

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

✓ DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES



✓ UNIONES DE CRÉDITO

UNA OPCIÓN DE FINANCIAMIENTO

PARA EL CRECIMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

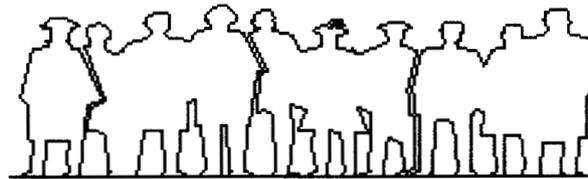
T E S I S A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

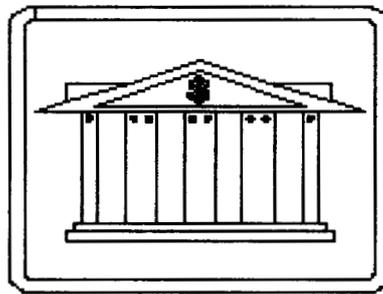
✓ LIC. EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

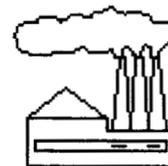
✓ DANIEL GARCIA CONTRERAS



UNIONES DE CREDITO



UNA OPCION DE FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO



DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**A LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

A MIS PADRES:

**ROBERTO GARCIA DE JESUS
EVANGELINA CONTRERAS MARTINEZ**

A MIS HERMANOS:

JAVIER	GARCIA	CONTRERAS
ROBERTO	GARCIA	CONTRERAS
MARGARITA	GARCIA	CONTRERAS
MIGUEL ANGEL	GARCIA	CONTRERAS
SERGIO	GARCIA	CONTRERAS
ROCIO	GARCIA	CONTRERAS

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

HIPÓTESIS

I MARCO TEÓRICO

- 1.1. Antecedentes internacionales
 - 1.1.1. Alemania
 - 1.1.2. Italia
 - 1.1.3. EE.UU.
 - 1.1.4. Latinoamérica y otros países

1.2. ANTECEDENTES EN MÉXICO

- 1.2.1. Orígenes
 - 1.2.1.1. El Calpulli
 - 1.2.1.2. Las Cajas de Comunidad Indígenas
 - 1.2.1.3. Los Pósitos
 - 1.2.1.4. Las Alhóndigas
 - 1.2.1.5. Caja de Ahorros
 - 1.2.1.6. Cooperativas de Crédito

1.3. SURGIMIENTO

1.4. DESARROLLO

1.5. MARCO LEGAL

1.6. MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL

- 1.6.1. ALADI
 - 1.6.1.1. México y la ALADI

- 1.6.2. El GATT
- 1.6.2.1. México y el GATT
- 1.6.3. Relaciones México - Europa
- 1.6.3.1. Comunidad Europea
- 1.6.3.2. Principales proyectos de Cooperación México-Comunidad Europea
- 1.6.3.3. Asociación Europea de Libre Comercio
- 1.6.3.4. México y Europa del Este
- 1.6.4. La Cuenca del Pacífico
- 1.6.4.1. Los Foros más importantes para México
- 1.6.4.1.1 Consejo de Cooperación Económica del Pacífico
- 1.6.4.1.2 Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico
- 1.6.4.1.3. Mecanismo de Cooperación Económica Asia - Pacífico

1.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

- 1.7.1. Negociaciones anteriores al TLC con EE.UU.
- 1.7.2. Negociaciones anteriores al TLC con Canadá
- 1.7.3. Tratado de Libre Comercio
- 1.7.3.1. Objetivos
- 1.7.3.2. Principios
- 1.7.3.3. Beneficios del TLC
- 1.7.3.4. Desventajas
- 1.7.3.5. Estructura
- 1.7.3.6. Apertura Financiera y desincorporación bancaria
- 1.7.4. Liberalización del sistema financiero mexicano

1.8. FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

- 1.8.1. La micro pequeña y mediana empresa
- 1.8.2. Definición de Unión de Crédito
- 1.8.2.1. Objetivo
- 1.8.2.2. Como ser miembro de una Unión de Crédito
- 1.8.2.3. Principales servicios que presta una Unión de Crédito
- 1.8.2.3.1. Asesoría
- 1.8.2.3.2. Gestión
- 1.8.2.3.3. Garantía
- 1.8.2.3.4. Crédito
- 1.8.2.3.5. Ventas en común
- 1.8.2.3.6. Compras en común
- 1.8.3. Financiamiento a la Unión de Crédito
- 1.8.3.1. Financiamiento a través de socios
- 1.8.3.2. Financiamiento a través del mercado de valores
- 1.8.3.3. Financiamiento a través del sistema bancario

- 1.8.4. Créditos que puede otorgar la Unión de Crédito
- 1.8.4.1. Descuentos
- 1.8.4.2. Préstamos prendarios o con garantía real
- 1.8.4.3. Préstamos quirografarios o con garantía personal
- 1.8.4.4. Préstamos con garantía colateral
- 1.8.4.5. Apertura de crédito
- 1.8.4.6. Apertura de crédito en cuenta corriente
- 1.8.4.7. Apertura de crédito simple
- 1.8.4.8. Crédito de habilitación o avío
- 1.8.4.9. Crédito refaccionario

1.9. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

- 1.9.1. Políticas de operación de NAFIN con Uniones de Crédito
- 1.9.2. Políticas de operación de BANCOMEXT con Uniones de Crédito
- 1.9.3. Respuesta de las Uniones de Crédito a las políticas de operación de NAFIN y BANCOMEXT
- 1.9.4. Creación del Consejo Nacional de Uniones de Crédito
- 1.9.5. Creación de una Sociedad Financiera de Objeto Limitado

II METODOLOGÍA

- 2.1. Diseño de la muestra
- 2.1.1. Cobertura geográfica
- 2.1.2. Instrumento
- 2.1.3. Procedimiento

III PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

IV CONCLUSIONES

V RECOMENDACIONES

ANEXO BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende identificar el papel que desempeñan las Uniones de Crédito como fuente de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa, debido a que con la apertura comercial dichas empresas corren el riesgo de desaparecer si no se les proporciona instrumentos y planes apropiados para afrontar la globalización de mercados, en particular el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Ante la realidad del Tratado de Libre Comercio se hace evidente la necesidad de información acerca de las alternativas de apoyo y financiamiento hacia la micro, pequeña y mediana industria, a fin de lograr niveles competitivos de calidad y productividad para poder permanecer en el mercado y/o pretender ingresar a uno nuevo; también es necesario reeducar al empresario, por que si bien es cierto que se enfrenta a la apertura comercial con escasos recursos, igualmente existe en muchos casos la falta de disposición por investigar y analizar cual de las alternativas de apoyo es la más conveniente.

Es importante el estudio de la situación actual de las Uniones de Crédito como una organización que agrupa a micro, pequeños y medianos empresarios ya que representan el 98% del sector productivo en México, además de absorber más del 50% de la mano de obra y aportar el 43% de la producción nacional, porción equivalente al 11% del PIB.

Debido a la importancia de tales empresas se hace necesario un gran esfuerzo para su modernización mediante capacitación, información tecnológica, planes de crecimiento, una nueva actitud empresarial y un efectivo apoyo crediticio; en estos aspectos se considera necesaria la participación de las Uniones de Crédito para el logro de tales fines; además de representar una alianza estratégica que promueve la creación de estructuras más flexibles que permitirá su adaptación al nuevo entorno globalizador.

El estudio pretende informar a los interesados en el funcionamiento de las Uniones de Crédito, para lo cual se exponen sus antecedentes, orígenes y desarrollo, así como su situación actual y los efectos que la apertura comercial y financiera tendrá sobre ella; además de complementar el marco teórico con una investigación de campo, con el objeto de proporcionar información realista. Se utilizó como instrumentos de recopilación de información la encuesta y la entrevista; los cuales se aplicaron tanto a los funcionarios de las Uniones de Crédito como a sus asociados, para posteriormente cruzar las respuestas de ambos y obtener información que resultara lo más cercana posible a la verdadera situación actual de la Uniones de Crédito, tanto en los servicios que proporciona a sus socios, así como el apoyo que reciben de la banca de desarrollo; con la limitante de una escasa colaboración de las Uniones de Crédito, por lo que únicamente de un total de 40 Uniones de Crédito existentes en el estado de México y D.F., conforme al directorio de Uniones de Crédito intermediarias de Nafin, sólo aceptaron responder a la encuesta diez Uniones de Crédito, calculándose un porcentaje de error del 27%.

Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados referentes al costo del financiamiento serían diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio.

OBJETIVO GENERAL

Identificar el papel que desempeñan las Uniones de Crédito, en el crecimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, dentro del contexto de la apertura comercial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

I.- Conocer en que medida la apertura financiera pone en riesgo la permanencia de las Uniones de Crédito.

II.- Saber como influirán las políticas de globalización económica en la productividad de las Uniones de Crédito.

III.- Analizar los efectos de la apertura financiera sobre la eficiencia de las Uniones de Crédito.

IV.- Conocer de que forma impacta a las Uniones de Crédito la entrada de nuevas instituciones financieras, al utilizar financiamiento externo.

V.- Conocer de que forma impacta a las Uniones de Crédito la entrada de nuevas instituciones financieras, al utilizar financiamiento externo.

VI.- Determinar si las Uniones de Crédito son más eficaces que la banca privada en el aspecto crediticio.

VII.- Conocer si el bono cupón cero ayudo a resolver los problemas cartera vencida de las Uniones de Crédito.

VIII.- Indicar en que medida impactan las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo con las Uniones de Crédito.

IX.- Determinar si el tiempo de respuesta a una solicitud de crédito por parte de la Unión de Crédito es más oportuna que la banca.

X.- Determinar que factores explican el incremento tan rápido de Uniones de Crédito.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

MARCO DE REFERENCIA APERTURA COMERCIAL

La apertura económica esta jugando un papel primordial en la estrategia para consolidar el incremento de la productividad y competitividad para la expandiente empresa mexicana, integrándola cada vez más a un mayor número de bloques comerciales.

Entre los bloques económicos más importantes para México, se encuentra el Tratado de Libre Comercio suscrito con Estados Unidos y Canadá, sin dejar de considerar por ello los demás acuerdos similares en América, Europa y Asia.

MARCO CONCEPTUAL EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Después del largo proteccionismo del sistema financiero se lleva a cabo la reestructuración del mismo, lo cual tendrá efectos trascendentes en la evolución y desarrollo de las Uniones de Crédito, como lo son las reformas a Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito publicadas el 15 de julio de 1993, la apertura de las fronteras a instituciones financieras del exterior, la reprivatización de la banca así como también el establecimiento de nuevas políticas de financiamiento por parte de la banca de desarrollo.

MARCO HISTÓRICO PERIODO DE 1932 A 1992

Se parte del año de 1932 por ser cuando se institucionaliza la operación de las Uniones de Crédito en México, y posteriormente considerar los principales acontecimientos históricos hasta llegar a 1992; momento en que inicia la nueva etapa del sistema financiero mexicano y por tanto una nueva proyección de las organizaciones auxiliares del crédito.

Se considerarán también los antecedentes nacionales e internacionales de las Uniones de Crédito.

DEFINICIÓN DE VARIABLES

VARIABLE DEPENDIENTE CRECIMIENTO

Para lograr el cumplimiento de este fenómeno se requiere de una fuente de financiamiento que propicie el incremento de la productividad, competitividad, adaptación a la revolución científica y tecnológica a través de programas de capacitación y adiestramiento para lograr el sano desarrollo económico y estructural.

VARIABLE INDEPENDIENTE FINANCIAMIENTO

Conjunto de recursos financieros requeridos por una empresa para satisfacer sus necesidades de capital y así lograr el crecimiento deseado, en este aspecto se deberá considerar el costo del dinero, los tipos de crédito a los que se tiene acceso y los recursos externos e internos con los que se cuenta.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

¿ Son realmente las Uniones de Crédito un instrumento eficaz de financiamiento en la satisfacción de las necesidades de la micro, pequeña y mediana empresa para propiciar su crecimiento ?

HIPÓTESIS

HIPÓTESIS I

HIPÓTESIS ALTERNA

Las Uniones de Crédito con la apertura financiera tienen un alto riesgo de desaparecer.

HIPÓTESIS NULA

La apertura financiera apoyará la permanencia de las Uniones de Crédito.

HIPÓTESIS II

HIPÓTESIS ALTERNA

La globalización económica beneficiará en la productividad de las Uniones de Crédito.

HIPÓTESIS NULA

La globalización económica no beneficiará en la productividad de las Uniones de Crédito.

HIPÓTESIS III

HIPÓTESIS ALTERNA

Las Uniones de Crédito funcionarán de manera más eficiente con la apertura financiera.

HIPÓTESIS NULA

Las Uniones de Crédito sugerirán funcionando al mismo nivel de eficiencia con la apertura financiera.

HIPÓTESIS IV

HIPÓTESIS ALTERNA

El costo del financiamiento se reducirá considerablemente

HIPÓTESIS NULA

El costo del financiamiento no será menor.

HIPÓTESIS V

HIPÓTESIS ALTERNA

La banca de desarrollo cuenta con planes y programas adecuados.

HIPÓTESIS NULA

La banca de desarrollo no cuenta con planes y programas adecuados.

HIPÓTESIS VI

HIPÓTESIS ALTERNA

Las Uniones de Crédito son más eficaces que la banca privada.

HIPÓTESIS NULA

Las Uniones de Crédito son menos eficaces que la banca privada.

HIPÓTESIS VII

HIPÓTESIS ALTERNA

El bono cupón cero es efectivo en la solución del problema de la cartera vencida.

HIPÓTESIS NULA

El bono cupón cero no es efectivo en la solución del problema de la cartera vencida.

HIPÓTESIS VIII

HIPÓTESIS ALTERNA

Las nuevas políticas son demasiado rígidas para pretender aplicarlas a corto plazo.

HIPÓTESIS NULA

Las nuevas políticas son apropiadas.

HIPÓTESIS IX

HIPÓTESIS ALTERNA

El tiempo de respuesta a una solicitud de crédito por la Unión de Crédito es más oportuna que la banca.

HIPÓTESIS NULA

El tiempo de respuesta a una solicitud de crédito por parte de la Unión de Crédito es menos oportuna que la banca.

HIPÓTESIS X

HIPÓTESIS ALTERNA

Las autorizaciones para la operación de Uniones de Crédito se dan con gran facilidad.

HIPÓTESIS NULA

Las autorizaciones para la operación de Uniones de Crédito se dan con dificultad.

1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Las Uniones de Crédito en México son una modalidad de las sociedades Cooperativas * las cuales han venido desarrollándose de manera paralela en otros países.

1.1.1. ALEMANIA

Este movimiento se inicio en Alemania a fines del siglo XVII y principios del XIX, estableciéndose principalmente en agrupaciones obreras, cuya función era conceder créditos a sus miembros, a bajas tasas de interés. Basándose en la idea de Schulz-Delitzch y Federico Guillermo Raiffeisen, se crearon los bancos populares (fundados por artesanos) que fueron su mayor éxito, originados de la búsqueda de soluciones a las críticas situaciones económicas y de recesión. Concluyeron que solamente mediante la asociación y la ayuda mútua podría mejorarse el nivel de vida de la sociedad.

Las principales características de las cooperativas de Schultz-Delitzch son:

- Se adapta a las necesidades económicas del solicitante del crédito.
- Se rigen por el principio de ayuda mútua.
- Su operación era con capital propio.
- Estaban limitadas a realizar operaciones bancarias
- Extendían crédito a corto plazo.

Las principales características de las cooperativas de Raiffeisen son:

- Admisión de socios dentro de un área limitada.
- No perseguían la obtención de beneficios.
- Sus préstamos fluctuaban entre dos y diez años, considerando la capacidad de pago.
- La responsabilidad de los socios es solidaria e ilimitada.

Sus ideas tuvieron gran trascendencia de tal manera que en el año de 1882 existían 3,906 cooperativas, divididas en 3,481 de comerciantes y artesanos; y 425 de agricultores.

Posteriormente en Francia aparecen las cajas populares siguiendo los mismos principios.

* NOTA: " Se define la cooperativa de crédito como una sociedad de auxilio mutuo, cuyo objetivo es promover el ahorro de los socios y extender préstamos a los asociados, que al integrarse, deben mantener un vínculo común y un control democrático de la sociedad. " (Fuente: Fondo Nacional de Estudios y Proyectos, Fideicomiso de Fomento Económico en Nacional Financiera, S.A. pg. 7)

1.1.2. ITALIA

En Italia surgen los bancos para pobres, teniendo como representantes de este movimiento a Luigi Luzzatti y Leone Wollemborg.

Luzzatti organizó su primer banco cooperativo en Milán, en 1853. Sus principales aportaciones fueron:

- Sistema de responsabilidad limitada.
- Se limitó la posesión individual de acciones.
- Los socios no podían pertenecer a más de dos cooperativas

En 1909 ya existían 735 sociedades con estas características. Y en 1883 Leone Wollemborg, organizó la primera cooperativa de crédito en Loreggia.

1.1.3. EE.UU.

Alphonse Des Jardins organizó la primera Cooperativa de Crédito en 1900 en el poblado de Levis, dando origen a las primeras Uniones de Crédito en 1909, organizadas por Edward A. Filene en la ciudad de Manchester, en New Hampshire; Consolidándose en 1934 a través del Acta de La Unión de Crédito Federal como parte de una nueva gestión de legislación bancaria.

Su desarrollo fue tal que en 1958 existían 19,166 cooperativas de Crédito.

En Canadá en la misma fecha se tenían 4,538 cooperativas .

1.1.4. LATINOAMÉRICA Y OTROS PAÍSES.

En años recientes se ha impulsado el desarrollo de este tipo de cooperativas, particularmente en Chile, Costa Rica, y Perú, aunque se debe mencionar que desde hace cincuenta años se inicio en el estado de Río Grande del sur de Brasil, un interesante movimiento de asociaciones Raiffeisen de tipo agrícola.

En la India, de 1956 a 1962, se considero primordial el financiamiento a la industria pequeña con préstamos a bajos intereses, a corto y largo plazo; a través de las cooperativas. Sin embargo su desarrollo no tuvo gran trascendencia ya que de 12,000 bancos cooperativos existentes en 1961 solo operaban 7,200 aproximadamente. Lo cual representaba el 60% del total.

Los préstamos a que se hace referencia, se otorgaron directamente de las fuentes gubernamentales a las industrias, sin intermediarios bancarios.

La experiencia en Japón radica en su destacada participación en impulsar la organización de cooperativas de Crédito y ayudar a formar y reforzar dichas instituciones.

Principalmente existían dos tipos de instituciones de crédito que apoyaban a la pequeña empresa: los bancos mutualistas y las asociaciones.

Los bancos mutualistas, en su operación se asemejan a la banca comercial, realizando un mayor número de operaciones que la banca mencionada, en lo que se refiere a préstamos destinados a la compra de equipo de la pequeña empresa.

En cuanto a las asociaciones, existen distintas variedades a lo largo de la historia de Japón, representadas por las Asociaciones de Crédito y las Asociaciones Cooperativas de Crédito. Su principal diferencia surgió a partir de 1951, donde las asociaciones pueden aceptar depósitos y ahorros del público en general y eran más solicitadas por las empresas manufactureras; mientras que las cooperativas solo podían aceptar depósitos de sus miembros, parientes e instituciones públicas y enfocándose principalmente a empresas comerciales.

En otros países se desarrollaron las cooperativas de tipo agrícola, principalmente en Egipto, Israel, Sur Corea y Taiwan.

Y en otros, los gobiernos establecieron instituciones especializadas, tales como Afganistán, Libia, Paquistán, Perú y Bolivia; predominando las de carácter agrícola.

Cabe mencionar que en los 80's creció la participación de las cooperativas, mientras que los bancos agrícolas perdieron importancia.

1.2. ANTECEDENTES EN MÉXICO

1.2.1. ORÍGENES

Las Uniones de Crédito, si se consideran como el resultado de las ideas cooperativistas, se puede constatar que este movimiento data desde la época prehispánica, desarrolladas en el régimen agrario Azteca, dándose de una forma sofisticada a su momento histórico; ejemplo de ello son el Calpulli, los pósitos, las cajas de comunidades indígenas, las alhóndigas, los gremios de artesanos, etc. organizaciones semejantes a las cooperativas modernas, las cuales se describirán brevemente a continuación.

1.2.1.1. EL CALPULLI

El Calpulli, era considerado como una forma de organizar la propiedad agraria, también llamada calpullalli ó sea tierra de los barrios; en esta organización se observan caracteres cooperativos como el asignar tierras a una familia para que las explotarán por su propia cuenta y además condicionadas al bien social. de esta forma las familias pasaban a ser socios y contribuyentes del rey al mismo tiempo; la tierra constituía la pequeña propiedad de los indígenas y para ser miembro se deberían cumplir dos condiciones: la primera era permanecer en el barrio a que correspondía la parcela usufructuada y la segunda era cultivar la tierra sin interrupción.

1.2.1.2. LAS CAJAS DE COMUNIDAD INDÍGENAS

Las cajas de Comunidad practicadas por la comunidad indígena fueron propuestas por el Virrey D. Antonio de Mendoza y probadas por el rey de España dentro de las Leyes de las Indias, adaptándolas a la nueva cultura y condiciones existentes con la finalidad de beneficio común, funcionar como instituciones de ahorro, previsión y préstamo.

