) Mixtas.** Son aquellas que se integran por socios que se dedican cuando menos a dos actividades de las mencionadas en párrafos anteriores.

## **II.1.5.- REQUISITOS NECESARIOS PARA LA CONSTITUCION DE UNA UNION DE CREDITO :**

De acuerdo al boletín emitido por la Comisión Nacional Bancaria, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Contraloría de la Federación " Uniones de Crédito, su perfil operativo y trámites de operación", será aceptada una petición por la comisión Nacional Bancaria, solamente cumpliendo los siguientes requisitos (30):

a) Presentar Carta Solicitud a la Comisión Nacional Bancaria.

b) Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la Unión de Crédito a su representante legal.

c) Depósito constituido en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, por el diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución. Esto con la finalidad de asegurarse por parte de las autoridades de que realmente existe el interés de formar la unión, porque solía suceder en el pasado que, una vez otorgado el permiso para operar, los que solicitaban la autorización se hacían a un lado.

---

(30) BOLETIN INFORMATIVO: "Las Uniones de Crédito, su perfil operativo y trámites de operación. Una Mejor Administración para un mejor País".

d) Datos generales de la Unión de Crédito en formación:

- \* Denominación de la sociedad.
- \* Domicilio social.
- \* Número de socios (No menos de 50, el de los fundadores).
- \* Duración (Debe de ser infinita).
- \* Actividad de los accionistas (De acuerdo a ramas económicas).
- \* Capital Social (Indicar el importe y el número de acciones).
  - Capital con derecho a retiro ( Importe y número de acciones).
  - Capital sin derecho a retiro ( Importe y número de acciones).
- \* Capital pagado (Importe y número de acciones).

e) Propósitos que se persiguen con la Unión de Crédito.

f) Información acerca de los socios:

\* Lista de socios fundadores y capital que aportará cada uno de ellos, actividades a las que se dedican, descripción de instalaciones, capital con el que operan en caso de personas morales, ingresos y egresos anuales y utilidades. En el caso de actividades agropecuarias, superficie agrícola y/o de agostadero, volumen y valor de la producción.

\* Nexos patrimoniales con otros socios fundadores o vinculación de parentesco (Art. 8o. Frac. IV, ultimo párrafo, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

g) Documentación comprobatoria de las actividades de los socios.

h) Programa de trabajo.

- \* Plan de operación del Departamento Financiero.
- \* Programa de Actividades del Departamento Especial.
- \* Estados financieros proforma por el primer año de operaciones.

i) Estados de situación financiera

j) Estados de resultados.

k) Flujos de caja.

l) Cartas de intención de Instituciones de Crédito y Fondos de Fomento que hayan aceptado apoyar las operaciones de la unión.

m) Nombre de las personas que habrán de integrar el primer Consejo de Administración, Comisarios y Funcionarios, con su correspondiente curricula.

n) Esquema básico de organización administrativa.

o) Proyecto de escritura constitutiva.

p) Pago de derechos por el trámite de la autorización para operar la Unión de Crédito, por el tres por ciento del capital social mínimo vigente, de acuerdo a lo dispuesto en la Fracción I del Artículo 29-B de la Ley Federal de Derechos.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público da a conocer durante el primer trimestre de cada año, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación, el capital mínimo requerido para las Uniones de Crédito.

Las Uniones de Crédito, una vez autorizado el proyecto de escritura constitutiva deberá comenzar a operar dentro de los tres meses siguientes, si no, se revocará la autorización.

## II.1.6.- ESTRUCTURA ORGANICA :

Las Uniones de Crédito, como toda sociedad mercantil, requiere desde el inicio de sus actividades, de una estructura (ver anexo 2) que le permita desarrollar programas, establecer niveles jerárquicos y delimitar líneas de autoridad, para alcanzar los objetivos que dieron origen a esta figura jurídica. Cada Unión es un ente autónomo, por lo tanto, su administración se establecerá en correspondencia al grado de desarrollo que presenten las unidades productivas que se asocian, así como a la naturaleza de sus actividades, procurando adecuarse para facilitar con su acción, el crecimiento de las empresas. La Ley para este tipo de organizaciones establece una estructura mínima, la cual consiste en (31):

a) **Asamblea General de Accionistas:** El órgano supremo de la sociedad es la Asamblea General de Accionistas, integrada por aquellos socios que se han comprometido al pago de las acciones representativas del capital social.

Dicha Asamblea podrá acordar y ratificar todos los actos de ésta, y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe o, por el Administrador, o por el Consejo de Administración. Las asambleas pueden ser ordinarias o extraordinarias, dependiendo de los asuntos que traten.

---

(31) SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Que es y como funciona una Unión de Crédito". p. 11.

\* **Funciones:** La Asamblea Ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año, como lo marca la Ley y tendrá las siguientes funciones:

- Acordar y ratificar todos los actos y operaciones de la sociedad y sus resoluciones deben ejecutarse por quien ella designe, por el Administrador o el Consejo de Administración.

- Discutir, aprobar, o en su caso, modificar el balance, después de oír el informe del Comisario, así como tomar las medidas que juzgue oportunas.

- Acordar la aplicación de las utilidades del ejercicio y el reparto de dividendos.

- Designar a los miembros del consejo de Administración y determinar sus emolumentos.

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

- Anticipar la disolución de la sociedad.

- Aumentar o reducir el capital

- Cambiar de objeto la sociedad

- Fusionarse con otra sociedad

- Emitir acciones privilegiadas

- Otras modificaciones al contrato social.

b) **Consejo de Administración:** El Consejo de Administración de la Unión de Crédito, conforme a lo señalado por el Artículo 8o frac. VI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, no será inferior a siete personas, que podrán desempeñar los siguientes cargos:

- Presidente

- Secretario
- Tesorero
- Cuatro vocales.

**\* Facultades y Obligaciones:**

- Administrar los negocios y bienes de la sociedad.
- Decidir sobre la admisión o rechazo de aquellas personas que soliciten su ingreso en la Unión de Crédito, teniendo en cuenta lo establecido en estatutos internos.
- Celebrar, modificar, renovar y rescindir los contratos que se relacionen directa o indirectamente con el objeto de la sociedad
- Otorgar, suscribir, girar, endosar, avalar, aceptar, rehusar, protestar, negociar, y en general, efectuar cualquier otro acto respecto a las obligaciones, documentos mercantiles o civiles y títulos de crédito.
- Conceder o negar préstamos que soliciten los socios con apego a los estatutos respectivos.
- Adquirir bienes muebles o inmuebles, para su objeto social, así como de enajenarlos de acuerdo con los términos y limitaciones de la Ley.
- Representar y hacer representar a la sociedad en juicio y fuera de él, con todas las facultades necesarias aún las que requieran poder o cláusula especial y, para ese efecto, podrá conferir y revocar poderes tan amplios como los estime convenientes.
- Delegar en comisiones, en el Presidente, Consejeros o en el Director General o Gerentes, las facultades que estime conveniente para la gestión fácil y expedita de los negocios sociales.
- Nombrar y remover al Director General o Gerentes y a los demás funcionarios.
- Elaborar los reglamentos interiores de la unión.

c) **Gerencia:** El puesto de Gerente General será cubierto por la persona que designe el Consejo de Administración, tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión Nacional Bancaria, en el sentido de que deberá reunir ciertas características y condicionamientos sobre operaciones bancarias y demostrar capacidad promotora.

**\* Funciones:**

- Ejecutar las resoluciones de la Asamblea General de Accionistas y las instrucciones del Consejo de Administración.

- Despachar los negocios de la unión, sometiendo a la consideración del Consejo de Administración o de las comisiones, los que les estén reservados o decidiendo sobre otros, dentro de las facultades que se deleguen de conformidad con las reglas de operación que dicte el propio Consejo.

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

- Administrar los bienes y negocios de la unión.

- Organizar las oficinas de la unión

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

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

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

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

- Planear las necesidades financieras de la unión.

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

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

- Ejecutar las tareas específicas que le asigne el Consejo de Administración.

**d) Departamento de Crédito:** Es el encargado de la obtención, manejo y canalización de los recursos, por lo cual actúa como el área bancaria de la unión.

**\* Funciones Principales:**

- Desarrollar y recomendar las políticas financieras de la unión.

- Supervisar todas las funciones financieras de la unión, incluyendo bancos, control presupuestario, créditos y cobranzas, recibos de caja y estadísticas.

- Elaborar los análisis del crédito correspondientes.

- Proporcionar al socio asesoría sobre financiamientos y estructuración de créditos.

- Recomendar el tipo de financiamiento que debe ser otorgado a cada socio.

- Hacer un estudio analítico semestralmente de cada uno de los socios, con el objeto de mantener la vigilancia de los créditos otorgados.

- Asesorar al socio en los trámites necesarios para obtener recursos de los fondos de fomento.

- Desempeñar las tareas específicas que le asigne la Gerencia.

**e) Departamento de Comercialización:** Bajo la supervisión de la Gerencia de la Unión, ejecuta las acciones de compras y comercialización, atendiendo las necesidades y peticiones de los socios.

**\* Funciones Principales:**

- Dirigir las actividades de abastecimiento de insumos y materias primas a los socios de la unión.

- Desarrollar fuentes de abastecimiento adicionales para las materias primas o insumos importantes.

- Mantener una lista de proveedores aceptables, un registro de precios, y condiciones de compra

- Negociar con los proveedores las condiciones de compra más adecuadas para los socios de la unión

- Ejecutar las órdenes de compra de los socios, ya sean con recursos de éstos, o bien, financiados por la unión.

- Ejecutar las tareas específicas que le asigne la Gerencia de la unión.

**f) Departamento de Asistencia Técnica:** Bajo la supervisión de la Gerencia de la Unión, el responsable del departamento se encargará de crear mecanismos eficaces que permitan conocer las fallas y necesidades de asistencia técnica de las empresas y les orientará en la solución de sus problemas, sean éstos de producción, administrativos, financieros, contables o de mercado.

**\* Funciones Principales:**

- Formular planes, programas, políticas y procedimientos relacionados con la investigación y desarrollo de la asistencia técnica de los socios de la unión.

- Desarrollar el extensionismo industrial en la Unión de Crédito.

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

**g) Comité de Crédito:** Este comité se integra con socios de la unión, procurando que los diversos tamaños de las empresas afiliadas se encuentren representadas, a fin de democratizar la operación del crédito.

**\* Funciones:**

- Analizar y resolver sobre las solicitudes de crédito que hagan los socios, y
- Participar en la formalización de las políticas de los financiamientos que otorgue la unión.

**h) Comité de Admisión:** Este está integrado por socios de la Unión y su función principal es la de analizar las solicitudes de los aspirantes a ingresar a la sociedad, así como sugerir y recomendar las políticas generales para la admisión de nuevos socios.

**i) Organos de vigilancia:** Entre los órganos de vigilancia, se pueden mencionar:

**1.- Comisarios:** La vigilancia de la Unión de Crédito está a cargo de uno o varios Comisarios, que pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad, que ejercen su cargo temporalmente y con carácter revocable.

Los comisarios el cual su cargo consiste en otorgar garantía para asegurar sus obligaciones con la Unión de Crédito, son responsables por el cumplimiento de las obligaciones que la Ley y los estatutos les impone a las uniones.

**\* Facultades y Obligaciones:**

- Certificar la constitución y subsistencia de las garantías que deben prestar los administradores y gerentes para asegurar las responsabilidades consiguientes al desempeño de sus cargos, dando cuenta, sin demora, a la Asamblea General de Accionistas de cualquier irregularidad.

