



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

CARRERA:
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

MATERIA:
SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

TITULO:
PROBLEMÁTICA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
EN EL PERIODO 1990-1997

21 DE SEPTIEMBRE DE 1998

ALUMNOS	MATRICULA
CONTRERAS RIVERA TOMÁS	94321383
GONZÁLEZ SÁNCHEZ IRMA GABRIELA	94321270
GUERRERO RIVERA JUAN CARLOS	94320600
TOLEDO PÉREZ JUAN MIGUEL	94323612

ASESOR:

SE autónoma

MTRO. EDUARDO VILLEGAS HERNANDEZ

**PROBLEMÁTICA DE LAS
UNIONES DE CRÉDITO EN
EL PERIODO 1990-1997**

INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I. LA EMPRESA	6
CONCEPTO DE EMPRESA.....	7
CLASIFICACIÓN.....	9
IMPORTANCIA DE LA EMPRESA.....	11
PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA.....	12
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.....	15
ENTIDADES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO.....	17
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.....	19
NACIONAL FINANCIERA S.N.C.....	20
OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.....	21
A) FACTORAJE FINANCIERO.....	22
B) ARRENDAMIENTO FINANCIERO.....	23
C) UNIONES DE CRÉDITO.....	24
CAPITULO II. UNIONES DE CRÉDITO	27
LAS EMPRESAS INTEGRADORAS.....	27
ANTECEDENTES DE LAS UNIONES DE CREDITO.....	32
QUE ES UNA UNION DE CREDITO.....	35
OBJETIVO.....	37

OBJETIVOS PARTICULARES.....	38
FACTORES DETERMINANTES.....	40
TIPOS DE UNIONES DE CREDITO.....	41
QUIENES PUEDEN INTEGRAR UNA UNION DE CREDITO.....	42
VENTAJAS DE LAS UNIONES DE CREDITO.....	44
CAPITULO III. COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES	
SOCIO-ECONOMICAS EN MEXICO.....	46
POBLACION.....	47
PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).....	48
AGREGADOS MONETARIOS.....	51
INFLACION.....	52
TIPO DE CAMBIO.....	55
SALARIOS E INGRESO.....	56
EMPLEO.....	59
EL SISTEMA FINANCIERO.....	63
BALANZA DE PAGOS.....	66
LA CUENTA CORRIENTE.....	66
LA CUENTA DE CAPITAL.....	68
RESERVAS INTERNACIONALES.....	69
DEUDA PUBLICA.....	71

CAPITULO IV. COMPORTAMIENTO DE LAS UNIONES DE CREDITO EN EL PERIODO DE 1990-1997.....	73
COMPORTAMIENTO DURANTE 1994.....	73
COMPORTAMIENTO DURANTE 1995.....	75
COMPORTAMIENTO DURANTE 1996.....	81
COMPORTAMINETO DURANTE 1997.....	83
CASO REAL: ASOCIACION MEXICANA DE UNIONES DE CREDITO DEL SECTOR SOCIAL.....	89
CONCLUSIONES.....	101
BIBLIOGRAFIA.....	111
HEMEROGRAFIA.....	113

INTRODUCCION

En México, en la actualidad existen un 95% de micro y pequeñas, mientras que el restante 5% es de medianas y grandes empresas. Éstas micro y pequeñas empresas por lo regular son negocios de familia en donde no existe un análisis detallado de las ventajas y desventajas que tienen en el mercado.

Además, al no haber una buena administración nos encontramos que las empresas sufren varias circunstancias que hacen que la empresa no pueda desarrollarse, las principales características negativas son:

“INEFICIENCIAS CONTABLES, que ocasionan que éstas no puedan cumplir sus obligaciones fiscales por lo complicado que es el aspecto fiscal,

INEFICIENCIAS ADMINISTRATIVAS, que ocasionan que las empresas no pueden competir en medio tan competido el que está sufriendo ahora México con la nueva política de globalización.

INEFICIENCIAS FINANCIERAS, que ocasionan que las empresas no tengan acceso a las mejores fuentes de financiamiento que brinda el Sistema Financiero Mexicano,

INEFICIENCIAS EN COMPRAS, que ocasiona que las empresas no puedan comprar a los mejores precios ni con la mejor calidad,

INEFICIENCIAS EN VENTAS, que ocasionan que las empresas no puedan vender ni en el volumen ni en las condiciones adecuadas, e

INEFICIENCIAS TECNOLÓGICAS, que son ocasionadas por las anteriores u ocasionan a las anteriores.”¹

Además de esto, México está viviendo una etapa de cambio, de globalización, al abrirse primeramente al Tratado de Libre Comercio (TLC), y posteriormente, al realizar tratados con varios países de manera internacional.

Nuestro país, debe tener en cuenta que al abrirse al mercado internacional, hay una mayor competencia entre las empresas, además, que las

¹ VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O., Rosa María, El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Primera Edición, Editorial Pac, México, Pagina 130.

empresas que vienen a invertir, traen una tecnología avanzada, además de que la administración es profesional.

Nuestras empresas deben de unirse para poder desarrollarse y crecer de manera que puedan competir con las empresas extranjeras. Una solución que nos da nuestro Sistema Financiero Mexicano, son las Uniones de Crédito (éstas fueron creadas en 1932, con el propósito de lograr el avance de las empresas, micro y pequeñas especialmente), una propuesta que no ha sido explotada de manera eficiente y que trae soluciones buenas para las empresas.

Además, se debe de analizar, si en el tiempo que llevan funcionando en el país, han sido explotadas de manera eficiente en cuanto a su administración, como el hecho de saber si realmente cumplen su función para lo que fueron creadas: que las micro y pequeñas empresas logaran tener acceso a tanto los créditos como a los financiamientos, para lograr el desarrollo en común de las empresas unidas en éstas asociaciones.

Por esto, es de gran relevancia en la actualidad hacer un análisis de las Uniones de Crédito y en concreto el comportamiento que tuvieron éstas en el periodo 1990-1997, para poder tener en cuenta los pros y contras que han tenido.

Ya que en éste periodo fueron muy promovidas éste tipo de instituciones, sin embargo, en su gran mayoría fracasaron. Aparentemente la principal causa del fracaso de éstas instituciones fue el mal otorgamiento de crédito de éstas a sus socios.

En el capítulo primero, se dará la información de la empresa, debido a que las Uniones de Crédito fueron creadas para lograr el desarrollo, además de dar realizar un marco conceptual acerca de éstas.

En el capítulo segundo, se darán conceptos sobresalientes del tema que se va a desarrollar, para tener una noción general de lo que vamos a analizar posteriormente, estos conceptos se analizaran de una manera profunda. Se dará toda la información necesaria de las Uniones de Crédito, estudiándose lo más sobresalientes de éstas, para tener en mente para que fueron creadas y sus ventajas de las empresas al introducirse a una de éstas uniones o asociaciones.

En el capítulo tercero, se abordaran las variables socio-económicas más importantes del país, debido a que la intención de éste capítulo es hacer que el lector tenga una idea clara de la forma en que se encontraba México en éste periodo. Por consiguiente, es necesario tener una idea del ambiente social y

económico que se vivía en el periodo 1990-1997, para poder acceder a realizar un análisis concreto y detallado de las Uniones de Crédito.

Y en el capítulo cuarto, se llevara a cabo un análisis de las Uniones de Crédito en éste periodo, para finalmente dar una conclusión del comportamiento y problemática de éstas.

CAPITULO I. LA EMPRESA

En la actualidad el aspecto económico es uno de los factores más importantes para medir la calidad de vida de los habitantes de un país, ya que el nivel de vida de la gente que lo forma, está en relación directa con los sucesos económicos que ocurren dentro y fuera del país.

“La política económica permite desarrollar y evaluar perspectivas de crecimiento de una economía, los instrumentos en que se basa son la política monetaria, fiscal y cambiaria para determinar los niveles de producción nacional, el empleo, los precios y el comercio exterior, etc.”²

Los efectos mencionados anteriormente se miden a través de indicadores como son el Producto Interno Bruto (PIB), la tasa de desempleo, la tasa de inflación y el nivel de exportaciones netas, que tiene un país durante un periodo determinado de tiempo.

Como se observa, cada uno de estos indicadores tiene una dirección directa con el ahorro, el consumo y la inversión lo que determinará en un

² NORDHAUS Y SAMUELSON A., Economía, España, Mc Grawhill, 1994, Pag.501

momento dado a la planta productiva de un país. Está conformada por unidades económicas que por sus objetivos y características contribuyen en la economía de la nación, pero esto de acuerdo con el nivel de sus posibilidades.

CONCEPTO DE EMPRESA

Una unidad económica es aquella que se dedica a la producción de bienes y servicios. Estas unidades pueden ser clasificadas en públicas, privadas o sociales.

Unidad Económica Pública: son aquellas en las que tiene una mayor participación el Estado y su objetivo puede ser social o lucrativo.

Unidad Económica Privada: son organizaciones conformadas por una o varias personas (sociedades), que se dedican a la producción de bienes o servicios, con el fin de obtener una utilidad o premio por sus actividades; y el capital que la conforma es normalmente particular.

En todas las unidades económicas tanto públicas como privadas, se refleja la situación de la economía, debido a que los indicadores señalados

anteriormente son el resultado del desarrollo de su proceso productivo, es decir, la generación de mercancías o servicios forma parte del global de la producción nacional.

Puede ser que si una sola empresa deja de ofrecer sus servicios o producir mercancías no haya gran variación en el PIB, pero si cae la producción en una rama del sector productivo ya sea por la disminución de las ventas y en consecuencia el cierre no de una sino de varias empresas que la conforman, es entonces cuando se refleja la importancia de las empresas dentro del nivel global de producción.

La tasa de desempleo, es el efecto que resulta de la necesidad de disminuir costos mediante la liquidación del personal, cierre masivo de empresas, crecimiento de la población, falta de inversión productiva generadora de empleo y a la falta de capacitación, entre otros, que de igual forma repercute en la disminución de la producción.

Las empresas privadas siempre buscan obtener mayores utilidades, y éstas son el diferencial entre sus costos y su precio de venta, pero si el costo de los elementos que integran el precio (obra de mano, materias primas y otros gastos)

tienden a incrementarse, se ven en la necesidad de aumentar éste último a través de sus productos o servicios, generando de este modo índices inflacionarios que repercuten en toda la planta productiva y en la población en general.

Por otro lado, no todas las empresas participan en forma directa en las importaciones o exportaciones pero sí de forma indirecta “apenas cerca del 10 por ciento de la planta industrial participa en las exportaciones totales”³, lo que no deja de ser un factor importante dentro de la economía, aquellas empresas que se dedican a las exportaciones representan obtención de divisas extranjeras que vienen a fortalecer la economía del país, pero si son más las que importan mercancías, esto representa salidas de divisas, las cuales muy difícilmente retornan a la economía del país.

CLASIFICACIÓN

Existen un gran número de empresas dentro de una economía, cada una de ellas con diferentes características y objetivos. Se encuentran conceptos que determinan las diferencias entre cada una de las empresas, por lo tanto se consideran algunos aspectos que permiten establecer una diferencia entre ellas.

³ DE MARIA, Decio, Concentra 10% De La Industria, El Total De Las Exportaciones, El Financiero, Economía, Año XV, No. 4038, 27 De Abril De 1996, Pag.6

Se consideran aspectos como el personal ocupado, las ventas anuales, el total de activos entre otros. Se han establecido criterios en torno a cada uno de los factores mencionados, lo cual ha permitido establecer una clasificación de cuatro niveles de empresa dentro de la planta productiva, en cada nivel se agrupan a empresas que de acuerdo a los criterios utilizados caen dentro de los parámetros fijados. Los niveles de ésta clasificación son denominados como: Micro Empresa, Pequeña Empresa, Mediana Empresa y Gran Empresa (Nafin)

En nuestro país, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial considera solo el personal ocupado y las ventas anuales para fijar los parámetros de clasificación de Empresas en México, los cuales son los siguientes:

Micro Empresa: es una unidad económica que ocupa hasta 15 personas y cuyo valor de ventas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo general elevado al año.

Pequeña Empresa: es una unidad económica que ocupa hasta 100 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 1115 veces el salario mínimo general elevado al año.

Mediana Empresa: Es una unidad económica que ocupa hasta 250 personas y cuyo valor de ventas netas anuales no haya rebasado el equivalente al importe de 2010 veces el salario mínimo general elevado al año.

Gran Empresa: es una unidad económica que ocupa más de 251 personas y cuyo valor de ventas netas anuales haya rebasado el equivalente al importe de 2010 veces el salario mínimo general elevado al año.

Las categorías mencionadas las ha establecido la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para los diversos programas que ha desarrollado. Han adoptado ésta misma clasificación otros organismos para el desarrollo de actividades tales como programas de fomento e investigaciones.

IMPORTANCIA DE LA EMPRESA

Como ya se había mencionado anteriormente es de vital importancia la actividad de las empresas dentro de la economía de un país, ya que influyen en forma directa sobre los diferentes índices macroeconómicos utilizados para conocer y evaluar la situación de un país. La mayoría de los países que cuentan con una economía sólida y fuerte, basan en gran medida su desarrollo en la

actividad de las empresas privadas, como es el caso de “Japón, Alemania e Italia, en donde de cada 100 empresas 99 son micro, pequeña y medianas empresas”; en los países mencionados se ha dado un gran apoyo a éste tipo de empresas estableciendo diferentes estrategias para impulsar su creación.

Respecto a México, la transformación de su economía, ante la apertura comercial, la desincorporación de las empresas del Estado (privatización) y el crecimiento de una población que necesita de fuentes de trabajo para lograr satisfacer sus necesidades; las empresas no se encuentran ajenas a esta situación, la transformación de la estructura productiva se ha presentado en forma desigual.

PROBLEMAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Existen diferentes dificultades a las que todo empresario debe enfrentarse, pero en especial aquellos que intentan llevar adelante una Pequeña Empresa, esto se deriva en gran parte por las características que identifican a éste tipo de unidades económicas, como son:

Origen: La gran mayoría de las empresas tienen que su pasado inmediato proviene de negocios familiares o en su caso lo siguen siendo. En el

año de 1993, estaban organizadas de la siguiente manera “ el 15 por ciento eran propietarios únicos, el 41.2 sociedades con familiares, el 36.3 sociedades en las que no participan miembros de la familia, el 4.5 asociaciones civiles y el 2.9% en otros”.⁴

Organización: por tener un origen como el señalado no existe una organización bien estructurada, ni una administración profesional, salvo contadas excepciones.

Actividad: existe una gran diversificación de actividades en donde se desarrollan éstas empresas, esto genera que en un momento determinado dediquen a más de una actividad, sin establecer un plan de crecimiento definido.

Localización: debido al gran numero de empresas existentes, éstas se localizan en lugares poco estratégicos, lo que le impide poder abarcar un mayor segmento en su mercado objetivo.

Éstas características aunadas a la difícil situación económica que se ha vuelto cíclica en nuestro país, provoca que las Pequeñas Empresas sean de las

⁴ NAFINSA, La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, Principales Características, Editorial NAFINsa, México, 1993

más afectadas por los elevados índices de inflación, las altas tasas de interés existentes en el mercado, los recortes del gasto público (algunas de ellas al ser proveedoras del Gobierno pierden contratos), entre otras situaciones generadas por una economía inestable.