En general atendían actividades del culto, de la enseñanza, cuidado y curación de los enfermos, edificios del gobierno, previsión para los ancianos y desvalidos, seguridad pública, caminos, regadíos, crédito y fomento de la agricultura, etc.

Sin embargo a causa de usos indebidos, estas cajas dejaron de funcionar; aunque se intento rescatarles el 15 de Noviembre de 1812, sin que se tuviera éxito.

1.2.1.3. LOS PÓSITOS

Los pósitos son organismos que se dieron en la época de la Colonia; inicialmente su finalidad era socorrer a los indigentes, posteriormente se convirtieron en almacenes para los agricultores, donde depositaban sus cosechas para los tiempos de escasez; convirtiéndose más tarde en cajas de ahorro y refaccionarias para apoyar la producción agrícola y ganadera.

En esta modalidad operaban como instituciones de crédito al proporcionar semillas a los labradores, los cuales deberían de devolver en la misma cantidad más un celmín por fanega, es decir el uno por ciento más.

1.2.1.4. LAS ALHONDIGAS.

Son instituciones similares a los pósitos, solo que su función es distinta, ya que las alhondigas se establecían en las ciudades, su función era básicamente de distribución al eliminar a los especuladores y regular los precios. fundándose la primera alhondiga en la Ciudad de México, por ordenanza del emperador Carlos V, y estas instituciones fueron el antecedente primitivo de las cooperativas mexicanas de distribución.

1.2.1.5. CAJA DE AHORROS

La primera Caja de Ahorros en México fue "La Sociedad Mercantil y Seguridad de la Caja de Ahorros de Orizaba" creada para combatir la usura y funcionar como centro de beneficencia Pública; se fundó en la Ciudad de Orizaba Veracruz el 30 de Noviembre de 1839 funcionando como banco, monte pío y caja de ahorros que redituaba beneficios del 6% a sus depositantes. esta sociedad más que caja de ahorro funcionaba como cooperativa de crédito al operar como:

"una institución que mediante la cooperación combate la usura y el lucro desmedido del préstamo a interés y pretende poner a disposición de los socios capitales a rédito módico para sus necesidades familiares, o de trabajo, mediante la aportación de las economías de los integrantes, en forma solidaria."¹

1 Rojas Coria Rosendo, Tratado de Cooperativismo Mexicano, prol. de Manuel Lozano Jimenez, 2a. ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1982, p. 121

La sociedad en su estructura se guiaba por los siguientes principios:

En su aspecto interior:

- I.-Control democrático.
- II.-Cada hombre un voto.
- III.-Capital y utilidades como instrumento de beneficio público

En su aspecto exterior:

- I.-Combate la usura
- II.-Beneficios extensivos a la sociedad
- III.- Caja de Ahorros con servicios gratuitos al público.

1.2.1.6. COOPERATIVAS DE CRÉDITO

El licenciado Miguel Palomar de Vizcarraga, retomo las ideas del cooperativismo de crédito Raiffeisen y en su afán de resolver los problemas crediticios de los pequeños propietarios rurales, se presento al Congreso Católico de Guadalajara en febrero de 1903; pretendiendo que aprobasen su idea de crear cajas rurales de crédito, acordando llevarlo a la práctica en octubre de 1906.

1.3. SURGIMIENTO

Más tarde el 24 de diciembre de 1924, se expide la Ley General Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios. Esta legislación trato de dar respuesta a los problemas de crédito de los medianos y pequeños industriales y agricultores.

En esta Ley se establecen seis tipos de instituciones de crédito, incluyéndose la creación de bancos agrícolas y bancos industriales; estos son el primer antecedente directo de lo que más adelante serían las Uniones de Crédito en México.

El 28 de Junio de 1932, siendo Presidente de la República Mexicana el señor Pascual Ortiz Rubio, se expide la Ley Federal de Instituciones de Crédito dividiendo las instituciones bancarias en: Instituciones Nacionales de Crédito y Sociedades Mexicanas. Apareciendo por primera vez dentro de la estructura del derecho bancario las Uniones de Crédito, dándoles el carácter de Instituciones Auxiliares denominadas en aquel tiempo " Uniones o Sociedades de Crédito"

"La estructura de la nueva Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, comprende como instituciones auxiliares las siguientes:

Almacenes Generales de Depósito.

Cámaras de Compensación.

Bolsa de Valores

Sociedades Financieras, y

Uniones ó Asociaciones de Crédito."²

Esta nueva ley fija las bases para la constitución y el financiamiento de las Uniones de Crédito, estableciendo un nuevo sistema de evidente elasticidad, con el fin de permitir llegar el financiamiento a sectores no atendidos por el sistema bancario, previniéndose la formación de uniones de crédito con el propósito de obtener financiamiento para sus miembros, convirtiéndose en un medio para canalizar los recursos financieros gubernamentales a través de las entidades de fomento existentes; con ello no se garantizaba la solución de los problemas crediticios de los pequeños empresarios; pero sí atender a un número mayor de ellos, a través de la consecución de créditos bancarios de forma colectiva, por medio de estas instituciones, las cuales a su vez lo distribuirían entre sus afiliados, créditos que difícilmente podrían obtener de manera individual.

"En el período de 1932 a 1941 se consolidan las Uniones de Crédito como organizaciones auxiliares y se van orientando a los pequeños empresarios y al sistema financiero mexicano; algunas de las particularidades de estos nuevos organismos fue convertir en sujetos de crédito a los pequeños productores."³

"La primera figura de este tipo que surgió en México, fue la Unión de Crédito Ganadera Agrícola e Industrial, S.A. de C.V. con fecha de concesión del 31 de Marzo de 1942."⁴

1.4. DESARROLLO.

En el período de 1941 a 1970 la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, otorgo concesiones a 197 sociedades para operar como Uniones de Crédito y revocó 132 por lo que hasta esa fecha se encontraban operando 65; de las cuales 46 pertenecían a los ramos agrícola, ganadero e industrial, 12 del ramo industrial y 7 al ramo comercial.

CONSTITUIDAS	CANCELADAS	VIGENTES	(1970)
A LOS RAMOS AGRÍCOLA GANADERO E INDUSTRIAL	142	96	46
AL RAMO INDUSTRIAL	20	8	12
AL RAMO COMERCIAL	35	28	7
TOTAL	197	132	65

FUENTE: Nafin, S.A., Diagnostico y Perspectivas de las Uniones de Crédito en México, p78

3 Nafin, S.A. Uniones de Crédito, Diagnostico Operacional.p. 21

4 Nacional Financiera, Cuadernos de la Micro empresa, Uniones de Crédito, p.7

Los casos de revocación de solicitudes fueron principalmente por las siguientes causas: Deficiente administración, mala planeación, insuficiencia de capital, promoción inadecuada de sus operaciones, desviación de esta a fines ajenos, abandono ó desinterés de los socios, problemas económicos de carácter general, deshonestidad, desconocimiento de los objetivos, etc.

Si bien en la década de 1960 a 1970 las Uniones de Crédito lograron un crecimiento significativo, este proceso mejoró con las reformas de 1978, con lo cual se perfecciono su factibilidad como se puede observar en el cuadro siguiente:

**INDICADORES IMPORTANTES DEL DESARROLLO
DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO
DATOS EN MILES DE PESOS CORRIENTES**

CONCEPTO	1960	1970	1980	CRECIMIENTO ANUAL 70-80
RECURSOS TOTALES	371,193	1'105,524	2'337,124	11.10%
CARTERA	313,642	928,199	1'135,369	2.20%
CAPITAL PAGADO	95,114	223,058	636,255	18.50%
RESERVAS DE CAPITAL	14,957	39,840	66,003	6.60%
RESULTADOS ANUALES	6,244	10,667	32,967	20.90%

FUENTE: Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

FORMULO: Organización Mexicana de Consultoría. S.C.

El incremento favorable de los recursos manejados por las Uniones de Crédito se atribuye principalmente a que sus actividades lograron alcanzar la consolidación, creada por la confianza del sector público como del privado. "Conviene señalar que a finales de 1970 existían 20,099 asociados, de los cuales 8,111 recibían financiamiento."⁵

Al iniciar la década de los ochentas se registra un aumento del 24% en 1981 lo que quiere decir que hasta ese año se tenía un total de 81 Uniones de Crédito las cuales estaban divididas en 17 agropecuarias, 25 agroindustriales, 26 industriales y 13 comerciales; distribuidas en 21 estados de la república mexicana y contando con más de 20,000 socios afiliados.

UNIONES DE CRÉDITO CONSTITUIDAS EXISTENTES HASTA 1981

	CONSTITUIDAS	CANCELADAS	VIGENTES	
			(1970)	(1981)
A LOS RAMOS AGRÍCOLA GANADERO E INDUSTRIAL	142	96	46	42
AL RAMO INDUSTRIAL	20	8	12	26
AL RAMO COMERCIAL	35	28	7	13
TOTAL	97	132	65	81

FUENTE: Nafin, S.A., Diagnostico y Perspectivas de las Uniones de Crédito en México, p78

⁵ Ídem, op. cit. p. 78

1.5. MARCO LEGAL

En la época Colonial no se dio una legislación como tal por lo que permitía que dichas instituciones tuvieran la libertad de llevar a cabo todas las operaciones de crédito conocidas, incluso la emisión de papel moneda. Libertad que terminaría con la Ley General de Instituciones de Crédito y establecimientos Bancarios, emitida el 24 de Diciembre de 1924, a través de la cual se establecía como requisito previo a la realización de operaciones de crédito; la aprobación de la Secretaría de Hacienda.

En esta Ley se adhieren los Bancos Agrícolas e Industriales, posteriormente el 31 de Agosto de 1928 se agregan los Bancos de Fideicomiso y regulan las Cajas de Ahorro.

El 28 de Junio de 1932, se dividen las instituciones bancarias en Nacionales de Crédito y en Sociedades Mexicanas, se reconoce a las Uniones de Crédito como figuras crediticias y regula su operación.

"Esta Ley en su Artículos 145 y 146 nos habla de las dos operaciones principales que las Uniones de Crédito podía desarrollar y que son:

- a)Facilitar el uso del crédito a sus socios; y
- b)Encargarse de la compra-venta de artículos por cuenta de sus socios."6

En el año de 1941 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo; la nueva Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, estableciendo dos tipos de organizaciones crediticias dentro del sistema bancario: Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de Crédito. Dentro de esta clasificación podía existir instituciones ú organizaciones nacionales o privadas.

La estructura del sistema bancario en ese año era la siguiente:

INSTITUCIONES DE CRÉDITO PRIVADAS

Bancos de Depósito;
Bancos de Depósito de Ahorro;
Sociedades Financieras;
Sociedades de Crédito Hipotecario;
Bancos de Capitalización;
Bancos Fiduciarios;
Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar

ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO

Almacenes Generales de Depósito
Cámaras de Compensación
Bolsas de Valores
Uniones de Crédito

INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES AUXILIARES, NACIONAL DE CRÉDITO

Banco de México, S. A.
Nacional Financiera, S. A.
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.
Banco Nacional de Crédito Ejidal, S. A.
Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. de C.V.
Almacenes Generales de Depósito, S. A.
Etc."⁷

La ley citada sufrió varias modificaciones por lo que continuación se mencionan los aspectos más relevantes de cada una.

a) El 27 de Abril de 1945 se publicaron las reformas a los artículos 85, 86,87,88,89 y 90 y lo más relevante fue:

" I.- Estableció los cuatro ramos en los cuales pueden especializarse las Uniones de Crédito.

⁷ Ídem, Op. Cit., p.8 y 9.

II.- Amplió considerablemente las operaciones que podían efectuar estas organizaciones.

III.-Habló por primera vez de que las Uniones de Crédito podrían prestar el servicio de Caja y Tesorería.

IV.-Indicó que el capital mínimo, sin derecho a retiro, sería de 25,000.00⁸

b)El 30 de Diciembre de 1954 se publicó solo una modificación substancial: se cambia el capital mínimo sin derecho a retiro, el cual sería entre 25,000.00 y 250,000. Dicho capital sería fijado por la Comisión Nacional Bancaria.

c)El 31 de Diciembre de 1956 se publica nuevamente la modificación de capital mínimo sin derecho a retiro el cual se estableció entre 250,000 y 500,000.

En el Artículo 87 Fracción XIX, se establece que la unión de Crédito deberá solicitar Autorización de la Comisión Nacional Bancaria para que pueda constituirse.

En el Artículo 85 de la Ley Bancaria se Agrega una nueva rama de especialización, por lo que queda de la siguiente forma:

- Agrícola
- Ganadero
- Industrial
- Comercial y
- Mixta.

En el Artículo 86 de la misma ley se indica el objeto de las Uniones de Crédito.

" I.-Facilitar el uso del crédito a sus socios.

II.-Prestar a los Socios su garantía o aval en los créditos que estos contraten con otras personas o instituciones.

III.-Practicar con sus socios las operaciones de descuento, préstamos y crédito de toda clase, reembolsables a plazo no superior a cinco años, con excepción de los créditos refaccionarios cuyo plazo podrá ser hasta de diez años."⁹

⁸ Ídem. Op. Cit., p.9

Los créditos que hace referencia la Fracción III son:

- Descuentos
- Préstamos Directos ó Quirografarios.
- Crédito Prestamos Prendarios.
- Prestamos de Habilitación ó Avío.
- Prestamos Refaccionarios

" IV.-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 se conservarán íntegramente en efectivo y no podrán usarse para otros fines.

V.-Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes, y aún mantenerlos en cartera.

VI.-Tomar a su cargo o contratar la construcción ó administración de obras de propiedad de sus asociados para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto de directo de sus empresas, negociaciones o industrias.

VII.-Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.

VIII.-Promover la organización y administración de empresas que suministren servicios de habitación, urbanización y alumbrado, fuerza motriz ú otros servicios públicos.

IX.-Encargarse de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios.

X.-Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compra-venta o alquiler de abonos, ganado, estacas, aperos, útiles, maquinaria, materiales y demás implementos y mercancías necesarios para la explotación agrícola, ganadera, industrial o comercial de los mismos socios.

XI.-Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere la fracción anterior, para enajenarlos exclusivamente a sus socios.

XII.-Encargarse por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos ó elaborados por sus socios.¹⁰

En las fracciones X y XI, deberán obtener previamente a la realización de dichas actividades, la autorización de la Comisión Nacional Bancaria.

d) El 27 de Diciembre de 1978, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, las reformas a los Artículos 85, 86, 87 y 88, entrando en vigor el 1o. de Enero de 1979.

En el Artículo 87, inciso 1, se modificó el número mínimo de socios de 10 a 20, sujeto a modificación de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, la cual determinará el número de Socios teniendo en cuenta la naturaleza y características de la Unión de Crédito; en la Fracción XIX se incrementa el porcentaje del fondo de reserva de un 10% a un 20% de las utilidades, en la fracción XIV bis. se modifica el número de miembros del consejo de administración de 5 a un mínimo de 7.

En el Artículo 85, se reducen las ramas de especialización fusionando el agrícola y el ganadero en una sola rama agropecuaria; siendo estas las únicas que podrán funcionar como mixtas.

Se introduce la Fracción V Bis. al Artículo 88, respecto al programa anual de trabajo establece que:

"Debe ser presentado para su aprobación ante la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros dentro del plazo de 3 meses, anterior al cierre del ejercicio social y contener los siguientes datos: Proyección de las actividades autorizadas, estimaciones de ingresos, de egresos y de resultados, y de operaciones, pasivos, reales y contingentes, de operaciones activas y de servicios complementarios, y los demás datos que solicite dicho organismo."¹¹

10 Ídem. Op. Cit., p.12-15.

11 Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, Secretaria de Hacienda y Crédito Público, México, D.F., Mayo de 1979. Lic. Rodolfo Uribe Ruiz.

Los préstamos también sufren modificaciones. En cuanto al plazo los préstamos hipotecarios y refaccionarios se amplía de 10 a 15 años; el de habilitación de 2 a 5 años.

Principales Cambios dentro del Marco Legal de las Uniones de Crédito de 1985 a 1993.

Encontramos que dentro del desarrollo económico en las últimas dos décadas del país se dieron múltiples cambios dentro de la estructura jurídica de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, y dentro de ellas se encuentran las Uniones de Crédito. A continuación expondremos los principales cambios que se dieron de 1985 a 1993.

En el art. 8 encontramos varias reformas en las siguientes fracciones:

Fracción IV: Se elimina la restricción de pertenecer a dos o más ramos de las Uniones de Crédito.

Fracción VII: El capital para constituir el Fondo de Reserva disminuye del 20% al 10% para las Uniones de Crédito.

En el art. 39 se suprimen los ramos de especialización (Agropecuarias, industriales, comerciales, y mixtas). pasando a ser generales; se suprimen de manera nominal y no operacional; se derogan las fracciones I, II, III y IV.

Se reforma el Art. 40 en su fracción II donde la observación principal es el especificar que las uniones de crédito podrán realizar operaciones con entidades financieras nacionales y extranjeras.

EL Art.41 En la fracción I de la legislación de 1985 se estipulaba que el número de socios no debía ser menor de 20, en la legislación de julio de 1993 no se encuentra precisada expresamente. Se derogan las Fracciones III y IV.

El Art. 43 En la Fracción II: los plazos de los créditos de habilitación o avío que en la ley de 1985 podía ser hasta de 5 años, ahora dicho plazo queda sujeto a negociación de las partes. Derogándose las fracciones III, IV, VII, IX

Se adiciona el Art. 43-A que a la letra dice:

"ARTICULO 43-A.-Las Uniones de Crédito que emitan títulos de Crédito, en serie o en masa, en los términos de la fracción III del artículo 40 de esta Ley, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por la misma, deberán tener un capital contable por un monto no menor de la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos o en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgos significativos. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México y tomando en cuenta los usos internacionales de la materia, determinará cuales activos y pasivos contingentes deberán considerarse dentro de la mencionada suma así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo.

Para efectos de este artículo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se consideren integrantes del capital contable de las uniones de crédito."¹²

1.6. MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL

1.6.1. ALADI

Es un modelo que desarrolló mecanismos de cooperación económica para la creación de una zona de libre comercio y promover el desarrollo socioeconómico de la región.

La Asociación Latinoamericana de integración (ALADI), tiene como principal antecedente La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), tratado suscrito el 18 de febrero de 1960, en la ciudad de Montevideo, Uruguay por los siguientes países:

Argentina	Ecuador	Uruguay
Bolivia	México	Venezuela
Brasil	Paraguay	Chile
Colombia	Perú	

El objeto de este tratado es estimular y promover el comercio recíproco entre estos países.

En 1980, al realizar una evaluación de la ALALC, se acordó realizar modificaciones a dicho tratado, dando origen a la actual Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), suscrito el 12 de agosto del mismo año en la ciudad de Montevideo, ratificado por los países miembros en las siguientes fechas:

Uruguay	1980	16/octubre
Argentina	1981	10/febrero
Paraguay		17/febrero
México		12/febrero
Chile		22/mayo
Colombia		4/agosto
Perú	1982	8/enero
Brasil		15/enero
Ecuador		17/marzo
Bolivia		16/marzo
Venezuela		17/marzo

" El objetivo del tratado es el establecimiento a largo plazo del Mercado Común Latinoamericano, encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región " 13

1.6.1.1. MÉXICO Y LA ALADI

En el marco de la ALADI, México ha suscrito Acuerdos de Alcance Parcial Bilateral con algunos países, entre los cuales podemos mencionar los celebrados con: Costa Rica, Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua etc. Negociando preferencias arancelarias y no arancelarias.

Acuerdos Unilaterales con Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Acuerdos de Tipo Sectorial, otorgando preferencias a productos estratégicos recomendados por los empresarios.

" El artículo 44 del Tratado de Montevideo establece la obligación de extender inmediata e incondicionalmente a los miembros de la ALADI, las preferencias otorgadas a otros países en acuerdos no considerados en el Tratado de Montevideo, tales como el TLC " 14

1.6.2. EL GATT

El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), es un Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (AGAC).

" El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes, promueve el intercambio Comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

Ademas el GATT, es un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporciona un mecanismo para resolver controversias comerciales internacionales " 15

¹⁴ SECOFI, Resumen de Negociaciones Comerciales Internacionales, Pg. 22

¹⁵ SECOFI, México en el Comercio Internacional pg. 11

Este acuerdo fue firmado en Ginebra, el 30 de octubre de 1947 por 23 países y entro en vigor provisionalmente el primero de enero de 1948.

Argentina	Chile	Cuba	Gran Bretaña
Australia	E.E.UU.	Noruega	Rhodesia del Sur
Reino de Bélgica	Francia	Checoslovaquia	Unión Sudafricana
Birmania	India	Países Bajos	Gran Ducado de Luxemburgo
Brasil	Líbano	China	Siria
Canadá	Ceilán	Pakistán	Nueva Zelandia

PRINCIPIOS DEL GATT

I.- Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), la cual establece un trato no discriminatorio a sus socios comerciales, otorgando el mismo trato aduanero y arancelario, este principio es de aplicación reciproca entre sus miembros conforme al artículo primero del GATT.

En base a este principio se deduce que las concesiones otorgadas a países no miembros, se otorgarán automáticamente a los países signatarios.

II.- Principio Arancelario, este principio tiene tres objetivos: Primero, la protección a las industrias; segundo, la consolidación de aranceles los cuales pueden negociarse otorgando una compensación y tercero, mantener los aranceles por debajo de un nivel máximo.

III.- Principio de Trato Nacional, de acuerdo a este principio se establece que los productos importados deberán tener las mismas oportunidades en el mercado como los productos nacionales.