- Exigir a los administradores una balanza de comprobación mensual, de todas las operaciones efectuadas.

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

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

- Hacer que se inserten en la Orden del Día de las sesiones de consejo de Administración y de las Asambleas de Accionistas, los puntos que crean pertinentes.

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

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

- Asistir con voz, pero sin voto, a las asambleas de accionistas.

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

**2.- Auditores Internos:** Tienen como objetivo básico la revisión de las operaciones de la sociedad, cuidando que se esté cumpliendo con todos y cada uno de los objetivos que persigue el control interno; por tanto debe vigilar que exista:

- a) Una adecuada protección de activos.
- b) Información veraz y oportuna.
- c) Incremento en la eficiencia de las operaciones.
- d) Observancia en las políticas establecidas por la Dirección.

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

#### **II.1.7.- FUNCIONES:**

Las Uniones de Crédito de acuerdo con su objeto, fueron creadas para poder realizar distintas actividades en beneficio de sus asociados, entre las que marca la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito tenemos:

- a) Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval, conforme a las disposiciones legales y administrativas aplicables, en los créditos que contraten sus socios;

b) Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.

Las operaciones de préstamo que se garanticen con hipoteca de sus propiedades, deberán acordarse previamente en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas por votación que represente por lo menos el setenta y cinco por ciento de su capital pagado, salvo que en sus estatutos tengan establecido un por ciento más elevado;

c) Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

d) Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren,

e) Descontar, dar en garantía, o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o de las operaciones autorizadas a las Uniones de Crédito, con las personas de las que reciban financiamiento, en términos del inciso (b) anterior, así como de afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que celebren con sus socios a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere el inciso (d) ;

f) Recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja, cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de Crédito o invertirlos en valores gubernamentales.

- g) Recibir de sus socios depósitos de ahorro;
- h) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera;
- i) Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias;
- j) Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales, para lo cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin;
- k) Encargarse de la compra y venta de los frutos y productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- l) Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial por cuenta de sus socios o de terceros;
- m) Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere el punto anterior para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros;
- n) Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios;

ñ) La transformación que se señala en el punto anterior podrá realizarse en las plantas industriales que adquieran el efecto con cargo a su capital pagado y reservas de capital o con recursos provenientes de financiamientos de instituciones de crédito;

o) Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero así como recibir bienes en arrendamiento financieros destinados al cumplimiento de su objeto social; y

p) Las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

Las operaciones señaladas en los incisos del (k) a (m) que realicen las Uniones de Crédito con terceros, en ningún caso constituirán su actividad preponderante.

Las actividades a que se refieren los puntos (g) e (i) a (m), se efectuarán por medio de departamento especial.

En el capítulo siguiente, se dará una explicación más profunda de las funciones que se han mencionado en los incisos (b),(c) y (d).

Así pues, retomando lo expuesto anteriormente, la Unión de Crédito es un intermediario financiero regulado por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, que está formada por socios que se unen con la finalidad de obtener beneficios como: el acceder a créditos más económicos de los que proporciona la banca comercial, servicios de asesorías técnicas, asesoría administrativa, entre otras, que en forma independiente no podrían obtener.

Para la formación de una Unión de Crédito, se requiere de previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria, y éstas deben constituirse como Sociedades Anónimas de Capital Variable además de cubrir los requisitos que impone dicha comisión. Una vez determinada su autorización, las uniones deben de contar con una estructura orgánica mínima para operar; ésta debe de estar formada por la Asamblea General de Accionistas que es el órgano máximo, el Consejo de Administración, la Gerencia, el Departamento de Crédito, Departamento de Comercialización, Comité de Crédito, Comité de Administración y los Organismos de Vigilancia como lo son los Comisarios y Auditores Internos y Externos.

Una vez constituida la unión y cubierto todos los requisitos impuestos, podrá comenzar a realizar sus operaciones y a trabajar con sus socios.

### **CAPITULO III**

## **OPERACION DE LAS UNIONES DE CREDITO.**

### III.1.-FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

Uno de los objetivos de las Uniones de Crédito, es la de practicar cualquier tipo de operación crediticia con sus socios. Para llevarlo a cabo, primero es necesario que los recursos provengan de alguna fuente, y así poder realizar dichas operaciones.

Este capítulo, estará enfocado a analizar cuales son las fuentes de financiamiento a las que pueden acudir las Uniones de Crédito y en que tipo de créditos principalmente puede canalizarlos.

Como se estudio anteriormente, el objetivo principal de las Uniones de Crédito es el de facilitar el uso del crédito a sus socios haciéndolo más accesible. Para llevarlo a cabo las uniones, desde el inicio de sus operaciones, cuentan únicamente con el capital aportado por los accionistas para prestarlo a sus socios. Conforme va creciendo la unión y va aumentando el volumen de sus actividades, requieren, al igual que las empresas, de financiamientos que ayuden a consolidar su crecimiento. Haciendo referencia a las funciones de las uniones mencionadas en el capítulo anterior, es necesario aclarar que éstas cuentan con distintas alternativas para hacerse llegar recursos y cumplir con su objetivo, lo cual será de acuerdo a lo estipulado por la Ley de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito; entre las cuales se puede mencionar:

- Sus mismos socios,
- Instituciones de crédito,
- Instituciones de seguros y de fianzas del país,
- Entidades financieras del exterior, y
- De proveedores.

Así mismo las uniones pueden emitir títulos de crédito, en serie o en masa para su colocación entre el gran público inversionista, excepto a lo que se refiere obligaciones subordinadas de cualquier tipo (32).

### **III.1.1.- PRESTAMOS DE SUS SOCIOS:**

Existen empresas y empresarios para quienes la necesidad del crédito no es fija durante todo el año, pues se les presentan épocas en que disponen de fondos libres que les conviene invertirlos para no mantenerlos ociosos. En esas ocasiones pueden actuar con reciprocidad para con su unión y ser ellos quienes la apoyen con préstamos semejantes a las inversiones que se pueden realizar en otros instrumentos.

Esto propicia que empresas o empresarios con éstas características y que pertenecen a alguna Unión de Crédito y también los que no, conviertan a éstas, en una opción de inversión que les pueda traer un mayor rendimiento a los que conseguiría en cualquier otro tipo de inversión. De igual manera, ésta fuente de financiamiento, en comparación con otras se constituye de gran importancia para las Uniones de Crédito, debido al bajo costo en que puede conseguir dichos recursos.

---

(32) Art. 40 fracción III de la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito.

"Por consiguiente es muy recomendable que éstas operaciones se impulsen al máximo posible, pues cuando llegan a alcanzar volúmenes importantes, las Uniones de Crédito no tan solo abaten el costo de sus financiamientos sino que, además, logran: autonomía financiera, lo que significa no tener que depender de apoyos de terceros para llevar a cabo su función crediticia" (33).

### III.1.1.1.- CARACTERISTICAS DE LOS PRESTAMOS:

Los préstamos que pueden recibir las Uniones de Crédito de sus socios y proveedores, así como de bancos, aseguradoras, afianzadoras y otras Uniones de Crédito, están sujetas a las mismas disposiciones que el Banco de México impone a los bancos sobre las características que deben reunir los préstamos documentados en pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y que para las Uniones de Crédito son las siguientes (34):

\* **Acreditantes.**- Pueden serlo personas físicas o morales.

\* **Documentación.**- Deberán estar documentados exclusivamente en pagarés numerados progresivamente.

\* **Montos.**- Las Uniones de Crédito pueden determinar libremente los montos mínimos a partir de los cuales estén dispuestos a recibirlos.

\* **Rendimientos.**- Las Uniones de Crédito tienen la posibilidad de fijar libremente los porcentos de interés a pagar

---

(33) QUINTERO GARCIA, Hilario. "UNION DE CREDITO LO QUE CONVIENE SABER". pp. 29-32

(34) cfr. idem.

\* **Plazos.-** Cualquier plazo es admisible siempre que sea mayor de un día.

\* **Retiros.-** Sólo el día de vencimiento. No son admisibles los pagos anticipados, aún cuando sean parciales.

\* **Cálculo de rendimientos.-** Los intereses se calculan de la siguiente manera:

a.- Dividiendo la tasa anual de interés pactada entre 360 días para determinar la tasa diaria aplicable,

b.- El resultado anterior se multiplica por el número de días naturales transcurridos, para obtener el porcentaje total aplicable, y

c.- El porcentaje total aplicable se multiplica por el importe del pagaré y el último resultado así obtenido serán los intereses a pagar.

\* **Pago de sobretasas.-** Los rendimientos que devengan los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y algunos otros instrumentos para inversión en los bancos, incluyen una tasa y una sobretasa de interés. Esta división sólo tiene finalidades fiscales como: la de que una porción del rendimiento (la tasa) sea gravable y la otra (la sobretasa) sea exenta para efectos del pago del Impuesto sobre la Renta. Tradicionalmente la tasa ha sido del doce por ciento anual y la sobretasa cualquier excedente.

- Las sobretasas estarán exentas del pago del Impuesto Sobre la Renta todo el tiempo en que sean pagaderas por autorización del Banco de México.

- Sólo son pagaderas cuando los titulares de las operaciones sean personas físicas.

\* **Prohibiciones.-** A las Uniones de Crédito se les tiene prohibido lo siguiente:

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

**\* No negociabilidad.-** Los Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento expedidos por las Uniones de Crédito no tienen la posibilidad de ser negociados, esto es, el derecho que amparan no puede ser endosado a persona o firma alguna, pues, aún cuando el último párrafo de la fracción I, del Artículo 45 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito permite los endosos exclusivamente a instituciones de crédito, a éstas no les es posible aceptarlos ya que el Banco de México se los prohíbe.

### **III.1.2.- FUENTES BANCARIAS:**

Las Uniones de Crédito al igual que cualquier otra sociedad, cuenta con diversas opciones a las que puede acudir y fondearse para realizar sus actividades. Una de estas opciones la constituye la banca comercial, de la que pueden valerse para pedir cualquier tipo de financiamiento que estas ofrecen.

Las banca comercial cuenta con distintos tipos de créditos a los que las uniones pueden tener acceso. Los créditos más comunes que se conocen son: el descuento, préstamo quirografario, de habilitación o avío, refaccionario, crédito simple, entre otros. Como las uniones también pueden practicar este tipo de créditos con sus socios el estudio se limitará por ahora a dar una explicación más amplia y profunda de cada uno de ellos en el tema de Créditos que Otorga a sus Socios.

### **III.1.3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS:**

Esta alternativa de financiamiento, ahora en día, en que las tasas de la banca comercial están tan elevadas en comparación con la banca del exterior, se constituye como un medio de financiamiento de gran importancia para las Uniones de Crédito, puesto que al poder acceder a créditos con tasas más blandas a las de la banca, éstas logran bajar así sus costos financieros que de igual manera este beneficio se pueden transmitir a sus socios. Con lo que se estaría cumpliendo con el objetivo de las uniones, y permitir mejorar los niveles de competitividad de sus agremiados.

### **III.1.4.- EMISION DE TITULOS DE CREDITO:**

Las Uniones de Crédito pueden emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para colocarlo entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

En los últimos años la participación de las sociedades en el mercado de valores, se ha constituido como un mecanismo de gran importancia, debido a que además de tener el acceso a poder emitir deuda y obtener los recursos a tasas más económicas, permite a las sociedades tener un mayor prestigio e imagen, que se traducen en una mayor confiabilidad para los socios de la unión y los inversionistas interesados en invertir en éstas. Para lograr acceder a este mercado, las uniones y cualquier sociedad deben de reunir ciertos requisitos que la misma Comisión Nacional de Valores ha implantado. Por lo que todo aquel que desee y tenga la capacidad de participar en este mercado tendrá que sujetarse a estos lineamientos (un Capital mínimo, Estados Financieros Dictaminados, Proyecciones Financieras, Dictámenes de Institución Calificadora de Valores, etc.).