Derivado de los factores señalados anteriormente, la pequeña empresa encuentra en el desarrollo de sus actividades una serie de obstáculos que limitan en forma gradual su capacidad productiva, algunos de estos problemas son:

“La marginación de las empresas pequeñas respecto a los apoyos institucionales.

Incapacidad de acceder a créditos por falta de garantías y avales.

Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.

Excesiva regulación

Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala”⁵

⁵ PODER EJECUTIVO FEDERAL, Programa De Apoyo 1988-1994, México, Secretaría De La Presidencia, 1988

Falta de capacitación.

Por ultimo hay que considerar que ante la apertura que ha sufrido nuestra economía, todas las empresas que conforman la planta productiva tienen como reto enfrentar la inminente competencia externa que se empieza a presentar y se seguirá presentando en los próximos años. Por lo tanto, es necesario consolidar las bases de las pequeñas empresas mediante programas y apoyos, que le ayuden en verdad a superar los problemas que por su propia naturaleza se le presentan, y así poder lograr un mayor crecimiento y madurez de éstas.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Actualmente la situación prevaleciente en la economía nacional, hace difícil que alguna empresa realice sus operaciones con recursos propios al cien por ciento. Por lo que se ven obligadas a recurrir a la obtención de créditos. La solicitud de crédito debe estar en función de las expectativas que guarde cada empresa, éstas consideran las necesidades que tengan así como los objetivos que desean lograr con la obtención del crédito. Las empresas buscan el financiamiento generalmente para lograr dos objetivos:

MANTENERSE

Ante una situación económica mala, representada por la disminución de las ventas, los altos precios de los productos, entre otros indicadores, que afectan en forma directa a las pequeñas empresas. Éstas lo resienten en la falta de liquidez que es esencial para la continuidad de sus operaciones y para cumplir los diferentes compromisos que hayan contraído.

Las necesidades más frecuentes por las que se ve obligada una empresa a solicitar financiamiento para mantener su operación, son:

Capital de trabajo: Es uno de los elementos esenciales para la operación de la empresa, si a ésta le hace falta liquidez, entonces, se verá presionada al no poder cubrir rubros como la compra de materia prima, gastos de producción, administración y ventas; y

Amortización de pasivos: Se refiere al cumplimiento de las obligaciones que la empresa contrajo con terceras personas. Éstas obligaciones contemplan el pago de impuestos y aportaciones de seguridad social, así como el

pago de acreedores, proveedores de bienes y servicios y de deudas contraídas con instituciones financieras.

CRECER

En época de crecimiento económico, las diferentes empresas que conforman la planta productiva se ven en la necesidad de aprovechar las oportunidades que se presentan por la derrama económica que se genera; es decir, deben de mejorar o ampliar los productos o servicios que ofrecen, para lograr una mayor participación dentro de su mercado. Sus necesidades de financiamiento se traducen en aquellas operaciones en donde la empresa no espera obtener una recuperación en el corto plazo, más bien los resultados los espera en el mediano y largo plazo. Algunas necesidades son: aumento de capacidad productiva aprovechada e instalada, llegar a nuevos mercados, capacitación del personal entre otras.

ENTIDADES QUE OTORGAN FINANCIAMIENTO

Las organizaciones que integran el Sistema Financiero son conocidas como intermediarios financieros, quienes se encargan en forma profesional de

captar recursos del público para canalizarlos al otorgamiento de créditos. En la formación del sistema participan de igual manera tanto organizaciones privadas como organismos públicos. Los intermediarios financieros a su vez se clasifican:

“Sistema bancario: comprende al Banco de México, las instituciones de crédito, tanto de banca múltiple como de desarrollo.

Organizaciones Auxiliares del Crédito: está formada por los almacenes generales de depósito, las Uniones de Crédito, las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje financiero;

Mercado de valores: operan de manera directa...las bolsas de valores,... las casas de bolsa,..., y las sociedades de inversión;

Sistema de Seguros y Fianza”⁶

En la actualidad hay varios organismos que integran la banca de desarrollo, pero son sólo dos los que se ocupan en forma directa de la Pequeña Empresa, ellos son el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin), ambas están constituidas como sociedades

⁶ BORJA M., Francisco, El Nuevo Sistema Financiero, México, Fondo De Cultura Económica, 1991

nacionales de crédito y entre sus objetivos figura el apoyo financiero a la Pequeña Empresa.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C..

Tiene como objetivo el apoyo para que las empresas de la planta productiva se integren en forma directa o indirecta a la apertura comercial que vive en el país, en su objetivo general se establece el apoyo “la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar empresas en comercio exterior”.⁷

Su campo de acción se circunscribe a todas aquellas empresas que participan en el comercio exterior, como son: exportadores directos, proveedores de estos exportadores y empresas con potencial para exportar.

Los programas de apoyo crediticio creados por Bancomext, tienen como principal objetivo el fomentar la exportación de bienes producidos en el país; ya otorgando apoyo en forma directa a la empresa exportadora u otorgando dicho apoyo a aquellas empresas que proveen de servicios o bienes a las primeras.

⁷ BANCOMEXT, Apoyo Financiero Y Promocional Para La Pequeña Y Mediana Empresa, México, Banco Nacional De Comercio Exterior, Abril 1993, Pág. 2

NACIONAL FINANCIERA S.N.C.

“Tiene como objetivo el fomento a la Pequeña Empresa, mediante esquemas de apoyo integral que cubran las necesidades de la Pequeña Empresa. Su actividad se sustenta bajo los siguientes objetivos básicos”,⁸ respecto a la pequeña empresa:

Concentrar la atención en las empresas pequeñas, facilitando su acceso al financiamiento;

Poner énfasis en el apoyo a la industria manufacturera;

Promover el desarrollo regional con especial atención a las entidades de menor desarrollo relativo;

Crear mecanismos alternos de financiamiento en apoyo de la planta productiva y del mercado de valores.

⁸ NAFINSA, NAFIN Hoy, Funciones Y Programas, México, Primera Edición, NAFIN, Octubre 1995, Pág.6

Fomentar alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.

OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Existen otras instituciones dentro del sistema financiero que también apoyan a la Pequeña Empresa, mediante créditos para solventar problemas de liquidez (factoraje) o para adquirir un activo fijo (arrendamiento financiero) que generalmente es a largo plazo éste tipo de crédito. Éstas instituciones junto con las UNIONES DE CRÉDITO, la ley las clasifica como “organizaciones auxiliares del crédito (art. 3º Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

“Ante la insuficiencia de la banca comercial para atender a un número creciente de pequeñas empresas”,⁹ éstas instituciones reciben el apoyo de la Banca de desarrollo para apoyar a la pequeña empresa, para que sean atendidas aquellas empresas que no logran obtener los créditos requeridos por medio del sistema bancario.

⁹ ORTIZ H., Arturo, Intermediarios Financieros No Bancarios Y La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, Ejecutivos De Finanzas, México, Año XXIV, No.1, 1995, Págs. 40-48

“El programa de fortalecimiento y consolidación de intermediarios financieros no bancarios... inicio en agosto de 1993 con las Uniones de Crédito intermediarias de Nafin, se hizo extensivo a las entidades de fomento, arrendadoras financieras y empresas de factoraje. En 1994, se procuró, más que crecer, consolidar la red de intermediarios no bancarios...”¹⁰

A) FACTORAJE FINANCIERO

Aquí la pequeña empresa encuentra otra alternativa de financiamiento, pero en ésta ocasión debe ser para cubrir necesidades de tesorería, es decir, para cubrir los problemas de liquidez que se presenten. Con éste tipo de financiamiento la empresa obtiene capital inmediato que necesita para seguir trabajando con el fin de no detener sus actividades por la falta de éste.

Éste tipo de financiamiento se desprende de la venta de cartera de clientes, es decir, la empresa vende los créditos que tenga con sus clientes a la empresa de factoraje a un precio, con lo cual la empresa de factoraje es ahora la encargada de cobrar esos créditos con los clientes de la empresa a quien se los compró.

¹⁰ NAFINSA, Informe De Actividades 1994, México, NAFIN, 1992

“La empresa de factoraje financiero, conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte”,¹¹ por lo cual depende del plazo de crédito que otorga a sus clientes y la modalidad de factoraje elegido.

B) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Si una empresa necesita adquirir equipo para desarrollar su actividad, ésta tiene la alternativa del arrendamiento financiero y por medio de éste obtener a un mediano plazo la maquinaria industrial, equipo de computo, equipo de transporte, mobiliario, entre otros.

Esto se realiza al firmar un contrato de arrendamiento financiero, “en donde la arrendadora está obligada a: adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso o goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien”¹²

¹¹ NAFINSA, Fuentes De Financiamiento, México, NAFIN, 1992

¹² *Ibidem*

C) UNIONES DE CRÉDITO

Éstas instituciones pertenecen a los intermediarios financieros no bancarios, y tienen como objetivo reunir a socios dedicados a una misma actividad para facilitarles créditos o servirles de aval para créditos obtenidos con otras instituciones de crédito.

De los créditos que conceden los fondos pueden provenir de sus propios recursos o del apoyo que reciben por parte de la Banca de Desarrollo; no establecen restricción en cuanto al mínimo del crédito a otorgar, por lo cual son una buena alternativa para la pequeña empresa que no requiere de grandes montos de crédito.

El fin de las Uniones de Crédito es el de facilitarles el acceso al crédito a sus integrantes es por eso que sólo otorgan prestamos a aquellos que son socios de ella. Por lo tanto les solicitan a sus clientes que se asocien mediante una aportación al capital social de la Unión de Crédito y la compra de acciones al momento de concertar un crédito. Esto junto con la tasa de interés cobrada por el uso del crédito son los principales costos que enfrenta la Pequeña Empresa al momento de acudir a una Unión de Crédito.

Dentro de los requisitos además de la aportación de capital y compra de acciones, se encuentra la firma de un contrato en el cual se establecen una serie de “aspectos que permite atraer exclusivamente a los clientes que los intermediarios desean, a través de los llamados mecanismos de auto selección”¹³, tales aspectos son:

Técnico: incluye los aspectos generales de la empresa, así como el análisis financiero de la misma;

Legal: se refiere a los documentos de carácter legal que debe tener la empresa; como es el acta constitutiva, escrituras, avalúos, etc.;

Contable: es información que sirve para conocer el estado de la empresa y sirve de base para el aspecto técnico; y

Documentación de campo: es el seguimiento de la aplicación del crédito, le corresponde realizar a la Unión de Crédito.

¹³ ROJAS C., Luis A., Racionamiento de Crédito Preferencial en México, Un costo de Transacción, Ejecutivos de Finanzas, México, Año XXV, No. 2, 1996, PP. 49-64

Las Uniones de Crédito representan una buena alternativa para la obtención de créditos, debido a que su finalidad es permitir tener acceso a ellos, a las Micro y Pequeñas Empresas que requieren de montos reducidos de crédito. Pero tienen una desventaja debido al poco tiempo que llevan operando y la falta de reglamentación para ser constituidas, lo cual genera que aparezcan de la noche a la mañana esta clase de instituciones “de 80 entidades que existían antes de 1993, doce meses más tarde se multiplicaron hasta crearse cerca de 500, la mayoría sin un esquema y respaldo institucional”¹⁴

¹⁴ OSTERRTH L., Ma. De Jesús, Autoridades al Rescate de Uniones de Crédito, El Financiero, (Economía) Año XV, No. 3986, 2 de Marzo de 1996, PP. 8

CAPITULO II. UNIONES DE CRÉDITO

Las tendencias que se registran en la economía mundial, caracterizadas por un proceso de globalización de la producción, por una acelerada transformación tecnológica y por la intensa competencia en los mercados mundiales, obligan a nuestro país a modificar sus estructuras productivas para adecuarse a las nuevas condiciones de la competencia internacional.

Entre muchas acciones se han creado las organizaciones interempresariales, que son formas asociativas de crédito, compras, comercialización, etc. Responden a objetivos y necesidades diferentes de las industrias, permitiendo a éstas optar por una o más formas de agrupación según sus propios requerimientos, sin afectar sus operaciones individuales. Una de éstas formas de asociación son las Empresas integradoras que son las organizaciones de donde se desprende lo que es la Unión de Crédito.

LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

El concepto de Empresa Integradora representa para nuestra economía una nueva alternativa en su estructura y en su visión de negocios, lo que facilitara

el desarrollo de éstas empresas, que en forma individual sería difícil de realizar, en un marco económico que enfrenta altos niveles de competitividad por la apertura comercial, para la cual nuestro aparato productivo aún no está preparado. “Es otra forma de agrupación existente en México que asocia empresas, personas físicas o morales, preferentemente de tamaño micro, pequeño o mediano. Sus objetivos son:”¹⁵

1. Elevar la competitividad de las asociadas
2. Inducir la especialización de las empresas
3. Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresas en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Las empresas integradoras se han desarrollado con el apoyo decidido de sus respectivos gobiernos que han traducido éste esfuerzo en la activación de leyes para el fomento industrial y de exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

¹⁵ VILLEGAS HERNANDEZ, Eduardo y ORTEGA OCHOA, Rosa María, Análisis Financiero, Editorial PAC, México, 1997, Pág. 160.

La creación de integradoras se debe a la idea de hacer las cosas conjuntamente para vencer las dificultades y carencias del entorno de la pequeña empresa, así como su incapacidad para enfrentar la competitividad de las empresas más grandes.

La empresa integradora es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana.

Podrán integrarse empresas que desarrollen una misma actividad económica, ya sea de industria, comercio o servicio, empresas de diferentes actividades económicas que tengan un proyecto de negocios en común, aquellas empresas que deseen integrarse para proveer a otra de mayor escala, o para participar en forma conjunta en las licitaciones del sector público.

El objetivo principal de éstas empresas es el de elevar la competitividad de las empresas asociadas, induciendo a las empresas a su especialización en alguna de las diferentes etapas del proceso productivo, buscando consolidar la presencia de asociados en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Las ventajas que se pueden obtener con las empresas integradoras son:

Las empresas al asociarse pueden consolidar ofertas y competir con eficacia en los mercados nacionales e internacionales.

Se mantiene la individualidad de los empresarios en la toma de decisiones internas de su empresa.

Las empresas se especializan en su actividad principal, mientras la empresa integradora se encarga de realizar otras actividades especializadas que requieren los asociados.

Se crean economías de escala y una mayor racionalización de los recursos, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.

Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir y hacer uso en forma común de activos fijos, incluso de innovar el parque industrial.

Se adquiere mayor capacidad de negociación en la obtención de materias primas e insumos, con mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.

Se puede ofrecer mayor disponibilidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo y su especialización en determinados procesos y productos.

La oferta de servicios especializados a las asociadas se da a bajo costo, en virtud de que la integración les permite su reducción, con aumento en su capacidad para adquirir tecnología y consultoría de alto nivel.

Ésta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

Las empresas asociadas podrán comprar, desde una acción hasta el 30% del capital social.