OBJETIVOS DEL GATT

- I.- Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- II.- La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva.
- III.- La utilización completa de los recursos mundiales.
- IV.- Acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

1.6.2. MÉXICO Y EL GATT

El 24 de julio de 1980 se formalizó la adhesión de México al GATT, siendo ratificado el 6 de noviembre del mismo año por el senado de la república, por lo que forma parte de la legislación nacional.

Uno de los aspectos más importantes de su adhesión al GATT, fue el reconocimiento de México como país en desarrollo, por lo que se le concede un trato diferenciado y más favorable respetando su soberanía sobre sus recursos naturales, especialmente los energéticos y dándole prioridad al sector agropecuario.

Por su parte México se compromete ha establecer un arancel máximo del 50% en general y un arancel por debajo del 50% en 373 productos, así como eliminar la base gravable y los permisos previos de importación, en la medida que sea posible; a cumplir los siguientes códigos de conducta: Antidumping, Licencias de Importación, Valoración Aduanera y Obstáculos Técnicos al Comercio.

Los miembros del GATT, hasta abril de 1990 eran 98.

Alemania Federal	Canadá	Gabón	Kenya	Países Bajos
Antigua y Barbuda	Colombia	Gambia	Kuwait	Pakistán
Argentina	Congo	Ghana	Lesotho	Perú
Australia	Corea del Sur	Grecia	Luxemburgo	Polonia
Austria	Costa de Marfil	Guyana	Madagascar	Portugal
Bangladesh	Costa Rica	Haití	Malasia	Reino Unido
Barbados	Cuba	Hong Kong	Malawi	R. Centrafricana
Bélgica	Chad	Hungría	Maldivas	R. Dominicana
Belice	Checoslovaquia	India	Malta	Rumania
Benin	Chile	Indonesia	Marruecos	Rwanda
Birmania	Chipre	Filipinas	Mauricio	Senegal
Bolivia	Dinamarca	Irlanda	Mauritania	Sierra Leona
Bostwana	Egipto	Islandia	México	Sri Lanka
Brasil	España	Israel	Nicaragua	Sudáfrica
Burkina Faso	Estados Unidos	Italia	Nigeria	Suecia
Burundi	Finlandia	Jamaica	Noruega	Suiza
Tailandia	Togo	Turquia	Uruguay	Zaire
Tanzania	Trinidad y Tobago	Uganda	Yugoslavia	Zambia
Camerún	Francia	Japón	Nueva Zelanda	Surinam
Zambia	Singapur			

Fuente: SECOFI, México en el Comercio Internacional

3.3. RELACIONES MÉXICO-EUROPA

Desde hace varios años, en Europa se han realizado varios cambios de manera rápida y trascendental, cada una de las zonas ha desarrollado bloques económicos para transformar su economía a la de mercado y abrirla a los mercados externos, para permitir la entrada de inversiones y expansión de sus exportaciones. Esta formación de bloques es de lo más variado, ya que han adoptado desde esquemas de preferencia comercial hasta uniones económicas.

En Europa occidental se distinguen dos grandes bloques comerciales: La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y la Comunidad Europea (CE) siendo esta la organización más importante de integración económica y segundo socio comercial de México.

3.3.1. COMUNIDAD EUROPEA.

La Comunidad Europea surge con el Tratado de Roma, suscrito el 25 de marzo de 1957, teniendo como sede Bruselas e iniciando funciones el 1ero. de enero de 1958, con la participación de Francia, Italia, La República Federal Alemana, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo; Posteriormente en 1973 se integran el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda. En 1981 Grecia y en 1986 España y Portugal formando así la actual Comunidad Europea.

México inicio relaciones con la Comunidad Europea en 1960, pero no fue hasta 1975 cuando ambos firmaron un acuerdo de cooperación comercial, basado en el artículo 113 del Acta de Roma, otorgándole la cláusula de la Nación más Favorecida (NMF). Las relaciones entre ambos fueron en constante aumento por lo que fue necesario una actualización de su marco legal y acordando suscribir un nuevo acuerdo en 1989; suscribiéndose el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo, con el objetivo de ampliar y diversificar relaciones en materia de cooperación comercial, económica, científico- técnica y financiera.

En la Comunidad Europea se suscribió un acuerdo económico con España, con el Reino Unido se firmaron Líneas de Crédito para el impulso del comercio , con Francia se ha avanzado en negociaciones para el acceso de productos mexicanos suscribiéndose un acuerdo para el fomento del comercio, con Portugal se busca incrementar el comercio y la inversión.

OBJETIVOS

- Formación de una Unión Aduanera
- Colaboración Política entre sus miembros
- Eliminación de aranceles y barreras del comercio
- Implantación de un arancel común exterior
- Libre flujo de capital y mano de obra

3.3.2. PRINCIPALES PROYECTOS DE COOPERACIÓN MÉXICO-COMUNIDAD EUROPEA

- Programa de Cooperación Estadística
- El Business Cooperation Network (BCNET)
- El programa "Ec-International Investment Partners "
- Proyecto de Modernización de la Industria Mueblera
- El Consejo Empresarial México- Comunidad Europea
- Programa para Apoyar el Sector Agroindustrial Mexicano
- Proyecto sobre el Sector del Vestido
- Plan Integral de Capacitación y Adiestramiento para la pequeña y mediana industria.

3.3.3. ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), aparece con la convención de Estocolmo en 1960, con sede en Ginebra , Suiza; integrada por siete países que son: Austria, Islandia, Suecia, Noruega, Liechtenstein, Suiza, Finlandia, Dinamarca y el Reino Unido; estos dos últimos dejaron la asociación la Asociación para ingresar a la Comunidad Europea en 1973.

El objeto de la asociación es formar una zona de libre comercio a través de la eliminación gradual de aranceles sobre productos comercializados en la asociación, además cada país miembro ha celebrado convenios comerciales con la Comunidad Europea, acordando una alineación recíproca de aranceles.

En 1989 se iniciaron negociaciones entre la Comunidad Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, para establecer una Área Económica Europea (AEE), cuyo objetivo es el libre movimiento de personas, de bienes, de capital y de servicios.

México en su interés por ampliar sus relaciones económicas con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, ha considerado la posibilidad de establecer un acuerdo marco con Suiza; con Suecia se han impulsado proyectos de inversión e intentado una mayor penetración de productos mexicanos.

3.3.4. MÉXICO Y EUROPA DEL ESTE

México ha procurado un acercamiento a estos países a fin de aprovechar las oportunidades económicas; con la URSS se suscribió un programa de largo alcance de cooperación económica y científico técnica. Con la República Federal Alemana, Hungría, Checoslovaquia, y Polonia se realiza una promoción comercial en materia de proyectos de inversión, coproducción y comercialización.

3.4. LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacífico se caracteriza por ser una de las regiones más dinámicas del mundo, por sus elevados niveles de crecimiento de los países de la zona que se debe en gran parte al comercio exterior; es por ello que existe el interés de conformar una unidad económica entre los países de la región; iniciándose en 1965 con la propuesta del profesor Koyoshi Kojima, para crear una Asociación de Libre Comercio en el Pacífico (PAFTA) con el propósito de eliminar las tarifas comerciales, entre los países desarrollados de la cuenca (Australia, Canadá, EE. UU. Japón y Nueva Zelanda) Esta propuesta no llegó a materializarse pero se planteó una nueva forma de cooperación, creándose la Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD), la cual se proponía reunir a todos los países de la cuenca, incluyendo a los latinoamericanos, pero esta organización tampoco tuvo éxito.

En 1967 se creó el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico por empresarios de EE.UU. Canadá y Nueva Zelandia, con la finalidad de expandir el comercio y la inversión mediante la apertura de mercados y políticas de inversión así como la identificación de oportunidades comerciales y de inversión.

En 1978, Masayoshi Ohira, primer ministro de Japón propone el término de "Comunidad de la Cuenca del Pacífico" para referirse al movimiento de cooperación interregional de dicha zona.

En 1980 se celebró un seminario sobre la Cuenca del Pacífico, en la Universidad Nacional Australiana, asistiendo Australia, Canadá, Corea, EE.UU. Filipinas, Indonesia, Japón Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia, Singapur y una delegación del Foro del Pacífico Sur. En dicho seminario se aprobó el mecanismo de participación tripartita entre sector gubernamental, empresarial y académico; creándose un comité permanente para intercambio de información y de grupos de trabajo, este último dividiéndose en comercio, inversión directa, energía y recursos marinos. Lo más importante de este seminario fue la creación del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC)

México en relación con la Cuenca del Pacífico tiene dos objetivos:

- a) La activa participación en los foros multilaterales más representativos de la Cuenca del Pacífico.
- b) El fortalecimiento de las relaciones diplomáticas con las naciones de la región.

3.4.1. LOS FOROS MAS IMPORTANTES PARA MÉXICO

3.4.1.1. PECC

Se creó como resultado del seminario de septiembre de 1980 en la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (ahora Consejo) con la participación de 16 miembros Cuenta con una sede en Singapur con diez foros y grupos de trabajo especializados. La participación de cada miembros se hace a través de una Comisión Nacional Tripartita.

En abril de 1988 siendo presidente de la República El Licenciado Carlos Salinas de Gortari, se creó por decreto Presidencial la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico con la función de coordinar al sector privado, académico y gubernamental, así como crear los subcomités respectivos para la participación de México en los grupos de trabajo del PECC.

México inicio su participación en este foro desde la reunión de Bali en 1983, con delegaciones de especialistas en foros académicos; pero no fue hasta mayo de 1991 cuando ingreso como miembro de pleno derecho al PECC. y en 1993 fue sede de VII Foro de Políticas Comerciales.

3.4.1.2. PBEC

El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) fue creado en 1967 por empresarios de Japón, EE.UU. Canadá, Australia, teniendo como finalidad la expansión del comercio y la inversión, a través del libre mercado y políticas de inversión abiertas.

Actualmente cuenta con la participación de 14 países con 900 miembros; como Observadores: Colombia, República Popular de China, Singapur y la Ex-URRS.

El Comité Mexicano del PBEC inicio sus relaciones con este organismo en 1987 como aspirante para cumplir los requisitos y participar en esta calidad en las siguientes tres reuniones . Fue en la reunión General de Taipei, de 1989 cuando fue aceptado el Comité Mexicano (CECPAC), este comité se instituye el 2 de febrero de 1989. Posteriormente en mayo de 1991 fue sede de la XXIV Reunión General Anual en la Ciudad de Jalisco.

3.4.1.3 APEC

En 1989 durante la Reunión de Ministros de economía y Relaciones Exteriores, se establecieron el mecanismo de Cooperación Económica Asia- Pacífico (APEC), integrado por 17 miembros con el objetivo de mantener el crecimiento y desarrollo económico de la región, reforzándose y aprovechando los beneficios tanto a nivel regional como mundial.

En 1991 se suman a esta organización Dinamarca, Honk Kong y Taiwan. Componen a la APEC 10 grupos de liberación comercial.

En 1993 se estableció un grupo especial para el desarrollo de una visión comercial para el año 2000.

El jueves 18 de noviembre de 1993 México, Papua y Nueva Guinea, ingresaron a esta organización, durante la V Conferencia Ministerial en Seattle, Washinton, EE. UU.; cabe observar, que México hizo su solicitud hace dos años atrás, convirtiéndose en el primer país latinoamericano en pertenecer a esta organización. Con estos países suman los 17 que conforman actualmente la APEC

PRINCIPALES ORGANISMOS REGIONALES Y SUS MIEMBROS

Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP)	Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (CECP)	Cooperación Económica Asia Pacífico (CEAP)
Australia	Australia	Australia
Brunei	Canadá	Brunei
Canadá	EE.UU.	Canadá
China	Chile	EE.UU.
EE.UU.	Honk Kong	Filipinas
Filipinas	Japón	Indonesia
Indonesia	México	Japón
Japón	Nueva Zelanda	Malasia
Malasia	Perú	Nueva Zelanda
Nueva Zelanda	República de Corea	República de Corea
República de Corea	Fiji	Singapur
Singapur	Indonesia	Tailandia
Tailandia	Malasia	Chile 16
Taiwan	Filipinas	China
Honk Kong	Honk Kong	Representación unitaria de los Estados Isleños del Pacífico
México		
Papua Nueva Guinea		
Taiwan		

Fuente: Nafin S.A., Mercado de Valores, 1994, num. 1,3,4,6 y 8

¹⁶ Ingresará en noviembre de 1994

1.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Al desaparecer la guerra fría se ha configurado una nueva corriente de políticas con tendencia a la formación de bloques comerciales en países y regiones de mayor dinamismo económico, orientando sus políticas económicas a la apertura comercial externa. Para hacer frente a la globalización de las economías el 1o. de enero de 1994, México, Canadá y Estados Unidos, pasaron a ser vecinos del Continente Americano para convertirse en socios de la Zona de Libre Comercio más grande del mundo. Este acontecimiento no se dio esporádicamente o por casualidad, sino que constituye un punto fundamental de convergencia entre los tres países en materia comercial e iniciar una nueva etapa dentro del comercio mundial.

Canadá y Estados Unidos, firmaron en 1988 un Acuerdo de Libre Comercio, abriendo paso al acercamiento de dos grandes potencias económicas; más tarde México y Estados Unidos, emprenden pláticas para liberar el comercio mutuo, en las cuales Canadá se incorporó posteriormente, iniciándose así, en 1991, las negociaciones formales para la creación de un tratado de libre comercio, culminando el 17 de diciembre de 1993 con la ratificación del tratado por las tres naciones.

Esta etapa dentro de la política económica exterior de México en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, es una respuesta al proceso de cambio de la economía mundial a través del sonado camino de la modernización y elevación de la competitividad; dando como primer paso la apertura unilateral de la economía con la hipótesis de abatir la inflación con miras a la estabilidad, a fin de provocar el crecimiento y elevación de la competitividad interna, con el objetivo de estar en condiciones de competir con otros mercados.

El modelo económico empleado desde hace dos décadas, generó grandes ineficiencias en todos los sectores, por lo que fue necesario el uso de los subsidios e intervención del estado en la economía. La existencia de un mercado interno sin competencia dieron como resultado baja competitividad, trayendo consigo en los productos, un precio alto con mala calidad, por lo que era difícil su colocación en el mercado internacional. El consumidor nacional, con esta política tenía que tolerar la ineficiencia productiva del país, cuando no le fuera posible conseguir mejor calidad.

El Tratado de Libre Comercio, es una esperanza de competitividad productiva e inversión, por lo que se supone, se generarán nuevos empleos que llevarán al bienestar de la población mexicana.

1.7.1. NEGOCIACIONES ANTERIORES AL TLC CON ESTADOS UNIDOS

1974 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

" Los SGP, otorgan exenciones arancelarias a favor de los países en desarrollo para alentar la expansión de sus exportaciones. " 17

1975 CONVENIO SOBRE PRODUCTOS TEXTILES Y DEL VESTIDO

Convenio que permite a México ingresar al mercado de los Estados Unidos en materia textil y del vestido, convenio renovado en 1988 con vigencia a diciembre de 1991.

1984 CONVENIO SOBRE PRODUCTOS SIDERÚRGICOS

1985 ENTENDIMIENTO BILATERAL EN MATERIA DE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS

Entendimiento mediante el cual se acuerda, antes de aplicar un impuesto compensatorio, comprobar el daño causado por las exportaciones mexicanas.

1987 ENTENDIMIENTO SOBRE CONSULTAS EN MATERIA DE COMERCIO E INVERSIÓN

Entendimiento con el cual se establecen principios y procedimientos para abordar problemas en materia de comercio e inversión, (en 1989 se firma un nuevo acuerdo).

1989 ENTENDIMIENTO QUE CREA EL COMITÉ CONJUNTO PARA LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN Y EL COMERCIO

Entendimiento de caracter global para facilitar el comercio y la inversión, incluye un Plan de Acción para definir sectores y áreas de interés.

¹⁷ SECOFI, La microempresa, pg. 12

1989 ENTENDIMIENTO PARA FACILITAR EL COMERCIO Y LA INVERSIÓN

Entendimiento con el que se crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio, se pretende dar prioridad al sector de petroquímica, telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos.

1.7.2. NEGOCIACIONES ANTERIORES AL TLC CON CANADÁ

1946 CONVENIO COMERCIAL

1980 CONVENIO SOBRE COOPERACIÓN INDUSTRIAL Y ENERGÉTICOS

1984 MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO EN MATERIA DE COMERCIO

1989 ENTENDIMIENTO SOBRE UN MARCO DE CONSULTAS SOBRE EL COMERCIO Y LA INVERSIÓN

1.7.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las pláticas para la creación de un área de libre comercio, iniciaron en los meses de abril y mayo de 1990, pero, las negociaciones formales del TLC, iniciaron el 12 de junio de 1991 en Toronto, Canadá, con la primera reunión ministerial de un total de siete.

El 12 de agosto de 1992 concluyen las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, contemplando seis temas de negociación para los cuales se crearon dieciocho grupos de trabajo. El texto del TLC después de un proceso de revisión, fue firmado por Carlos Salinas de Gortari, George Bush, presidentes de México y Estados Unidos respectivamente y por Brian Mulroney, primer ministro de Canadá, el 17 de diciembre de 1992. Quedando sujeto a ratificación de los tres países.

REPRESENTANTES DE LOS TRES PAÍSES PARA LAS NEGOCIACIONES DEL TLC.

México	Dr. Jaime Serra Puche	Secretario de Comercio y Fomento Industrial.
Canadá	Michael Wilson	Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional.
Estados Unidos	Carla Hills	Representante Comercial de Estados Unidos.

RATIFICACION DEL TLC.

PAÍS	AUTORIDADES	FECHA
Canadá	Camara de Representantes	27 de mayo de 1993
	Camara de senadores	23 de junio de 1993
Estados Unidos	Camara de Representantes	17 de noviembre de 1993
	Senado	20 de noviembre de 1993
México	Senado	22 de noviembre de 1993

El Tratado de Libre Comercio, es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos, para crear una zona de libre comercio, mediante el establecimiento de un conjunto de normas, reglas y mecanismos, para fomentar el comercio y la inversión entre dichas naciones de conformidad con el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Entro en vigor el 1o. de enero de 1994.

- Es un Tratado, por que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que surjan de las relaciones comerciales.
- Es de libre comercio, porque define los términos en los cuales se eliminarán las barreras para facilitar el libre paso a la compraventa de productos y servicios entre los tres países.

- Es una política mexicana, para atraer para atraer nuevos capitales y abrir nuevos mercados, con el objetivo de hacer mejor uso de los recursos productivos, a través del aprovechamiento de ventajas comparativas y hacer frente al proceso de globalización económica.

Tal como lo expresa el Dr. Serra Puche, en una entrevista realizada por Mercado de Valores: "El Tratado de Libre comercio es un instrumento que servirá a México, para tener un acceso directo al mercado norteamericano y al canadiense, es decir, un acceso sin pagar impuestos....Lo que el Tratado de Libre Comercio hará es eliminar totalmente todas las cuotas, permisos e impuestos para los productos mexicanos hacia el mercado americano."

1.7.3.1. OBJETIVOS

OBJETIVO PRINCIPAL

Hacer un mejor uso de los recursos productivos a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas y hacer frente al proceso de globalización económica mundial.

OBJETIVOS GENERALES

- Eliminar gradualmente las barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- Incrementar las oportunidades de comercio e inversión.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y solución de controversias.
- Promover el empleo y crecimiento económico.

OBJETIVOS DE MÉXICO

- No quedar marginado de los procesos de integración y globalización a nivel internacional.
- Mejorar su posición de negociación comercial frente a otros países y bloques comerciales.
- Elevar la productividad en la economía mexicana y con ello el nivel de ingreso de la población.
- Asegurar el acceso de productos mexicanos en mejores condiciones, a Estados Unidos y Canadá.
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones, ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Coadyuvar a la creación de empleos.
- Impulsar las exportaciones, mediante el fomento y promoción de la competitividad en la industria mexicana.

1.7.3.2. PRINCIPIOS DEL TLC

- Principio de Trato de Nación mas Favorecida
- Principio de Trato Nacional
- Principio de Transparencia en los Procedimientos

1.7.3.3. BENEFICIOS DEL TLC

- Uno de los principales beneficios para México, es el reconocimiento de la diferencia de desarrollo entre México, Canadá y Estados Unidos, por lo que:

a) El 80% de nuestras exportaciones quedan libres de manera inmediata para ingresar al mercado.

b) México libera sólo el 40% de los productos de exportación de E.U. y Canadá. Donde el fuerte de las estos impuestos, son en maquinaria y equipo que no se produce en el país, por lo que será mas accesible y permitirán ser mas competitivas a las empresas.

c) Se nos concede un lapso de tiempo para seguir apoyando a la micro, pequeña y mediana empresa, a fin de aprovechar las oportunidades del tratado.

- Mayor competitividad.
- Mayor certidumbre económica y comercial.
- Mayor disponibilidad de bienes y servicios (incluyendo los financieros).
- Desaparición de industrias ineficientes.
- Creación de una nueva cultura empresarial, para ser más competitivos ante la globalización comercial.
- Nos vincula a la economía mundial, despertando el interés en Europa y Pacifico Asiático.
- Se asegura un acceso amplio y permanente de productos mexicanos al mercado de América del Norte y con ello se incrementa el margen de competencia con los productos asiáticos.
- Mayor especialización en sectores donde se posean ventajas comparativas.
- Mayor variedad de productos en cuanto a calidad y precio.
- Mayor inversión, por lo que se generarán empleos.