Las Uniones de Crédito como se menciona en el primer párrafo, pueden emitir cualquier tipo de títulos de Crédito, excepto las obligaciones subordinadas. Estas obligaciones se caracterizan por ser convertibles, lo que significa que una vez concluido su plazo podrán convertirse en capital de la Sociedad. Las uniones al igual que cualquier sociedad buscan obtener utilidades, pero ésta no es su objetivo principal, ya que consiste en apoyar y proporcionar créditos accesibles que le permitan a sus socios desarrollarse; por ello no busca el atraer socios, que lo único que busquen sea la especulación y no el apoyo que ofrece la Institución.

Los títulos de crédito que una unión puede emitir se pueden clasificar a corto y largo plazo:

#### **III.1.4.1.- A CORTO PLAZO:**

Son todos aquellos títulos emitidos a un plazo menor de un año y que principalmente son destinados a financiar capital de trabajo de las empresas o sociedades emisoras. El instrumento que puede operar a este plazo es el papel comercial; pudiendo mencionar las siguientes características de éste:

##### **A) PAPEL COMERCIAL:**

"Es un pagaré documentado a corto plazo, por medio del cual la sociedad emisora se compromete a pagar al Instituto para el Depósito de Valores, Sociedad Anónima de Capital Variable, una suma determinada de dinero, sin garantía específica" (35).

---

(35) CIRCULAR 10-118. "Emisión de Papel Comercial". Comisión Nacional de Valores.

Existen distintos tipos de Papel Comercial de los que tenemos:

\* Quirografarios:

Son pagarés emitidos por las empresas que cuentan con calidad crediticia para emitir deuda con el nombre y solvencia del negocio, tanto económica como moral.

Estos pagarés no cuentan con garantía específica; sin embargo tienen una calificación otorgada por una institución Calificadora de Valores, que asocia el riesgo de la emisión a la calidad crediticia de la emisora en cuanto a la capacidad de pago de la sociedad, con el fin de medir la probabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones.

\* Avalado:

Estos pagarés están garantizados por un aval emitido por una institución de crédito, en el caso de las uniones por Nacional Financiera, la cual expedirá una constancia del otorgamiento del aval para la Comisión Nacional de Valores y para la casa de bolsa intermediaria. De ésta manera los inversionistas tendrán la garantía del nombre de una institución de crédito que responderá en nombre de la empresa emisora.

\* Indizado al tipo de cambio libre del dólar de los Estados Unidos de América

Estos pagarés están denominados en moneda extranjera, y son colocados a tasa de descuento, por lo que el rendimiento está dado por el diferencial entre el valor de compra y el valor nominal; adicionalmente pueden tener una ganancia o pérdida por la variación del tipo de cambio libre de venta del dólar de los Estados Unidos de América entre la fecha de emisión y la de vencimiento. El tipo de cambio que se aplique será el que publique la Bolsa

Mexicana de Valores, Sociedad Anonima de Capital Variable, el segundo día hábil anterior a su fecha de emisión y de vencimiento.

Las sociedades para poder emitir éste tipo de títulos deberán demostrar que generan flujos en dólares para poder hacer frente a las obligaciones.

\* Indistinto:

El papel comercial indistinto es aquel que puede ser colocado en dólares o en pesos mexicanos. Este tipo de título opera de igual manera que el indizado y bajo las mismas características.

Entre las características se pueden mencionar:

- \* El valor nominal del documento tendrá que ser de N\$100.00 o sus múltiplos.
- \* Las emisiones podrán ser en una sólo o en varias, en la que su conjunto no podrán exceder de el monto autorizado.
- \* El plazo no podrá ser mayor a 360 días, ni podrá ser menor a 7 días.
- \* Todos los documentos se colocarán a tasa de descuento, por lo que el rendimiento estará dado por la diferencia entre el valor nominal y el precio de compra del documento.
- \* Los títulos se deberán de depositar en el Instituto para el Deposito de Valores, Sociedad Anónima de Capital Variable, en los términos del Artículo 74 de la Ley del Mercado de Valores.
- \* Los posibles adquirientes serán personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera y sociedades de inversión.

Entre las ventajas que ofrece el papel comercial tenemos:

\* Disponer de una línea de financiamiento autorizada por la Comisión Nacional de Valores durante un periodo de un año, con opción de renovación.

\* Flexibilidad en plazos, desde 7 hasta 360 días.

\* Agilidad en trámites.

\* Contar con un estudio de capacidad de endeudamiento.

\* Contar con un contrato de intermediación bursátil con la Casa de Bolsa, para realizar operaciones de mercado de dinero.

### **III.1.4.2.- LARGO PLAZO:**

#### **A) OBLIGACIONES:**

Una obligación es una deuda pública contraída en forma colectiva por una entidad pública o privada. "El comprador de la obligación obtiene pagos periódicos de interés, normalmente trimestrales, y recibe en efectivo el valor nominal de la obligación en la fecha de vencimiento de la misma" (36).

Los tipos de obligaciones que puede emitir una Unión de Crédito son las siguientes (37):

---

(36) MARMOLEJO G. Martín. "Inversiones. Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía". p. 283.

(37) DIAZ MATA, Alfredo. "Invierta en la Bolsa. Guía para inversiones seguras y productivas". p. 167.

\* Quirografarias: La garantía de éstas, esta respaldada por la solvencia moral y económica de la Unión.

\* Hipotecarias: En éstas, no nada más la garantía está representada por la solvencia moral o económica de la entidad sino, que está respaldada por algún bien inmueble de la emisora.

\* Con garantía fiduciaria.

\* Indizadas de acuerdo con el índice nacional de precios al consumidor.

Las características principales que podemos mencionar de las obligaciones son las siguientes (38):

I.- Valor nominal: Puede ser cualquier valor que sea múltiplo de N\$0.10.

II.- Emisor: Puede ser cualquier entidad constituida como Sociedad Anónima.

III.- Garantía: Estará representada por el tipo de obligación de que se trate.

IV.- Plazo: Es un instrumento de largo plazo, en el que el plazo mínimo corresponde a 5 años y el máximo a 20 años.

V.- Mercado: Al ser un instrumento de largo plazo, este pertenece al mercado de capitales.

VI.- Rendimientos: A éstos se les clasifica como instrumentos de renta fija.

---

(38) ibidem, p. 168.

### III.2.- CREDITOS QUE OTORGA A SUS SOCIOS:

Las Uniones de Crédito pueden practicar con sus socios, operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase (39).

Las operaciones de crédito que practiquen con sus socios las Uniones de Crédito, deberán estar relacionadas directamente con las actividades de las empresas o negocios de estos, y deberán tener las garantías que sean propias de cada tipo de crédito, sin perjuicio de las demás que puedan pactarse.

"En las operaciones que se practiquen sin garantía real por un socio, excepto las de departamento especial, el importe total de éstas, en ningún caso podrá exceder de diez veces la parte del capital de la unión pagada por el socio más la proporción que le corresponda de las reservas de capital, incluyendo el superávit por revalorización de inmuebles" (40).

"En las operaciones con garantía real, su importe podrá alcanzar hasta cuarenta veces la parte del capital pagado a la Unión por el socio, más la proporción de las reservas y el superávit a que se refiere el párrafo anterior" (41)

"El saldo de las responsabilidades totales a cargo de un socio, incluidas las contraídas por medio de departamento especial, no podrá exceder de cincuenta veces el capital pagado por el propio socio más las reservas y el superávit mencionados en los párrafos precedentes" (42).

---

(39) Art. 40 Frac. IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

(40) Art 43 Fracc. IV. Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito.

(41) idem.

(42) idem.

Los créditos por su naturaleza pueden ser de corto o largo plazo. A continuación se mencionará algunos de los créditos más importantes de acuerdo a cada categoría que la unión otorga a sus socios, siendo éstos los siguientes:

### **III.2.1.- A CORTO PLAZO:**

Estos créditos son utilizados comúnmente para financiar el capital de trabajo de las empresas y su plazo de vencimiento no puede ser mayor de trescientos sesenta días.

Dentro de éste rubro los créditos más importantes que podemos encontrar son: El descuento, el préstamo quirografario, préstamo prendario, el crédito de habilitación o avío, el crédito simple y crédito en cuenta corriente. A continuación se mencionará alguna de las características de estos.

#### **III.2.1.1.- EL DESCUENTO :**

Es la operación mediante la cual el acreditado (persona física o moral) cede en propiedad a la Unión de Crédito, Títulos de Créditos aceptados y no vencidos, letras de cambio o pagarés a un plazo mayor de 15 días, provenientes de la compra-venta de mercancías o usos de servicios, recibiendo el cedente anticipadamente el importe del documento, una vez descontados los intereses por la Unión de Crédito (43).

El plazo máximo de éstas operaciones es de 180 días, pero como recomendación para las Uniones de Crédito, es conveniente Descontar sólo aquellos documentos cuyo vencimiento no exceda de 90 días.

---

(43) BANCA SERFIN. "Manual de Crédito". Hoja No.III-6 a 9.

Las garantía en este tipo de operaciones, es el mismo documento; lo cual al hacerse propietaria la Unión de Crédito de este, tiene acción directa para hacerlo efectivo a su vencimiento con el aceptante o suscriptor y acción cambiaria en contra del descontatario y demás obligados del documento.

Para fijar la tasa de interés normal y moratorios , habrá que analizarse la situación del mercado en ese momento. Dependiendo de ésta, se tomará una tasa base y se le agregara unos puntos porcentuales.

### **III.2.1.2.- PRESTAMO QUIROGRAFARIO :**

Es un préstamo en el que, la Institución de Crédito, da cierta cantidad de dinero a corto plazo a una persona sin ninguna garantía, y ésta descansa en la solvencia del suscriptor del pagaré mediante el cual se otorga (44).

Debido a que en este tipo de créditos no existe alguna garantía real, sino únicamente la solvencia del suscriptor, el plazo irá acorde con las políticas de Crédito de la Institución.

La garantía está respaldada por la solvencia del suscriptor o acreditado, aunque ésta puede ser reforzada con el aval de otra persona.

Para el cálculo de los intereses se deberá analizar las condiciones del mercado en ese momento. Fijando con ello una tasa base y se le sumaran algunos puntos a ésta.

---

(44) Ibidem., hoja No.III-12 a 13.

### III.2.1.3.- PRESTAMO PRENDARIO :

Es un préstamo que le hace la Unión de Crédito a un socio, bajo un porcentaje del valor que el socio cede en garantía. El socio firma un pagare en donde se obliga a devolver en una fecha determinada el importe del crédito. En dicho documento deberán quedar anotados los datos de identificación y valorización de la prenda, que éstos podrán ser valores de renta fija o variable de fácil realización o mercancías que no sean perecederas propiedad del socio (45).

Este tipo de crédito por ser a corto plazo, deberá estar en función del ciclo de operaciones de la empresa y no deberá exceder a un plazo mayor de 180 días.

La Ley establece que los préstamos no excedan del setenta por ciento del valor de la garantía; por lo que la garantía es la misma prenda.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada y se deberán ajustar mensualmente con base a la tasa base estipulada en el contrato, al que se adicionaran los puntos establecidos en la autorización correspondiente.