Las empresas integradoras tienen capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones en el mercado.

Se logra un mejor aprovechamiento de los servicios especializados de la empresa integradora y una diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos.

Dentro de éste panorama podemos mencionar a las Uniones de Crédito como una especie de Empresa integradora ya que realiza la mayoría de las actividades que éstas empresas realizan, además de que al unirse pueden conjuntar sinergias que hacen posible el crecimiento y desarrollo de las industrias en nuestro país. Una característica especial de éstas uniones es que se especializan en el financiamiento de créditos, para solventar las necesidades de dinero que necesitan las empresas para seguir trabajando.

ANTECEDENTES DE LAS UNIONES DE CREDITO

Las Uniones de Crédito son una figura jurídica que se origino con la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, otorgándoles el carácter

de instituciones auxiliares, a las que se les puede denominar “Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito”. La primera figura de éste tipo que surgió en México, fue la Unión de Crédito Ganadera, Agrícola e Industrial, S.A. de C.V., con la fecha de concesión del 31 de marzo de 1942.

Éstas nacen con el propósito primordial de atender a los pequeños productores o empresarios, cuyas necesidades individuales de crédito son tan reducidas que, o pasan inadvertidas para los bancos o las operaciones correspondientes no resultan costeables para estos.

Otro punto fundamental por que nacen las Uniones de Crédito, es también por que los empresarios micro y pequeños, no pueden siquiera proporcionar las garantías normales existentes exigidas por los bancos o ajustarse a los términos y condiciones ordinarios de operar.

Con la creación de las Uniones de Crédito, el Estado pretendió que, por medio de éstas, pudieran satisfacerse demandas aisladas de crédito, resolviendo simultáneamente los problemas relativos a las garantías, vigilancia sobre el buen aprovechamiento de los recursos y recuperación oportuna de los fondos recibidos en préstamo.

Las Uniones de Crédito han permitido conjugar los beneficios de la asociación libre y espontánea para la participación en el desarrollo agrícola, industrial y comercial, con el financiamiento bancario adecuado. Se engloba en éstas, a los productores urbanos y rurales vinculados por la idoneidad de sus actividades, donde existe un conocimiento de la capacidad, experiencia y sentido de la responsabilidad. Cuando estos productores trabajan de manera aislada, posibilidades de desarrollo y crecimiento son casi nulas, ya que si llegaran a obtener un financiamiento bancario, éste se canaliza generalmente hacia la resolución de un problema inmediato, mas no para proyectar la evolución integral de sus negocios o explotaciones.

Tenemos que tener en cuenta que las Uniones de Crédito nacen en primera instancia, para resolver los problemas y beneficiar a las medianas y pequeñas empresas, considerándose entre estos últimos a los agricultores con recursos modestos, industriales situados muchas veces al nivel de taller y auténticos pequeños comerciantes. Entre las propiedades que poseen estos tipos de productores tenemos cierto acervo de bienes de capital como son: derechos de la tierra, instrumentos de labranza, ganado, máquinas y herramientas, inventarios, etc.

En 1978, después de una evaluación que se hizo acerca del papel de ésta figura en la economía nacional, se publicó la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, donde se dio a las uniones una configuración más dinámica en la función de apoyo a los pequeños productores tanto en la ciudad como en el campo.

En 1985, se publicó la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, en la que se contempla un tratamiento específico a todas las Organizaciones auxiliares del crédito.

QUE ES UNA UNION DE CREDITO

Las Uniones de Crédito son “una de las formas de financiamiento y organización que les permite mantener a las empresas su independencia, y al mismo tiempo formar grupos económicos de relativo tamaño como para poder suplir muchas de sus carencias.”¹⁶

Otra definición más amplia nos la da Nacional Financiera, que nos menciona que las Uniones de Crédito “Son organizaciones auxiliares del crédito,

¹⁶ VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O., Rosa María, El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Primera Edición, Editorial Pac, México, Pagina 131.

constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y medianas empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales; o bien a la combinación de dos de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización, y asistencia técnica)”¹⁷

Las Uniones de Crédito están reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las Uniones de Crédito realizan una labor de unificación de micros, pequeñas y medianas empresas, que en conjunto, representan cifras atractivas para la banca de primer piso, ya que permiten consolidar las garantías disponibles y reducen el riesgo al hacer posible una mejor apreciación de las verdaderas posibilidades del solicitante de crédito.

¹⁷ Nacional Financiera, Uniones de Crédito, Página 7, México.

OBJETIVO

El propósito esencial de las Uniones de Crédito, consiste en obtener créditos en apoyo de sus socios, es decir, son organizaciones integradas al sistema financiero, que han de servir como un puente entre los bancos que captan recursos de la comunidad, y los productores que necesitan dichos fondos para proyectos específicos. Poseen una configuración social bien definida, arrancan de la función crédito para desarrollar un entorno favorable a la actividad de sus miembros y persiguen, tres objetivos económicos fundamentales: reducir los costos de producción, elevar la productividad y aumentar los ingresos reales de los empresarios asociados.

Estos objetivos los pueden alcanzar las Uniones de Crédito mediante algunos de los medios que a continuación se citan: Compras masivas y selección de insumos o bienes destinados a su venta por parte de los socios; contratación global de servicios técnicos especializados; mejor aprovechamiento de los bienes de capital disponibles y de la capacidad de producción instalada; modernización y agilización de sistemas organizativos y de ventas; Comercialización en común de cosechas, ganados y productos de los socios; separación adecuada y precios más remunerativos de subproductos; procesamiento de las materias primas o de

algunos insumos en plantas industriales propiedad de los asociados, para beneficiarse así con el valor agregado o con menores costos de producción, y mayor penetración en los mercados regionales, incluso con crecientes posibilidades de exportación.

OBJETIVOS PARTICULARES

Facilitar el uso del crédito a sus socios.

Prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que estos contraten.

Practicar con sus socios operaciones de descuento, crédito y préstamo de toda clase.

Apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.

Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes.

Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y tesorería, depósitos de dinero cuya propiedad no se transmite al depositario, y cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo y no podrán usarse para otros fines.

La unión podrá depositar dichos saldos en instituciones de crédito

Promover la organización y administración de empresas asociadas, para la transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.

Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compra-venta o alquiler de la maquinaria, materiales y demás implementos necesarios para la realización de sus actividades.

Encargarse por su cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

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

FACTORES DETERMINANTES

Es recomendable que se realice la instrumentación de una unión de crédito cuando:

Exista un grupo de micro, pequeñas y medianas industrias, con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no puedan ser sujetas de crédito ante la banca comercial.

El grupo de empresas tenga altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente por parte de la banca comercial en términos de plazos y garantías, ya que no cuentan con una administración financiera eficiente.

Dichas empresas necesiten encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y asistencia técnica.

Requieran de avales y garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca.

Se necesitan realizar operaciones de descuento, de manera ágil y expedita.

TIPOS DE UNIONES DE CREDITO

Las Uniones de Crédito son sociedades anónimas de capital variable, que se pueden clasificar en:

AGROPECUARIAS: Cuando los socios se dediquen a actividades agrícolas, ganaderas o ambas.

INDUSTRIALES: Aquellas en que los socios se dediquen a actividades industriales para la producción o transformación de bienes, o a la prestación de servicios similares o complementarios entre sí; asimismo que posean un espacio físico, taller o unidad de servicio.

COMERCIALES: Agrupan a socios que agrupan actividades mercantiles de bienes y servicios.

MIXTAS: Formadas con miembros que se dediquen, cuando menos, a dos de las siguientes actividades: agropecuarias, industriales o comerciales, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, podrá otorgar la autorización cuando las actividades de los socios no correspondan exactamente a alguno de los tipos de uniones mencionadas. Esto lo hará cuando a su juicio considere que la unión permite satisfacer mejor las necesidades financieras de los socios y propiciar el desarrollo de sus actividades.

QUIENES PUEDEN INTEGRAR UNA UNION DE CREDITO

Las Uniones de Crédito se integran con un mínimo de 20 socios (fundadores), los cuales deberán residir en la misma plaza o región en donde la sociedad vaya a operar.

Se podrá autorizar que los socios radiquen en plazas o regiones distintas. Cada uno de ellos podrá ser propietario de un máximo del 10% del capital pagado de la unión, el cual podrá disminuir cuando por vínculos familiares

o económicos, se formen grupos que puedan afectar el equilibrio de la administración de la sociedad, en perjuicio del resto de los demás accionistas.

Asimismo, ningún socio de una unión de crédito puede pertenecer a otra u otras, que correspondan al mismo tipo de actividad.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá autorizar que de manera temporal, por un plazo no mayor de doce meses, una persona pueda ser propietaria de más del 10% del capital pagado de una unión de crédito, siempre y cuando esto no motive a una concentración indebida de capital.

Los accionistas siempre serán nominativos y conferirán iguales derechos y obligaciones a los socios, salvo por cierto tipo de características derivadas del tipo de capital que amparen. Éstas acciones sólo pueden transmitirse con la autorización del consejo de administración, que obviamente no podrá otorgarla cuando la persona que desea adquirirlas no tenga las cualidades requeridas.

Cada accionista o grupo de accionistas que representen por lo menos 15% del capital pagado de una sociedad, tendrá derecho a designar un consejero.

VENTAJAS DE LAS UNIONES DE CREDITO

1. Convertir a sus agremiados en mejores sujetos de crédito.
2. Garantizar a sus socios el acceso a las fuentes de financiamiento, con oportunidad al mejor costo.
3. Obtener un instrumento financiero donde puedan descontarse facturas y contrarrecibos sin contratiempos (tipo factoraje).
4. Efectuar en condiciones más ventajosas compras en común, de materias primas.
5. Facilitar y agilizar operaciones de crédito a sus socios y a su vez proporcionar las garantías y/o los avales.
6. Posibilitar mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta.
7. Tener mayores posibilidades de acceso a las modernas tecnologías.

8. Acudir a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la unión.
9. Acrecentar a sus socios el poder de compra y gestión de micro y pequeño industrial a través de la unión.
10. Elevar sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnica-administrativa.
11. Consolidar los procesos productivos y de autogestión.
12. Permitir a sus socios una mejor participación en los mercados, al comercializar en forma conjunta sus insumos y productos.

CAPITULO III. COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES SOCIO-ECONOMICAS EN MEXICO

En éste capítulo analizaremos las principales variables socioeconómicas de México, para poder tener una noción de cómo estaba nuestro país en el periodo que va desde 1990 en adelante.

El realizar éste análisis del comportamiento de dichas variables, tiene como fin, el de tener en cuenta que los acontecimientos macroeconómicos afectan directamente las actividades que realizan las empresas dentro de nuestro país, ya que tienen un efecto director sobre éstas.

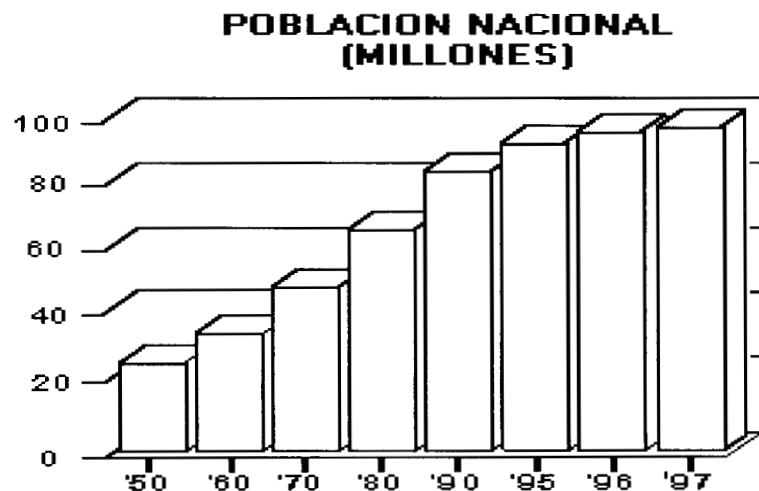
Se llevará a cabo el análisis de la población y sus principales indicadores, al crecimiento del PIB, a la inflación y a la perspectiva de la paridad cambiaria, su reflejo en los salarios, el empleo, la balanza comercial y las reservas internacionales.

POBLACION

México al igual que otros muchos países en desarrollo, tiene un excesivo crecimiento de su población. Se han implementado programas para reducir la natalidad que han tenido cierto éxito.

Controlar el crecimiento poblacional y mejorar los niveles de vida es uno de los mayores retos para el país.

En 1990 había más de 6 millones de personas mayores de 15 años que eran analfabetas. La escolaridad promedio de la población actual es de 4.9 años de estudio. En lo referente a salud, aproximadamente la mitad de la población cuenta con algún servicio de Seguridad Social (IMSS o ISSSTE). Sin embargo, a partir



de 1995 la cantidad de derechohabientes ha disminuido mucho a causa del desempleo.

Debemos de tener en cuenta la importancia de ésta variable, ya que si la población aumenta, habrá más demanda de productos y servicios para las empresas que ayudarán a su crecimiento; pero éste aumento para que sea benéfico para las empresas debe de ir acompañado por el aumento del Producto Interno Bruto Per Cápita, que se analizará a continuación junto con el PIB.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

La riqueza nacional global, medida en términos de PIB a precios constantes de 1980, muestra un crecimiento muy bajo en el período de 1980 a 1994, al haber pasado de N\$4,470 millones a N\$5,848 millones en el transcurso de 14 años. Esto nos da una tasa media anual de crecimiento de apenas 1.93%.

Esto significa que, a pesar de los esfuerzos de modernidad desplegados por el gobierno federal y los que han venido haciendo todos los habitantes de México, la generación de la riqueza no ha logrado reflejarse aún en el indicador per cápita.

Y en el '95 la situación empeoró aún más, ya que los efectos de la crisis han provocado una importante caída del PIB durante la primera mitad del año.

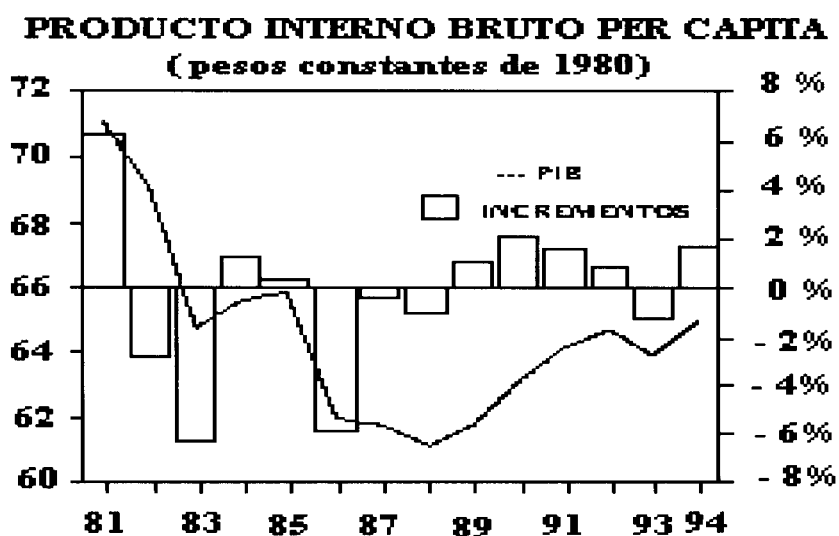
En éste análisis se plantea que el comportamiento del PIB es como sigue:

- 1) una disminución de 5% para el año de 1995;
- 2) un crecimiento de 4.5% para 1996 respecto de 1995. Lo que significa que en de 1997 el PIB ronde a precios de 1980, los N\$5,800 millones,
- 3) un crecimiento del 5.5% en 1997.