BENEFICIOS EN RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS

- Se suprimen todas las cuotas existentes en materia de hilos, tela y prendas de vestir en las cantidades que se quiera.
- Se quitan los impuestos para casi la mitad de los productos que vende y en la otra mitad se bajan los impuestos al 20% como máximo, eliminándose en un plazo de 10 años.
- Los productos mexicanos podrán competir para surtir a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá, así como para concursar en contratos de construcción de obras.
- Se harán programas especiales en México y Estados Unidos, para la micro, pequeña y mediana empresa.
- Se suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones a Canadá

1.7.3.4. DESVENTAJAS PARA MÉXICO

- Mayor rezago en sectores no prioritarios. Varios segmentos de la economía mexicana se encuentran en una marcada desventaja competitiva en relación con los otros países.
- Mayor flujo de trabajadores del campo a la ciudad.
- Se considera que México posee ventajas comparativas, las cuales pueden ser temporales sino fortalece su infraestructura productiva.
- Desaparición de industrias pequeñas que no cuentan con la infraestructura adecuada para afrontar la apertura comercial.
- Las carreteras, comunicaciones, sistema ferroviario, instalaciones portuarias y aeroportuarias; tienen una marcada desventaja, lo que aumentara el costo de las firmas estadounidenses que ingresen al mercado mexicano. Sin embargo se considera que estos obstáculos serán superados a medida que México se integre más al TLC.

CONCESIONES DE MÉXICO

- Los productos de Canadá y Estados Unidos, entrarán sin pagar impuestos de manera mas lenta.
- Eliminación de impuestos sólo en un 20% de sus compras textiles en E.U. y el 4.7% a Canadá.

1.7.3.5. ESTRUCTURA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El texto del Tratado de Libre Comercio, al termino de las negociaciones quedo conformado por seis temas de negociación y 18 grupos de trabajo.

TEMA DE NEGOCIACIÓN	GRUPOS DE TRABAJO
1.- Acceso a Mercados.	1.- Aranceles y barreras no arancelarias. 2.- Reglas de Origen. 3.- Compras Gubernamentales. 4.- Agricultura. 5.- Industria Automotriz. 6.- Otras Industrias. 6.1.- Textil. 6.2.- Energéticos y petroquímicos.
2.- Reglas de Comercio.	7.- Salvaguardas. 8.- Antidumping, subsidios, e impuestos compensatorios. 9.- Normas.
3.- Servicios.	10.- Principios generales. 11.- Financieros. * 12.- Seguros. 13.- Transporte Terrestre. 14.- Telecomunicaciones. 15.- Otros servicios.
4.- Inversión.	16.- Inversión.
5.- Propiedad Intelectual.	17.- Propiedad Intelectual.
6.- Solución de controversias.	18.- Solución de controversias.

* Para efecto de este estudio, será el único descrito y analizado más ampliamente en el apartado de apertura financiera.

SERVICIOS FINANCIEROS

" Principios generales:

- El sistema de pagos se mantienen en manos mexicanas.
- Se protegerán los intereses del público.
- Se extenderá a las partes las concesiones que se otorguen a cualquier otro país.
- Se excluyen la política monetaria y cambiaria, las actividades que formen parte de los sistemas de seguridad social y las de la banca de desarrollo.
- El acceso al mercado mexicano sólo se podrá realizar bajo la forma de empresa subsidiarias.
- Estados Unidos otorgará una exención de 5 años a la aplicación de disposiciones restrictivas que afectan a los grupos financieros mexicanos ya establecidos en su territorio, con banco y casas de bolsa. " 18

PRINCIPIO DE TRATO DE NACIÓN MAS FAVORECIDA

" Cada una de las partes otorgará a inversionistas de otra Parte, a instituciones financieras de otra Parte, a inversiones de inversionistas en instituciones financieras y a los prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte no menos favorable que el concedido a inversionistas, a instituciones financieras y a los prestadores de servicios financieros de cualquiera otra de las Partes o de un País no Parte, en circunstancias similares. " 19

PRINCIPIO DE TRATO NACIONAL

Cada país otorgará a inversionistas, instituciones financieras y prestadores de servicios transfronterizos de otra parte, trato no menos favorable que los nacionales en circunstancias similares.

PRINCIPIO DE RESERVA CAUTELAR

Cada país podrá establecer medidas para salvaguardar la integridad y estabilidad del sistema financiero, así como los intereses del público.

18 SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, pg. 9

19 Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993, pg. 110

PRINCIPIO DE RESERVA NACIONAL

Cada país se reservará el control de su: política monetaria y cambiaria, banca de desarrollo, sistema de seguridad social, y las conducidas con recursos del gobierno, a menos que estas actividades se realicen por intermediarios financieros en competencia.

PRINCIPIO DE RESERVA COMERCIAL Y OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS

Cada país signatario podrá establecerse en territorio de otra Parte, para realizar operaciones de banca, seguros, valores y otros servicios de naturaleza financiera; los habitantes de cada país podrán realizar operaciones financieras con instituciones nacionales y extranjeras de los países miembros del TLC.

PRINCIPIO DE TRATO NO DISCRIMINATORIO

De acuerdo a este principio se otorgarán las mismas oportunidades para competir en la prestación de servicios financieros " se considera que una media otorga igualdad de oportunidades para competir cuando no coloca en desventaja a los prestadores de servicios financieros de otro país respecto de los nacionales." ²⁰

PRINCIPIO DE LIBERACIÓN PROGRESIVA

De acuerdo a este principio cada Parte podrá liberar de forma progresiva y gradual su sistema financiero.

Con el TLC, los usuarios o empresarios con necesidades de financiamiento, contarán con una mayor variedad de instrumentos e instituciones financieras, nacionales o extranjeras para satisfacer sus requerimientos crediticios, por lo que a continuación se describen las operaciones posibles entre la banca de inversión y los usuarios.

POSIBLES OPERACIONES FINANCIERAS

Combinación	Instrumento *	Mercado	Intermediario
1	Nacional	Nacional	Nacional
2	Extranjero	Extranjero	Extranjero
3	Extranjero	Nacional	Nacional
4	Nacional	Extranjero	Extranjero
5	Nacional	Extranjero	Nacional
6	Extranjero	Extranjero	Nacional
7	Nacional	Nacional	Extranjero
8	Extranjero	Nacional	Extranjero

* La categoría nacional o extranjero corresponde al destinatario de los recursos procedentes de la emisión del instrumento correspondiente.

Las operaciones 3,4,5 y 8, son de especial interés, ya que constituyen las llamadas operaciones transfronterizas, las cuales se pueden realizar, sin que exista la presencia física del intermediario extranjero en el país donde se presta el servicio.

La prestación transfronteriza de servicios financieros puede ser entendida como " la prestación de un servicio financiero:

- a) Del territorio de una Parte hacia el territorio de otra de las Partes.
- b) En el territorio de una Parte por una persona de esa Parte a una persona de otra de las Partes.
- c) Por un nacional de una Parte en territorio de otra de las Partes." ²¹

Así los habitantes de cada una de las Partes podrán realizar operaciones con:

- Instituciones Nacionales en territorio Nacional.
- Instituciones Nacionales en territorio Extranjero.
- Instituciones Extranjeras en territorio Nacional.
- Instituciones Extranjeras en territorio Extranjero.

²¹ Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993, pg. 114

El TLC, al permitir la participación de instituciones financieras extranjeras en territorio nacional, reducirá los segmentos de mercado con los que cuentan actualmente los intermediarios financieros mexicanos. En el aspecto de servicios de financiamiento al sector productivo, es importante destacar que, el segmento más competido será el de las grandes y medianas empresas, mientras que la micro y pequeña empresa serán relegadas a un segundo plano por no contar con las garantías exigidas por la banca comercial banca comercial. En este aspecto la banca de desarrollo y las entidades de fomento tendrán que elaborar nuevos planes, programas e instrumentos de financiamiento y capacitación para este sector, a fin de permitir el crecimiento y desarrollo de este tipo de empresas y no quedar al margen del TLC.

ENTRADA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXTERIOR

" El acceso al mercado mexicano, será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias. Esto implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en nuestro mercado, tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales." 22

Entendiendo por subsidiaria, una empresa en la cual más de la mitad del capital pagado de sus acciones serán poseídas por una sociedad controladora.

Una sociedad controladora, es aquella que posee cuando menos el 51% de las acciones con derecho a voto del capital pagado de cada uno de los integrantes del grupo financiero (Art. 15 de la Ley para regular las Agrupaciones Financieras).

En calidad de empresas subsidiarias se tiene autorizadas, 52 instituciones financieras foráneas.

BANCOS	GRUPOS FINANCIEROS	CASAS DE BOLSA	INSTITUCIONES DE SEGUROS
Fuji Bank	Citibank	Citibank	Reliance National Insurance Company
Citibank	J.P. Morgan	Goldman Sachs	Tokio Marine
Bank of Tokyo	Santander	Banker Trust	Zurich (daños)
Bank of America	Chemical	Bear Stearns	Zurich (vida)
ABN Amro Bank	Grupo ING	Merrill Lynch	American Bankers Insurance
Chemical Bank		Lehman Brothers	Transocean Holding Corporation
Société Generale		J.P. Morgan	Allianz of America
Nations Bank		Deutsche Bank	Windsor Insurance
Chase Manhattan Bank		Chemical Bank	Ing Insurance
ING Capital Holdings		ING Securities	Pionner Liffe Insurance Company
J.P. Morgan		Swiss Bank	American Skandia Life
Dresdner Bank		Santander	Combined Insurance Company of America
Banque Nationale de París		Indosuez	
First Chicago		James Capel	
Banco de Santander		Morgan Stanley	
Republic National Bank of New York		Baring	
Bank of Boston			
American Express			
		ARRENDADORAS FINANCIERAS	
		Citibank/Arrendadora Financ. S.A. (Adquisición)	

Fuente: Andrea Ornelas, El Economista, 18 de octubre de 1994,pg. 1,13

Con la presencia de instituciones financieras del exterior se hace necesario tener presentes dos aspectos:

1) **COMPETENCIA:**

La competencia de instituciones financieras ha existido desde hace tiempo, muestra de ello son las cotizaciones de acciones mexicanas en bolsas de valores del extranjero, colocación de bonos gubernamentales en el exterior etc.; la diferencia ahora, es la presencia física de estas instituciones en territorio nacional, situación propiciada por la entrada en vigor del TLC. el 1o. de enero de 1994.

Para enfrentarla se tendrá que mejorar en calidad y precio los servicios financieros ofrecidos. Una medida llevada a cabo para enfrentar la competencia se puede observar en la conformación de grupos financieros, mediante los cuales se pretende que los bancos compitan en diversos segmentos de mercado como el de seguros, valores de renta variable, factoraje, finanzas, sociedades de inversión, casas de cambio, arrendadoras etc.

2) **COMPETITIVIDAD**

El nivel de competitividad lo determinan los puntos fuertes con los que cuenta una empresa para enfrentar a la competencia; se tendrá que fortalecer, en la medida que sea posible, los puntos débiles del sistema financiero mexicano, reducir costos de operación, innovación de instrumentos financieros acordes a las necesidades del mercado etc.; por lo tanto la legislación financiera tendrá que ser más flexible, a fin de permitir el desarrollo de instrumentos financieros, que respondan eficazmente a las necesidades del sector productivo.

1.7.3.6. APERTURA FINANCIERA Y DESINCORPORACION BANCARIA

La política de liberación financiera usada en nuestro país en años recientes surgen de los postulados de la teoría neoclásica desarrollada por Mackinnon y Shaw; esta liberación financiera tenía el objetivo elevar el ahorro privado para ser canalizado en las actividades productivas y de esta manera estimular los niveles de acumulación de capital nacional; planteando la necesidad de tomar medidas para el saneamiento de la economía por medio de la revisión de las políticas represivas en el sector monetario y financiero; reflejadas en los controles sobre tasas de interés, imposición de encajes obligatorios y la asignación directa del crédito. Estas medidas de control eran aplicadas por el gobierno con el objetivo de cumplir los planes de desarrollo; por lo que el banco central tenía que aplicar un alto encaje legal enviándolos a un fondo, para ser canalizados a través de la banca de desarrollo y conceder préstamos a tasa de interés muy bajos, todo esto con el fin de promover el desarrollo de sectores que se consideraban estratégicos; teniendo como resultado un alto costo de operación por parte de los bancos, aunado a la diferencia de las tasas activas y pasiva daban como resultado un índice inflacionario elevado. Esta teoría neoliberalista argumentaba que la liberación financiera debía aplicarse en un entorno de estabilidad económica, reformando el marco legislativo, el marco regulatorio y de supervisión, así como el establecimiento de mecanismos para rehabilitar o liquidar bancos. Por lo que era necesario una liberación real de tasas de interés para permitir el crecimiento del ahorro financiero y la inversión, trayendo como resultado el crecimiento económico, la reducción del desempleo y la distribución funcional del ingreso.

Pero esta medida no podría aplicarse en un ámbito de inestabilidad y desequilibrio ya que traería un resultado contraproducente y contribuiría a intensificar las distorsiones terminando en caso de crisis, con quiebra de entidades financieras y con una fuerte intervención gubernamental, llegando a la nacionalización del sistema bancario como se puede apreciar en el caso de Costa Rica y EL Salvador.

Esta corriente liberal no se limitaba solamente a la liberación de los mercados financieros domésticos, sino que estas deberían de acompañarse por una apertura de flujos financieros internacionales por lo que se requería una eliminación de controles de tipo de cambio y barreras a la entrada de los bancos extranjeros. Algunos autores como Mackinnon sostenían que "primero se debía realizar la apertura comercial, para luego en un segundo momento, cuando se haya logrado la nivelación de los precios domésticos con los precios internacionales, proceder de manera gradual con la apertura financiera."²³

Aunada a una política monetaria que contempla la eliminación de todo tipo de control a las tasas de interés para préstamos y depósitos, la eliminación de subsidios a los intereses, la reducción de los controles a la asignación de los créditos y toda medida que no permitiera la competencia entre las instituciones financieras; la reducción fiscal del sector financiero, así como de los controles cambiarios, y desarrollo de nuevos mercados e instrumentos financieros.

" A continuación se presenta una propuesta de la secuencia de que debería observar un programa de reforma financiera:

I FASE:

i) Estabilización y reordenamiento macroeconómico: la reforma financiera no tendrá resultados exitosos en un ambiente de inestabilidad en el cual el mercado se encuentre dando señales erróneas.

ii) Programa de saneamiento financiero de las empresas y bancos: para ellos será necesario realizar una evaluación muy rigurosa de las carteras de crédito de las instituciones financieras, así como de su situación patrimonial, debiendo tomarse medidas para reestructurar las deudas de las empresas y recapitalizar los bancos insolventes y en otros casos liquidar aquellos cuya situación sea de extrema gravedad.

iii) Regulación prudencial y activa supervisión bancaria: Se deberán realizar los ajustes necesarios en el marco regulatorio y de supervisión a fin de garantizar un manejo adecuado y transparente de las operaciones financieras.

II FASE:

i) Reforma de las instituciones bancarias: Se deberá decidir el modelo de organización bancaria que se desea adoptar; es decir bancos especializados, bancos múltiples, bancos comerciales, bancos desarrollo, etc.

ii) Liberalización gradual de las tasas de interés y del crédito: la velocidad a la cual deben liberalizarse las tasas de interés es un aspecto que se encuentra también en debate. Así, por un lado se propone que esta se debe realizar por etapas y de manera gradual, bajo el criterio de la transición hacia un sistema financiero orientado al mercado es un proceso que toma tiempo.

De otro lado, hay quienes sostienen que si la situación de partida del sistema financiero es de una acentuada regulación, entonces será difícil mantener una política gradual, por lo tanto a las medidas de regulación que se establezca tendrían que superponerse a otras ya existentes, convirtiéndose en un mecanismo engorroso, recomendándose en estos casos, tomar medidas iniciales más acentuadas. Sin embargo, un cambio estructural muy acelerado puede provocar la pérdida del control monetario intensificándose la inestabilidad del sistema financiero, por lo cual se requiere de un manejo muy cuidadoso de los instrumentos de política monetaria y financiera.

iii) Reformas en favor a la conformación de mercados domésticos de crédito y de capitales competitivos y equitativos: comprende las reformas que se deben realizar en el marco legislativo a fin de permitir una mayor competencia y un menor intervención estatal, eliminación de los controles a las tasas de interés, a la asignación de los créditos, reducción de las barreras a la entrada de nuevas instituciones, la liberalización de los controles cambiario, eliminando los atrasos cambiarios, etc.

Así también, las medidas orientadas a permitir un acceso equitativo a los fondos constituye un aspecto que debe ser tratado con bastante cuidado, por cuanto, ya sea mencionado anteriormente, el mercado de crédito de los países en desarrollo, se caracteriza por presentar importantes vacíos y segmentaciones que significa que no todos los agentes no tienen acceso a este mercado.

III FASE:

Apertura gradual de la cuenta de capitales de la balanza de pagos a operaciones internacionales. Cumplidas las dos primeras fases, se procedería entonces a la apertura de los mercados domésticos de crédito y de capital a la banca de instituciones financieras internacionales. Una vez que se tenga un sistema financiero saneado y recapitalizado, con tasas de interés relativamente libres, operando en un mercado doméstico competitivo y con un acceso a crédito relativamente libre, recién se procedería a la apertura de los mercados domésticos de crédito a las instituciones financieras internacionales.

Existe un consenso generalizado que el proceso de apertura de las economías de los países en desarrollo, deberá comprender en primer lugar las transacciones comerciales, postergándose para una segunda etapa la apertura de la cuenta de capitales, bajo el argumento que los cambios en la cuenta de capitales ocurren con mayor velocidad de los que sucede en la cuenta comercial. Por tal razón una apertura de las dos cuentas en forma simultánea, podría generar un ingreso desmedido de flujos de capital del exterior, provocando con ello una sobrevaluación del tipo de cambio que afectaría en forma adversa el desenvolvimiento del sector de bienes transables."²⁴

1.7.4. LIBERALIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Los principios de la liberación financiera neoclásica, se han expuesto con el objeto de comprender la actual política económica de México en materia comercial y financiera.

Con el propósito de apreciar de manera más clara el fenómeno de transición por el que atraviesa el sistema financiero, se partirá de la crisis de 1982, considerando su evolución hasta llegar a las últimas reformas del sistema financiero mexicano.

En la evolución de nuestra economía se ha buscado una estabilidad y equilibrio a raíz de la crisis económica de 1982-1983, por lo que se aplica un plan de contingencia, caracterizado por medidas heterodoxas de corto plazo para poder contener la crisis existente, debido a la imperante necesidad de activar el crecimiento y su modernización; el cual se vio truncado por los fenómenos nacionales e internacionales ocurridos en aquellos años, donde el índice inflacionario y el desequilibrio fiscal eran extremos. Por lo que se inició un proceso de reordenación enfocado al ajuste y estabilización de la economía.

El 1o. de septiembre de 1982 se expide el decreto por medio del cual se nacionaliza la banca mexicana, siendo sesenta bancos donde más de la mitad eran banca múltiple, en los años siguientes se fusionaron en tres etapas y el número de bancos se redujo a dieciocho, agrupándose por su cobertura y tamaño de sus activos captados.

PRIMER GRUPO: Bancos de cobertura nacional

Grupo con recursos captados del 77%, integrado por: Banamex, Bancomer, Serfin, Comermex, Internacional y Mexicano Somex.

²⁴ Held, Gunther. Propuesta presentada en Foro sobre "el proceso de liberalización del sistema financiero y del papel de la banca de fomento en el Perú". (Lima, 4 y 5 de julio de 1991)

SEGUNDO GRUPO: Bancos de cobertura multirregional

Grupo con recursos captando del 15% integrado por Atlántico, BCH, Cremi, Banpais, Bancrecer, Confia, Multibanco Mercantil de México.

TERCER GRUPO: Banca regional

Grupo con bancos pequeños, representando el 6% de captación integrado por Banoro, Mercantil del Norte, Promex, Banco del Centro y Banco de Oriente.

Esta segmentación trajo como consecuencia la interrupción del proceso hacia la banca universal y la disminución de grupos financieros; por lo que se dio el desarrollo independiente de intermediarios financieros no bancarios, principalmente las casas de bolsa, las cuales se desarrollaron rápidamente hasta convertirse en el principal competidor de la banca como intermediario financiero, al satisfacer la gran demanda de instrumentos líquidos provocada por los altos índices inflacionarios de ese momento.

HACIA LA LIBERACIÓN FINANCIERA

El cambio a las políticas de liberación se realizó a través de reformas gubernamentales, del comercio y de las finanzas, poniéndose en práctica mediante un programa de ajuste estructural apoyado en las recomendaciones de los representantes del Fondo Monetario Internacional y del Banco mundial para lograr la estabilización de la economía y poder abrirla al mercado internacional. Estos programas de estabilización incluyeron una reducción del déficit fiscal, la eliminación de subsidios y la implementación de un programa tributario para el incremento y canalización prioritaria de recursos a los sectores estratégicos, incluyéndose un aplanamiento de la política fiscal. El punto de partida fue la reducción del déficit público junto con una política de cambio estructural que tendría por eje principal la desincorporación del estado con la economía productiva, reflejándose principalmente en la desincorporación de las empresas públicas a partir de 1983 con la política de la "renovación moral de Miguel de la Madrid, proceso que cobraría mayor importancia a partir de 1985 y retomaría Carlos Salinas de Gortari a finales de 1988.