---

(45) Ibidem., hoja No. III-16 a 21.

### III.2.1.4.- CREDITO DE HABILITACION O AVIO :

Es un tipo de crédito utilizado por los socios, en el cual el destino de los recursos es para financiar el capital de trabajo, con el cual se apoya el ciclo productivo de empresas industriales, dedicadas a la agricultura y a la ganadería, en consecuencia éstos créditos no son aplicables para comerciantes (46).

- **Para el industrial:** Se destina a adquirir materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial.

- **Para el agricultor:** Se emplea para adquirir semillas para siembra, pago de jornales y sueldos, pago de combustibles, y energía eléctrica, gastos de cultivo, compra de fertilizantes y agroquímicos, gastos de cosecha y recolección, materiales de empaque y en general para todos aquellos gastos directos de explotación y operación indispensables para los fines del negocio agrícola.

- **Para el ganadero:** Se destina para la compra de ganado de engorda, forrajes, pasturas y alimentos concentrados, pago de jornales servicios veterinarios y en general todos aquellos gastos directos de explotación y operación indispensables para los fines del negocio ganadero.

---

(46) Ibidem . hoja No. III-27 a 34.

El plazo del crédito deberá determinarse con base al ciclo de operación o producción y a la capacidad de generación de recursos del solicitante, pero en ningún caso deberá exceder de 2 años, en función a los resultados que arroje su proyección financiera.

La garantía de éste tipo de créditos, serán las materias primas y materiales que se adquieran con el crédito y sobre los frutos o productos que se obtengan con el mismo.

Además se pueden pactar garantías adicionales, sobre los activos del negocio del acreditado o sobre inmuebles o otros bienes de terceros otorgantes de garantía.

El financiamiento que se conceda al solicitante no deberá exceder del 75% de la inversión planeada. Excepcionalmente podrá autorizarse hasta el 100% de la inversión planeada, siempre y cuando se obtengan garantías reales adicionales, pero cuidando que el importe del crédito no represente más del 75% de las garantías naturales y adicionales, previo avalúo.

Los bienes ofrecidos en garantía, deberán estar libres de gravamen, y para ello el solicitante deberá proporcionar el certificado de libertad de gravámen expedido por el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.

En el caso de Créditos de esta naturaleza otorgados a ejidatarios y campesinos de bajos ingresos, estos deberán comprobar los derechos agrarios correspondientes, en el que se haga constar que se trata de campesinos en uso y disfrute de sus derechos. Para este tipo de Financiamiento, se deberá contar con el seguro agrícola respectivo otorgado por la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S. A.

En el contrato deberán quedar claramente estipulados los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda, forma de calcularse, la fecha y domicilio de pago.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado mensualmente vencidos, independientemente del plazo de gracia del crédito. En los créditos agropecuarios el plazo para cobrar intereses deberá emanar del estudio agropecuario correspondiente.

En el contrato deberá incluirse la cláusula de ajuste mensual al tipo de interés, derivadas de las modificaciones del costo del dinero.

#### **III.2.1.5.- CREDITO SIMPLE :**

Por medio de este crédito, la Institución pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero, de la cual podrá disponer una sola vez y se destinara para facilitar las operaciones de compra-venta, inversiones en activos fijos, necesidades de capital de trabajo, consolidación de pasivos, para la creación de fideicomisos para la aportación de materias primas de antigüedad y otros (47).

---

(47) Ibidem, hoja No.III-43 a 46.

Estas operaciones se llevan a cabo cuando es necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que no son contemplados en Préstamos Quirografarios o Descuentos y para que estas queden estipuladas necesariamente se requiere la existencia de un contrato.

Cuando no se cuente con garantía real, el plazo será de 180 días, pudiéndose renovar por otro periodo igual, hasta por un máximo de 360 días, siempre y cuando se haya cubierto por lo menos la mitad de su importe. En caso de que exista garantía real, podrá otorgarse plazo mayor de un año, que se establecerá de acuerdo con el objeto de su operación.

Generalmente se establecen amortizaciones mensuales para el pago de capital e intereses procurando que no exceda de 5 años, de acuerdo con la Ley se podrá financiar a un plazo mayor, en estos casos se requerirá justificación y autorización de un nivel superior, excepto cuando haya sido autorizado por el Consejo Directivo.

El plazo de gracia se podrá otorgar el tiempo suficiente al acreditado, que le permita generar recursos para su operación y en función de ella comenzar a amortizar el capital correspondiente, la cual no deberá exceder de dos años.

El pago del préstamo será en amortizaciones proporcionales de capital en forma mensual, solamente cuando la naturaleza del proyecto de inversión lo justifique, se aceptarán amortizaciones y formas de pago diferentes.

El Crédito Simple podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada

Al contar con garantía real, ésta puede ser Prendaria o Hipotecaria, sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantía, lo cual debe determinarse mediante avalúo, con antigüedad no mayor de 90 días, a exención de lo que se adquiriera con el crédito, ya que su valor se determinará en base a las facturas, estas garantías deberán estar perfectamente descritas en el contrato del crédito.

Los contratos con prenda de valores, mercancías o bienes muebles, no deberá exceder del 70% del valor de la garantía. Este porcentaje podrá ser superior tratándose de créditos con prenda de granos y otros productos agrícolas, cuyo consumo o explotación se clasifique de interés público. En este último la Institución se ajustará a las condiciones que fije el Banco de México.

Tratándose de garantía hipotecaria ésta debe representar como mínimo el 200% del importe del crédito.

Los bienes ofrecidos en garantía deberán estar libres de gravamen y reserva de dominio, por lo que las garantías se constituyen en primer lugar en favor de la Unión de Crédito.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos y se pactarán en pagos mensuales a partir de la fecha de otorgamiento.

En el contrato deberán quedar estipulados claramente los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda, forma de calcularse, la fecha y domicilio de pago.

En el contrato deberá incluirse la cláusula de ajuste mensual, el tipo de interés se pactará con base en la tasa fijada en el contrato, adicionando los puntos indicados en la autorización.

Deberá establecerse la comisión de apertura a favor de la Unión, la cual se cobrará a la firma del contrato o de las disposiciones según se pacten.

### **III.2.1.6.- CREDITO EN CUENTA CORRIENTE :**

Es aquella línea de crédito que se establece en favor del acreditado, para que pueda disponer discrecionalmente dentro de determinado tiempo y hasta por un límite máximo de crédito (48).

También se les conoce como Línea de Crédito Revolvente y éste es que el acreditado puede hacer entregas o efectuar retiros, con abono o cargo a la cuenta corriente, cuantas veces así lo requiera, dentro del límite máximo de la línea de crédito.

El plazo no debe de exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real y sólo podrá renovarse por otro periodo igual y deberá formularse oportunamente un nuevo contrato para amparar las disposiciones.

Si se cuenta con Garantía Real, el plazo puede ser a más de un año y se fija de acuerdo con las necesidades del acreditado

---

(48) Ibidem., hoja No.III pp.47-49

Este crédito podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada.

Cuando concurren garantes personales la obligación de éstos deberá señalarse en el contrato como deudores solidarios y firmarán también como avalistas en los pagarés respectivos.

Al contar con Garantía Real, ésta puede ser Prendaria o Hipotecaria, sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantía, lo cual debe de determinarse mediante avalúo, con antigüedad no mayor a 90 días y estas garantías deben de estar perfectamente descritas en el contrato de crédito.

Tratándose de Garantía Hipotecaria, ésta debe de representar como mínimo el 200% del importe del crédito.

Los bienes ofrecidos en garantía deberán estar libre de gravamen y reserva de dominio, por lo que las garantías se constituyen en primer lugar a favor de la Unión de Crédito.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos diarios, así como una comisión por concepto de apertura de crédito.

En el contrato deberán quedar claramente estipulados los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda y forma de calcularse, la fecha y el domicilio de pago.

En el contrato deberá incluirse la cláusula de ajuste mensual al tipo de interés con base en la tasa fijada en el contrato, al que se adicionarán los puntos indicados en la autorización correspondiente.

Los intereses le serán cargados en forma mensual y la comisión a la apertura.

### **III.2.2.- A LARGO PLAZO:**

Estos créditos son financiamientos que se caracterizan por tener plazos mayores a un año, en comparación con los de corto plazo y principalmente se utiliza para financiar activos fijos de una empresa.

Los créditos que comúnmente conocemos de éste son los créditos refaccionarios. A continuación mencionaremos algunas de sus características.

#### **III.2.2.1.-CREDITO REFACCIONARIO :**

Es un financiamiento a largo plazo el cual está orientado a la adquisición de bienes que incrementen los activos fijos de las empresas y que estén destinados a actividades productivas y, por consecuencia, no es aplicable a actividades comerciales (49).

Por tratarse de créditos destinados a inversiones permanentes, el plazo estará en función de la inversión, capacidad de pago y generación de recursos del proyecto.

---

(49) Ibidem., hoja No. III pp. 35-43.

Dentro del plazo total se podrá otorgar un periodo de gracia suficiente que le permita generar recursos de operación y en función a ella empezar a amortizar el capital, ésta no deberá de exceder de dos años.

Para el pago del préstamo se pactarán amortizaciones proporcionales de capital, en forma mensual, solamente cuando la naturaleza del proyecto de inversión lo justifique, se aceptaran amortizaciones y forma de pago diferentes.

Las garantías que podrán constituirse, ya sean propiedad del acreditado o de terceros que concurren como garantes, son las siguientes:

a) Prendaria sobre maquinaria, equipo de transporte, muebles, y útiles, aperos o instrumentos, así como de los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento se destinará el préstamo.

b) Hipotecaria sobre terreno, construcciones y edificios. Cuando una parte importante del préstamo se destine a construcciones o a realizar obras materiales que beneficien al inmueble en la que se encuentra establecida la empresa, ya sea éste propiedad de la misma o de terceros, será requisito obligatorio constituir una hipoteca sobre dicho inmueble.

Si se pacta, garantía hipotecaria adicional, ésta deberá recaer sobre terreno y edificios de fácil realización.

c) Cuando concurren garantes personales, la obligación de éstos deberá señalarse en el contrato como deudores solidarios y firmarán como avalistas en los pagarés respectivos.

Cuando el crédito Refaccionario se destina a unidades agrícolas o ganaderas que trabajen los terrenos que no son propiedad del acreditado, solamente se financiarán activos movibles, cuidando que exista contrato de arrendamiento debidamente requisitado, con vigencia superior a la del contrato.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos y se pactarán en pagos mensuales a partir de la fecha de otorgamiento del crédito. Tratándose de agricultores o ganaderos se podrán autorizar períodos mayores de acuerdo con el estudio técnico que elaboren nuestros departamentos agropecuarios.

En el contrato deberán quedar claramente estipulados los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda, forma de calcularse, la fecha y domicilio de pago.

En el contrato deberá incluirse la cláusula de ajuste mensual al tipo de interés, se pactará con base a lo estipulado en el contrato, adicionando los puntos indicados en la autorización.

Teniendo entonces que las Uniones de Crédito, para poder cumplir con su objetivo principal, que es el de facilitar el uso del crédito a sus socios, en primera instancia debe de hacerse llegar de recursos para lograr dicho objetivo. Las uniones de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala las distintas fuentes a las que puede recurrir; de las que establece : recursos de sus mismos socios, de la banca comercial, fuentes externas, de compañías de seguros y de fianzas, proveedores y colocar títulos de crédito en el mercado de valores. Todas estas tienen gran importancia para las uniones y éstas deberán ir acudiendo a cada una de ellas de acuerdo a su crecimiento y capacidad de poder acceder a éstas.