Como podemos observar, en México hay un crecimiento del Producto Interno Bruto, parcialmente constante, pero que no se refleja en los bolsillos de la población, esto es debido a que las riquezas nacionales están compartidas por una población extremadamente mínima de la población, lo que trae como consecuencia, que no se refleje en el Producto Interno Bruto Per Cápita, lo que significa que la población sigue disminuyendo su poder de compra, aun que el PIB vaya en aumento.

Ésta disminución del PIB per cápita, no es favorable para las empresas debido a que no mantienen la misma capacidad de compra, por lo que el consumo de bienes y servicios es cada vez menor, lo que afecta a las empresas para que se sigan desarrollando y creciendo.



AGREGADOS MONETARIOS

Una de las razones del actual desorden económico es el que se ha observado desde el principio de la década de los 70, esto fue el incremento registrado en los agregados monetarios, lo cual se ha considerado la causa principal del inicio de la inflación vivida desde finales de los 70 hasta la década que estamos viviendo.

En los últimos años éste agregado monetario tuvo un fuerte crecimiento en 1991, éste se vio incrementado aunque en ese momento éste no causará una inflación perceptible; lo anterior se explica por el control que se ejerció en los precios de aquél entonces.

Se considera que la presión que desde ese entonces se ejerció, la expansión del circulante sin que hubiera una producción que la respaldará, ha sido, una de las principales causas de la crisis que ocurrió en diciembre de 1994.

Actualmente la política monetaria que mantiene el gobierno se finca en una fuerte reducción del circulante, esto a fin de controlar la inflación causada por la última devaluación. Ésta reducción consiste en reducir los agregados

monetarios, y está constituida principalmente por: la disminución del gasto público, el diferimiento del ejercicio de varias de las partidas aprobadas, el retardo al pago de proveedores del sector público, y el aumento en los impuestos indirectos, principalmente en el IVA. La reducción de la oferta monetaria en el primer semestre de 1995 se estima que ascendió al 35%.

Es de gran importancia para las empresas ya que éste mantiene la liquidez dentro del país, lo que ayuda favorablemente a las empresas para su desarrollo, pero si existe demasiada liquidez dentro del mercado, esto trae consigo, una inflación que provoca que la capacidad del consumidor disminuya significativamente, provocando que las compras a futuro a realizar por éstos disminuya, por lo cual las empresas se ven afectadas drásticamente.

INFLACION

El origen y el control de la inflación han generado múltiples controversias pues se han puesto en práctica teorías y mecanismos para la reducción de ésta, pero los resultados obtenidos no han sido los deseados.

En los últimos años la inflación en México ha mostrado fuertes cambios, desde principio de los setenta y hasta la década de los ochenta, su incremento fue constante y sostenido.

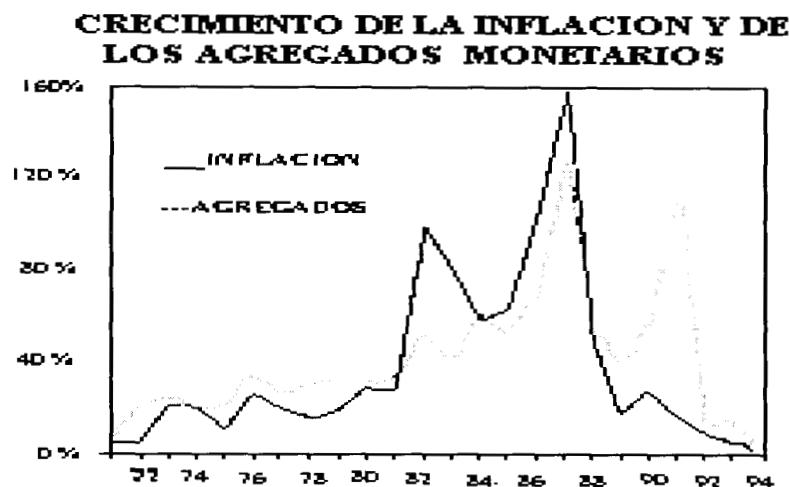
En México las medidas anti-inflacionarias desde que se implantó el primer pacto (PSE) se mostró un éxito sorprendente. Lo malo de ésta política fue el hacer la reducción de la inflación a un dígito sin importar los costos que esto llevaría, ya que se pasó por alto que bajar la inflación debió haber sido un medio para lograr primero la estabilización y luego el necesario crecimiento económico que se ha esperado por mucho tiempo.

En el sexenio 1988-1994 la presión que se ejerció para contener el alza de los precios fue grande, y aunque permitió que se descendiera la inflación a un 7% en 1994, para esto fue necesario mantener un tipo de cambio sobrevaluado que al final de cuentas, solo vino a provocar una mayor inflación. Llegado el cambio de gobierno las condiciones de incertidumbre, inquietud interna, sucesos políticos y sobrevaluación del peso no pudieron ser controlados, y es por eso que sobrevino la devaluación, la cual se había prometido no volvería a repetirse.

El problema de los Tesobonos fue solucionado en cuanto a que las obligaciones derivadas de ellos fueron sobradamente cubiertas, pero esto se hizo con dinero prestado que sirvió casi exclusivamente para eso: pagar obligaciones que, de acuerdo con el decreto que diera nacimiento a los Tesobonos no tenían que haber sido liquidados en dólares.

Otra parte del dinero prestado sirvió para construir reservas, pero eso mismo nos está diciendo que tales reservas son prestadas.

Dentro de un escenario optimista, la inflación mensual podría situarse en 2.1% en septiembre y luego promediar 2.2% mensual en el último trimestre del año para cerrar con no menos de un 50% en 1995. Para 1996 una inflación de aproximadamente 20% anual. Y para 1997 un 15% anual.



La inflación debe ser tomada en cuenta por todas las empresas, ya que es un problema crónico para éstas. Por ejemplo, cuando la inflación aumenta, le siguen devaluaciones periódicas, ya que de lo contrario, nuestros productos no serían de interés en el mercado internacional. Además, posterior a éstas devaluaciones se viene el incremento en las tasas de interés, lo que provoca un problema para las empresas que tienen pasivos muy fuertes a pagar a corto y largo plazo. Uno de sus objetivos principales es frenar las importaciones

TIPO DE CAMBIO

La dependencia de la economía mexicana de las importaciones ha provocado que el tipo de cambio peso-dólar haya abierto una brecha inflacionaria México - E.U.A., además que éste problema afecta directamente a las empresas mexicanas. En los últimos años ha existido una fuerte disparidad entre las inflaciones de los dos países, en ciertas épocas en las que se ha permitido una fuerte subvaluación del dólar(o sobrevaluación del peso) ocasionando devaluaciones drásticas. En la actualidad se estima que el valor del dólar tiene un sobreprecio de poco menos del 30%.

La presión de la deuda externa y la falta de nuevas inversiones extranjeras provoca que la demanda de dólares aumente sin que exista oferta suficiente.

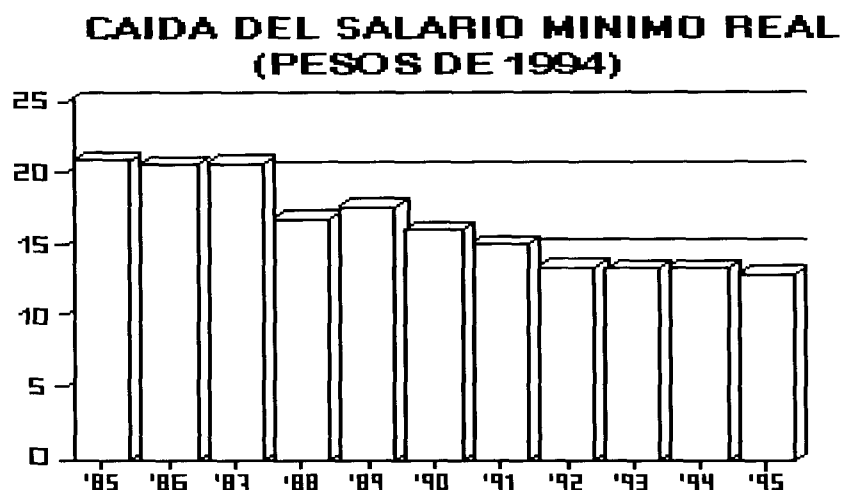
Para finales de 1996 se tuvo una paridad de entre \$7.40 y \$7.90 por dólar y en 1997 se presentó un precio de \$8.50 y algunos días casi cercano a los \$9.00.

El tipo de cambio es un factor que afecta directamente a las empresas, debido a que muchas de sus actividades tiene que ver con la compra de materiales de importación en donde la venta se realiza en dólares.

SALARIOS E INGRESO

Una cantidad sustancial de familias recibe sus ingresos a partir del salario mínimo o bien porque sus ingresos están indizados a éste importe. Y el salario mínimo real ha sido disminuido 37% en los últimos diez años lo que ha implicado una reducción del ingreso de cada familia y una mayor propensión marginal a la pobreza.

Una parte de estos ingresos no proviene de sueldos, debido a que cada vez existen más personas que trabajan por su cuenta, los que dependen de la economía subterránea y los desempleados.

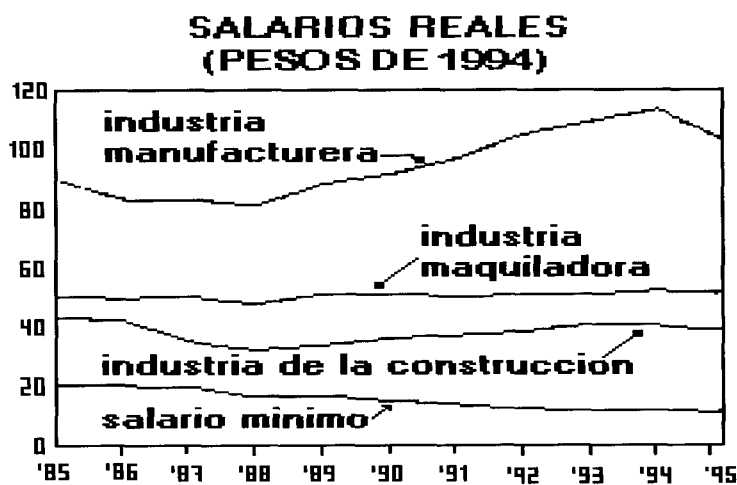


Midiendo el ingreso familiar en número de salarios mínimos se observa que en promedio, las familias tienden a recibir más salarios pero por otro lado éste salario vale y adquiere mucho menos.

El ingreso dista mucho de haberse distribuido de manera equitativa, ya que cada vez las familias perciben un ingreso menor, aún con todos los programas que se han implantado. El ingreso durante 1995 ha disminuido, principalmente al efecto del desempleo que aumentado mucho y la reducción de las percepciones reales.

El reto actual de la economía será lograr un aumento real del ingreso familiar, no solo por las repercusiones sociales y de justicia que esto implica, sino porque el aumento del ingreso constituye la única forma de que se estimule la actual demanda deprimida.

En 1995 hay una disminución en los niveles de salario de un 20%. Si el PIB en 1996 creció sólo se recuperó un 15%; y en 1997 la recuperación fue del 5%. Lamentablemente a las empresas les afecta demasiado, ya que al no haber ingresos familiares buenos, éstas tenderán a buscar los productos indispensables para su sostenimiento, provocando una falta de desarrollo y crecimiento de las empresas, además, de posibles quiebras entre algunas de éstas.



EMPLEO

El problema del empleo se presenta a nivel mundial, debido al avance tecnológico y a la consiguiente automatización de los procesos de producción que se está moviendo en todas las actividades. Y en aquéllos países que no han logrado establecer un control de su crecimiento poblacional, ese conflicto se agudiza.

En México el crecimiento de empleos mostró un comportamiento muy parecido al poblacional hasta 1992, sobre todo debido a que la industria maquiladora ha venido aumentando su número de trabajadores y felizmente lo sigue haciendo. Sin embargo, a partir de aquél año dada la situación del resto de la industria y por la apertura comercial, ha habido una disminución del empleo en números absolutos, por lo que la tasa de desempleo se ha visto fuertemente afectada.

De acuerdo con las estadísticas disponibles, la población económicamente activa (PEA) aparente, pasó de 22,066,084 seres en 1980 a 23,403,413 en 1990, lo que en términos matemáticos implica una tasa de crecimiento

medio anual de sólo 0.59%, incremento que al compararse con el relativo a la poblacional, resulta muy bajo.

Pero el fenómeno anterior se explica al observar la composición por sexo de la PEA, ya que el número de mujeres ha disminuido. Y éste suele ser un fenómeno frecuente cuando existen escasas posibilidades de encontrar trabajo, ya



que la mujer funciona como amortiguador de la presión laboral, por la extendida preferencia que se tiene por los varones.

Sin embargo, si hubiera más y mejores condiciones laborales, ese grupo femenino muy probablemente se reincorporaría a la fuerza productiva del país. La situación actual en que la mujer se ve replegada a una segunda fila, provoca que al nivel de ingreso familiar, se genere un desajuste, ya que así son menos las personas que aportan recursos pecuniarios al hogar.

La tasa de desempleo ha mostrado un fuerte incremento a partir de 1992, que aunada a otros elementos propios de la crisis, ha provocado que en 1995 la tasa de desempleo abierto llegue a duplicar la observada en 1992.

Además si se incluye a los subempleados, definidos como aquéllos que laboran menos de 15 horas a la semana, el problema es aún más serio. Y se torna alarmante cuando los expertos hablen de que, entre 1995 y el final del siglo, sólo podrán crearse unos 880,000 nuevos empleos.

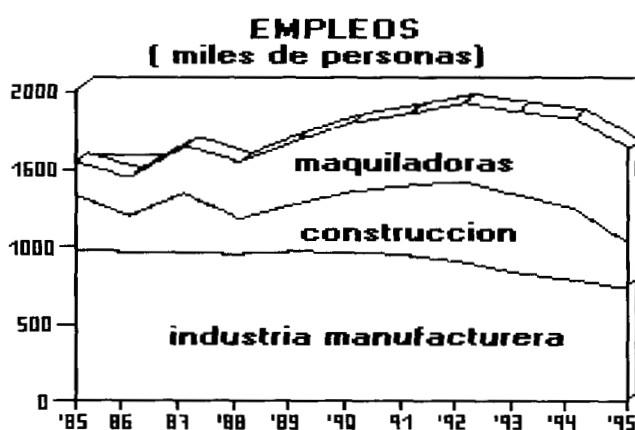
Según recientes declaraciones del director general del IMSS, en los primeros siete meses del año 780,000 trabajadores, permanentes y eventuales, causaron baja del IMSS.