DESINCORPORACION Y CREACIÓN DE ENTIDADES PARAESTATALES

AÑO	EN PROCESO DE DESINCORPORACION	VIGENTES	TOTAL
1989	170	379	549
1990	138	280	418
1991	87	241	328
1992	53	217	270
1993	48	210	258
1994	41	216	257

FUENTE: Javier Cerón E., El Universal, 29 de noviembre de 1994 pg. 1

De las empresas mencionadas anteriormente, algunas fueron rehabilitadas o saneadas para su venta, al ya no considerarse estratégicas para el desarrollo de la economía; otras se liquidaron o extinguieron por haber cumplido con su objetivo social y otras más se fusionaron para incrementar su eficiencia operativa.

En 1985 se dio paralelamente a la desincorporación la liberación de los permisos de importación y los niveles arancelarios, concluyéndose con la adhesión de México al Gatt en 1986. Pero a pesar de estas medidas las tasas de interés y el tipo de cambio, seguirán teniendo un fuerte impacto en el crecimiento de los precios y por lo tanto de la inflación; por lo que se desarrolló una política estratégica para la reducción de este fenómeno: El Pacto de Solidaridad Económica en 1987; teniendo dos objetivos primordiales, el primero fue la reducción del gasto público a través de la eliminación gradual de subsidios e inversiones innecesarias; el segundo fue mantener los precios y tarifas de los sectores en un nivel tolerable a la economía.

La eliminación de interferencias gubernamentales y barreras a la entrada de instituciones al sistema financiero, no aseguraba la eficiencia en los mercados crediticios del sector productivo*²⁵ por lo que se optó en incrementar la participación de instituciones financieras de desarrollo para canalizar recursos a los pequeños productores y áreas rurales.

²⁵ Debido a la existencia de diversos segmentos de mercado que debían ser atendidos por las entidades financieras.

Debido a la inestabilidad económica, los bancos comerciales requerían maximizar sus beneficios y asegurar sus créditos exigiendo a los prestatarios mayores garantías para otorgar préstamos, esto marginaba a los pequeños productores que no podían reunir dichas garantías, por lo que se haría necesario la creación de un Fondo de Garantía, principalmente para las micro y pequeñas empresas. Para que pudiera dar resultado esta medida, se requería de un intenso programa de información y orientación a dichas empresas.

En 1988 se debía reestructurar la política económica del país, ya que el plan de emergencia planteado en 1982 se había agotado; pero el nuevo debería seguir los lineamientos de estabilización y recuperación económica, así, la nueva estrategia tendría nuevas consideraciones:

a) Un proceso gradual del crecimiento, continuando una estabilización de los precios y el aumento de la actividad económica, el cual debería reflejarse en un incremento del PIB.

b) El incremento de la apertura comercial, realizando los ajustes necesarios para el incremento de las exportaciones, mayor participación de la inversión extranjera y la reducción de la participación del estado.

c) La continuidad en la reducción del gasto público y limitación de las empresas gubernamentales, combinada con una aplicación del gasto público a entidades estratégicas y prioritarias.

d) Estimular las exportaciones no petroleras, desarrollo del mercado interno, el fortalecimiento de los salarios y de la actividad del sector productivo.

e) El crecimiento del ahorro interno y la negociación de la deuda externa, con los objetivos de abatir la transferencia de recursos al exterior y la reducción del valor de la deuda acumulada hasta entonces; por lo que era necesario resolver algunos conflictos dentro del sistema, antes de endeudarse excesivamente y provocar un desequilibrio en la economía.

f) El estricto control del gasto público para asegurar una estabilización de la inflación, la modernización del sistema financiero para elevar el ahorro privado, el consumo y la inversión para restablecer la confianza en el sistema, así como controlar los abusos. Bajar los impuestos al ingreso de las personas y de las empresas con la estrategia de: a menor gravamen más contribuyentes, con el fin de alentar el ahorro para la aplicación de la inversión y alentar el trabajo.

g) Se planteó la continuidad de la política económica del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (antes PSE) y sus diferentes etapas a través de la concertación de los sectores.

A partir de ese año se realizó a pasos acelerados la transformación del sistema financiero a través del control operativo y ajuste de la estructura política e institucional, liberando las tasas de interés pasivas del sistema bancario ^{*26}, sustituyendo el encaje legal por un coeficiente de liquidez para promover la competencia financiera, y hacer más eficiente el control monetario.

En cuanto al aspecto jurídico se realizaron dos modificaciones sustanciales: la reforma integral a las leyes que norman el sistema financiero y el cambio en el régimen mixto de la propiedad de la banca, permitiendo así la propiedad mayoritaria en el capital.

(1989 -1991)

La política económica de la primera mitad del sexenio de Salinas, renovó El Pacto Para la Estabilización Económica, extendiendo su vigencia hasta el 31 de enero de 1993, incluyéndose una disminución del tipo de cambio reducción al IVA y ajuste al precio de algunos energéticos.

A partir de este año se tomaron nuevas medidas para conducir la liberación del sistema financiero; en primer lugar se decidió liberar el mercado doméstico a fin de generar la competencia interna para preparar a las instituciones financieras del país a la apertura financiera internacional, a fin de estar en condiciones de competir con instituciones extranjeras, se efectuaron ajustes del marco legal del sistema financiero mexicano.

La Negociación de la deuda externa, la amortización de 20 billones de deuda pública, mayor apertura del comercio a través de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y la firma del Acuerdo con Chile. Así como el establecimiento de un programa para la modernización y desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana empresa y la Ley para reformar el Art. 27 constitucional buscando una transformación del agro.

En estos años se dieron grandes modificaciones al sistema financiero mexicano para hacer frente a la globalización de la economía mundial. Se dio un proceso de reestructuración de la banca de fomento, el cambio a la reglamentación financiera con el fin de liberar las tasas de interés.

26 Cabe mencionar que años antes el Banco de México tenía el manejo de estos fondos y a partir de entonces cada banco tenía ya esta cuenta.

En diciembre de 1989, el congreso aprobó reformas y adiciones a seis leyes para la evolución y liberación del sistema financiero, con el propósito de equilibrar y fortalecer la autonomía de los bancos; estas reformas fueron:

- *La reglamentación del servicio Público de Banca y Crédito
- *Ley General de Instituciones de Seguros
- *Ley Federal de Instituciones de Fianzas
- *Ley de Organizaciones y Actividades de Crédito
- *Ley del Mercado de Valores y
- *Ley General de Sociedades de Inversión.

Estas reformas, permitieron el régimen mixto de la prestación del servicio de banca y crédito; los cambios a la Ley de Instituciones de Crédito y a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras fueron con la finalidad de promover el desarrollo hacia la banca universal y prepararla para afrontar la apertura financiera, trayendo consigo la competencia internacional.

DESINCORPORACION BANCARIA

En mayo de 1990 se inicia la desincorporación de la banca múltiple, para lo cual fue creado El Comité de Desincorporación Bancaria en septiembre del mismo año; con la finalidad de incrementar la participación social y privada en la propiedad de dichas instituciones, mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito, diversificación de la propiedad del capital bancario etc..

PRINCIPIOS DEL COMITÉ DE DESINCORPORACION BANCARIA

- " 1.1. Conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo.
- 1.2. Garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con objeto de alentar la inversión en el sector e impedir fenómenos indeseables de concentración.
- 1.3. Vincular la aptitud y calidad moral de la administración de los bancos, con un adecuado nivel de capitalización.
- 1.4. Asegurar que la banca mexicana sea controlada por mexicanos.
- 1.5. Buscar la descentralización y el arraigo regional de las instituciones.
- 1.6. buscar obtener un precio justo por las instituciones, de acuerdo con una valuación basada en criterios generales homogéneos y objetivos para todos los bancos.

1.7. Lograr la conformación de un sistema financiero balanceado.

1.8. Propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias. " 27

La desincorporación de la banca múltiple esta sustentada en tres razones:

-La impostergable necesidad de concentrar la acción del estado en el cumplimiento de sus objetivos básicos: dar respuesta sobre necesidades sociales de la población y elevar su bienestar sobre bases productivas reales y duraderas.

-Un cambio profundo en la estructura económica del país, de la realidad social, de las estructuras económicas, del papel del estado y del sistema financiero mismo, modificaba de raíz las circunstancias que habían explicado en 1982 la estatización de la banca.

-El propósito de ampliar el acceso y mejorar la calidad de los servicios de banca y crédito en beneficio colectivo."

La desincorporación de la banca fue posible mediante una reforma constitucional, publicada el 27 de junio de 1990 en el Diario Oficial de la Federación, Decreto que modifica los artículos 28 y 123 de la constitución, con el fin de restablecer el régimen mixto para la prestación del servicio de banca y crédito; mientras que las instituciones de banca de desarrollo, continuarán siendo entidades de la administración pública federal, constituidas bajo el régimen de Sociedades Nacionales de Crédito, excluyendolas de la participación de capital extranjero.

La privatización de las instituciones bancarias se llevo a cabo en un periodo de 13 meses.

BANCO	FECHA DE SUBASTA	% ACCIONARIO VENDIDO	COMPRADOR	PRECIO DE VENTA MILLONES DE \$N EN	PRECIO/VALOR EN LIBROS	PRECIO /UTILIDAD HISTORICA
Multibanco Mercantil de México	07-jun-91	77.19	Grupo Probusa	611.20	2.66	12.73
Banpais	14- jun-91	100.00	Mexival	544.99	3.03	17.73
Banca Cremi	1- jun-91	66.70	Multivalores y emp. de jal.	748.29	3.40	21.87
Banca Confia	2-Ago-91	78.68	Abaco	892.29	3.73	13.52
Banco de Oriente	9-Ago-91	66.00	Grupo Margen	223.22	4.04	23.65
Bancreser	16-Ago-91	100.00	Grupo Alcántara	425.13	2.60	50.65
Banamex	23-Ago-91	70.72	Accival	9 744.98	2.62	50.48
Bancomer	25-Oct-91	56.00	Grupo Vamsa	8 564.21	2.99	11.18
Banco BCH	6-Nov-91	100.00	Grupo Sureste	878.10	2.67	15.67
Banca Serfin	24-Ene-92	51.00	Obsa	2 827.79	2.69	22.31
Multibanco Comermex	7-Feb-92	66.54	Inverlat	2 706.01	3.73	14.77
Somex	28-Feb-92	81.62	Invermexico	1 876.53	3.31	20.61
Atlántico	27-Mar-92	60.48	GBM	1 469.16	5.33	21.25
Banca Promex	3-Abr-92	66.00	Finamex	1 074.47	4.25	17.95
Banoro	10-Abr-92	66.03	Esquer/	1 137.81	3.95	16.53
Banorte	12- jun-92	66.00	Gruma	1 775.78	4.25	11.27
Internacional	26- jun-92	51.00	Prime	1 486.92	2.95	NA
Bancen	3- jul -92	66.31	Multiva	869.38	4.65	10.85
Totales				37 856.45	3.08	14.34

FUENTE: COMITE DE DESINCORPORACION BANCARIA

El 30 de julio de ese mismo año se enviaron al Congreso de la Unión, tres iniciativas de Ley: Ley de instituciones de crédito; Ley de agrupaciones financieras y Reformas a la Ley del Mercado de Valores, siendo aprobadas y publicadas el 14 de julio de 1990.

Más tarde el Congreso enviaría dos iniciativas de ley: La referente a las Instituciones de Crédito; y la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, aprobadas el 18 de julio de 1990. Conteniendo cambios referentes a los intermediarios financieros, mediante los cuales podrían constituirse en agrupaciones financieras, con bancos, casas de bolsa, empresas de factoraje, arrendamiento, finanzas, almacenadoras, aseguradoras y casas de cambio; estableciéndose acciones de control de serie "A" con un 51% y la participación de capital extranjero hasta un 30%. Cabe señalar que en estas modificaciones, no se contemplo la incorporación de Uniones de Crédito, a un grupo financiero.

En noviembre de 1991, se dio la eliminación del control de cambios y la reducción a 20 centavos diarios el deslizamiento del tipo de cambios, disminuyendo la devaluación del peso frente al dólar; en 1987 fue de 16.7% y en 1991 de 4.6%. En diciembre de este mismo años se habían privatizado ocho instituciones bancarias.

En 1989 se tuvo una tasa de crecimiento en el PIB de 3.3%, el siguiente año se incremento un poco mas de un punto para volver a caer al año siguiente en 3.6%. La inflación fue en el mismo orden de 19, 14 y 13 por ciento.²⁸

28 Fuente de los porcentajes: Informe Especial, El Financiero, pg.8 3 de Julio de 1993

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES MODIFICACIONES PARA REGULAR EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

- 1985 A partir de este año los bancos pueden ofrecer servicios similares a los intermediarios financieros no bancarios, como inversiones en valores y financiamiento. Los intermediarios bancarios pueden competir con los intermediarios no bancarios.
- 1987 La banca coloca CAP'S entre el público inversionista; con lo que reduce su desventaja con los intermediarios financieros no bancarios.
- 1988 Se liberan las tasas de interés, se sustituye el encaje legal por el coeficiente de liquidez del 30%, se permite la propiedad mixta de la banca, se eliminan los cajones selectivos del crédito. Se reforma la reglamentación del servicio público de banca y crédito, La Ley General de Seguros, de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, del Mercado de Valores, General de Sociedades de Inversión, Federal de
- 1989 Instituciones de Fianzas.
- 1990 Se permite a los intermediarios financieros bancarios y no bancarios constituirse en agrupaciones financieras, mediante una empresa tenedora de acciones (no se considera a las Uniones de Crédito para integrarse a un Grupo Financiero). Se inicia la desincorporación de la banca en mayo, se crea el Comité de Desincorporación Bancaria en septiembre; se reforman los artículos 28 y 123 de la constitución para permitir la participación mixta en la propiedad de las instituciones bancarias.
- 1991 Se elimina el coeficiente de liquidez en agosto.
- 1992 Se crea la COSSIF (Coordinadora y Supervisora del Sistema Financiero). Concluye la desincorporación de las instituciones bancarias en julio.
- 1993 Se adopta una nueva unidad monetaria " Nuevo Peso: N\$ "
Se otorga autonomía al Banco de México, con el objetivo de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional.
- 1994 Al entrar en vigor el TLC, se permite la entrada de instituciones financieras del exterior.

CRITICA A LA CORRIENTE NEOLIBERAL Y SU APLICACIÓN DE ESTA EN LAS REFORMAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

El gobierno ya se había agotado el modelo del estado benefactor basado en las corrientes Keynesiana; por lo que México entro a la corriente neoliberalista; pero no como resultado de una corriente voluntaria o de una estrategia razonada para el beneficio nacional, sino como una condición impuesta por los organismos financieros internacionales como el FMI (Fondo Monetario Internacional) y el BM (Banco Mundial); por lo que tuvieron que entrar a un nuevo mecanismo de negociación con dichas entidades financieras internaciones y los países acreedores; acordando reestructurar el monto de los débitos y otorgar nuevos créditos a cambio de la aplicación de severas políticas de ajuste estructural encaminadas a detener la inflación y subsanar la economía. Estas medidas implicaban, entre otras cosas, reducir el gasto público, ajustar precios y tarifas , impulsar los impuestos al consumo, reforzar los controles salariales, liberación de precios internos, fijar una tasa de cambio flexible orientada a favorecer las exportaciones y frenar las importaciones, privatizar empresas paraestatales, adelgazar el estado y eliminar las restricciones proteccionistas y arancelarias al comercio. Todo esto conjugándose en una apertura de mercado que favorecería a los inversionistas extranjeros.

La política económica que se está aplicando desde hace mas de una década en nuestro país y que consiste en reducir el gasto público orientado a los servicios sociales, impulsar la iniciativa privada, apoyar el libre comercio, disminuir la carga impositiva en forma selectiva etc.. En todo esto, se han encontrado varios problemas en su puesta en marcha y los resultados obtenidos no han sido muy satisfactorios.

Uno de los principales problemas del neoliberalismo es que este se da como un modelo (receta), donde se tienen que seguir ciertos pasos para su aplicación; pero en el caso de México, nos encontramos que muchos de estos requisitos se han realizado basándose en modelos de economías desarrolladas, con lo cual no se ajusta a la realidad mexicana.

Dichas reformas se dieron de manera heterodoxa y como ejemplo tenemos las siguientes medidas aplicadas en la liberación del mercado, disminución del gasto publico y la apertura comercial. Todas estas medidas han dado como resultado un déficit social, concretándose en, y mayor concentración de la riqueza, de tal manera que tres decenas de empresarios controlan el 80% de nuestra economía; aunada a una desigualdad social donde según la UNICEF calcula que más del 50% de los habitantes de este país carece de lo más indispensable.

Como lo declara Gert Rozental, secretario ejecutivo de la CEPAL, " La desigualdad social en Latinoamérica es mayor ahora que hace diez años y no obstante el éxito alcanzado por los programas de ajuste económico en países como México, la gran falla ha sido que 30 por ciento de la población permanece al margen de los beneficios, pues los gobiernos están mas comprometidos con el mejoramiento económico que con el progreso social."²⁹

La CEPAL indican que hasta noviembre de 1992 poco mas de la mitad de los 82 millones de mexicanos viven en la pobreza y 18 millones se debatían en la miseria extrema, a causa de la desequilibrada distribución de la riqueza y del creciente desempleo que según cifras del Banco de México creció de 2.8% a un 3.3 % en Julio del año pasado.

Siguiendo al pie de la letra las recomendaciones del FMI, se ha tratado de suavizar la crudeza de las políticas de ajuste con programas de combate a la pobreza , los innegables logros obtenidos en términos macroeconómicos, han sido a costa de contraer los salarios, adelgazar al estado a través de la privatización de empresas y despido de los burócratas, eliminación de subsidios a las políticas de bienestar social; por lo que la población a vivido con el desempleo, pérdida de su poder adquisitivo y encontrándose en la pobreza.

Se han desarrollado intereses especiales y no el desarrollo de las necesidades de la nación, como el crecimiento económico y no el de la distribución.

Se plantea que el proyecto de modernización financiera es una respuesta a las exigencias del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y no a las urgencias de la economía nacional, debido a que tiene control económico dentro de los países como México, con una dependencia económica y una deuda externa excesivamente alta y creciente.

La administración del gobierno salinista negoció y comprometió a liberar el servicio financiero, reorganizar el sistema bancario, profundizar la apertura comercial; todo esto como prerrequisito para la renegociación de la deuda y facilitarle 1,500 millones de dólares en el transcurso de 1989, así como de realizar una reducción adicional a barreras arancelarias.

En 1992 se redujo la deuda externa cerca del 10% por medio de la privatización de empresas publicas, pero esta seguirá siendo un problema latente que volverá a resurgir dentro de unos años sí la economía no logra mejorar para la población.

La apertura del mercado esta reflejando un deficit dentro de la cuenta corriente elevándose de 13,500 millones de dólares en 91 a 21 millones de dólares en 1992.

Todo esto contrastando con los resultados encontrados, hoy en día con las promesas de crecimiento económico, productividad y eficacia económica, así como libertad e individualismo; han demostrado lo contrario, dándose un subdesarrollo, improductividad, atraso económico, dependencia y la alta concentración del ingreso.

1.8. FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

1.8.1. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La micro, pequeña y mediana empresa se define en base a los criterios del personal ocupado y del valor de las ventas netas anuales del último ejercicio fiscal o de la proyección a 12 meses, si es empresa de nueva creación.

TAMAÑO	PERSONAL OCUPADO	VENTAS NETAS ANUALES ULTIMO EJERCICIO FISCAL O PROYECCIÓN A 12 MESES
MICRO EMPRESA	DE 1 A 15	N\$ 900,000
PEQUEÑA EMPRESA	DE 16 A 100	N\$ 9,000,000
MEDIANA EMPRESA	DE 101 A 250	N\$ 20,000,000

FUENTE: NAFIN S.A., PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

MICRO EMPRESA

Cuando su personal ocupado sea de 1 a 15 personas y sus ventas netas anuales no sean mayores a N\$ 900,000.00.

PEQUEÑA EMPRESA

Cuando su personal ocupado sea de 16 a 100 personas y sus ventas netas anuales no sean mayores a N\$ 9000,000.00.

MEDIANA EMPRESA

Cuando su personal ocupado sea de 101 a 250 personas y sus ventas netas anuales no sean mayores a N\$ 20,000,000.00.

IMPORTANCIA

Al evaluar la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa, se deben tener en cuenta factores tales como el número de establecimientos, el capital invertido, el volumen de producción y materias primas consumidas, el valor agregado que generan, el número de empleos creados, la capacidad de compra que dan a la población trabajador a través de los sueldos y salarios etc..

" La proliferación de la micro, pequeña y mediana empresa, contribuye en gran medida a que existan beneficios sociales al incorporar fuerza de trabajo. Se ha demostrado que gran parte del desarrollo de la economía mexicana depende de estos sectores productivos. " 30

En México, el 98% de la estructura industrial esta representada por la micro pequeña y mediana empresa, la cual absorbe más del 50% de la mano de obra y aporta el 43% de la producción nacional, porción equivalente al 11% del PIB (Producto Interno Bruto). Los requerimientos de inversión para la generación de empleos, son menores en la micro empresa, en comparación con la de tamaño medio. El valor agregado de la micro empresa representa el 39% del valor bruto de su producción, en la pequeña el 36% y en la mediana el 35%.