Una vez teniendo los recursos, las Uniones de Crédito pueden practicar cualquier tipo de crédito con sus socios, los cuales por su naturaleza son de corto y/o largo plazo. Los primeros se constituyen por ser a plazos menores de un año y son otorgados a las empresas, principalmente para financiar capital de trabajo; y los segundos se constituyen por ser a plazos mayores de un año y son destinados a financiar activos permanentes o fijos.

Para ello existen diversos tipos de créditos: a corto plazo encontramos que los principales son el Descuento, Préstamo Quirografario, Prendario, Habilitación o Avío, Crédito Simple y en Cuenta Corriente; y a largo plazo tenemos únicamente el Refaccionario.

## **CAPITULO IV**

**PROBLEMATICA EN MEXICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA Y LA UNION DE CREDITO COMO FORMA  
DE APOYO DE ESTAS.**

#### IV.1.- INTRODUCCION:

Las condiciones del mundo actual, con la entrada de México a uno de los bloques económicos más importantes del mundo, demanda que las empresas no nada más se enfoquen a producir por producir, como solía ser en el pasado y todavía se manifiesta en algunos sectores, sino que éstas, se conviertan en organismos perfectamente organizados y estructurados para lograr con ello niveles aceptables de productividad, eficiencia y calidad.

México, conformado principalmente por micro, pequeños y medianos empresarios, acostumbrados a vivir en una economía altamente proteccionista y cerrada, han comenzado a sufrir las consecuencias de ésta apertura. Por ende, es de vital importancia enfocar la atención a este sector empresarial, analizando sus puntos débiles y fuertes, para que en forma conjunta sector público y provado, encuentren la fórmula idónea para lograr que este sector se convierta en un ejemplo a seguir.

El Gobierno Federal a través de la banca de desarrollo ha comenzado a dar un fuerte impulso a las Uniones de Crédito como mecanismo y medio de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa.

En el presente capítulo, se explicará las características de estas empresas, la importancia de ellas en la economía mexicana, las ventajas y desventajas a las que se enfrentan hoy en día y una forma de integrarse para fortalecerse y lograr así una mayor competitividad.

## IV.2.- CONCEPTOS GENERALES:

Las micro, pequeñas y medianas empresas se definen como formas específicas de organización económica y social dedicadas a cualquier actividad ya sea agropecuaria, industrial, comercial o de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado o nichos de mercado de consumidores que las grandes empresas no pueden satisfacer.

La micro, pequeña y mediana empresa juega un papel de gran importancia para la economía nacional, debido a que esta representa el mayor número de establecimientos instalados en el país y que generan poco más de la mitad de los empleos, además de satisfacer una serie de necesidades que la gran empresa no logra satisfacer; por ende es de suma importancia prestarle gran atención y como ya se mencionó en párrafos anteriores, trabajar en forma conjunta el sector público y privado para instrumentar los mecanismos y apoyos necesarios para que logren subsistir a la gran problemática a la que enfrentan hoy en día y sigan siendo el motor de nuestra economía.

Existen dependencias con criterios diferentes para clasificar a las personas físicas o morales dedicadas a cualquier actividad empresarial del ramo industrial, comercial o de servicios. Para efectos del presente trabajo, el estudio se enfocará a los que establece Nacional Financiera, siendo estos: la planta laboral (número de trabajadores) y volumen de desplazamiento o ventas anualizadas. Además existen otros criterios como capital de la empresa y nivel de activos con los que cuenta, entre otros.

De acuerdo a éstos criterios que Nacional Financiera establece las empresas se clasifican en (50):

a) Micro empresa: Es aquella empresa que cuenta con una planta laboral de hasta quince empleados, y sus ventas netas anuales del último ejercicio, llegan a alcanzar los novecientos mil nuevos pesos.

b) Pequeña empresa: Es aquella empresa que cuenta con una planta laboral entre diez y seis y cien empleados, y sus ventas netas anuales del último ejercicio son entre novecientos y nueve millones de nuevos pesos.

c) Mediana empresa: Es aquella empresa que cuenta con una planta laboral entre ciento un y doscientos cincuenta empleados, y sus ventas netas anuales del último ejercicio son entre nueve y veinte millones de nuevos pesos.

d) Grande empresa: Es aquella que rebasa los límites mencionados en el inciso inmediato anterior.

---

(50) NACIONAL FINANCIERA. "Criterios de Claificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas".

### IV.3.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

México, hoy en día al formar parte de un bloque económico, las empresas que conforman su economía se enfrentan a una serie de retos y oportunidades que en el pasado no se habían enfrentado. Principalmente las empresas micro, pequeñas y medianas se encuentran en un punto crucial de su existencia. Estas empresas al mismo tiempo que tienen sus ventajas ante esta apertura, también cuentan con desventajas, de las que podemos enumerarlas de la siguiente forma.

#### *a.-Ventajas:*

- \* Gran capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano, debido a que logran tener un contacto estrecho con su planta laboral;

- \* Dispone de oportunidades y de la posibilidad de concentrarse en productos que posee máxima competitividad de acuerdo con la tendencia de la demanda;

- \* Posee elevada capacidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado;

- \* Facilita una mejor distribución del ingreso a los segmentos bajos de la población;

- \* Tiene flexibilidad y capacidad de satisfacer demandas de consumo interno de los grupos medios, el consumo intermedio de las grandes y medianas empresas, así como la demanda del sector público particularmente en el escenario de la descentralización, y

\* Es flexible también para el manejo de costos frente a las escalas de producción.

***b.- Desventajas:***

\* La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.

\* Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.

\* Excesiva regulación.

\* La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.

\* Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

\* Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.

\* Obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo.

\* Tendencia a la improvisación.

\* Restringida participación de los mercados, principalmente en los de exportación.

\* Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

- \* Carencia del personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

- \* Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

- \* En general, carecen de estándares de calidad adecuados.

Como se puede observar, existen varias ventajas que pueden presentar éstas empresas, pero existen también grandes desventajas a las que se enfrentan hoy en día, mismas que son el resultado de modelos económicos llevados en sexenios anteriores; para hacer frente a ellas tendrá que haber una acción conjunta entre el sector público y el sector privado; algunas de las medidas que ha llevado a cabo el sector público es la promoción de nuevos programas y planes de apoyo que ofrece a través de la banca de desarrollo, canalizándolos a través de intermediarios financieros como las Uniones de Crédito, la banca comercial, empresas de factoraje, entre otras. Pero algo de gran importancia que los empresarios mexicanos deben de tener en mente, es que, debe de haber un cambio de mentalidad y de actitud para poder hacer frente a lo que se avecina, si éste cambio no se da, éstas empresas seguirán enfrentándose a situaciones cada vez más difíciles.

#### **IV.4.- LAS ALIANZAS, UN NUEVO ESQUEMA DE FORTALECIMIENTO:**

Alianza que en su sentido estricto de la palabra significa asociarse o unirse, la cual ha venido a formar parte de los grandes cambios estructurales y de las formas de pensar o de hacer negocios de los empresarios.

Las empresas estadounidenses en el pasado, al terminar la Segunda Guerra Mundial eran como una especie de fortalezas medievales en la que, todas las decisiones quedaban a expensas de una decisión central, representada por la autoridad gerencial y además estas eran como una especie de organismos que competían entre sí mismos sin relacionarse uno con el otro, o como lo decía Adam Smith en su teoría económica básica, en que "la mejor manera de servir a la eficiencia es por medio de mercados libres en los que negocios independientes y atomizados se golpean entre sí como bolas de billar" (51).

Se observa el contraste del mundo actual, se ve que ésta teoría ya no tiene tanto significado, porque el mundo de hoy con los avances del conocimiento y su proliferación tan rápida y extensiva, aunque todavía en algunas empresas con esos muros medievales siguen manteniéndolo como una fuente capitalizada; pero para otras se ha convertido como un mecanismo para cambiar sus formas de pensar y de hacer negocios. Parte de este proceso a llevado a las empresas a unirse y trabajar en forma conjunta a través de alianzas.

Las alianzas "son unos acuerdos organizativos y unas políticas operativas en el seno de las cuales organizaciones independientes comparten la autoridad administrativa, establecen vínculos sociales y aceptan la propiedad conjunta" (52). Estos acuerdos eliminan las barreras de las empresas y permiten que exista una fluencia de conocimientos y experiencias a través de ellas para ser capitalizados y con ello aumentar la eficiencia, productividad y competitividad de las empresas que se asocian.

---

(51) Apud. BADARACCO, Joseph L. Jr. "Alianzas Estratégicas", p. xvii.

(52) ibidem, p. xviii.

Los actuales cambios que se han suscitado en México país en los últimos años, causados por la globalización de la economía y consecuencias de políticas económicas proteccionistas llevadas a cabo en sexenios anteriores, como se mencionó anteriormente, han puesto a los micro, pequeños, y medianos empresarios, en una posición sumamente difícil en comparación con las grandes empresas. Para ello, el Gobierno Federal ha manifestado su interés de desarrollar a estas empresas con el apoyo para la formación de empresas integradoras, que fué publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 de mayo de 1993.

Estas empresas tienen la finalidad de unir los esfuerzos de éstos empresarios para con ello mejorar su capacidad de gestión, acceder a créditos más económicos, etc., todo ello para traducirse en una mejor eficiencia, productividad y competitividad.

#### **IV.4.1.-EMPRESAS INTEGRADORAS:**

Las Empresas Integradoras son la agrupación de un conjunto de empresas dedicadas a la misma actividad, que se unen con una nueva forma de organización para la producción, en la que cada uno de las empresas integradas, en forma individual sin perder su independencia o autonomía, tienen a su cargo la realización de una parte del proceso productivo, para la que tienen la maquinaria, equipo y experiencia uniéndose para realizar actividades en común y recibir de ella diversos servicios a cambio de una iguala o cuota.

El objetivo primordial de las Empresas Integradoras es el de agrupar a empresas para unir esfuerzos y con ello propiciar un desarrollo industrial equilibrado.

#### IV.4.1.1.- ACTIVIDADES QUE REALIZA O SERVICIOS QUE PRESTA A SUS SOCIOS:

La Empresa Integradora una vez formada y registrada ante el registro de Empresas Integradoras puede realizar las actividades, o prestar los siguientes servicios a sus socios según el Diario Oficial del 7 de mayo de 1993:

a) Tecnológicos: Cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos, y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.

b) Promoción y comercialización: Con el propósito de incrementar y diversificar la participación de empresas integradas en los mercados internos y de exportación, así como abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones.

c) Diseño: que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman en los productos características peculiares y propias.

d) Subcontratación de productos y procesos industriales: Con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos y tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y , en consecuencia, una mayor competitividad

e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento a efecto de favorecer al cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas.

f) Actividades en común: Que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega.

g) Otros servicios que se requieren para el óptimo desempeño de las empresas integradas, son de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

Estos servicios proporcionados a las Empresas Integradas, las va a llevar a obtener una mayor competitividad para hacer frente a la apertura comercial y a las mismas empresas mexicanas que sean competencia en su área.