El problema de la creación de fuentes de empleo debe ser uno de los programas prioritarios dentro de los lineamientos de la política económica del país. Se estima que cada año se incorporan a la PEA entre 500,000 y 800,000 personas.

La perspectiva para 1996 fue de 600,000 empleos, con lo que la tasa de desempleo pudo haber ascendido un poco y en 1997, para poder llegar a una tasa del orden del 5.5%, se requirió integrar no menos de 700,000 personas a la fuerza

productiva. Aún así, para los próximos cinco años el problema del desempleo se presenta sombrío para el país.

Lamentablemente, la falta de empleo en nuestro país es un gravísimo problema que no se ha podido resolver por años, esto aunado a que los salarios de los empleos siguen bajando en proporción a años anteriores, por lo que muchos de los integrantes de las familias tienen que trabajar a temprana edad para poder completar los ingresos de la familia para su sostenimiento.



Esto nos trae como consecuencia, que las familias tengan que disminuir sus compras a sólo productos básicos necesarios para que las familias subsistan, trayendo consigo el poco desarrollo de las empresas en nuestro país.

EL SISTEMA FINANCIERO.

Las condiciones del sistema financiero mexicano se han modificado radicalmente. Por un lado, la banca fue reprivatizada y adquirida en subasta por diferentes grupos que creyeron estar comprando empresas altamente rentables, razón por la cual la venta de los bancos se llevó a efecto a precios muy elevados.

Por otro lado, la disminución de tasas de interés nominales, presentó al crédito en forma atractiva.

Todo eso hizo que la banca comercial empezara a incrementar el otorgamiento de crédito. Sin embargo, el financiamiento de la banca de desarrollo se mantuvo en un nivel más o menos constante. El crédito se considera como promotor del crecimiento económico; no obstante, el incremento de los financiamientos en los últimos años no parece haber logrado ese objetivo, ya que sólo fueron algunos sectores los beneficiados, por lo que fue insuficiente para que se reportara una mejoría en las variables macroeconómicas

El análisis y criterios aplicados al otorgamiento de crédito pasaron por alto la viabilidad y rentabilidad de los proyectos, así como la capacidad de pago

de los acreditados. Además, no previnieron condiciones de posibles cambios de la tasa de inflación, con su consecuente efecto sobre las tasas nominales.

Algunos esquemas de financiamiento provocaron que, al llegar la crisis a finales de 1994, los pasivos resultaran impagables, con lo cual nació el problema de las carteras vencidas.

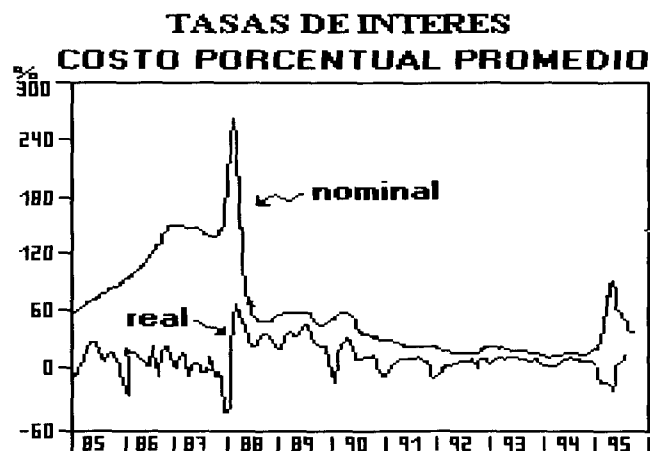
La banca de desarrollo ha mantenido relativamente baja su cartera vencida. En 1995 la cartera vencida llegó a cifras no imaginadas, cifras que se acercan a los \$100,000 millones a septiembre de 1995.

Las tasas de interés nominales en México han mantenido una gran variación, en virtud del componente inflacionario que las afecta muy sensiblemente. Al observar el comportamiento de las tasas reales se puede ver que también experimentaron fuertes variaciones, sobre todo en las épocas de ajuste de inflación, tanto en sus aumentos como en sus disminuciones.

La realidad es que de pocos son los esquemas de financiamiento que prevén un correcto manejo de las condiciones inflacionarias altas, ya que los análisis sólo suelen considerar a las tasas nominales. La forma de cobro, en

general no contemplaba, la corrección por inflación, lo que provoca un cobro adelantado de capital, disfrazado de tasas de interés. Y eso conlleva a la incapacidad de pago por parte del deudor y luego a la consecuente cartera vencida. En el primer semestre del año de 1996, las altas tasas de interés nominadas provocaron un cobro anticipado de capital de alrededor del 30%, para aquéllos acreditados que no reestructuraron el crédito.

Eso aunado a los problemas de falta de liquidez y al aumento del costo del financiamiento, hizo que la cartera vencida creciera a niveles graves para la economía general.



Otro problema que tiene que enfrentar la economía en general, es la falta de ahorro interno, para lo cual, lo primero que se requiere es la confianza.

En los primeros meses de 1995 las tasas privadas bancarias se quedaron muy por abajo de la tasa de inflación. Otro tanto sucedió con el rendimiento de los CETES durante buena parte del primer semestre, lo que originó la pérdida de poder adquisitivo de los recursos del ahorrador.

BALANZA DE PAGOS.

Para su análisis, la balanza de pagos la dividiremos en sus dos principales componentes: la cuenta corriente y la cuenta de capital.

LA CUENTA CORRIENTE.

Se ha dicho que una de las ventajas de la devaluación es que ésta favorece la competitividad de las exportaciones, y al mismo tiempo desalienta las importaciones, debido a su encarecimiento en términos de moneda nacional, lo cual implica una balanza comercial más sana.

La débil sensibilidad del valor real del dólar respecto al comportamiento de las importaciones se explica por la composición porcentual de los bienes que se introducen al país.

Los bienes cuya importación es más sensible a una devaluación, son los de consumo, de los cuales se puede prescindir con facilidad y además sólo constituyen un 30% del valor de las importaciones. En cambio la importación de aquéllos bienes de uso intermedio y la de bienes de capital, hasta ahora de difícil reemplazo, resulta mucho más difícil de frenar.

De 1985 a 1994, el comercio internacional de México ha crecido sensiblemente. Las exportaciones mostraron un aumento anual promedio del 5.7%; mientras que las importaciones crecieron en un 13.6%. Pero ese dinamismo no ha sido homogéneo para todas las importaciones y exportaciones.

En los primeros meses de 1995 la balanza comercial se ha mostrado favorable en el país, con un saldo acumulado en abril de 1,340.6 millones de dólares. Esto se debió a un aumento de 51.22% de las exportaciones, en comparación con lo sucedido en los mismos meses de los 3 años anteriores; mientras que las importaciones aumentaron sólo 9.21% en el mismo período. Las importaciones de bienes de consumo y de capital han disminuido 27% y 21% respectivamente, mientras que las de bienes de uso intermedio se incrementaron 23%.

En los últimos años se ha logrado que las exportaciones sean mayores a las importaciones debido a que nuestros productos compiten más en el mercado internacional, tienen una aceptación buena, además de que gozan del apoyo del gobierno, para fomentar las exportaciones por parte de las empresas.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
(miles de millones de dolares del 70)



LA CUENTA DE CAPITAL.

Los saldos positivos en la cuenta de capital se debieron, fundamentalmente, a la inversión extranjera, sobre todo a la efectuada en cartera, es decir, al mercado de valores, en tanto que la inversión directa se mantuvo en niveles que podrían llamarse normales.

Sin embargo, es bien sabido que la inversión extranjera en cartera tiene gran volatilidad, debido a que siempre está en busca de oportunidades en todo el

mundo, porque es eminentemente especulativa y en cualquier momento puede decidir retirar sus recursos del país, sea porque ha encontrado mejores oportunidades en otra parte ó porque percibe algo que le produce desconfianza. Por otra parte, la inversión extranjera directa, aunque no registró un crecimiento espectacular, sus montos no han sido nada despreciables.

La inversión directa en México ha comenzado a ser atractiva a muchos capitales extranjeros, por varias razones:

1. Debido al TLC (NAFTA).
2. Debido a las oportunidades que presenta el esquema neoliberal.
3. Por la abundancia de mano de obra barata.
4. Por la mejoría en los sistemas de educación.
5. Hasta finales de 1993 por la estabilidad política.

RESERVAS INTERNACIONALES.

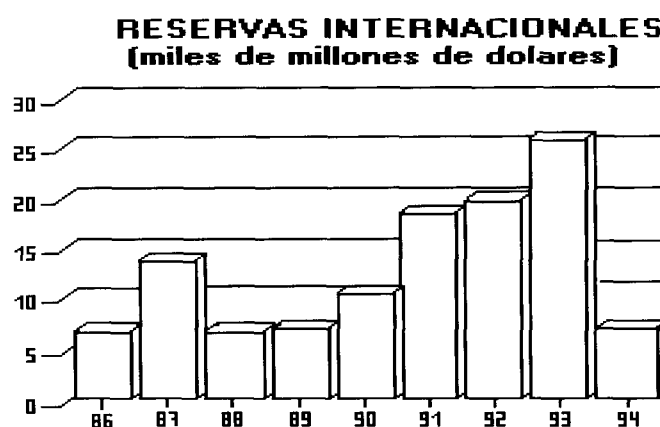
El comportamiento de las reservas internacionales del Banco de México se deriva de la balanza de pagos. De 1989 a 1994 hubo un mercado

aumento de las reservas internacionales, resultado de una cuenta de capital inflada por una inversión en cartera que después desapareció.

Ese incremento en las reservas internacionales daba una sensación de bienestar y parecía que la entrada de los capitales no tendría límite pero, a partir de 1994, las reservas comenzaron a bajar. Se asocia el hecho con el asesinato del Licenciado Colosio sin embargo, se puede pensar que la salida de capitales tendría que darse algún día, por lo que los hechos sangrientos de ese año posiblemente sólo aceleraron la caída de una situación falsa.

Durante 1995 se recibieron nuevamente cuantiosos préstamos que han servido para liquidar la deuda interna, mucha de ella en manos de extranjeros y también para pagar deuda externa de corto plazo.

El futuro de las reservas es incierto, ya que, aunque se logre obtener un saldo positivo en la balanza comercial, el pago de intereses y la amortización de capital estarán ejerciendo mucha presión sobre dichas reservas, por lo que difícilmente se puede pensar que se incrementen.



DEUDA PÚBLICA.

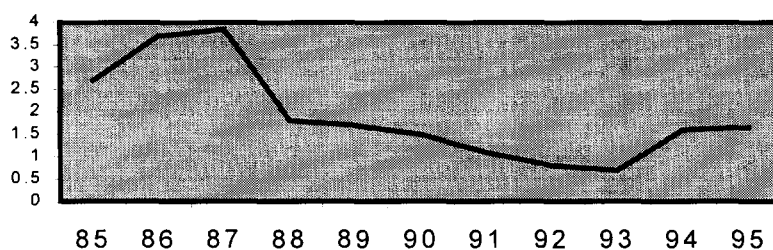
La deuda pública expresada en dólares constantes mostró una disminución sostenida desde 1987 hasta 1993, momento a partir del cual comienza a incrementarse, sobre todo la externa, ya que la interna siguió disminuyendo. De ésta manera la dependencia con el extranjero se hizo más evidente.

Otro factor que agravó la situación financiera de la deuda pública fue que la proporción de la deuda externa a corto plazo aumentó, de manera que mientras en 1991 sólo constituía el 2% del total, en 1994 aumentó al 7%. Debido a la salida de la inversión extranjera en cartera y la consecuente reducción de la deuda interna, el gobierno se ha visto en la necesidad de recibir créditos del

exterior, por lo que la deuda externa aumentó en el primer semestre de 1995 en más del 9%.

Se ha puesto mucho énfasis en que los nuevos créditos son una solución para la economía, sólo por el hecho de que son a largo plazo; sin embargo, no debe perderse de vista que se tratan de préstamos que generan intereses y que tendrán que ser pagados.

DEUDA PUBLICA
(Miles de millones de pesos de 1980)



Las posibilidades de sustituir deuda externa con interna están limitadas al ahorro interno, mismo que bajo las condiciones actuales no parece viable, pero con la creación de las Administradoras del Fondo para el Retiro puede ser que en un futuro sea viable sustituir la deuda externa por la interna, trayendo beneficios comunes, tanto para los trabajadores como para el gobierno y las empresas.

CAPITULO IV. COMPORTAMIENTO DE LAS UNIONES DE CREDITO EN EL PERIODO DE 1990-1997

Dentro de éste capítulo llevaremos a cabo un análisis de las Uniones de Crédito dentro del periodo 1990-1997 con el fin de obtener resultados, de tal manera que muestren las problemáticas que sufrieron dichas empresas en el transcurso de éste periodo.

Realizar éste análisis, unido a los capítulos precedentes, nos van a dar la pauta para poder llegar a una conclusión acerca del funcionamiento de estos organismos, además, estaremos en condiciones para aceptar o rechazar nuestra hipótesis, que las Uniones de Crédito han fracasado por el mal otorgamiento de prestamos a sus socios.

COMPORTAMIENTO DURANTE 1994

Después de la crisis de 1994 que dejo tantos problemas a la economía nacional, quienes la resintieron más dentro del sistema financiero fueron las Uniones de Crédito, ya que después de dos años de está economía "desfondada", y

luego de que algo más de la mitad de las Uniones de Crédito creadas en un principio desaparecieron.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentaron es que, muchas de las Uniones de Crédito registraron problemas en cuanto a conformación y crecimiento de carteras vencidas.

En 1994 las Uniones de Crédito que operaban en Nafin eran 263, pero luego de un análisis realizado por la institución, el resultado fue que de éstas 143 resultaron inviables, de lo anterior se precisó que del 45.63% restante 68 se mostraban estables y sólo 52 eran potencialmente viables. De estas últimas el 80% de esas 120 Uniones de Crédito habían ya reestructurado sus créditos viables y hasta ese momento su cartera vencida era del 17 por ciento.

En este período Nacional Financiera se propuso fortalecer los sistemas administrativos de evaluación, seguimiento a créditos y cobranza, además, de pedir un esfuerzo de capitalización y alentar posibles fusiones para fortalecer su posición abatiendo algunos costos administrativos.

COMPORTAMIENTO DURANTE 1995

En 1995 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) realizó una intervención pues detectó anomalías administrativas y/o financieras. Se considero que las intervenciones, hechas a las Uniones de Crédito, fueron adecuadas, y servirían para depurar el sector.

Se ha señalado que el éxito de organismos financieros populares, como las Uniones de Crédito, depende del nivel de participación e identidad de sus socios, del carácter solidario y confianza, no del tamaño de su capital social o su endeudamiento.

Para la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) muchos de estos problemas de créditos vencidos fueron suscitados ya que Nafin ha promovido la concentración desmesurada de sus recursos en pocas manos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) planteo que con el programa se buscaba abrir espacios de negociación con los acreedores de dichas auxiliares del crédito. Señalaron que dentro del esquema se tendrá especial

atención a las Uniones de Crédito del sector social (UCSS), que actualmente son 36 instituciones en todo el país.