Es de vital importancia en la redistribución del ingreso, al emplear más del 50% de la mano de obra del país.

PROBLEMAS DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

- Baja productividad que origina ganancias mínimas
- Insuficiente utilización de capacidad instalada
- Falta de integración con otras empresas
- Reducidos volúmenes de producción
- Problemas de comercialización
- Problemas en la obtención de financiamiento
- Insuficiencia de garantías ofrecidas a las instituciones financieras
- Escaso control de calidad
- Falta de planeación de la producción
- Técnicas obsoletas de fabricación
- Dificultad para obtener materia prima
- Problemas para exportar sus productos

³⁰ La pequeña y mediana empresa , Análisis económico Administrativo, pg. 15 (TESINA)

" El principal problema para el financiamiento de la pequeña industria radica, en los riesgos que ocasiona, y que, ademas presiona los costos del préstamo hacia arriba; este efecto en los costos se refuerza con una tendencia natural a costos unitarios más altos, cuando las operaciones son de menor cuantía." ³¹

PRINCIPALES DEPENDENCIAS DE APOYO A LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial)
- NAFIN (Nacional Financiera)
- BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior)
- BANOBRAS (Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos)
- BANRURAL (Banco Nacional de Crédito Rural)
- BANPECO (Banco Nacional del Pequeño Comercio)
- BANJERCITO (Banco Nacional del Ejercito, de la Fuerza Aérea y de la Armada)
- FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura)
- FICART (Fideicomisos para Créditos en Áreas de Riego y Temporal)
- FOVI (Fondo de creación de descuento bancario a la Vivienda)
- FIDEC (Fideicomiso de Desarrollo Comercial)
- FINA (Financiera Nacional Azucarera)
- CANACINTRA (Camara Nacional de la Industria y Transformación)
- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público)
- CONCAMIN

VENTAJAS ANTE EL TLC.

- Procesos de operación más flexibles.
- Mejor control de costos de producción.
- Esquemas de organización menos burocráticos.
- Mayor facilidad para adaptarse al nuevo entorno económico.
- Incremento en los márgenes de competencia en las exportaciones de productos mexicanos con respecto a los asiáticos en el mercado de Canadá y Estados Unidos.
- Aumento de las ventas.
- Se podrán establecer alianzas estratégicas con empresas extranjeras a fin de incrementar su eficiencia y competitividad.
- Acceso a un número mayor de servicios financieros.

³¹ NAFIN, S.A., Diagnóstico y perspectivas, pg. 35

1.8.2. DEFINICIÓN DE UNIÓN DE CRÉDITO

Las uniones de crédito son el resultado del asociacionismo empresarial, son organizaciones auxiliares del crédito constituidas bajo la modalidad de sociedades anónimas de capital variable, que agrupan en calidad de socios, independientemente de la rama económica en que se ubiquen sus actividades, a personas físicas o morales como son las micro, pequeñas y medianas empresas.

Están reglamentadas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y operan por autorización expresa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria.

1.8.2.1. OBJETIVO

Los objetivos de las uniones de crédito son establecidos por cada entidad de forma individual, sin embargo deberán ajustarse a las actividades estipuladas en el artículo 40 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

La palabra " unión " hace alusión al movimiento de asociacionismo empresarial.

La palabra " crédito ", se deriva del latín " credere " que significa creer o tener confianza, por tanto el crédito esta fincado en la confianza que un acreedor tiene sobre su deudor.

De aquí se deduce que el principal objetivo de una unión de crédito es el de facilitar el uso del crédito a sus asociados, al cual hace referencia el artículo 40, fracción I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito.

La unión de crédito debe ser modelo de intermediación financiera que traslade efectivamente los recursos a la empresa y a tasas reales, para que realmente se apoye a sus agremiados.

1.8.2.2. COMO SER MIEMBRO DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO

Para ser integrante de una unión de crédito se tienen dos opciones:

PRIMERA OPCIÓN: FORMAR LA PROPIA

En esta primera opción se requiere cuando menos de diez socios, para cubrir el capital mínimo exigido para su constitución, el cual es publicado el primer trimestre de cada año por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Diario Oficial de la Federación, además de cubrir con los requisitos que a continuación se señalan.

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA UNIÓN DE CRÉDITO

Para dar trámite a las solicitudes de autorización para el establecimiento de Uniones de Crédito, se requiere presentar la siguiente información y documentación:

- Carta solicitud.
- Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la Unión de Crédito a su representante legal.
- Depósito constituido en Nacional Financiera S.N.C., en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, por el 10 por ciento del capital mínimo exigido para su constitución.
- Datos de la Unión de Crédito en formación:
 - . Denominación de la sociedad.
 - . Domicilio social.
 - . Número de socios (No menos de 10, el de los fundadores).
 - . Duración (Debe ser indefinida).
 - . Actividad de los accionistas (De acuerdo a ramas económicas).
 - . Capital social (Indicar importe y número de acciones).
- Capital con derecho a retiro (Importe y número de acciones).
- Capital sin derecho a retiro (Importe y número de acciones).
- Capital pagado (Importe y número de acciones).
- Propósitos que se persiguen con la creación de la Unión de Crédito).
- Información acerca de los socios:
 - . Lista de socios fundadores y capital que aportará cada uno de ellos, actividades a las que se dedican, descripción de instalaciones, capital con que operan en el caso de personas morales,

- ingresos y egresos anuales y utilidades. En el caso de actividades agropecuarias, superficie agrícola y/o agostadero, volumen y valor de la producción.
- Nexos patrimoniales con otros socios fundadores o vinculación de parentesco.
 - Documentación comprobatoria de las actividades de los socios.
 - Programa de trabajo.
 - . Plan de operación del Departamento Financiero.
 - . Programa de Actividades del Departamento Especial.
 - . Estados financieros Pro-Forma por el primer año de operaciones.
 - De situación financiera.
 - De resultados.
 - De flujo de caja.
 - Cartas de intención de instituciones de crédito y fondos de fomento que hayan aceptado apoyar las operaciones de la Unión.
 - Nombre de las personas que habrán de integrar el primer Consejo de Administración, Comisarios y Funcionarios, con su correspondiente curricula.
 - Esquema básico de organización administrativa.
 - Proyecto de escritura constitutiva.
 - Pago de derechos por el trámite de autorización para operar la Unión de Crédito, por el tres por ciento del capital mínimo vigente, de acuerdo en lo dispuesto de la Fracción I del artículo 29-B de la Ley Federal de Derechos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público da a conocer durante el primer trimestre de cada año, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación, el capital mínimo requerido para las Uniones de Crédito, el cual asciende a N\$ 950,000.00 más el 50% de reservas de capital, lo que da un total de N\$ 1'425,000.00 (Publicado el 23 de marzo de 1994).

SEGUNDA OPCIÓN: SUMARSE A UNA YA EXISTENTE

El ingreso a una unión de crédito a través de esta opción, solo requiere de una aportación de capital mediante la compra de acciones, en función de las cuales esta el monto del crédito que se puede percibir.

La unión de crédito por su parte tendrá que realizar una evaluación minuciosa de las características del solicitante, para asegurarse de su solvencia moral y financiera, de esta forma se reduce el riesgo de que el acreditado forme parte de la cartera vencida de la unión.

1.8.2.3. PRINCIPALES SERVICIOS QUE PRESTA LA UNIÓN DE CRÉDITO

1.8.2.3.1. ASESORÍA

La unión de crédito al operar principalmente con socios, con capital propio y con capital ajeno, la distinguen claramente de la banca, la cual opera principalmente con capital ajeno.

Estas particularidades hacen que las uniones tengan un mayor contacto con sus acreditados y se preocupen más por el pago y buen uso del crédito otorgado. Un punto importante a resaltar, es que el mayor contacto con sus socios, permite un amplio conocimiento de las actividades que realizan y de la situación financiera por la que atraviesan al momento de presentar una solicitud de crédito; condiciones que permiten evaluar con mayor certeza la capacidad y probabilidad de pago del solicitante.

En base a las características particulares de cada solicitante, se puede asesorar y recomendar el tipo de crédito, monto, plazos y formas de amortización, así como también las diferentes alternativas de financiamiento existentes en el mercado a las cuales puede acudir, las garantías y documentos que deberá presentar al momento de solicitar el crédito etc.

En resumen, la unión de crédito ofrece una atención más personalizada.

1.8.2.3.2. GESTIÓN

En situaciones cuando el financiamiento no se obtiene directamente de la unión de crédito sino por intermediación de ella se acude a la banca privada o a la banca de fomento u otra institución, es la unión de crédito la encargada de iniciar, dar seguimiento y fin al proceso de financiamiento; como son la obtención de la aprobación e las solicitudes de crédito, recopilación de información, documentación y firmas necesarias para dar trámite a la petición, pago de amortizaciones, liquidación del crédito etc.

1.8.2.3.3. GARANTÍA

Las uniones de crédito se constituyen con la finalidad de obtener mayor acceso al financiamiento de las diferentes instituciones financieras, cuando a sus integrantes en lo individual, no les es posible o se les dificulta tal acceso, por no cumplir con las garantías exigidas por dichas instituciones.

En este aspecto las uniones de crédito desempeñan un papel importante al respaldar a sus socios ante las demás instituciones financieras, a las que acude para la solicitud de créditos. La forma en que respalda la unión a sus socios, es a través del otorgamiento de su firma o garantía a las instituciones que lo requieran.

La unión de crédito, puede garantizar las obligaciones contraídas por sus socios de tres formas:

ACEPTACIÓN

" La aceptación es el acto por el cual el girado se compromete a pagar la letra de cambio girada a su cargo; una vez que el girado acepta, toma el nombre de aceptante y se convierte en el principal obligado al pago del título. " 32

En este caso la unión de crédito será el girado y aceptante cuando se compromete a realizar el pago de la letra de cambio que ampara la obligación contraída por su socio.

El girador será el socio de la unión de crédito, que gira a cargo de la unión, una o varias letras de cambio a favor del acreditante por el importe del crédito solicitado.

El acreditante, es decir la institución financiera que esta dispuesta a otorgar el crédito, desempeña el papel de beneficiario.

La unión de crédito, para protegerse antes de la firma de las aceptaciones, celebra con su socio un contrato de apertura de crédito, en virtud del cual " El acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que estipulen. " 33

Nota: En el contrato de apertura de crédito, la unión de crédito será el acreditante y el socio el acreditado.

³² Arturo Puente, Octavio Calvo Marroquin, Derecho Mercantil, Ed. Banca y Comercio, 9a. ed., México D.F. 1959, pg. 194 32 32

³³ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Artículo 291

En este contrato se establecerá que la forma de ejercerlo, es mediante aceptaciones a cargo de la unión, es decir la unión contrae una obligación por cuenta de su socio, el cual habrá de suscribir pagarés a favor de la unión, por el monto y vencimiento de cada aceptación. Tal operación es necesaria ya que la letra e cambio no confiere el derecho de cobro del girado al girador.

En caso de que se pacten intereses, estos correrán a partir de la fecha de vencimiento de los pagarés, por ser la fecha cuando la unión de crédito hará el pago en efectivo de las letras de cambio.

Aunque en la letra de cambio no se establece el cobro de intereses, ni cláusula penal; la unión podrá cobrar una comisión por el servicio prestado.

AVAL

El aval es una figura jurídica prevista en el artículo 109 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito a través de la cual " el aval garantiza en todo o en parte el pago de la letra de cambio "

La unión de crédito será el avalista y el socio el avalado.

El aval debe constar en la letra de cambio o en hoja anexa por medio de la leyenda " por aval ", seguida del nombre del socio de la unión y por la cantidad que se garantiza, si no se indica cantidad alguna, se entenderá que se garantiza por el importe total de la letra de cambio.

El Beneficiario podrá exigir el pago del documento al avalado o bien, al avalista.

En caso de que el avalista realice el pago de la letra de cambio, la ley le confiere el derecho de cobro sobre el avalado, de acuerdo al artículo 115 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La unión de crédito podrá cobrar una comisión por concepto del servicio prestado.

FIANZA

En el caso de las uniones de crédito, la fianza se utiliza para garantizar responsabilidades de tipo civil, como incumplimientos de contratos, posibles riesgos en obras, en trabajos realizados, en productos fabricados etc.

1.8.2.3.4. CRÉDITO

Las uniones de crédito de acuerdo al artículo 40, fracción IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, podrán practicar con sus socios, operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren.

1.8.2.3.5. VENTAS EN COMÚN

Las Uniones de Crédito de acuerdo al artículo 40, fracción XI, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se encuentran facultadas para realizar la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros; con el objetivo principal de obtener mejores precios de venta, además de un consecuente incremento en el margen de utilidades originado por el abatimiento de los costos fijos al operar mayores volúmenes de ventas.

De aquí se deduce que las ventas en común no son posibles con socios que realicen actividades comerciales, por no ser productos manufacturados por ellos mismos.

1.8.2.3.6. COMPRAS EN COMÚN

Las Uniones de Crédito, conforme al artículo 40, fracciones XII y XIII, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, podrán comprar, vender y comercializar insumos, materia prima, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial por cuenta de sus socios o de terceros; así como adquirir por cuenta propia los bienes referidos para enajenarlos o rentarlos a sus socios o a terceros.

Las compras pueden realizarse en dos modalidades:

POR CUENTA DE LOS SOCIOS

En este caso las Uniones de Crédito actúan como comisionistas, recibiendo el importe de las compras por parte de sus socios o bien celebrando contratos de apertura de crédito por el mismo concepto. Los bienes adquiridos de esta forma por la Unión de Crédito para sus socios, no se registra en el activo de la Unión

POR CUENTA DE LAS UNIONES

Las Uniones de Crédito realizan compras por cuenta y riesgo de ellas mismas, con la condición de venderlas exclusivamente a sus asociados. En este caso las adquisiciones de la Unión, si se registrarán en la cuenta del activo.

Las compras en común implican mayores volúmenes, lo que redunda en beneficios para los socios, tales como descuentos, mejores precios de compra, plazos adecuados de pago, mejores garantías etc.

Las operaciones en común generan beneficios equiparables o superiores al servicio de crédito.

1.8.3.1. FINANCIAMIENTO A LA UNIÓN DE CRÉDITO

Las Uniones de Crédito en base a lo pactado en el artículo 40, fracción II, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, podrán recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, así como de sus proveedores.

1.8.3.2. FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE SOCIOS

El financiamiento de la Unión de Crédito a través de sus socios deberá sujetarse a lo siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE SEÑALAN LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES PARA QUE LAS UNIONES DE CRÉDITO RECIBAN PRESTAMOS DE SUS SOCIOS

(Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1991)

Único .- Las operaciones pasivas que Uniones de Crédito celebren con sus socios, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a) El monto máximo que se concerté con un mismo socio, persona física o moral, no podrá exceder de la mayor de las siguientes cantidades:

- 1.- El 10% del pasivo exigible que registre la Unión de Crédito.
- 2.- El 20% del capital mínimo pagado más las reservas de capital de la Unión.

b) Para los efectos del inciso anterior, se considerara como un mismo socio al conjunto de personas físicas o morales que por sus vínculos, intereses patrimoniales o de responsabilidad, pudieran afectar la situación financiera o la estabilidad de las operaciones activas o pasivas de la Unión de Crédito.

c) Se pactarán libremente las tasas y plazos de los préstamos que contrate la Unión con sus socios, personas físicas o morales.

d) El préstamo que obtenga la Unión de sus socios se documentará mediante pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento y los recursos derivados del mismo, deberán destinarse a la consecución de su objetivo social.

e) Préstamos que las Uniones de Crédito podrán obtener de instituciones de crédito, compañías de seguros, compañías de fianzas y Uniones de Crédito, así como de sus proveedores no se sujetarán a lo señalado en los incisos a) a d) y f) de este acuerdo.

f) La Comisión Nacional Bancaria podrá conceder excepcionalmente autorización para celebrar operaciones en exceso de los límites señalados en el inciso "A" de esta disposición, cuando a juicio de este órgano prevalezcan condiciones de estabilidad financiera en la Unión de Crédito, una vez celebrada dicha operación.

1.8.3.2. FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL MERCADO DE VALORES

Las Uniones de Crédito podrán participar en el mercado de valores en la emisión y adquisición de valores siempre y cuando se sujeten a lo establecido en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

ADQUISICIÓN DE VALORES

Las Uniones de Crédito de acuerdo al artículo 40, fracción VIII de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, podrán adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera, siempre y cuando se sujeten al artículo 43, fracción VI de la ley mencionada; el cual establece que los valores que constituyan sus inversiones serán los aprobados por la Comisión Nacional de Valores, sin que la inversión en valores de una misma sociedad pueda exceder del 15% del capital pagado de la Unión, más las reservas de capital, ni del 10% del capital pagado de la emisora.

Las uniones de Crédito podrán realizar inversiones en valores de renta fija y de renta variable, con las limitaciones que la ley impone.

VALORES DE RENTA FIJA

" Valores de renta fija son títulos que emiten en serie los gobiernos, las sociedades anónimas, los bancos y algunas entidades del sector público, para reconocer y amparar empréstitos públicos a su cargo y por los cuales se comprometen a reintegrar las sumas recibidas y los correspondientes intereses en la forma que fijan los propios títulos." 34

VALORES DE RENTA VARIABLE

En este caso nos referiremos a las acciones, por ser títulos que representan una parte proporcional del capital de la empresa que emite el título y que pueden ser adquiridas por las Uniones de Crédito, percibiendo por ello, no un interés como en el caso de los valores de renta fija, sino un dividendo que estará en función de las utilidades generadas por la empresa.

³⁴ Quintero Garcia, Hilario, Unión de Crédito Lo que Conviene Saber, ED. Quing, Sonora México, 1991, pg. 7

EMISIÓN DE VALORES

En la emisión de valores, las Uniones de Crédito estarán sujetas a los artículos 40, fracción III, 43-A y 45, fracción II de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito; mediante los cuales las Uniones de Crédito, podrán emitir títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por la misma ley, deberán tener un capital contable por un monto no menor de la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos y en su caso de sus operaciones de pasivo contingente, expuestos a riesgos significativos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinara cuales activos y pasivos contingentes, deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje mencionado.

1.8.3.3. FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL SISTEMA BANCARIO

Las Uniones de Crédito en base al artículo 40, fracción II de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito, podrán recibir préstamos de instituciones de crédito tanto nacionales como extranjeras.

Las Uniones de Crédito obtienen recursos de la banca de desarrollo a través de diversos programas, mediante los cuales podían descontar, en algunos casos, recursos hasta por un monto equivalente casi al 100 %, ahora con las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo (Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior) con estos intermediarios, se pretende que solo descuenten el 50 % de sus necesidades con las condiciones que la banca establece.

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO A LAS UNIONES DE CRÉDITO (DISEÑADO POR NACIONAL FINANCIERA) ³⁵

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

Se han diseñado programas de capacitación dirigidos a funcionarios de primer nivel, con temas selectos de administración como son: planeación estratégica, desarrollo organizacional y procesos de calidad total.

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

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

III) COMPRAS EN COMÚN

Nafin ha diseñado esquemas que intensifiquen las compras, ventas e inversiones en común, en donde las Uniones de Crédito, cuya estructura se fundamenta en el asociacionismo empresarial, son los instrumentos idóneos para su ejecución; para ello se ha iniciado el financiamiento de este tipo para los unionistas.

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

³⁵ Nacional Financiera, Foro para el desarrollo de la empresa, México D.F., 1993, abril, No. 4, pg. 10-12

IV) ADQUISICIÓN Y MODERNIZACIÓN DE INSTALACIONES

Nafin obtuvo del banco Interamericano de Desarrollo, recursos que destinara a financiar programas de inversión de las Uniones de Crédito, para la adquisición y remodelación de sus instalaciones, a fin de que estén en condiciones de brindar mejores servicios a sus empresas socias.

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

V) MAYOR AGILIDAD Y CAPACIDAD DE OPERACIÓN

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

PRIMERA: En la actualidad las Uniones de Crédito ya descuentan con Nacional Financiera en forma automática operaciones hasta por el monto de sus facultades autónomas. El resto de sus operaciones requieren ser evaluadas en forma independiente por comités de la institución.

Con el propósito de imprimirles mayor celeridad, se incorporaran al procedimiento de descuento rápido (5 días) todas aquellas operaciones hasta por un monto del doble de sus facultades autónomas.

SEGUNDA: En los demás programas de la institución, al igual que en el Programa de la Micro y Pequeña Empresa, se descontará el 100 % del crédito que requieran los proyectos de sus empresas socias, lo que ampliara la capacidad de las Uniones al no demandar la inversión de recursos propios complementarios.

El programa de fortalecimiento a las Uniones de Crédito esta orientado a fortalecer su administración y operación interna, mediante el fortalecimiento de las áreas de computación y capacitación, mejorar sus equipos e instalaciones, simplificar sus reglas de operación etc.

Para ello se les otorgará financiamientos a tasas blandas y plazos muy largos, con recursos provenientes de la línea de crédito por 250 millones de dólares, del Banco Interamericano de Desarrollo, que formalizó Nafin.

PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Las Uniones de Crédito, mediante este programa obtienen recursos para financiar las necesidades crediticias de sus socios. Los planes y tipos de crédito obtenidos son los siguientes:

TIPO DE CRÉDITO	AÑOS / MESES GRACIA
CAPITAL DE TRABAJO	5 / *
MAQUINARIA - EQUIPO	10 / *
INSTALACIONES FÍSICAS	12 / *
PASIVOS	7 / *
ESTUDIOS Y ASESORÍAS	5 / *
CUASI CAPITAL	7 / *

FUENTE: Nacional Financiera, Programa para la Micro y Pequeña empresa

* La gracia que requiera el proyecto , las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

PROGRAMA ESPECIAL DE IMPULSO A LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Este programa de Nacional Financiera, cuenta con un esquema de garantía con fianza, mediante el cual empresarios que no cuentan o no pueden dar las garantías hipotecarias tradicionales puedan tener acceso al crédito.

El proceso de acreditamiento con este sistema, consiste en llenar una solicitud, cubrir un mínimo de requisitos, como el RFC, estados de cuenta, tarjeta de crédito etc., se evalúa la viabilidad del proyecto, se paga el costo de la garantía con fianza aparte del crédito.

Este esquema es diseñado para operarse a través de los intermediarios financieros no bancarios como las Uniones de Crédito.

OTROS PROGRAMAS

- PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN
- PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO
- PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL
- PROGRAMA DE MEJORAMIENTO AL MEDIO AMBIENTE
- PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORÍAS

1.8.4. CRÉDITOS QUE PUEDE OTORGAR LA UNIÓN

1.8.4.1. DESCUENTOS

Es una operación a través de la cual los socios endosan a la Unión de Crédito, documentos provenientes de la venta de mercancías, tales como pagarés o letras de cambio, con la finalidad de obtener recursos de manera anticipada al cobro de tales documentos. La Unión descuenta del valor del documento cierta cantidad por concepto de intereses y comisión cuando se tenga que gestionar la cobranza.

1.8.4.2. PRESTAMOS PRENDARIOS O CON GARANTÍA REAL

Los préstamos prendarios, son llamados también préstamos con garantía real por quedar respaldados mediante la entrega de bienes o mercancías, contra la entrega de certificados de depósito o bonos de prenda, por parte de un Almacén General de Depósito. Estos títulos de crédito al contar con la garantía de los bienes depositados, son presentados a la Unión para la solicitud de un crédito, además de pagarés firmados por el importe de cada título presentado, por los cuales se otorgará el crédito correspondiente.

Es conveniente que la Unión de Crédito y el socio acuerden la celebración de un crédito prendario.

Es recomendable emplear varios certificados de depósito o bonos de prenda para facilitar su rescate, al facilitar al acreditado rescatarlos uno a uno.

1.8.4.3. PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O CON GARANTÍA PERSONAL

Los créditos quirografarios son créditos a corto plazo limitados a 90 días, que se garantizan únicamente con la firma del acreditado (socio) en el pagaré correspondiente, basado en la experiencia de pago del acreditado. Ocasionalmente la Unión exige un aval al acreditado.

1.8.4.4. PRESTAMOS CON GARANTÍA COLATERAL

Es un crédito en el cual el acreditado (socio) da un título de crédito (letras de cambio, pagarés) en prenda del préstamo concedido por la Unión; en donde dicho título en prenda como colateral respalda el cumplimiento de la operación. Es colateral porque confiere derechos de cobro al acreditante (Unión).

El préstamo con colateral tiene la ventaja de evitar la intervención del Almacén General de Depósito, ya que la Unión se encarga de la guarda de los documentos. Es un préstamo empleado para resolver problemas de liquidez.

1.8.4.5. APERTURA DE CRÉDITO

Art. 291 de la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito

La apertura de crédito es un contrato en virtud del cual el acreditante (Unión de Crédito), se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (socio de la Unión), o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado (socio de la Unión) a restituir al acreditante (Unión de Crédito) las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

1.8.4.6. APERTURA DE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE

Art. 296 de la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito

La apertura de crédito en cuenta corriente da derecho al acreditado (socio de la Unión de Crédito) a hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiese hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en forma pactada del saldo que resulte a su favor.

1.8.4.7. APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE

" En la apertura de crédito simple el acreditado (socio de la Unión de Crédito) no puede hacer remesas en abono de su cuenta antes del vencimiento del plazo fijado para la devolución de las sumas de que dispuso y en caso de que lo haga no puede retirarlas nuevamente" ³⁶

1.8.4.8. CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO

Art. 321 y 322 de la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito

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

Los créditos de habilitación o avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

³⁶ Arturo Puente, Octavio Calvo Marroquin, Derecho Mercantil, Ed. Banca y Comercio, 9a. ed., México D.F. 1959, pg. 194

1.8.4.9. CRÉDITO REFACCIONARIO

Art. 323 de la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito

En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado (socio de la Unión de Crédito).

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado (socio de la Unión de Crédito) o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiese incurrido el acreditado (socio de la Unión de Crédito) por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

1.9. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

En el sexenio de 1988 - 1994 las Uniones de Crédito tuvieron un gran desarrollo, en 1989 existían 40 y a finales de abril de 1994 se encontraban operando con NAFINSA 261 Uniones de Crédito.

El incremento del número de estos intermediarios se fomentaría con el propósito de incrementar la oferta de servicios financieros, pero junto con ello el problema de operar con altos porcentajes de cartera vencida, como lo demuestra un análisis realizado a las " 50 más grandes Uniones de Crédito y que atienden a unos 25000 socios con una cartera total de casi 7200 millones de nuevos pesos, de la que un 30% no sólo esta vencida, sino muy cerca de quedar en los límites de lo incobrable. " 37

Esta situación es sin duda, debido a la facilidad con que se otorgaban créditos; ante esta situación se actuaría en dos sentidos:

- 1) Algunas Uniones de Crédito han dificultado el acceso al crédito al cobrar un 20% del costo del crédito y un 20% más el precio del financiamiento que es otro 20%.
- 2) NAFINSA, por su parte pretende reducir entre deuda y capital a 10 veces, actualmente es de 40 veces, obligarlas a obtener otras fuentes de financiamiento como el mercado de valore, con lo que se pretende que nafin, cargue sólo con el 50% del pasivo de las Uniones de Crédito, que actualmente es casi del 100%.

³⁷ El Economista, martes 9 de agosto de 1994, pg. 9

1.9.1. POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA CON UNIONES DE CRÉDITO

Las Uniones de Crédito que pretendan descontar recursos con Nacional Financiera, tendrán que cumplir con las siguientes normas de operación contempladas en el Programa de Fortalecimiento y Consolidación de los Intermediarios Financieros no Bancarios anunciado en agosto de 1993.

1.- APALANCAMIENTO MÁXIMO

Las Uniones de Crédito podrán contraer pasivos, hasta el equivalente al 10 % de su capital contable, requerimiento que podría ser cumplido en un Plazo de 18 meses.

Los recursos canalizados a las Uniones de Crédito no deberán representar, en forma individual, un porcentaje superior al 5 % del saldo de la cartera del crédito total de Nafin.

2.- CAPITALIZACIÓN

Las Uniones de Crédito deberán tener un capital social pagado fijo más reservas de 3 millones de nuevos pesos .

El periodo de regularización será de 18 meses.

La banca de fomento suspenderá la canalización de recursos al intermediario que no cumpla con el nivel mínimo de capital y apalancamiento máximo señalado .

El número mínimo de socios que deberán tener las Uniones de Crédito para este fin es de 50, y el periodo para cumplirlo es de 18 meses.

3.- DIVERSIFICACIÓN DE FUENTES DE FONDEO

La banca de desarrollo en forma conjunta podrá financiar hasta el 50% del pasivo total de la Unión de Crédito y el 30 % en forma individual por cada banco.

El 50 % restante deberá obtener de la colocación de instrumentos en el mercado de valores o de financiamiento bancario y el otro 25 % se refiere al financiamiento de sus propios socios.

Para cumplir con esta medida los intermediarios tendrán para el 50% y 24 meses para el 30% por banco.

4.- CARTERA VENCIDA / CARTERA TOTAL DEL INTERMEDIARIO

Las Uniones de Crédito deberán tener una cartera vencida de hasta el 5% en relación a su cartera total e inferior al 50% del capital contable, o bien deberán constituir nuevas reservas en función de la calificación de cartera.

Para cumplir con esta disposición tendrán 6 meses de plazo.

5.- PROPORCIÓN DE LA CARTERA DEL INTERMEDIARIO AL CAPITAL CONTABLE DE NAFIN

Será como máximo el 3 %, se otorgará un plazo de 18 meses para su regularización.

6.- DESCUENTO AUTOMÁTICO

Podrá ser hasta el 80 % del crédito promedio de los últimos seis meses. El monto no será superior a un millón de nuevos pesos como saldo acumulado, se eliminara esta facultad si el intermediario es calificado como C, D o F.

Ademas Nacional Financiera, señala que ningún intermediario no bancario deberá tener cartera vencida con la institución de fomento y para regularizar esta situación tendrán seis meses de plazo.

Los intermediarios no bancarios tendrán, también, la obligación de efectuar visitas de supervisión y entregar los reportes de correcta aplicación de los recursos.

Independientemente Nafin, realizará visitas de verificación a intermediarios y empresas acreditadas en una muestra mínima del 25 % del total de las operaciones.

Uno de los cambios más importantes en cuanto a los socios usuarios del crédito es que deberán adquirir como mínimo, 10 % de las acciones y exigiendo que los actuales socios realicen aportaciones frescas para cumplir con ese nuevo requisito.

De acuerdo con estas regulaciones que se están analizando, en tanto no se hagan las aportaciones frescas, las nuevas operaciones mayores al 10 % de las acciones. Eso se realizará en periodos trimestrales en un máximo de 18 meses.

A los auditores externos se les exigirá en su trabajo con las Uniones de Crédito entreguen una nota derivada de las inspecciones físicas de los activos y de la situación de la cartera crediticia.

Se exigirá en todas las operaciones se presente el registro federal de causantes y copia de la última declaración de impuestos del acreditado.

1.9.2. POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE BANCOMEXT CON UNIONES DE CRÉDITO

Los lineamientos de operación de Bancomext, con Uniones de Crédito, son semejantes a los expuestos anteriormente con Nacional Financiera, por lo que no se detallaran ampliamente.

- Apalancamiento máximo de hasta 10 veces su capital contable, con un plazo para su cumplimiento de un año.
- La concentración de recursos de la línea Bancomext será de hasta 10 % por socio en las Uniones de Crédito.
- El límite máximo de cartera total, incluyendo redescuento, será de 5 % por socio de Unión de crédito.
- Los redescuentos automáticos de operaciones podrán representar hasta 5% de la línea que el intermediario tenga; las que sean mayores tendrán que ser concertadas y negociadas previamente.
- El tope de empresas con socios comunes, como porcentaje del total de la cartera incluyendo la descontada, será de hasta 20 %, sumando el total de las empresas y con un plazo para su cumplimiento a diciembre de 1995.
- La concentración máxima de recursos de la banca de desarrollo, será hasta 50 % con un plazo de implementación a diciembre de 1997.

OBJETIVO DE LAS POLÍTICAS DE NAFIN Y BANCOMEXT

El objetivo de las políticas de Nacional Financiera y de Bancomext es que diversifiquen sus fuentes de fondeo y no dependan tanto de las líneas de fomento.

1.9.3. RESPUESTA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO A LAS POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA Y BANCOMEXT

1.9.3.1 CREACIÓN DEL CONSEJO NACIONAL DE UNIONES DE CRÉDITO

Las Uniones de Crédito ante tal situación iniciaron la conformación del Consejo Nacional de Uniones de Crédito, para protestar en contra de tales políticas.

INTEGRANTES DEL CONSEJO NACIONAL DE UNIONES DE CRÉDITO

- 1.- Asociación Nacional de Uniones de Crédito Industriales.
- 2.- Asociación Nacional de Uniones de Crédito Agropecuarias y Ganaderas.
- 3.- Asociación Nacional de Uniones de Crédito de la Industria de la Construcción.
- 4.- Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social.

1.9.3.2. CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO LIMITADO

Ante las medidas adoptadas por la banca de fomento, más del 50% de las Uniones de Crédito acordaron la conformación de una Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL). En el Congreso Nacional y Plenario de Uniones de Crédito, organizado por la Asociación Nacional de Uniones de Crédito (ANUC) y el Comité de Uniones de Crédito de la Asociación de Banqueros de México, se planteó la creación de un organismo financiero de segundo piso y se consideró que la SOFOL, es el adecuado.

La SOFOL, cuyo proyecto fue presentado por Ricardo Dájer Nahum, tendría un capital inicial de 70 millones de nuevos pesos y podría iniciar operaciones en el primer trimestre de 1995.

En un principio intermediaría préstamos bancarios nacionales y extranjeros y en 1996 iniciarían la intermediación de recursos del mercado de valores.

El tamaño de la SOFOL, sería casi 10 veces mayor al de una Unión de Crédito en cuanto al capital social, si se considera que el promedio del gremio es de 7 millones de nuevos pesos.

La nueva figura se dedicaría a financiar a las Uniones y su estructura corporativa quedaría integrada como sigue:

Los socios serán las Uniones de Crédito, que participan hasta con el 15 % de su capital social, habría consejos regionales, un consejo nacional, un comité ejecutivo y un comité de crédito y cartera.

OBJETIVO DE LA SOFOL

El objetivo de la SOFOL, sería fortalecer al gremio aprovechando las economías de escala y les sea más fácil acceder a los mercados financieros, mismos que son prácticamente inaccesibles para una Unión de Crédito en lo particular.

En el congreso al que asistieron, más de 400 representantes de unas 200 Uniones de Crédito del país, se propuso además la creación de una organización gremial con cobertura nacional y local que represente los intereses de todas las uniones.

Se busca que la organización cuente con la capacidad económica y operativa de brindar un buen servicio a las Uniones de Crédito de manera especial en materia técnica, asesoría legal, fiscal, contable y ser eficaz gestora de cuanto trámite sea necesario llevar a cabo en oficinas y dependencias gubernamentales.

II. METODOLOGÍA

2.1. DISEÑO DE LA MUESTRA

SUJETOS DE ESTUDIO UNIONES DE CRÉDITO

Para la elección de la muestra se utilizó el Directorio de Uniones de Crédito Intermediarias de Nafin y el Directorio del Comité Nacional de Uniones de Crédito de la Asociación Mexicana de Bancos, reuniendo una muestra de 10 Uniones de Crédito que representa el 25% de la población correspondiente al D.F. y Estado de México.

La elección del tamaño de la muestra se realizó con base en los criterios que FOGAIN aplica a la micro, pequeña y mediana empresa; para lo cual se emplea la siguiente fórmula.

$$N = U / (1 + Ue^2)$$

En donde: N = Tamaño de muestra
 U = Universo o Población Conocida
 e = Margen de error

Para aplicar la fórmula se conoce el número de Uniones de Crédito que corresponde al universo o población conocida, el cual es igual a 40, el número de Uniones de Crédito que aceptaron responder a la encuesta del total de 40, el cual es igual a diez ; por lo que únicamente se tendrá que calcular el margen de error con un tamaño de muestra igual a diez.

$$e = (1/N - 1/U)^{1/2} = (1/10 - 1/40)^{1/2} = 0.2738 \approx 27 \%$$

2.1.1. COBERTURA GEOGRÁFICA

La encuesta se aplicó a las Uniones de Crédito y asociados, ubicados en el D.F. y área metropolitana del estado de México.

2.1.2. INSTRUMENTO

En la recolección de información de la muestra seleccionada se utilizó la encuesta y la entrevista, con el objetivo de identificar y conocer la magnitud de los problemas de las Uniones de Crédito, así como sus ventajas y desventajas; para posteriormente realizar un análisis de correlación para probar las hipótesis planteadas.

2.1.3. PROCEDIMIENTO

Se obtuvo de la Asociación Mexicana de Bancos, un listado de los integrantes del Comité Nacional de Uniones de Crédito, del cual se tomó una muestra de 10 Uniones de Crédito de un total de 40, porción equivalente al 25 % de la población correspondiente al D.F. y Estado de México.

Se solicitó a cada Unión de crédito, autorización para entrevistar y aplicar la encuesta a tres de sus asociados, con el objeto de comparar los resultados obtenidos en ambos casos.

El procedimiento para la aplicación de la encuesta inició desde el momento de concertar una entrevista con los funcionarios de cada una de las Uniones de Crédito seleccionadas, a fin de obtener la autorización para realizar la encuesta, tanto a la Unión como a sus asociados, para tal propósito fue necesario exponer los motivos de la investigación.

Una vez obtenida la autorización de cada una de las Uniones de Crédito, se aplicó el cuestionario de manera individual a un funcionario por cada Unión.

Se procedió de igual manera en la aplicación del cuestionario a sus asociados

III. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

El análisis e interpretación de resultados se llevo a cabo empleando gráficas, realizadas con los datos obtenidos de la tabulación de los resultados de la encuesta.

SOBRE LA ESTRUCTURA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Las uniones de crédito conforme a la encuesta realizada, se puede observar en la GRAFICA correspondiente, están integradas por pequeños empresarios en un 44 % , micro empresas en un 16 % y medianas empresas en un 40 %.

El tamaño de las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas, son en un 45 % medianos empresarios, el 35 % pequeños empresarios y el 20 % micro empresarios.

SOBRE LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las uniones de crédito, en un 78 % consideran que las políticas de globalización económica, es decir la apertura comercial, beneficiara en la productividad de la unión, mientras que un 22% piensa que no habrá cambios significativos en los niveles de productividad, pero sin embargo tienen presente la necesidad de ser mas productivos ante la apertura comercial.

Las empresas encuestadas, el 60 % consideran que la apertura comercial beneficiara en la productividad de sus empresas, el 20 % cree que perjudicara y el 20 % restante se muestra indiferente, al considerar que no afectara ni beneficiara.

SOBRE EL NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO

El 100 % de las uniones de crédito encuestadas consideran que el número de uniones de crédito disminuirá; sin embargo consideran que es necesario incrementar el número de ellas.

SOBRE EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO ANTE LA APERTURA FINANCIERA.

Las uniones de crédito en proporción de un 56 %, esperan que el costo del financiamiento disminuya, mientras que el 44 % de las uniones consideran que no habrá cambios en el costo del financiamiento; como se puede apreciar en la GRAFICA correspondiente a esta pregunta.

Las empresas encuestadas con la entrada de nuevas instituciones financieras consideran en una proporción del 70 % que el costo del financiamiento disminuirá, el 20 % que aumentará, mientras que el 10 % considera que no habrá cambios.

SOBRE LAS RAZONES PARA ASOCIARSE A LA UNIÓN DE CRÉDITO.

El 100 % de las uniones de crédito respondieron que la principal razón de asociación es el menor número de trámites realizados en la obtención de un crédito.

La segunda razón importante de asociación es la obtención de tasas de interés más bajas.

La tercera razón de asociación es la falta de garantías.

En promedio las empresas encuestadas respondieron que la principal razón para asociarse a la unión de crédito es la falta de garantías.

La segunda razón importante de asociación es el menor número de trámites realizados en la obtención de créditos.

La tercera razón de asociación es la obtención de tasas más bajas de interés en los créditos concedidos.

SOBRE LOS PRINCIPALES REQUISITOS PARA INGRESAR A UNA UNIÓN.

Los principales requisitos para ingresar a una unión de crédito son contar con solvencia moral y económica, un proyecto de inversión viable y adquirir acciones de la unión; los demás requisitos son semejantes a los exigidos por cualquier institución financiera como son información financiera, fiscal y legal, acta constitutiva e información general (Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados serian diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio).

Los principales requisitos que a los empresarios les son solicitados por las uniones de crédito para asociarse a ellas son contar principalmente con un proyecto viable, información financiera, información general y la adquisición de acciones de la unión de crédito.

SOBRE EL PRINCIPAL SERVICIO OTORGADO POR LA UNIÓN DE CRÉDITO.

En promedio las uniones de crédito encuestadas respondieron que el principal servicio otorgado es el de crédito.

En segundo lugar en importancia el servicio otorgado es el de asesoría técnica.

En tercer lugar en importancia el servicio otorgado es el de compra de materia prima.

En cuarto lugar en importancia el servicio otorgado es el de información.

En orden de importancia los principales servicios obtenidos de la unión de crédito, los empresarios manifestaron obtener en primer lugar el servicio de crédito.

En segundo lugar en importancia el servicio obtenido es el de asesoría técnica.

En tercer lugar en importancia el servicio obtenido es de información.

En cuarto lugar en importancia el servicio obtenido de la unión de crédito es el de la obtención de materia prima y comercialización de sus productos.

SOBRE LAS ACTIVIDADES EN COMÚN FOMENTADAS POR LA UNIÓN DE CRÉDITO.

Las uniones de crédito encuestadas, en promedio, manifestaron como la principal actividad fomentada en común, a las compras.

En segundo lugar en importancia la actividad fomentada en común son las ventas.

En tercer lugar en importancia la actividad fomentada en común es la capacitación.

Las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas, en promedio, manifestaron como la principal actividad fomentada en común a las compras.

En segundo lugar en importancia la actividad fomentada en común son las ventas.

En tercer lugar en importancia la actividad fomentada en común es la capacitación.

En cuarto lugar en importancia la actividad fomentada en común son los seguros de cobertura.

SOBRE EL TIEMPO DE RESPUESTA A UNA SOLICITUD DE CRÉDITO.

El 45 % de las uniones de crédito encuestadas contestó, dar respuesta a una solicitud de crédito en menos de una semana.