#### **IV.4.1.2.- ORGANIZACION DE UNA EMPRESA INTEGRADORA:**

Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga la formación de Empresas Integradoras, deberán solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, lo cual para obtener su inscripción se deberán de acatar a los siguientes requisitos (Diario Oficial del 7 de mayo de 1993):

I.- Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas;

II.- Constituirse, con las empresa integradas, mediante la adquisición, por partes de estas, de acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que preste la empresa integradora;

III.- No participar en forma directa o indirecta en el capital de las empresas integradas;

IV.- Tener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios;

V.- Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios;

VI.- Que la administración y prestación de sus servicios los realice personal calificado ajeno a las empresas integradas.

VII.- Propiciar a sus socios algunos de los servicios mencionados en el punto anterior.

#### **VI.4.1.3.- LAS EMPRESAS INTEGRADORAS Y SU RELACION CON LAS UNIONES DE CREDITO:**

Las Uniones de Crédito pueden constituirse como Empresas Integradoras o a la vez promover la organización de éstas con los socios de la unión.

De acuerdo al Art. 60 del Diario Oficial de la Federación, la banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo a estas empresas.

Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros para que puedan hacer sus aportaciones de capital social de la empresa integradora; así mismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o sus socios.

En esta parte las Uniones de Crédito como intermediario financiero, adquiere un papel de gran importancia para la promoción de Empresas Integradoras y la colocación de los recursos que otorga Nacional Financiera, S.N.C.

#### **IV.4.1.4.- EJEMPLO DE UNA EMPRESA INTEGRADORA :**

##### *INTEGRADORA DEL RAMO DE CONFECCION:*

#### **A.- PASOS A SEGUIR:**

- 1.- Presentar la solicitud ante el Registro Nacional de Empresas Integradoras (53)
- 2.- Autorizada se constituye una Sociedad Anónima, con los talleres interesados.
- 3.- Los socios aportan el Capital

---

(53) NACIONAL FINANCIERA. "Empresas Integradoras".

#### 4.- Inicio de actividades.

\* Los socios se comprometen a usar los servicios de la Empresa Integradora y ésta sólo otorgará los servicios a sus socios.

\* Los servicios de la Empresa Integradora no los pueden prestar los socios.

\* Los servicios que otorgará la Empresa Integradora serán, entre otros: tecnológicos, desarrollo e innovación de diseños, subcontratación de procesos o productos, promoción y ventas, así como todos aquellos que los socios lleguen a acordar.

#### **B.- FORMACION DE LA EMPRESA INTEGRADORA:**

La Empresa Integradora estará formada por:

- **Asamblea de Accionistas:** Estará integrada por todos los socios.

- **Consejo de Administración:** Estará formado por:

\* Un presidente (titular y suplente);

\* Cuatro consejeros (titulares y suplentes);

\* Un comisario (titular y suplente).

- **Comité de Asesoría y Capacitación:**

\* Dependencias Federales y Estatales.

\* Banca de desarrollo

- \* Cámara textil.
- \* Instituciones de educación técnica.

- **Gerente Administrativo:** Encargado de acciones contables, financieras y materiales de la Empresa Integradora y sus socios.

- **Gerente de Operaciones:** Encargado del manejo y distribución de materiales, calidad de los productos y asesoría técnica a talleres

### **C.- ACTIVIDADES:**

- \* Elección del diseño
- \* Negociación con la tienda comercial
- \* Compra de materiales
- \* Contrata trazo de patrones
- \* Contrata servicio de Corte
- \* Proceso productivo
- \* Comercialización

## **D.- FORMA DE TRABAJAR EN LA EMPRESA INTEGRADORA:**

### **D.1.- COMPRA DE MATERIALES:**

\* Buscar y elegir los proveedores que ofrezcan buena calidad, precios y buenas condiciones de crédito de materias primas

\* Programará de acuerdo con los calendarios de entrega de pedidos la adquisición de los materiales necesarios y las refacciones que serán utilizadas por los talleres.

### **D.2.- TRAZO DE PATRONES:**

\* El Director de la Empresa Integradora se encargará de identificar, seleccionar y contratar las empresas especializadas para el trazo de patrones, vía computo, para lograr tener los patrones en los diseños, modelos y tallas necesarias para cumplir con los calendarios de entrega de pedidos

### **D.3.- PROCESO PRODUCTIVO:**

\* Tomando en cuenta la capacidad de producción individual y su disponibilidad voluntaria, así como el tipo y número de máquinas con que cuentan, su capacidad y experiencia en su trabajo, los talleres se dedicarán a diferentes partes del proceso de producción, así habrá talleres de:

- 1 - Armado y costura de las piezas.
- 2.- Acabado de la prenda.
- 3.- Empaque y etiquetado externo.

\* Lo anterior permitirá la especialización y la alta calidad en su trabajo permitiéndole al propietario del taller obtener ingresos inmediatos por el trabajo que realice.

#### **D.4.- CORTE DE LAS PIEZAS:**

El Director de la Empresa Integradora se encargará de:

\* Identificar, seleccionar y contratar la empresa especializada en el corte masivo de la tela, evitando en la medida que sea posible el desperdicio de la tela en el cortado.

\* A futuro, la Empresa Integradora podrá proponer al Consejo de Administración la creación de su propia empresa de moda y diseño, donde además se realice el trazo de patrones y corte de tela.

#### **D.5.- COMERCIALIZACION:**

Una vez concluido el proceso de producción y habiendo integrado el paquete del pedido en la fecha acordada, se entregará al cliente que lo solicitó para su revisión, aprobación de la entrega y su cobro posterior.

Las utilidades obtenidas al final del ejercicio y una vez que se cubran las deudas por financiamiento de la Empresa Integradora, se destinarán en una parte a reforzar el capital de trabajo y en otra para repartir a los socios, o en su caso lo que determine el Consejo de Administración

## **D.6.- FINANCIAMIENTO:**

La Empresa Integradora se financiará por:

- 1.- Aportaciones iguales de los socios con un crédito otorgado con recursos de Nacional Financiera a través de sus intermediarios financieros, más un financiamiento adicional que se otorgaría directamente a la empresa.
- 2.- El monto total del crédito otorgado a la empresa integradora se destinará a la compra de equipo (foliadora, etiquetadora, lubricantes) e insumos (telas, hilos, cierres), así como capital de trabajo para la contratación del diseño, promoción, trámites correspondientes, etc.
- 3.- Los talleres que requieran de financiamiento adicional se acercarán a la empresa integradora para que se les apoye en el desarrollo de su estudio de crédito y lo tramiten ante Nacional Financiera.

Reforzando los puntos anteriores tenemos que la micro, pequeña y mediana empresa, son formas específicas de organización económica y social dedicadas a cualquier actividad ya sea agropecuaria, industrial, comercial o de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado o nichos de mercado que las grandes empresas no logran satisfacer

Estas empresas juegan un papel de suma importancia para la economía nacional, debido a que éstas representan aproximadamente el noventa y cinco por ciento de los establecimientos instalados y generan más del cincuenta por ciento de los empleos de nuestro país.

Este sector empresarial ante la apertura comercial y la globalización de nuestra economía se ha visto severamente afectado, por carecer de los elementos necesarios para enfrentar dicha situación; pero no perdamos de vista los beneficios que puede traer a largo plazo esta apertura si sabemos capitalizar las experiencias originadas por dicha crisis. Recordemos que los países que se han visto sumergidos en una severa crisis forman hoy en día, parte de las economías más fuertes del mundo; para ello, hay que poner todo nuestro intelecto para ingeniar aquellos mecanismos que nos permitan subsistir y a la vez fortalecernos.

El apoyo a la formación de las Uniones de Crédito y éstas a su vez fomenten la formación y el desarrollo de Empresas Integradoras, se ha constituido una muestra palpable del apoyo que existe y de lo que se puede llegar a hacer si cada uno de nosotros ponemos de nuestra parte para sacar a este país adelante.

**CAPITULO V**

**DERIVACION PRACTICA**

## V.1.- ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.

Hasta ahora en el presente trabajo, se ha analizado en forma conceptual y teórica lo que son las Uniones de Crédito, cómo se forman y cómo operan, por lo que el objetivo del presente capítulo consistirá en analizar desde un punto de vista práctico qué ha estado ocurriendo con las uniones y cómo han estado operando, para así determinar si realmente los directivos de las uniones han sabido interpretar el concepto para llevarlo a la práctica, lo mismo que dicho análisis nos conducirá a aterrizar las conclusiones pretendidas.

Para llevar a cabo dicha derivación, se procedió a realizar entrevistas a los directores y/o gerentes, y un cuestionario a varios socios, de diversas Uniones de Crédito, unas especializadas en algún sector en específico y otras mixtas, enfocadas a diversos sectores, seleccionando una muestra representativa comprendida por ocho Uniones de Crédito de las dieciséis que existen en la ciudad de Guadalajara. Para las entrevistas que se realizaron se siguió una investigación de campo en donde los instrumentos que sirvieron de base para su realización (\*) abarca desde la importancia que tienen dentro del Sistema Financiero Mexicano hasta la problemática a la que se enfrentan, para con ello poder sensibilizarse sobre la situación que viven. Además para los socios que son los que reciben los beneficios, se aplicaron cuestionarios para cerrar un círculo del concepto que tienen de las uniones y determinar si se ha logrado el objetivo de éstas.

---

(\*) Ver anexo 3.

Al irse desarrollando la metodología de las entrevistas, se percibió un común denominador sobre la opinión de la importancia que tienen las Uniones de Crédito dentro del Sistema Financiero Mexicano de todos los directivos y gerentes entrevistados. Este consiste en que el país en los últimos años ha llevado a cabo una revolución, un cambio radical en materia económica, política y social. En el ámbito económico, ha originado que muchos empresarios, principalmente micro, pequeños y medianos, se vieran afectados por no encontrarse en las condiciones propicias para enfrentarlas; como consecuencia de ello, el Gobierno Federal a través de la banca de desarrollo comenzó a buscar la forma de dar el apoyo a este sector empresarial, impulsando para ello la formación de Uniones de Crédito, en el que al unirse o integrarse un grupo de empresarios para formar una unión, obtendrían diversidad de beneficios (acceso a créditos de fomento, compras en común, asesorías administrativas, técnicas, etc.) que en forma individual no pudieran conseguir. Por lo que su importancia radica en el apoyo que puede brindar a estas empresas que constituyen aproximadamente el noventa y cinco por ciento de los negocios instalados y que generan poco más de la mitad del empleo en el país.

Como otro punto, se trató acerca del objetivo de las Uniones de Crédito. Estas como lo establece la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito, mencionado en el capítulo II del presente trabajo, tienen la finalidad de facilitar el uso del crédito a sus socios, pero no nada más se limitan a éste, sino que para otorgar este servicio, conlleva a utilizar otros servicios propios de la unión. Estos servicios consisten en que una vez que un socio solicita algún crédito, la unión a través de los distintos departamentos, debe proceder a analizar a la empresa en su conjunto, para poder determinar si la necesidad de la empresa realmente es crediticia, punto descuidado por diversas uniones.