Éstas uniones serán la de mayor interés al considerar que las necesidades de la UCSS son diferentes a las de otras uniones, pues sus socios son productores campesinos pertenecientes a ejidos, comunidades y pequeños propietarios minifundistas.

Este sería el segundo programa de apoyo que surgiría para que los auxiliares del crédito enfrentaran su situación económica en ese momento sin ver afectada su liquidez; el primero fue el diseñado para las empresas del factoraje y arrendadoras financieras que no tienen nexo bancario.

En el caso de las Uniones de Crédito el esquema es más fácil, pues no existe multiplicidad de acreedores. Se pretendía que el programa de Estabilización para las Uniones de Crédito diera transparencia a la información financiera de dichos intermediarios, y se apoyarán para mejorar la profesionalización de sus servicios.

La Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) comenzaba a diseñar mecanismos de autorregulación y servicios de asesoría administrativa y contable específicas para Uniones de Crédito.

Asimismo elaborar una propuesta para crear un Fondo de Capitalización para UCSS, con el fin de permitirles mejorar su situación y prestar un mejor servicio a sus agremiados.

En el corto plazo, el número de las Uniones de Crédito en el país se vio reducido debido a los problemas de liquidez y calidad de activos que enfrentaron dichos auxiliares del crédito.

En un análisis se afirmó que por su naturaleza, las Uniones de Crédito son más vulnerables a los cambios de la economía.

Al estar especializadas en sectores específicos la diversidad de su cartera está restringida y en etapas de recesión o de rezago en alguna industria se ven más afectadas y con alternativas limitadas para afrontar los problemas. El nicho de mercado en que estas operan tiene un alto riesgo, puesto que se trata de

empresas muy pequeñas con poco desarrollo en tecnología y prácticas administrativas limitadas.

Considerando que todos estos factores han contribuido al aumento en los índices de cartera vencida, el nivel de las uniones se volvió inadecuado, pues en la mayoría de los casos la cartera morosa rebasaba el 25% de su capital.

NAFIN fomentó la constitución de Uniones de Crédito con el fin de ofrecer una alternativa de financiamiento a pequeñas empresas que tenían acceso limitado a líneas bancarias.

En un principio las reglas que la institución de fomento fijo fueron bastante flexibles, lo que originó el surgimiento de Uniones de Crédito que crecieron bajo fundamentos muy débiles y actualmente enfrentan problemas.

Desde finales de 1994, la institución de fomento aplica nuevos lineamientos con el fin de fortalecer y consolidar su red de intermediarios disminuyendo el riesgo y vulnerabilidad que se había presentado. Los principales lineamientos tienen que ver con los límites del capital, apalancamiento, diversidad de fondeo, facultades de descuento entre otras.

Siendo NAFIN el principal fondeador de las Uniones de Crédito, las nuevas reglas restringieron en gran medida las actividades de muchas de estas instituciones, pues al ser consideradas de alto riesgo la banca comercial evitó apoyarlas.

Además, a partir de las nuevas reglas las uniones tuvieron que calificar su cartera y crear reservas preventivas bajo los mismos parámetros que utiliza la banca.

Sin embargo, debido a la restringida rentabilidad y los montos de reservas, se anticipó que muchos de estos intermediarios no podrían cubrir los requerimientos de reserva en el corto plazo, considerando así un constante deterioro en los activos.

En agosto de 1995 las Uniones de Crédito pidieron a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores crear un fondo para recapitalizar al sector con recursos provenientes de un préstamo internacional con tasas blandas. Las Uniones de Crédito establecieron que el objetivo del fondo sería propiciar créditos blandos para reponer pérdidas de capital y conformar las reservas financieras de las uniones participantes en el programa de reestructura.

Adicionalmente al mecanismo de rescate financiero, las uniones pidieron a sus acreedores y a la CNBV que se estableciera un periodo de gracia para la regulación normativa y financiera de las mismas.

En su propuesta las cinco asociaciones del sector y el comité de Uniones de Crédito de la Asociación de Banqueros de México solicitan a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores que condone multas y sanciones a las uniones que hayan solicitado diferimiento de pagos, reducción de multas y/o condonaciones, solo si estas participan en programas de capacitación para evitar que incurran en faltas administrativas.

Las peticiones a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público son que en realidad se desarrolle un estudio integral de la situación actual y futura de las uniones con el fin de fortalecerlas, así como mejorar las funciones de supervisión y regulación prudencial e incorporar la autorregulación.

Lo que se propuso fue que Nacional Financiera, BANRURAL y FIRA se deben comprometer a establecer, conjuntamente con el gremio, programas de apoyo a la consolidación administrativa de las uniones, además de unir esfuerzos y recursos para formar un instituto de capacitación para el sector. Se solicito que

los bancos agentes en la reestructuración de los pasivos del sector sean NAFIN para las uniones del sector industrial, comercial y de servicios, y FIRA para el sector agropecuario.

COMPORTAMIENTO DURANTE 1996

Durante 1996 se otorgaron créditos por \$204 millones, constituyendo garantías adicionales por \$88 millones en apoyo de 1366 sujetos, beneficiando a 51,039 productores.

Los bancos del Centro Norte, Peninsular y Pacífico Norte, participación con el 75% de la derrama crediticia.

Al cierre de 1996, BANRURAL, tuvo cartera con 78 Uniones de Crédito, 2 más que en 1995. El saldo aumentó 16%, al pasar de \$460 millones a \$536 millones.

En 23 Uniones de Crédito se obtuvo el 100% de recuperación exigibles, lo que permitió reducir el índice de cartera vencida de 4.6% en 1995 a

4.4% en 1996. Los bancos con mayores índices fueron: Peninsular, Centro sur y Pacífico Sur con más de 40%.

Así mismo en el transcurso de 1996, las Uniones de Crédito reestructuraron adeudos vencidos por \$73 millones.

BANRURAL participo en dos vertientes:

* Como fiduciario de los 31 fideicomisos, Fondos de Fomento Agropecuario Estatal y 1 del Distrito Federal, que totalizan una aportación patrimonial comprometida de \$1295 millones, de la cual la SAGAR aporta el 64% y los gobiernos de los Estados 36%.

* Como banca de desarrollo, al contribuir a la suficiencia financiera de los proyectos apoyados por el programa.

Como banca de desarrollo, se otorgaron financiamientos a los proyectos por \$72 millones, bajo la modalidad de mezcla de recursos con los subsidios de los Programas Produce- Capitaliza y Fomento a la Producción. Estos

recursos sumados a los subsidios y aportaciones de los productores ascendieron a \$130.3 millones.

Los subsidios ascendieron a \$31 millones y las aportaciones de los productores a \$27 millones.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, también promovió el desarrollo de la infraestructura comercial mediante el otorgamiento de créditos en mejores condiciones; a pesar de los endeudamientos de estados y municipios se penso que no se correría el riesgo de insolvencia, gracias a los programas de reestructuración con los que cuenta la banca.

COMPORTAMIENTO DURANTE 1997

En Septiembre de 1997 Nacional Financiera rescata de la quiebra a la red de Uniones de Crédito viables que operan en el territorio nacional, afectadas por la crisis; a si mismo las que se suscribieran al convenio se harían acreedoras a descuentos de 6.7 a 30 por ciento. La banca de desarrollo puso en marcha un programa de fortalecimiento de estos intermediarios no bancarios, a fin de que se

desarrolle una atención eficiente en la asignación de créditos a la micro, pequeña y mediana empresa.

Las pequeñas y medianas empresas del país no reciben apoyos financieros de la banca comercial porque sus proyectos no están bien especificados. En éste contexto, Nacional Financiera (NAFIN) decidió establecer un programa para la canalización de recursos crediticios a este sector, mediante la firma de convenios con la banca comercial, en donde NAFIN absorbe el 50% del riesgo crediticio.

Mediante este esquema se penso alcanzar:

Mayores niveles de capitalización

Reducir sus índices de apalancamiento

Abatir su cartera vencida

Mejorar su estructura financiera

Lograr la rehabilitación de sus acreditados mediante un esquema de estímulos de pago y reestructuración de pasivos.

Este programa debería entrar en vigor el primero de Octubre de 1997 y emprenderá un cambio cualitativo en la manera de operar de las uniones, mediante la aplicación de una serie de medidas para su funcionamiento, las cuales en ese momento estaban siendo desarrolladas por Nacional Financiera con el propósito de adoptar niveles mínimos de calidad, tipo franquicia y desarrollar nuevas fuentes de ingresos. Las empresas deseosas de obtener beneficios de este mecanismo de fortalecimiento, solicitaron su incorporación al programa a partir del 1° de octubre y hasta el 30 de noviembre de 1997

La banca de desarrollo estableció cinco líneas de acción a emprender:

Parámetros de análisis que consideran una metodología práctica y una evaluación financiera estandarizada a través de indicadores preestablecidos por NAFIN,

Metodología de recuperación y supervisión de cartera,

Infraestructura básica para el manejo y procesamiento de información

Prestación de servicios no financieros comunes a sus socios para que generen a las uniones ingresos distintos al margen de intermediación y recursos humanos

capacitados para el otorgamiento de crédito, para lo cual se implantará un programa de capacitación a escala nivel nacional que permita a las uniones disponer de analistas de crédito debidamente certificados.

De acuerdo a Nacional Financiera los apoyos se otorgaran en favor de los acreditados de las Uniones de Crédito viables que se encuentran al corriente a partir de la fecha en que se incorporen a este mecanismo, o bien, que regularicen o reestructuren sus adeudos antes del 28 de febrero de 1998.

Los beneficiarios serían todos aquellos con saldos de hasta 500 mil pesos, 30 por ciento de descuento por rango; mayores de 500 mil pesos y menores de dos millones se beneficiarían con 17% y entre 30 y 20 puntos porcentuales de descuento ponderado a los superiores de dos a seis millones; de 6.7 a 20 por ciento, sin existir descuento por rango

Así las Uniones de Crédito que signen el acuerdo con NAFIN tendrán que efectuar un programa de aportaciones de capital por un monto cuando menos igual a 50% de los estímulos que otorga la institución y, en su caso, reducir el apalancamiento a un nivel no mayor de 10 veces su capital, en un plazo no mayor a 12 meses.

Para el proceso de elección de los beneficiarios, las Uniones de Crédito deberán ser consideradas como viables. Estas serán revisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, esto con el fin de asegurar la continuidad del proceso de financiamiento para reactivar al sector productivo nacional y evitar la elevada cartera e insuficiencia de capital que se registró recientemente.

Se determino que Uniones de Crédito serán las que puedan cumplir con los requisitos instrumentados para asegurar el éxito de los programas de financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, así como evitar reincidir en una situación de crecimiento explosivo del sector como ya se dio anteriormente. Hasta ese momento se habían identificado a 50 Uniones de Crédito en todo el país que calificaban como viables, estas uniones serán a las que principalmente se les aplicara el programa respectivo, el cual no solo serviría para el rescate a sus deudores, a la vez continuar con la derrama crediticia.

En este programa se estableció dar prioridad al sector industrial, al cual se destinaría el 83% de los recursos crediticios, en tanto que el resto se canalizará a los comercios y servicios, y estos recursos se distribuirán principalmente a los estados de menor desarrollo relativo.

Por otra parte, se materializará un programa para reforzar y reconstituir a las Uniones de Crédito intermediarias no bancarios que son excelente canal para hacer llegar recursos a la micro y pequeña empresas, sector de atención de NAFIN. En el pasado reciente algunas de estas intermediarias fallaron, pero “se busca corregir los problemas que originaron sus deficiencias”.

El primer convenio de apoyo con una institución comercial fue firmado con BITAL, banco que proporcionará financiamientos hasta por 4 millones 500,00 pesos a cada empresa solicitante. Una vez analizados los proyectos y otorgados los recursos, NAFIN toma de manera automática la mitad del riesgo de recuperación de estos créditos, con objeto de incentivar el acercamiento de la banca comercial al sector de la pequeña y mediana empresas.

Un convenio similar, fue concretado por BANORTE y “actualmente se está en pláticas con Banamex para ampliar el alcance de esta garantía y convertirlos en promotores de apoyo al crédito para pequeñas y medianas empresas al brindar financiamientos de manera indirecta, más que redescontando recursos.

CASO REAL: ASOCIACION MEXICANA DE UNIONES DE CREDITO DEL SECTOR SOCIAL

Para llevar a cabo un análisis de esta asociación, vamos a dar una breve reseña de lo que es esta asociación y para que fue creada.

La AMUCSS es la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social esta organización pretende ayudar a las Uniones de Crédito en lo referente a su funcionamiento.

La AMUCSS es una federación de organismos de base, cuya membresía se compone de 36 Uniones de Crédito campesinas, que afilian a 35,000 productores rurales de 17 estados de la República Mexicana, financiándose anualmente cerca de 250,000 hectáreas, con poco más de 200,000 beneficiarios indirectos.

Los productores socios de las Uniones que conforman la AMUCSS, son minifundistas con poco o nulo acceso a los servicios financieros tanto de la Banca Comercial, como de acceso a los servicios financieros de desarrollo, restringiéndose su participación en el desarrollo económico nacional.

La constitución de la AMUCSS fue en 1990 se ha dedicado entre otras actividades, a la concepción de un nuevo Sistema Financiero Rural para México. Sin pretender la solución al financiamiento rural en el país, es una opción emanada de la sociedad civil para contrarrestar la exclusión de las comunidades campesinas por parte del Sistema Financiero tradicional.

La AMUCSS además, se encarga de representar a sus asociadas ante las instancias federales centrales(CNBV, FIRA, BANRURAL, NAFIN, SHCP, SAGAR, etc.), defendiendo sus intereses y buscando las mejores condiciones posibles para su funcionamiento. De manera simultanea, apoya el desarrollo de sus asociadas a través de diferentes servicios de capacitación, asesoría, técnica y difusión.

En el ámbito nacional, se mantiene contacto con organizaciones de base(ANEC, ANDFIAS, CNOC, Red de maiceros, Convergencia campesina, COMAGRO, etc.), en la búsqueda de esquemas de cooperación horizontal para lograr una mayor participación del sector campesino en la definición de políticas sectoriales. En el mismo sentido, se tienen relaciones de cooperación con las centrales del CAP y con centros de investigación y/o consultorías (CECCAM, UACH, UAM-X, Transparencia etc.)

En el plano internacional, participa en la Vía Campesina, Organización mundial de productores rurales que lucha por una agricultura con campesinos. En el ámbito de las finanzas de base, se tienen relaciones con organismos Centro y Sudamericano (FOLADE; Banco Sol, Movimiento de Campesinos sin Tierra, etc.), así como europeos y Norteamericanos (Raiffeisen, Rabo Bank, Credit Agricole, WOCU, CECA, etc.).

Para apuntalar el Proyecto Estratégico, se han tenido acercamientos con el Banco Mundial y con el Banco Interamericano de Desarrollo, así como el Southwest Voters Educational Program.