Las Uniones de Crédito para llevar a cabo el proceso de colocación de recursos u otorgar créditos a los socios, necesitan primero hacerse llegar de recursos para llevarlo a

cabo. Como se mencionó anteriormente, las uniones han sido impulsadas por la banca de desarrollo, principalmente Nacional Financiera, y ésta se ha constituido como la principal fuente de fondeo de las uniones. Nacional Financiera opera como banca de segundo piso, lo que significa que para colocar sus recursos necesita de algún intermediario financiero, las Uniones de Crédito al constituirse como intermediario cumplen con dicha función, agregando a lo correspondiente de la banca de desarrollo, existe una problemática de que las uniones no pueden acceder a los recursos que Bancomext otorga debido a los requisitos que éste impone; además las uniones de acuerdo como lo menciona la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito, pueden recurrir a otras fuentes de financiamiento como los son: bancarias, banca del exterior, emisión de títulos de crédito en el mercado de valores, etc. Estas alternativas permite a las uniones ampliar su gama de fuentes de fondeo y ser como una especie de banco pequeño. Estas posibilidades de financiamiento, de acuerdo a las entrevistas realizadas son de suma importancia, pero se encontró para ello opiniones diversas; unas debido a la problemática que enfrentan y los requisitos que tienen que cumplir las uniones, analizándolo como una perspectiva un tanto utópica, que a muy largo plazo podría funcionar. Otra perspectiva la constituye la opinión de las uniones que se encuentran más consolidadas y cerca de acceder a dichas fuentes de fondeo, señalando su importancia para la consolidación y crecimiento, instrumentando para ello los mecanismos que les permitan acceder.

En el análisis hecho de las entrevistas realizadas a los directivos de las Uniones de Crédito, se encontró que existen uniones con altos niveles de cartera vencida y otras no. Esto al ser palpado y visto como una realidad surgió la interrogante de ¿porqué unas uniones se encontraban en situaciones de esta naturaleza y otras no?, mientras que todas integran socios que pertenecen al ramo de micro pequeños y medianos empresarios, y que se enfrentan a las mismas condiciones económicas.

Una de las actividades que ha cobrado importancia en las Uniones de Crédito, es la participación y apoyo en la formación de Empresas Integradoras, como una forma de fortalecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa.

Los resultados de las entrevistas no fueron del todo satisfactorios al punto mencionado en el párrafo anterior. Unas uniones estaban en proceso de formación de alguna Empresa Integradora y otras no habían logrado ninguna integración debido a circunstancias que se mencionarán en las conclusiones.

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

De acuerdo al marco conceptual y a lo analizado en las entrevistas y cuestionarios realizados a los directivos y/o gerentes y socios de las Uniones de Crédito se concluye lo siguiente:

1.- Las Uniones de Crédito como intermediario financiero no bancario, son de gran importancia dentro del Sistema Financiero Mexicano debido a que éstas, principalmente son integradas por socios empresarios que pertenecen al sector de micro, pequeños y medianos, y éstos a su vez representan aproximadamente el noventa y cinco por ciento de los negocios instalados y generan más del cincuenta por ciento de los empleos de México.

2.- Las Uniones de Crédito para otorgar crédito a sus socios deben, en primera instancia hacerse llegar de recursos para colocarlos entre los socios, por lo que la fuente principal de abastecimiento de los recursos de las uniones es Nacional Financiera. Además éstas pueden acudir a diversas fuentes como lo menciona la Ley General de Organizaciones Auxiliares y Actividades del Crédito, como lo son: la banca comercial, fuentes externas, de empresas de seguros y de fianzas y participar en los mercados de valores. Estas fuentes han sido muy poco exploradas por las uniones debido a la situación de que dichas fuentes establecen una serie de requisitos que las uniones debido a la problemática que enfrentan no han podido reunir.

3.- Las uniones para otorgar el crédito a los socios que los soliciten, deben de realizar una investigación amplia y profunda a través de sus distintos departamentos para obtener una radiografía de la empresa que lo solicita. Suele suceder que los empresarios micro, pequeños y medianos no tengan una estructura administrativa adecuada en su organización, llevándolos a realizar actividades de todas las áreas administrativas de la

empresa; por consecuencia de ello, es muy sencillo que al abarcar unas áreas se descuiden otras, originando problemas dentro de la organización que normalmente son atribuidos a situaciones económicas. El papel de investigar a fondo a la empresa ante éstas situaciones es de suma importancia, para determinar si su necesidad realmente es crediticia. Esta actividad no ha sido llevada generalmente a cabo con sumo cuidado por las uniones.

4.- Bajo las condiciones económicas por las que atraviesa el país visualizándose en los empresarios, y en las instituciones financieras al caer en altos niveles de cartera vencida, como son las Uniones de Crédito, principalmente las constituidas como uniones mixtas enfocadas a diversos sectores de la economía, que han perdido el acceso a fondos de Nacional Financiera, conlleva a que al querer abarcar una amplia gama de sectores no se conozca de una manera profunda la situación que enfrenta cada sector y que al proceder a hacer el análisis de alguna empresa socia, no se pueda dictaminar con plena certeza la situación que guarda y emitir así una solución aceptable, para ello sería recomendable que las Uniones de Crédito en proceso de formación se enfoquen primero a un sector específico para conocerlo con profundidad y después poco a poco diversificarse, y las ya formadas, doblegar el paso para estudiar y conocer cada sector al que se enfocan y buscar aquellos mecanismos que les permitan colocarse en una posición competitiva..

5.- La formación de Empresas Integradoras ha sido una actividad muy poco practicada por las Uniones de Crédito, para ello se encuentra que el principal factor que ha dificultado la unión de empresarios, es la de mentalidad para abrirse al cambio y de actitud para llevarlo a cabo

Las micro, pequeños y medianas empresas, conocidas como empresas familiares, donde no existe una estructura administrativa, preparación adecuada ni una capacitación

continua, y el director es el padre de la familia, único en tomar las decisiones, acostumbrado a trabajar como ente individual y no en forma grupal, limitado en visualizar las ventajas que trae consigo la sinergia o el trabajo en grupo, han desembocado en la dificultad de la formación de estas empresas. Con estas situaciones y agregando la apertura comercial, los han llevado a ser los principales receptores de los problemas económicos y al mismo tiempo son los transmisores de los problemas a las uniones. Por ende es de vital importancia que dichos empresarios formen conciencia de que se vive en un México lleno de cambios y que las formas de trabajar y de pensar nos son las mismas del pasado, donde todo era sencillo, para ello se demanda empresarios con espíritu emprendedor y mentalidad abierta, capaz de sobresalir ante las adversidades, adaptándose a los cambios del mundo actual y buscar la superación ante el bienestar, trabajando hacia un objetivo bien definido, para que en estos cambios se constituyan las bases del progreso.

## **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

### BASICA:

- BANCA SERFIN. "Manual de Crédito".
- BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. "Productos Financieros al Comercio Exterior".
- BANCO DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. "Programa Financiero y Promocional de Apoyo a las Uniones de Crédito".
- BOLETIN INFORMATIVO: "Uniones de Crédito, su perfil operativo y trámites de operación. Una mejor administración para un mejor país. Comisión Nacional Bancaria, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de la Contraloría de la Federación.
- COMISION NACIONAL BANCARIA. "Instituciones Sujetas a la Comisión Nacional Bancaria".
- DIAZ MATA, Alfredo. "Inviertan en la bolsa, guía para inversiones seguras y productivas". Grupo Editorial Iberoamericana, 2a edición.
- Ley de Sociedades de Inversion.
- Ley del Banco de México.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- MANUAL DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR.
- MANUAL DE NACIONAL FINANCIERA.
- NACIONAL FINANCIERA " Criterios de Clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas".
- NACIONAL FINANCIERA. "Empresas Integradoras".
- NACIONAL FINANCIERA "Programa para la Micro y Pequeña Empresa.
- NACIONAL FINANCIERA "Programa de Modernización".
- NACIONAL FINANCIERA "Programa de Infraestructura Industrial".
- NACIONAL FINANCIERA "Programa de Desarrollo Tecnológico".

- NACIONAL FINANCIERA. "Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente".
- NACIONAL FINANCIERA. "Programa de Estudios y Asesorías".
- NACIONAL FINANCIERA. "Programa de Impulso Financiero".
- QUINTERO GARCIA, Hilario. "Uniones de Crédito, lo que conviene saber". Primera edición. Editorial Quing.
- RAZO GUEVARA, Miguel Fernando. "Las Uniones de Crédito, su función dentro del Sistema Financiero Mexicano".
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Qué es y cómo funciona una Unión de Crédito".
- TENDENCIAS. Temas clave para empresas e inversionistas. "Unión de Crédito: más que un intermediario".

#### **COMPLEMENTARIA:**

- ACOSTA ROMERO, Miguel. "Derecho Bancario". Editorial Porrúa.
- BADARACCO, Joseph L. Jr. "Alianzas Estratégicas". Mc. Graw Hill, Harvard Business School Press.
- CIRCULAR 10-110 "Emisión de Papel Comercial". Comisión Nacional de Valores.
- Diccionario Enciclopédico Universal.
- MARMOLEJO G. Martín. "Inversiones. Práctica, Metodología, Estrategia y Filosofía" Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas".
- REYES PONCE, Agustín. "Administración de Empresas, Teoría y Práctica". Primera parte. Editorial Limosa.

## **GLOSARIO**

## GLOSARIO

**Accesorios Financieros:** Son los intereses que paga una empresa, al adquirir un préstamo.

**Activo Financiero:** Son aquellos bienes con los que cuenta una organización y que puede hacerlos líquidos en un momento determinado o al darse alguna eventualidad.

**Apalancamiento:** Término utilizado por las organizaciones, relativo a la cantidad de pasivos o deuda que tiene una organización.

**Bono de Prenda:** Es un título valor emitido por un Almacén General de Depósito que está garantizado por los bienes contenidos en dicho almacén.

**Calificadora de Valores:** Empresa encargada de otorgar un dictámen de la solvencia crediticia y moral de alguna organización que desee cotizar en bolsa, si el dictámen emitido por dicha empresa no es favorable, la organización en mención no podrá participar en el mercado de valores y viceversa.

**Capacidad Promotora:** Que está en condiciones de organizar o llevar a cabo una organización con inteligencia y responsabilidad.

**Eximbank:** Banco Estadounidense dedicado a promover las importaciones y exportaciones que generen divisas a dicho país, financiándolas a tasas preferenciales.

**Instrumento de Renta Fija:** Títulos emitidos por una organización que ofrecen un rendimiento fijo independientemente de la situación de la empresa.

**Obligación Financiera:** Es el compromiso adquirido por una organización de devolver una deuda adquirida con sus respectivos intereses.

**Pasivo Directo o Contingente:** Es una obligación que tiene una organización al momento de llegarse a dar la contingencia.