Hasta el momento la AMUCSS es solamente un organismo de representación. Esta Asociación está conformada por 36 Uniones de Crédito que están divididas por regiones dentro del territorio nacional y se desglosan a continuación:

En las siguientes páginas presentamos la información más relevante de las Uniones de Crédito de 1989 a 1995, para hacer un análisis de estos indicadores:

DATOS GENERALES DE LAS UNIONES DE CREDITO
ASOCIACIÓN MEXICANA DE UNIONES DE CRÉDITO DEL SECTOR SOCIAL, A.C.
OPERACIONES CREDITICIAS. 1989-1995 MILES DE NUEVOS PESOS.U.C.C

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	T.O.	T. REC.	C. VIG.	C. VEN.	I.M.	BANRURAL	COME	NAFIN	OTROS
1. UCESS	2,371	5101	10424	9925	10865	17965	12312	68,963	51761	16480	722	1.05	67964	0	0	999
2. UCAICI	0	0	3398	14389	16170	19846	19746	73,549	59812	13647	90	0.12	73549	0	0	0
3. SAN JOSÉ.	0	14062	13800	21000	10367	11504	0	70,733	47629	5252	17852	25.24	0	70733	0	0
4. UCREBSA	0	0	0	3626	6959	6508	584	17,677	15334	731	1612	9.12	16789	0	0	888
5. UCEYM.	0	26056	34580	36524	36058	22815	2,736	158,769	119693	2134	36942	23.27	16104	142665	0	0
6. UCREMSI	0	0	0	6116	9977	19644	2,040	37777	31116	5430	1231	3.26	37777	0	0	0
7. UNCEA	0	0	0	0	5745	6046	0	11791	11557	18	216	1.83	0	11791	0	0
8. UCREGA	0	0	0	0	0	0	2,562	2562	0	0	2562	100	0	2562	0	0
10. UCAAO	0	2722	9460	4806	0	0	0	16,988	12813	411	3764	22.16	15924	0	0	1064
11. UCAFINSCH	487	679	979	3192	1416	0	0	6,753	5020	1694	39	0.58	61	6692	0	0
12. UCANODU	0	907	2342	4038	580	895	1,791	10553	6074	1564	2915	27.62	3712	0	6841	0
13. UCAST	380	480	1047	4519	955			7,381	4488	326	2567	34.78	5349	1632	0	400
14. UCACINOD	0	0	0	0	0	10887	4740	15,627	10297	2364	2966	18.98	0	0	13,297	2330
15. UCAICOLM	0	0	0	0	764	2051	5063	7,878	2051	1964	3863	49.04	0	0	7114	764
16. UCAICS	0	0	993	15100	50214	28530	13815	108,652	38556	35598	34498	31.75	2468	0	81,641	24,543
17. UCAIF	0	608	1812	190	0	2207	0	4817	2435	2192	190	3.94	4627	0	0	190
18. UCANOZ	249	2342	6686	1039	0	3825	0	14,141	10754	3268	119	0.84	13892	249	0	0
19. UCAVICOS	0	0	0	0	0	3764	7,630	11394	0	2248	9146	80.27	0	0	11394	0
20. UCMIXPI	0	0	0	0	0	0	S/D	0					0	0	0	0
21. UNCREMI	0	0	0	0	0	0	495	495	104	0	391	78.99	104	0	0	391
22. UCREGIN			95	2195	3122	3115	7,637	10164	14098	2025	41	0.25	16164			
23. UCRA	0	0	0	0	0	600	11,181	11781	7930	3743	108	0.92	11673			108
24. UCAC		432	63	0	0	0	0	495	209	0	286	57.78	495			
25. UCASEM	572	243	2343	3847	4321	5724	0	17050	9756	1244	6050	35.48	7005	0	5724	4,321
26. UCACIEM	0	0	0	0	0	12,217	800	13017	7939	2215	2863	21.99	2212		10805	
27. UCAFIHH	542	470	235	968	1056	1568	0	4,839	2534	1982	323	6.67	4839	0	0	0
28. UCAFIGSA	2236	3701	4128	0	0	0	0	10,065	5793	975	3297	32.76	4128	4437	0	1500
29. UCMCP	0	0	447	1373	5995	29701	0	37,516	29493	4274	6539	17.43	4844		32672	
30. UNICAFE	1192	6139	215		1280	1,419	0	10245	3267	5122	1856	18.12	6,584	0	0	3661
31. UCAI	0	0	0	1990	2650	6682	2,334	13656	9807	1360	2489	18.23	11225	2431		

DATOS GENERALES DE LAS UNIONES DE CREDITO
 ASOCIACIÓN MEXICANA DE UNIONES DE CRÉDITO DEL SECTOR SOCIAL, A.C.
 OPERACIONES CREDITICIAS. 1989-1995 MILES DE NUEVOS PESOS.U.C.C

32. UCREGO	0	0	0	0	0	2005	0	2,005	1231	0	774	38.60	0	0	0	2005
33. UCMPP	0	0	0	24800	8783	56711	11,184	101478	32208	39398	29872	29.44	27318		74160	
34. PAJAL		42	127	461	95	2199	10,612	13536	6451	5333	1752	12.94	11161	2,199		176
35. UCEPCO						3560	28,939	32499	3560	28939	0	0	28,939	0	0	3560
36. UCAENSA		3300						3,300	500	0	2800	84.85	241	3059	0	0
TOTAL	8,029	67,284	93,174	160,098	177,372	281,988	146,201	934,146	561,480	191,931	180,735	19.35	395,148	248,450	243,648	46,900
% DE PARTICIP.	42	27	26	5												

Fuentes: AMUCSS, Cédulas de información las Uniones de Crédito.

BANRURAL, Gerencia de Apoyo a la operación Bancaria.

UNIONES DE CRÉDITO: Balances y Estados de Contabilidad al 31 de Dic. 1995.

T.O.- Total de Operaciones Crediticias.

T. REC.- Total de Recuperaciones Crediticias.

C. VIG.- Créditos Vigentes.

C. VEN.- Créditos Vencidos.

% REC.- Porcentaje de Recuperación.

I.M.- Índice de Morosidad.

ASOCIACION MEXICANA DE UNIONES DE CRÉDITO DEL SECTOR SOCIAL, A.C. OPERACIONES CREDITICIAS 1989-1995																	
DISTRIBUCIÓN ESTATAL. MILES DE NUEVOS PESOS U.C.C																	
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	T.O.	T. REC.	C. VIG.	C. VEN.	I.M.	BANRURAL	COMER	NAFIN	OTROS	TOTAL
1. SONORA.																	
subtotal	2371	51241	71662	96386	90396	98282	37418	447756	338658	44085	65013	14.52	228348	216457	0	2951	447756
2. SINALOA.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	5745	6046	2562	14353	11557	18	2778	19.35	0	14353	0	0	14353
3. CHIHUAHUA.																	
SUBTOTAL.	867	2066	4368	11749	2951	895	1791	24687	15582	3584	5521	22.36	9122	8324	6841	400	24687
4. DURANGO.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	0	10887	4740	15627	10297	2364	2966	18.98	0	0	13297	2330	15627
5. ZACATECAS.																	
SUBTOTAL.	249	2950	9491	16329	50978	40377	27003	147377	53900	45270	48207	32.71	21091	249	100149	25888	147377
5. NAYARIT.																	
SUBTOTAL.	0	0	95	2195	3122	3115	7637	16164	14098	2025	41	0.25	16164	0	0	0	16164
6. JALISCO.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	0	600	11181	11781	7930	3743	108	0.92	11673	0	0	108	11781
7. GUANAJUATO																	
SUBTOTAL.	0	432	63	0	0	0	0	495	209	0	286	57.78	495	0	0	0	495
8. MÉXICO.																	
SUBTOTAL.	572	243	2343	3847	4321	5724	0	17050	9756	1244	6050	35.48	7005	0	5724	4321	17050
9. HIDALGO.																	
SUBTOTAL.	542	470	235	968	1056	1568	0	4839	2534	1982	323	6.67	4839	0	0	0	4839
10. PUEBLA.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	24800	8783	56711	11184	101478	32208	39398	29872	29.44	27318	0	74160	0	101478
11. MORELOS.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	0	12217	800	13017	7939	2215	2863	21.99	2212	0	10805	0	13017
1. UCACIEM.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	0	12217	800	13017	7939	2215	2863	21.99	2212	0	10805	0	13017

ASOCIACIÓN MEXICANA DE UNIONES DE CRÉDITO DEL SECTOR SOCIAL, A.C. OPERACIONES CREDITICIAS 1989-1995																	
DISTRIBUCIÓN ESTATAL. MILES DE NUEVOS PESOS U.C.C																	
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	T.O.	T. REC.	C. VIG.	C. VEN.	I.M.	BANRURAL	COMER	NAFIN	OTROS	TOTAL
11. GUERRERO.																	
SUBTOTAL.	2236	3701	4128	0	0	0	0	10065	5793	975	3297	32.76	4128	4437	0	1500	10065
12. VERACRUZ.																	
SUBTOTAL.	1192	6139	662	3363	9925	39807	2334	63422	43798	10756	11658	18.38	22653	2431	32672	5666	63422
13. OAXACA.																	
SUBTOTAL.	0	0	0	0	0	3560	28939	32499	3560	28939	0	0.00	28939	0	0	3560	32499
14. CHIAPAS.																	
SUBTOTAL.	0	42	127	461	95	2199	10612	13536	6451	5333	1752	12.94	11161	2199	0	176	13536
GRAN TOTAL.	8029	67284	93174	160098	177372	281988	146201	934146	564270	191931	180735	19.35	395148	248450	243648	46900	934146
% DE PARTICIPACIÓN	42.30	26.60	26.08	5.02													

Fuentes: AMUCSS, Cédulas de información las Uniones de Crédito.

BANRURAL, Gerencia de Apoyo a la operación Bancaria.

UNIONES DE CRÉDITO: Balances y Estados de Contabilidad al 31 de Dic. 1995.

T.O.- Total de Operaciones Crediticias.

T. REC.- Total de Recuperaciones Crediticias.

C. VIG.- Créditos Vigentes.

C. VEN.- Créditos Vencidos.

% REC.- Porcentaje de Recuperación.

I.M.- Índice de Morosidad.

Como podemos observar el total de crédito otorgado a estas Uniones de Crédito de dicha Asociación, del periodo de 1989 a 1995, asciende a \$934,146,000, esta cifra esta dividida entre las treinta y seis Uniones de Crédito que comprenden la AMUCCSS.

Lo recuperado de este periodo de crédito hasta 1995, ascendía a \$561,480,000, lo que nos da un porcentaje de recuperación de 60.10% en promedio.

Se tenia un crédito vigente hasta este año de \$191,931,000 que en cifras porcentuales asciende a 20.54%, por lo que su índice de morosidad en promedio es del 19.35%, casi una quinta parte del Crédito otorgado a estas Uniones de Crédito.

El mayor préstamo hecho a estas Uniones de Crédito, se presento en 1994, donde la cantidad de crédito asciende a \$281,988,000, esto se debe a que en este periodo, nuestro país sufre una devaluación del mas del 100%, lo que provoca que las Uniones de Crédito así como las empresas se vean obligadas a pedir prestamos para poder subsanar sus cuentas financieras, lo que provoca un endeudamiento mayor, y aun mas, pedir prestamos sin realizar un análisis

profundo para tener en cuenta si en un futuro serán lo suficientemente solventes, para poder pagar tanto los intereses como el capital de ese préstamo.

Ahora bien, hasta el momento se ha analizado a la Asociación en general, pero si lo llevamos a cabo de manera individual, nos daremos cuenta que las cifras son más exorbitantes.

A manera de ejemplo, tomaremos a la UCAICOLM. Esta Unión de Crédito muestra que tenía un crédito otorgado hasta 1995 de \$7,878,000, donde hasta 1995 ha sido recuperada la cantidad de \$ 2,051,000, y su crédito vigente asciende a \$1,964,000, lo cual haciendo la suma de estas dos últimas cifras nos da un resultado de \$4,015,000 que en cifras porcentuales vendría siendo de 50.96% tanto de crédito cubierto y por pagar de fechas vigentes.

Ahora bien, el porcentaje de morosidad de dicha Unión asciende a 49.04%, lo que es casi la mitad del crédito que le fue otorgado.

Est es solo un ejemplo, de como se encuentran las Uniones de Crédito pertenecientes a la AMUCSS, pero lamentablemente esta problemática que

enfrenta dicha asociación se ve reflejada en casi la totalidad de las Uniones de Crédito existentes dentro de nuestro país.

En general, el índice de morosidad de todas las Uniones de Crédito oscila entre el 15 y 60%, de las cuales están entre este margen 19 Uniones de Crédito de esta Asociación, donde el total de Uniones de Crédito existentes es de 36, por lo que es mas de la mitad, de dichas Uniones que se encuentran en graves problemas de solvencia de capital para pagar sus obligaciones. Esto nos muestra que dichas uniones no están funcionando adecuadamente debido al mal otorgamiento y análisis de los prestamos otorgados.

De las instituciones que más créditos han otorgado a esta Asociación, se encuentra en primer lugar BANRURAL con financiamiento otorgado a las Uniones de \$395,148,000, siguiendo COMER con \$248,450,000, en tercer lugar Nacional Financiera con créditos otorgados por \$243,648,000, y finalmente, otras instituciones que han otorgado créditos por \$46,900,000.

Ahora bien, analizándolo por Estados nos encontramos que el Estado que tienen más créditos otorgados a las Uniones de Crédito es Sonora con créditos que ascienden a un total de \$ 447,756,000 y presenta un índice de morosidad de

un 14.25%, además que es el Estado que tiene la mayor cantidad en dinero de créditos vencidos.

El mayor índice de morosidad entre los Estados lo presenta Guanajuato con un 57.78%, seguido por el Estado de México con un 35.48%, y en tercer lugar Guerrero con un 32.76%.

En general el índice de morosidad entre los estados en su gran mayoría oscila entre el 15 y 60%, destacando que entre los 16 Estados donde existen Uniones de Crédito asociadas con la AMUCCS, diez están dentro de este margen.

Este análisis, nos muestra claramente la problemática que existe dentro de las Uniones de Crédito, al no ser lo tener la suficiente liquidez para poder afrontar las obligaciones a futuro que a estas les fue otorgado.

Lamentablemente, las empresas pertenecientes a estas Uniones, no tienen el personal profesional adecuado para la realización de análisis financieros, que les permitan tener una noción de si en un futuro van a ser solventes para pagar las deudas que actualmente afrontan.

Esta Asociación de Uniones de Crédito puede ser un buen inicio para crear personal altamente capacitado y brindar asesoría a las Uniones de Crédito con el fin de buscar la mejor manera, para que dichas Uniones puedan afrontar sus obligaciones a futuro.

CONCLUSIONES

Dentro de la investigación realizada hemos encontrado características y problemas que aquejan a las Uniones de Crédito, encontrando dentro de las más importantes las siguientes:

⇒ La creación de las Uniones de Crédito es de gran importancia para la micro, pequeña y mediana empresa ya que por medio de estas logran satisfacer sus necesidades de crédito, que para instituciones privadas como los bancos no son atractivos.

⇒ La mayoría de las Uniones de Crédito que fueron creadas para resolver las problemáticas de financiamientos para la micro, pequeñas y medianas empresas en su mayoría han desaparecido o están con graves problemas financieros.

⇒ Muchas de las Uniones de Crédito nunca debieron ser autorizadas ya que desvirtuaron el objetivo principal de estas desviando los créditos a grandes inversionistas y disminuyendo el financiamiento destinado a las pequeñas empresas.

⇒ Hay una falta de organizaciones, de capacitación y control de las Uniones de Crédito para la consolidación administrativa de estas, lo que ocasiona una falta de profesionalismo por parte de las instituciones gubernamentales.

⇒ De los créditos otorgados en su mayoría no fueron analizados profundamente, lo que provoco carteras vencidas en la mayoría de las Uniones de Crédito existentes, ya que no contaban con el capital para el pago futuro del préstamo.

⇒ Las pequeñas empresas trabajan dentro de un alto riesgo, ya que cuentan con tecnología poco desarrollada y prácticas administrativas limitadas, por lo que existe una falta de análisis detallado para la solicitud de créditos.

⇒ No se realizan análisis financieros, tanto de la empresa como del sector donde se desarrollan estas, dando paso a no contar con los elementos necesarios para hacer el préstamo.

⇒ En pocos años las Uniones de Crédito se multiplicaron considerablemente, ya que antes de 1993 existían sólo ochenta entidades, y un año más tarde, se multiplicaron a casi quinientas, todas estas en su mayoría sin un esquema y respaldo institucional.

⇒ La crisis de 1994 trajo un fuerte problema para las Uniones de Crédito ya que sus préstamos se incrementaron gravemente, y las empresas no tenían la solvencia ni el poder para pagar siquiera los intereses del préstamo, ocasionando carteras vencidas en la mayoría de las Uniones de Crédito.

⇒ Con la creación de las Uniones de Crédito, las grandes empresas se vieron más beneficiadas utilizando préstamos para su desarrollo, ocasionando que los recursos para las pequeñas empresas fueran utilizados por estas.

⇒ La mayoría de las Uniones de Crédito que existen en la actualidad tienen graves problemas financieros, y lo único que las mantiene vivas es el apoyo que tienen por parte de Nacional Financiera, ya que funge como aval, absorbiendo el 50% del riesgo crediticio.

⇒ En la actualidad sólo existen 46 Uniones de Crédito con las que opera Nacional Financiera, éstas se desglosan a continuación:

DIRECCIÓN ESTATAL O DE PLAZA	NOMBRE DIRECCIÓN
1 GUASCALIENTES	U. C. Agropecuaria Industrial de Aguascalientes Ebano 1601-B, Col. San José del Arenal, 20130, Aguascalientes, Ags.
2 AGUASCALIENTES	U. C. de la Industria de la Construcción de Aguascalientes Av. De la Convención Nte. 701-101, Fracc. Circunv. Nte. , 20020, Aguascalientes, Ags.
3 CHIAPAS	U. C. de Chiapas 5a. Poniente Sur No. 159, Desp. 401, 29030, Tuxtla Gutiérrez, Chis.
4 CHIAPAS	U.C. de los comerciantes Industriales y Prest. Servs. Chiapas Francisco León 4, Col. Centro, 29200, San Cristóbal De las Casas, Chis.
5 CHIAPAS	U. C. del Soconusco 2a. Av. Norte No. 31, Esq. 5 Pte., piso 2, Col. Centro, 30700, Tapachula, Chiapas.
6 CHIHUAHUA	U. C. Progreso Ave. Del Parque Ote. 1035, 33000, Cd. Delicias, Chih.

7 COAHUILA	U. C. de la Industria de la Construcción de Monclova Calle de la Fuente No. 231 Pte. Zona Centro, Monclova, Coah. C.P. 25700
8 COAHUILA	U.C. Mixta de Coahuila Blvd. Juárez 601-A, 25720, Monclova, Coah.
9 CIUDAD DE MÉXICO	U. C. Abarrotero. Mina 130, Esq. Gavilán, Col. Guadalupe del Moral, Iztapalapa, 09300, D.F.
10 CIUDAD DE MÉXICO	U.C. de la Industria Farmacéutica. Adolfo Prieto 1521, Piso 1, Col. Del Valle, 03100, D.F.
11 CIUDAD DE MÉXICO	U. C. de la Industria Litográfica. Cerro de las Torres 265, Col. Campestre Churrusco, Coyoacán, D.F.
12 CIUDAD DE MÉXICO	U. C. de la Industria Pesquera. Hamburgo 241, P.B., Col. Juárez, 06600, D.F.
13 CIUDAD DE MÉXICO	U.C. Promoción Empresarial Calle Norte 45-725, Piso 2, Col. Industrial Vallejo, Azcapotzalco, 02300, D.F.

14 CIUDAD DE MÉXICO	U. C. Unagra Insurgentes Sur 694, Piso 10, Col. del Valle, 03100, D.F.
15 DURANGO	U.C. Sol Circuito Las Brisas 372, Col. Cerro de los Remedios, 34100, Durango, Dgo.
16 EDO. DE MÉXICO	U.C. Comercial y de Servicios del Estado de México Av. Benito Juárez Sur 705, Col. Universidad, 50130, Toluca, Edo. De Méx.
17 HIDALGO	U. C. Agroindustrial y Comercial de Tizayuca Carret. Mex-Pachuca Km.50, Tizayuca, Hgo. C.P. 43800
18 JALISCO	U.C. de la Salud y Servicios Afines Golfo de Cortés 4131, Col. Monraz, 44670, Guadalajara, Jal.
19 JALISCO	U.C. de Puerto Vallarta Guatemala 323, Col. 5 de diciembre, 48350, Puerto Vallarta, Jal.
20 NAYARIT	U.C. del Comercio, Servicios y Turismo de Nayarit Jacarandas 229, Col. San Juan, 63130, Tepic, Nay.

21 NUEVO LEÓN	U.C. Monterrey Av. Padre Mier Pte. 249, Piso 2, 64000, Monterrey, N. L.
22 NUEVO LEÓN	U.C. Regio Lázaro Cárdenas 329-4, Plaza Corp. Las Torres, Col. Valle Oriente, 66269, Garza García, N. L.
23 OAXACA	U.C. Agropecuaria Industrial y Comercial de Huajuapán Micaela Galindo 3, P.B., Col. Centro, 69000, Huajuapán de León, Oax.
24 OAXACA	U. C. de la Mixteca Nicolás Bravo 40, Col. Centro, 69000, Huajuapán de León, Oax.
25 OAXACA	U. C. Industrial, Comercial y de Servicios de la Costa de Oaxaca Sexta Norte No. 12, Sector Reforma, 71980, Puerto Escondido, Oax.
26 OAXACA	U. C. Industrial y Comercial de Oaxaca García Vigil 516, Col. Centro, 068000, Oaxaca, Oax.
27 OAXACA	U. C. Mixta de Oaxaca Sabino Crespo 518, Col. Centro, 68000, Oaxaca, Oax.

28 PUEBLA	U. C. al Comercio de Puebla Blvd. Atlixco 91, Col. La Paz, 72160, Puebla, Pue.
29 PUEBLA	U. C. de Distribuidores de Alimentos Balanceados Calle Sur No. 112, Loc. 4, Esq. 1 Pte., Col. Centro, 75760, Tehuacán, Pue.
30 PUEBLA	U.C. de Tecamachalco Tecamachalco 9 Ote. No. 405, Desp. 203, Edif. T.K. Corporat, 75480, Tecamachalco, Pue.
31 PUEBLA	U.C. General Av. 43 Poniente No. 718, Col. Gabriel Pastor, 72420, Puebla, Pue.
32 PUEBLA	U.C. Mixta Serrana Manuel Hidalgo Hinojar 4, Desp. 101, 73800, Teziutlán, Pue.
33 TABASCO	U. C. de Tabasco Pijije 101, Local 4, La Choca, Col. Tabasco 2000, 86035, Villahermosa, Tab.
34 VALLE DE MÉXICO	U. C. del Cañón de Tlaltenango Josefa Ortiz de Domínguez 15, 99700, Tlaltenango, Zac.

35 VALLE DE MÉXICO	U. C. Empresarial de Tlalnepantla Fulton Esq. Filiberto Gómez, Fracc. San Nicolás, 54030, Tlalnepantla, Edo. De Méx.
36 VERACRUZ	U. C. Agroindustrial y Comercial de Huatusco Av. 8 Pte. y Calle 10 Nte. , A.P. 4, 94100, Huatusco, Ver.
37 VERACRUZ	U. C. Agropecuaria de la Huasteca Veracruzana Campo Damián Carmona, A.P. No. 81, Col. Rosa María, 92860, Tuxpan, Ver.
38 VERACRUZ	U. C. de Gasolineros Ave. Ed. Física L. 1, Esq. Ciencias Exactas, Fracc. Sutesm, 94299, Boca del Río, Veracruz.
39 VERACRUZ	U. C. del Com., Servs. Y Turismo del Centro Edo. Veracruz Calle 11 No. 9, 94500, Córdoba, Ver.
40 VERACRUZ	U. C. General del Golfo Emparan 652, entre Bravo y Gro. , Col. Centro, 91700, Veracruz, Ver.

41 YUCATÁN	U. C. de Constructores y de Servicios de Yucatán Calle 21 No. 310-A X 50 y 52, Col. Roma García Gineres, 97218, Mérida, Yuc.
42 YUCATÁN	U. C. de la Industria, Comercio y Servicios de Yucatán Calle 1-F No. 269 X 36, Fracc. Campestre, 97120, Mérida, Yuc.
43 YUCATÁN	U. C. del Comercio, Servicios y Turismo del Sureste Calle 72 No.400-A, Av. Reforma, Col. García Gineres, 97070, Mérida, Yuc.
44 YUCATÁN	U. C. Empresarial del Sureste Calle 30 No. 153, Edif. Canacindra, Col. García Gineres, 97070, Mérida, Yuc.
45 YUCATÁN	U.C. Empresarial y Portuaria Calle 79 antes 29, entre 84 y 86 No.172, 97320, Progreso, Yuc.
46 ZACATECAS	U.C. de la Construcción de Zacatecas Blvd. López Portillo 509, Int. 1-B, Col. Dependencias Federales, 98600, Guadalupe, Zac.

BIBLIOGRAFIA

1. BANCOMEXT, Apoyo Financiero Y Promocional Para La Pequeña Y Mediana Empresa, México, Banco Nacional De Comercio Exterior, Abril 1993.
2. BORJA M., Francisco, El Nuevo Sistema Financiero, México, Fondo De Cultura Económica, 1991
3. DE MARIA, Decio, Concentra 10% De La Industria, El Total De Las Exportaciones, El Financiero, Economía, Año XV, No. 4038, 27 De Abril De 1996.
4. NAFINSA, Fuentes De Financiamiento, México, NAFIN, 1992
5. NAFINSA, Informe De Actividades 1994, México, NAFIN, 1992
6. NAFINSA, La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, Principales Características, Editorial NAFINSA, México, 1993

7. NAFINSA, NAFIN Hoy, Funciones Y Programas, México, Primera Edición, NAFIN, Octubre 1995.
8. NAFINSA, Uniones de Crédito, NAFIN, México 1990.
9. NORDHAUS Y SAMUELSON A., Economía, España, Mc Grawhill, 1994.
10. PODER EJECUTIVO FEDERAL, Programa De Apoyo 1988-1994, México, Secretaría De La Presidencia, 1988.
11. VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O., Rosa María, Análisis Financiero, Editorial PAC, México, 1997.
12. VILLEGAS H., Eduardo y ORTEGA O., Rosa María, El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Primera Edición, Editorial Pac, México.

HEMEROGRAFIA

EJECUTIVOS DE FINANZAS

Intermediarios Financieros No Bancarios Y La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.

Arturo Ortíz H.

EL ECONOMISTA

Fecha: 7 de julio de 1995

Sección: Valores y Dinero

Pide la AMUCSS a la autoridad investigue las irregularidades en las Uniones de Crédito.

Gloria Arizaga

EL ECONOMISTA

Fecha: 10 de julio de 1995

Sección: Valores y dinero

Desvirtúan Uniones de Crédito su verdadera naturaleza

EL ECONOMISTA

Fecha: 11 de julio de 1995

Sección: Valores y dinero

Trabajan en el programa de estabilización para Uniones de Crédito

EL ECONOMISTA

Fecha: 19 de julio de 1995

Sección: Valores y dinero

Prevén reducción de Uniones de Crédito por problemas de liquidez

EL ECONOMISTA

Fecha: 25 de julio de 1995

Sección: Valores y dinero

Consolidará NAFIN las operaciones a través de la banca

EL ECONOMISTA

Fecha: 9 de agosto de 1995

Sección : Valores y dinero

Piden Uniones de Crédito crear un fondo para recapitalizar al sector

Gloria Arizaga

EL ECONOMISTA

Fecha: 28 de agosto de 1995

Sección: Valores y dinero

Definen la próxima semana términos de apoyo a intermediarios

EL ECONOMISTA

Fecha: 24 de Septiembre de 1997

Sección: Valores y dinero

NAFIN rescata de la quiebra a Uniones de Crédito viables

Plan de apoyo a intermediarios no bancarios

Norberto López Zúñiga

EL FINANCIERO

Fecha: 2 de Marzo de 1996

Sección: Economía

Autoridades al Rescate de Uniones de Crédito

María de Jesús Osterrth L.

EL UNIVERSAL EL GRAN DIARIO DE MEXICO,

Fecha: 24 de febrero de 1997

Sección: Indicador financiero

Uniones de Crédito; ahí continúan

Grave crisis; indiferencia oficial

Azcárraga, Solís, Abascal, Shahin

Enrique Aranda Pedroza

EL UNIVERSAL, EL GRAN DIARIO DE MEXICO

Fecha: 24 de septiembre de 1997

Sección: Indicador financiero

NAFIN al rescate de las Uniones de Crédito

Enrique Aranda Pedroza.

EL UNIVERSAL, EL GRAN DIARIO DE MEXICO

Fecha: 24 de septiembre de 1997

Sección: Finanzas

Iniciará NAFIN rescate de Uniones de Crédito

Aplicará a partir del 1 de Octubre descuentos de hasta 30% para quienes estén al corriente de sus adeudos

Romina Roman Pineda

EL UNIVERSAL, EL GRAN DIARIO DE MEXICO

Sección: Finanzas

Sataniza NAFIN a Uniones de Crédito: CONCANACO.

Afirma que la falta de apoyo retrasa la recuperación de los sectores comercial, de servicios y turismo.

Mayela Córdoba.

EL UNIVERSAL, EL GRAN DIARIO DE MEXICO

Sección: Finanzas

Rechaza NAFIN conocer las especificaciones definitivas del programa de fortalecimiento a los intermediarios

Romina Roman Pineda

EXCELSIOR

Fecha: 10 de agosto de 1996

Sección: Primera plana

Intervenidos la mayoría de los 50 intermediarios de NAFIN

Francisco Garfias.

EXCELSIOR

Fecha: 15 de septiembre de 1997

Sección: Financiera

Programa de NAFIN para apoyar a la pequeña y mediana empresa

María de Jesús Espinosa