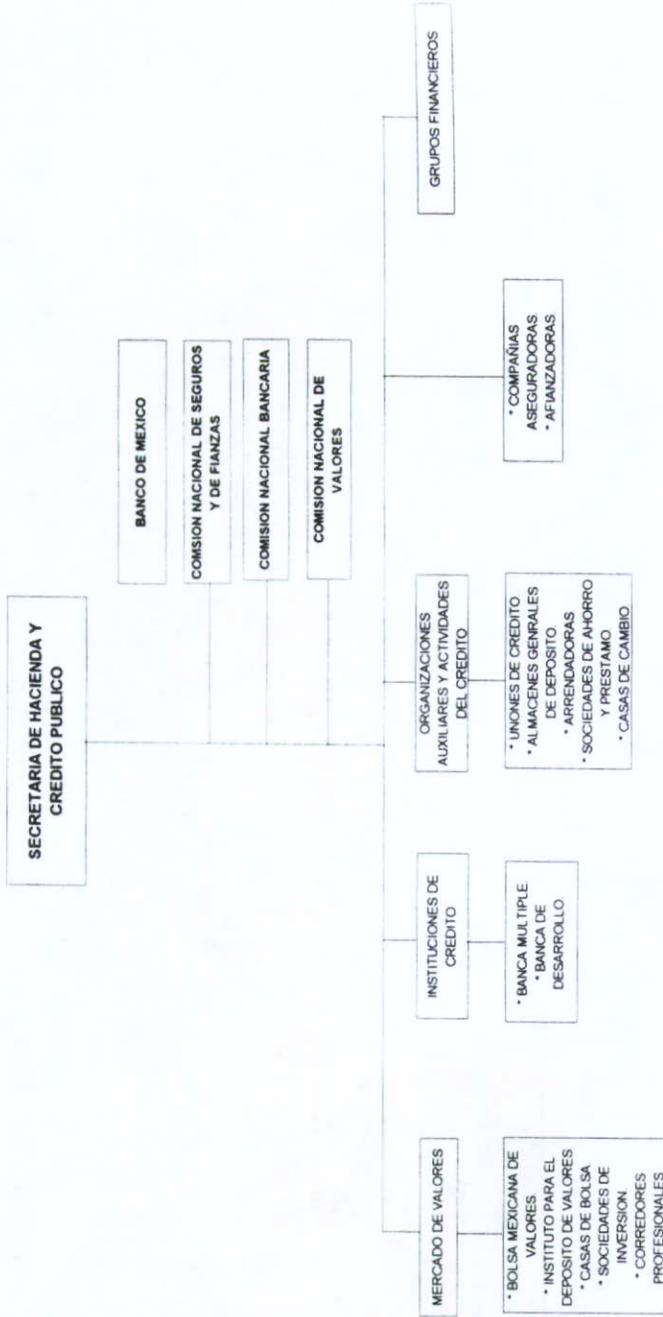
**Plazo de Gracia:** Es el tiempo que se le da a una organización al adquirir un crédito por parte de una institución financiera para comenzar a hacer amortizaciones al capital.

**Sociedad Controladora:** Comúnmente conocidas como "Holdings". Sociedad que es propietaria de más del 50% de las acciones con derecho a voto de varias empresas.

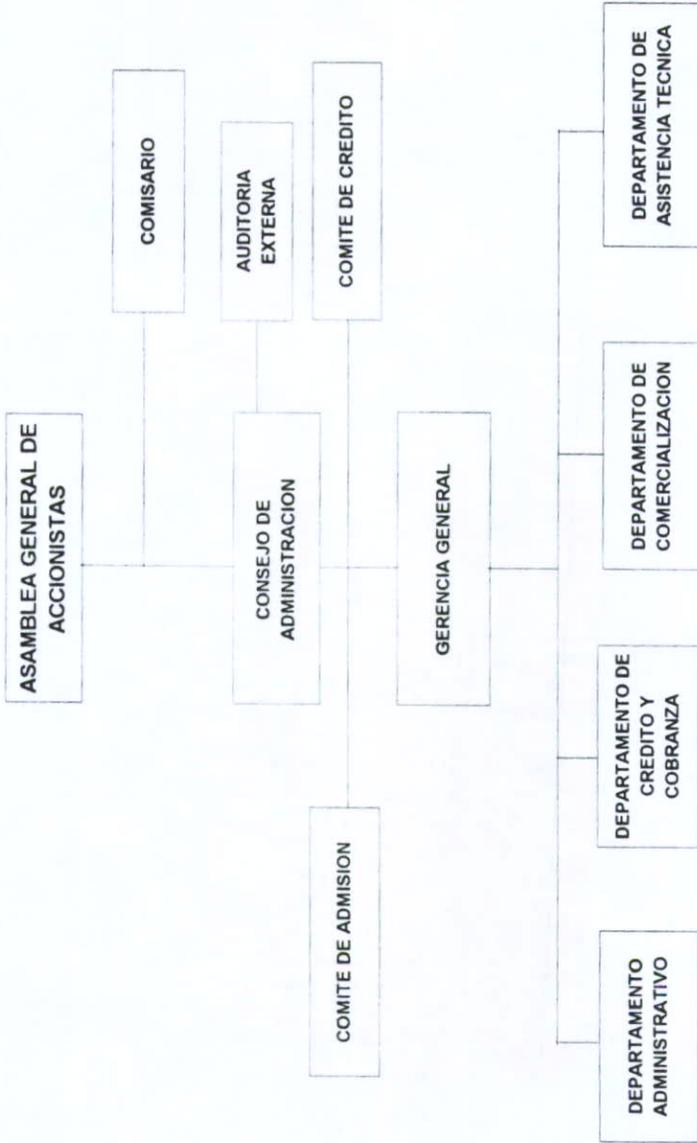
**Valores:** Son títulos cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores.

## ANEXOS

ANEXO 1



ANEXO 2



### ANEXO 3

#### GUIA DE ENTREVISTA PARA DIRECTIVOS DE LAS UNIONES DE CREDITO.

NOMBRE DEL DIRECTIVO Y UNION QUE REPRESENTA.

INTRODUCCION: EXPLICAR MOTIVOS DE LA ENTREVISTA Y SU OBJETIVO.

#### PREGUNTAS:

1.- ¿ QUE IMPORTANCIA TIENE PARA USTED LA UNION DE CREDITO DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO?

2.- PARA USTED ¿ CUAL CREE QUE SEA EL OBJETIVO DE UNA UNION DE CREDITO ?

3.- LA UNION DE CREDITO TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL EL DE FACILITAR EL USO DEL CREDITO A SUS SOCIOS. PARA LLEVARLO A CABO, REQUIERE DE RECURSOS FINANCIEROS, POR LO QUE ESTAS CUENTAN CON DISTINTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO. COMO LOS SON LOS MISMOS SOCIOS, BANCARIAS, DEL EXTERIOR, COTIZACION EN BOLSA, ENTRE OTROS.

¿ CUALES CREE QUE SON LOS MAS IMPORTANTES Y PORQUE, Y CUALES UTILIZAN USTEDES ?

\* LAS UNIONES PUEDEN PRACTICAR CUALQUIER TIPO DE CREDITO CON SUS SOCIOS. ¿ CUALES DE ESTOS SON LOS MAS PRACTICADOS POR SU UNION ?

\* PARA OTORGAR LOS CREDITOS A LOS SOCIOS, LAS UNIONES REQUIEREN DE CIERTA INFORMACION Y REQUISITOS QUE DEBEN DE PROPORCIONAR LOS SOCIOS. ¿ CUALES SON ESTOS REQUISITOS Y QUE TRAMITES SE SIGUEN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO?

4.- LAS UNIONES DE CREDITO SE CONSTITUYEN UN MEDIO DE SUMA IMPORTANCIA PARA LA CANALIZACION DE LOS RECURSOS DE LA BANCA DE DESARROLLO COMO INTERMEDIARIO FINANCIERO. ESTOS CUENTAN CON UNA SERIE DE PLANES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA EMPRESARIOS DEL SECTOR MICRO, PEQUEÑO Y MEDIANO. PRINCIPALMENTE

¿ USTEDES OPERAN CON ALGUN BANCO DE DESARROLLO ?

SI LA RESPUESTA ES SI, ¿ CON CUAL ? Y ¿ QUE PROGRAMAS DE APOYO SON LOS MAS UTILIZADOS Y PORQUE ?

5.- HOY EN DIA LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS COMO LA BANCA COMERCIAL, LAS UNIONES DE CREDITO, ETC., SE ENFRENTAN A PROBLEMAS GRAVES DE CARTERA VENCIDA. EL NIVEL MAXIMO DE CARTERA ES DE 5%, LA UNION QUE REPRESENTA ¿ QUE NIVEL TIENE?

¿ QUE FACTORES CREE QUE ESTEN ORIGINANDO ESTA SITUACION ?

¿ QUE SOLUCIONES PODRIA DAR USTED PARA RESOLVER ESTA SITUACION ?

6.- PARA FINALIZAR, QUE NUMERO DE ASOCIADOS TIENE LA UNION Y SI NOS PODRIA PROPORCIONAR LOS DATOS DE ALGUNOS DE ELLOS.

BUENOS \_\_\_\_\_ EL PRESENTE CUESTIONARIO FORMA PARTE DEL TRABAJO DE UN PROYECTO DE TESIS ENFOCADO A ANALIZAR LA EFECTIVIDAD DE LOS APOYOS DE LAS UNIONES DE CREDITO A SUS ASOCIADOS; POR LO QUE MUCHO LE AGRADECEREMOS SI PUDIERA CONTESTAR LAS SIGUIENTES PREGUNTAS.

1.- ¿HA UTILIZADO LOS SERVICIOS QUE PRESTA LA UNION DE LA QUE FORMA PARTE?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

SI LA RESPUESTA ES NO, FINALIZAR CUESTIONARIO, Y SI ES AFIRMATIVA PASAR A LA SIGUIENTE PREGUNTA.

2.- ¿CUALES SERVICIOS HA UTILIZADO?

CREDITO \_\_\_\_\_ ASESORIA TECNICA \_\_\_\_\_ ASESORIA CREDITICIA \_\_\_\_\_

COMPRAS EN COMUN \_\_\_\_\_ OTROS \_\_\_\_\_

SI HA UTILIZADO EL CREDITO PASAR A LA PREGUNTA SIGUIENTE, SI NO PASAR A LA PREGUNTA OCHO.

3.- ¿ QUE TIPOS DE CREDITO HA UTILIZADO ?

PRESTAMO QUIROGRAFARIO \_\_\_\_\_ DE HABILITACION O AVIO \_\_\_\_\_ CREDITO SIMPLE \_\_\_\_\_

REFACCIONARIO \_\_\_\_\_ DECUMENTOS \_\_\_\_\_

4.- ¿CUAL HA SIDO EL DESTINO DEL CREDITO?

\_\_\_\_\_

5.- ¿HA CONSEGUIDO LOS CREDITOS A MEJORES TASAS QUE EN EL MERCADO?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6.- LAS UNIONES DE CREDITO UNA VEZ OTORGADO EL CREDITO TIENEN QUE DARLE SEGUIMIENTO PARA VIGILAR QUE LOS RECURSOS SE ESTEN APLICANDO ADECUADAMENTE. ¿LA UNION DE LA QUE USTED FORMA PARTE LLEVA A CABO ESTE PROCESO?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

7.- ¿COMO EVALUARIA EL SERVICIO DE LA UNION DE CREDITO DE LA QUE FORMA PARTE?

BUENO \_\_\_\_\_ MALO \_\_\_\_\_ DEFICIENTE \_\_\_\_\_

SI ES MALO O DEFICIENTE QUE RECOMENDACIONES DARIA A LA UNION PARA QUE MEJORARA:

---

---

8.- NACIONAL FINANCIERA CUENTA CON UNA SERIE DE PROGRAMAS DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO. LA UNION DE CREDITO DE LA QUE USTED FORMA PARTE SE LOS DA A CONOCER CON SUS VENTAJAS:

SI \_\_\_ NO \_\_\_

SI LA RESPUESTA ES SI. PASE A LA SIGUIENTE PREGUNTA, SI ES NO, PASE A LA PREGUNTA DIEZ.

9.- ¿HA UTILIZADO ALGUNA VEZ ALGUNO DE ESTOS PROGRAMAS?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

SI LOS HA UTILIZADO. QUE BENEFICIOS LE HA REPORTADO:

---

---

SI NO, ¿PORQUE?: \_\_\_\_\_

10.- ¿USTED NOTA DEFICIENCIAS EN LA UNION QUE DE LA QUE FORMA PARTE?

SI \_\_\_ NO \_\_\_

SI LA RESPUESTA ES SI. PASE A LA SIGUIENTE PREGUNTA, SI ES NO, EL CUESTIONARIO HA FINALIZADO.

11.- ¿QUE DEFICIENCIAS NOTA?

---

---

---