El 22 % en mas de una semana.

El 22 % en mas de dos semanas.

El 11 % en mas de 3 semanas

El 5 % de las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas, contestaron obtener respuesta de la unión a una solicitud de crédito en menos de una semana.

El 10 % en mas de una semana.

El 24 % en mas de dos semanas.

El 62 % en mas de tres semanas.

SOBRE LA EFICACIA EN EL SERVICIO DE CRÉDITO COMPARACIÓN DE LA UNIÓN DE CRÉDITO CON LA BANCA.

El 78 % de las uniones de crédito encuestadas afirmaron ser mas eficaces que la banca en el servicio de crédito, por ofrecer una atención mas personalizada, atendiendo a cada socio de forma individual.

El 22 % de las uniones de crédito se consideraron menos eficaces que la banca, por no contar con la infraestructura apropiada como para competir con una institución bancaria.

El 85 % de las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas consideran mas eficaz a la unión, que a la banca en el servicio de crédito.

El 15 % de las empresas asociadas a las uniones de crédito consideran menos eficaz a la unión que a la banca.

SOBRE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE QUE LAS UNIONES DE CRÉDITO SEAN MIXTAS.

VENTAJAS

La principal ventaja de las uniones de crédito al ser mixtas, es que dejan de estar sujetas al desempeño económico de un sólo sector, con lo que su segmento de mercado podrá ser mas amplio y por tanto las posibilidades de negociación son mayores.

Desventajas

entre las desventajas de que las uniones de crédito hayan pasado a ser mixtas, se encuentra principalmente el incremento en la dificultad para realizar actividades en común.

Las empresas asociadas a las uniones de crédito, en la mayoría de los casos desconocían que significaba el que la unión de crédito fuera mixta; mientras las que si lo sabían respondieron que había mas ventajas que desventajas al poder tener un mayor contacto con empresas de otros sectores y por lo tanto podrían tener un canal de información más dinámico.

SOBRE LAS ALTERNATIVAS QUE OFRECE LA UNIÓN PARA EL PAGO DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS.

Entre las alternativas que ofrece la unión de crédito al acreditado para el pago de los créditos otorgados se encuentra la solicitud de ampliación en el plazo de pago o la redocumentación de los mismos, así como también la posibilidad de obtener créditos puente para el pago de lo vencido; claro que esto depende de cada caso específico.

Las empresas asociadas a las uniones de crédito manifestaron obtener facilidades para el pago de los créditos obtenidos, tales como ampliación de los plazos de pago, periodos de gracia hasta de seis meses sin intereses además de obtener créditos puente.

SOBRE LA CARTERA VENCIDA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

El 100 % de las uniones de crédito opera con cartera vencida, pero cabe destacar que los porcentajes con que operan son muy bajos, ya que en promedio operan con un porcentaje del 7.15 %.

El 100 % de las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas respondieron no estar en cartera vencida de la unión de crédito.

SOBRE EL BONO CUPÓN CERO

el 100 % de las uniones de crédito no ha prestado apoyo a sus socios para la utilización del bono cupón cero en la reestructuración de sus pasivos, debido a la importancia del monto que tendría que financiarles para el uso de tal instrumento.

Las empresas asociadas a las uniones de crédito respondieron no haber empleado este instrumento para la reestructuración de sus pasivos.

SOBRE LOS CRÉDITOS OBTENIDOS DE LOS PROGRAMAS DE LA BANCA DE DESARROLLO.

En la encuesta realizada se observa que las uniones de crédito obtienen préstamos de la banca de desarrollo a través de los programas de Modernización, PROMYP e Infraestructura Industrial; a un costo de cpp + los puntos que fije el Banco de México, el plazo de cada crédito es variable.

Cabe hacer notar que ninguna Unión de Crédito menciona algún programa diseñado especialmente para ellas.

Los programas a que tienen acceso las empresas asociadas a las uniones de crédito son los mismos que los programas mencionados por las uniones de crédito, con la diferencia de que si un asociado no tiene acceso a ellos por falta de garantías; por intermediación de la unión de crédito si lo podrá tener.

SOBRE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las uniones de crédito en los últimos cinco años se han fondeado principalmente con recursos de la banca de desarrollo a razón del 61 %, utilidades y capital 32 %, mientras que la banca privada representa tan solo el 7 %.

Las empresas asociadas a las uniones de crédito encuestadas respondieron obtener sus recursos financieros en los últimos cinco años en una proporción del 45 % de la banca de desarrollo, en un 30% de la banca privada, 20 % a través de reinversión de utilidades e incrementos de capital y tan sólo un 5 % de las uniones de crédito.

SOBRE EL DESTINO DE LOS CRÉDITOS SOLICITADOS A LA UNIÓN DE CRÉDITO.

Los créditos otorgados por la unión de crédito son empleados para financiar la adquisición de maquinaria y equipo en un 70 %, capital de trabajo en un 20 % y para la adquisición de materia prima en un 10 %.

Los créditos obtenidos de la unión de crédito, los empresarios manifestaron emplearlos en un 60 % para la adquisición de maquinaria y equipo, 20 % para capital de trabajo y el 20 % restante para la obtención de materia prima.

SOBRE EL APOYO DE LAS AUTORIDADES A LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las autoridades financieras han apoyado a las uniones de crédito a través de las reformas realizadas a Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, mediante las cuales se reducen los niveles mínimos para reservas, se les permite la emisión de papel comercial y el fondeo directo con instituciones extranjeras.

SOBRE LAS NUEVAS POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE LA BANCA DE DESARROLLO CON LAS UNIONES DE CRÉDITO.

De las uniones de crédito encuestadas el 22 % considera las políticas de operación de Nafin y Bancomex, demasiado rígidas, mientras que el 78 % las considera apropiadas pero a largo plazo.

SOBRE EL INCREMENTO TAN RÁPIDO DEL NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.

Las principales causas de incremento en el número de uniones de crédito se deben a la necesidad de obtener recursos de fuentes externas como la uniones de crédito y a las facilidades que dio la banca de desarrollo para su constitución.

Mientras que las causas que explican el estancamiento de las uniones de crédito se deben a que si bien es cierto que la banca de fomento otorgo grandes facilidades para su creación, también es cierto que no presta el apoyo suficiente a lo largo de su desarrollo.

SOBRE LOS REQUISITOS MÍNIMOS PARA CONSTITUIR UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

Las uniones de crédito consideran que los requisitos mínimos para constituir una unión de crédito son incongruentes con las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo.

SOBRE EL NUMERO DE SOCIOS PARA CONSTITUIR UNA UNIÓN DE CRÉDITO.

El número mínimo de socios para constituir una unión de crédito anteriormente era de 20, ahora es de 10, lo que implica un incremento en las aportaciones de las personas que se asocien para formar una unión.

SOBRE EL OBJETIVO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Facilitar el uso del crédito a sus socios, con recursos propios y de la banca de fomento, para financiar proyectos de inversión en condiciones de tiempo de respuesta, plazo, monto y a tasas accesibles.

CONFRONTACIÓN DE RESPUESTAS DE LA UNIÓN DE CRÉDITO CON SUS ASOCIADOS

COMPOSICIÓN DE LA UNIÓN DE CRÉDITO

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
MICRO EMPRESA	16%	20%
PEQUEÑA EMPRESA	44%	35%
MEDIANA EMPRESA	40%	45%

Las Uniones de Crédito manifestaron estar constituidas en un 44% por pequeñas empresas mientras que el 45% de sus socios encuestados resultaron ser medianos empresarios.

APERTURA COMERCIAL

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
BENEFICIARA	78%	60%
NO HABRÁ CAMBIOS	22%	20%
PERJUDICARA	0%	20%

El 78% de las Uniones de Crédito considera benéfica la apertura comercial y ninguna creó que le perjudicará, mientras que en los asociados un 20% considera que si le perjudicará.

COSTO DE FINANCIAMIENTO

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
AUMENTARA	0%	20%
DISMINUIRÁ	56%	70%
NO HABRÁ CAMBIOS	44%	10%

Un 20% de los socios prevé un aumento del costo del financiamiento, mientras que las Uniones de Crédito no esperan aumento alguno; (Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados serían diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio).

RAZONES DE ASOCIACIÓN

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
EN 1ER. LUGAR	MENOS TRAMITES	FALTA DE GARANTÍAS
EN 2o. LUGAR	FALTA DE GARANTÍAS	MENOS TRAMITES
EN 3ER. LUGAR	TASAS MAS BAJAS	TASAS MAS BAJAS

Las Uniones de Crédito consideran el menor número de trámites en la solicitud de un crédito para asociarse a la Unión, mientras que los socios afirman agruparse por falta de garantías que exigen las instituciones bancarias. Cabe señalar que ninguno considera las tasas de interés como la principal razón de asociación.

SERVICIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
EN 1ER. LUGAR	CRÉDITO	CRÉDITO
EN 2o. LUGAR	ASESORÍA	ASESORÍA
EN 3ER. LUGAR	MATERIA PRIMA	INFORMACIÓN
EN 4o. LUGAR	INFORMACIÓN	MATERIA PRIMA Y MERCADEO

Tanto las Uniones de Crédito como sus asociados consideran el crédito como el principal servicio otorgado por la Unión.

ACTIVIDADES FOMENTADAS EN COMÚN

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
EN 1ER. LUGAR	COMPRAS	
EN 2o. LUGAR	VENTAS	VENTAS
EN 3ER. LUGAR	CAPACITACIÓN	SEGUROS
EN 4o. LUGAR		CAPACITACIÓN

Los socios como las Uniones de Crédito señalan las compras como la principal actividad fomentada en común.

TIEMPO DE RESPUESTA A UNA SOLICITUD DE CRÉDITO

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
- DE 1 SEMANA	45%	5%
+ DE 1 SEMANA	22%	10%
+ DE 2 SEMANAS	22%	24%
+ DE 3 SEMANAS	11%	62%

El 45% de las Uniones de Crédito afirman dar respuesta a una solicitud de Crédito en menos de una semana, por otra parte sólo el 5% de los socios está de acuerdo con tal concepción. respuesta

EFICACIA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO

COMPARACIÓN DE LA UNIÓN CON LA BANCA

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
MAS EFICAZ	78%	85%
MENOS EFICAZ	22%	15%

El 78% de las Uniones de Crédito y el 85% de sus socios consideran más eficaz a la Unión que la banca, sea comercial o de desarrollo.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
BANCA DE DESARROLLO	61%	45%
BANCA PRIVADA	7%	30%
UNIONES DE CRÉDITO	0%	5%
UTILIDADES Y CAPITAL	32%	20%

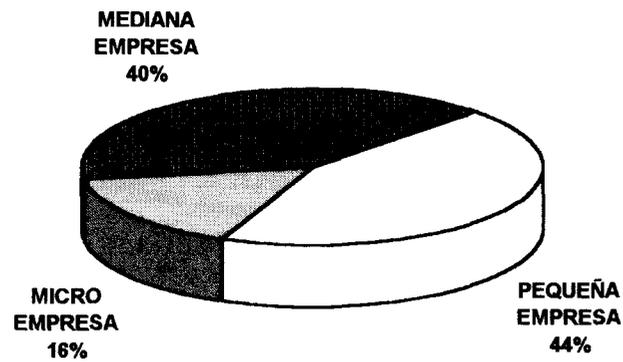
Es importante observar que los porcentajes de financiamiento externo tanto de la Unión como de sus socios, son muy bajos, 0% y 5% respectivamente.

DESTINO DE LOS CRÉDITOS SOLICITADOS

	RESPUESTA DE LA UNIÓN DE CRÉDITO	RESPUESTA DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN
MAQUINARIA Y EQUIPO	70%	60%
CAPITAL DE TRABAJO	20%	20%
MATERIA PRIMA	10%	20%

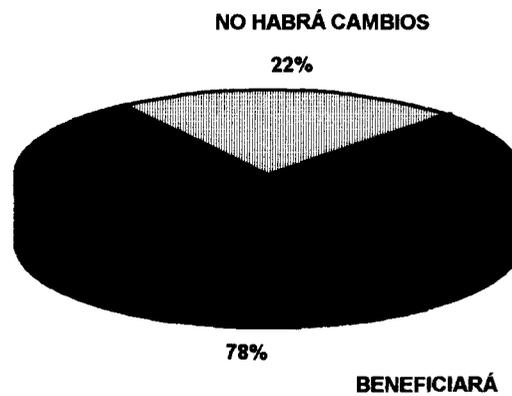
Las Uniones de Crédito manifestaron otorgar créditos en un 70% para la adquisición de maquinaria y equipo, mientras que los socios que los socios invierten el 60% en tal concepto.

UNIONES DE CRÉDITO TAMAÑO DE SUS SOCIOS



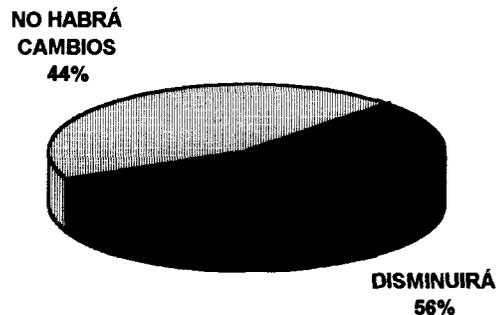
La Unión de Crédito está compuesta sólo en un 16% por microempresas.

UNIONES DE CRÉDITO APERTURA COMERCIAL



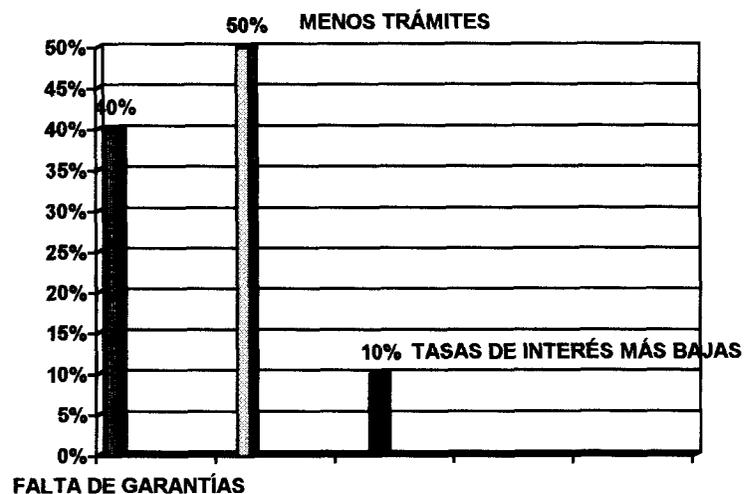
El 78% de las Uniones de Crédito considera beneficiosa la apertura comercial, cabe resaltar que ninguna considera perjudicial la apertura comercial.

UNIONES CRÉDITO COSTO DEL FINANCIAMIENTO CON LA APERTURA COMERCIAL



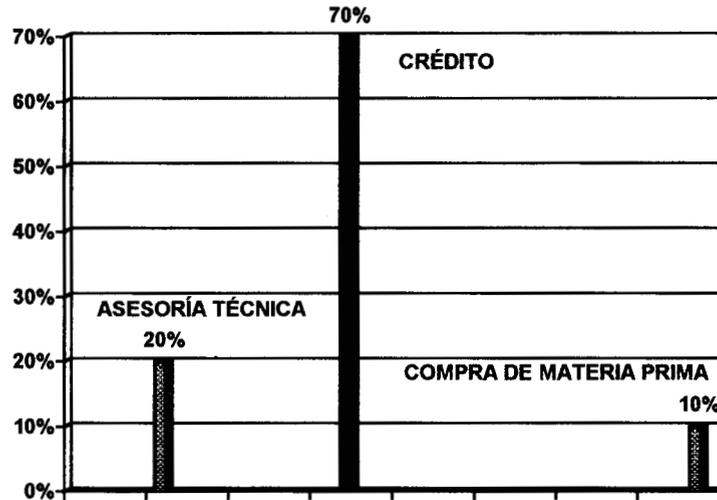
El 56% de las Uniones de Crédito espera una disminución del costo del financiamiento; (Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados serian diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio).

UNIONES DE CRÉDITO RAZONES PARA ASOCIARSE A LA UNIÓN



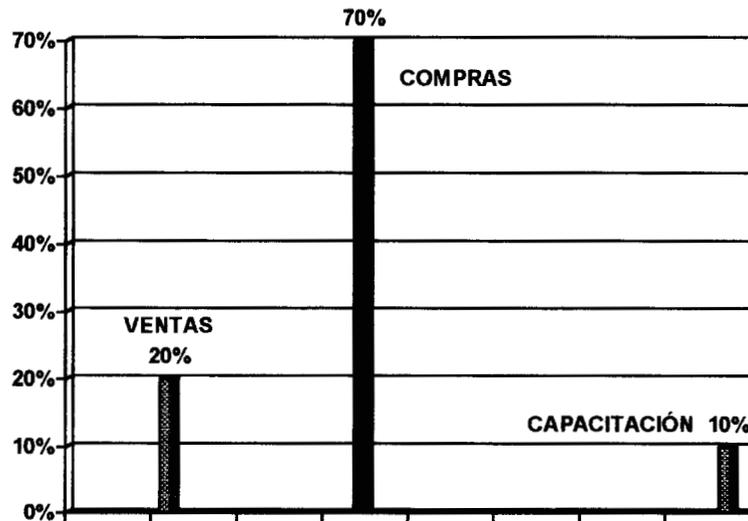
El 50% de las Uniones de Crédito, afirma que las empresas se asocian por un menor número de trámites a realizar cuando se solicita un crédito.

UNIONES DE CRÉDITO SERVICIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN



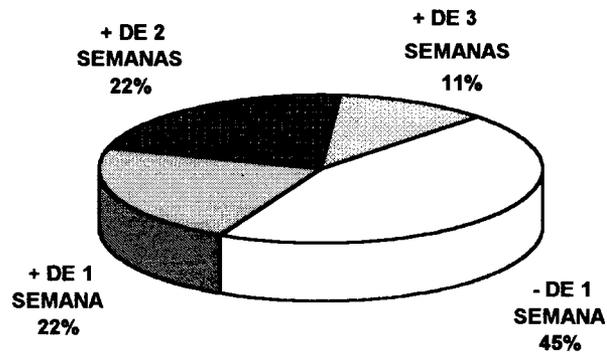
El 70% de las Uniones de Crédito señalo como principal servicio, la obtención de créditos

UNIONES DE CRÉDITO FOMENTO DE ACTIVIDADES EN COMÚN



El 70% de las Uniones de Crédito señala la compra de materia prima como la principal actividad fomentada en común.

UNIONES DE CRÉDITO
TIEMPO DE RESPUESTA A UNA SOLICITUD DE CRÉDITO



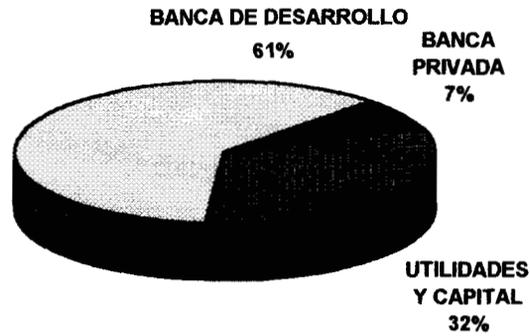
El 45% de las Uniones de Crédito afirma dar respuesta a una solicitud de Crédito en menos de una semana.

UNIONES DE CRÉDITO
EFICACIA EN EL SERVICIO DE CRÉDITO
COMPARACIÓN DE LA UNIÓN CON LA BANCA



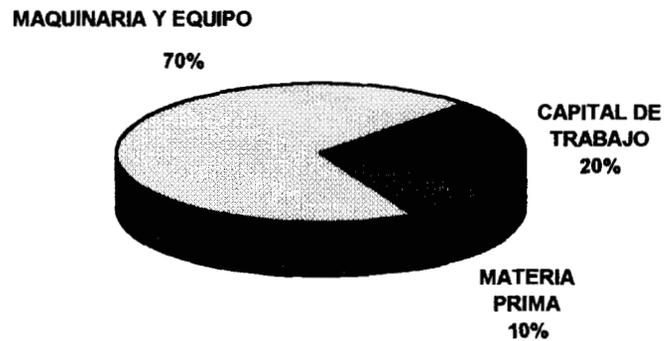
El 78% de las Uniones de Crédito considera más eficaz a la Unión, en el servicio de crédito.

UNIONES DE CRÉDITO FUENTES DE FINANCIAMIENTO



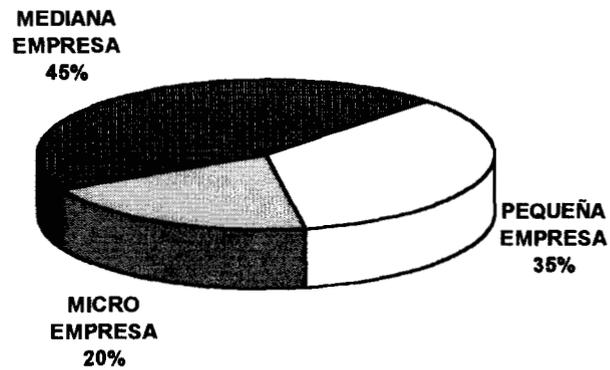
Las Uniones de Crédito encuestadas obtienen el 61% de sus recursos financieros de la banca de desarrollo, cabe destacar que no obtienen recursos de otras Uniones de Crédito.

UNIONES DE CRÉDITO DESTINO DE LOS CRÉDITOS SOLICITADOS



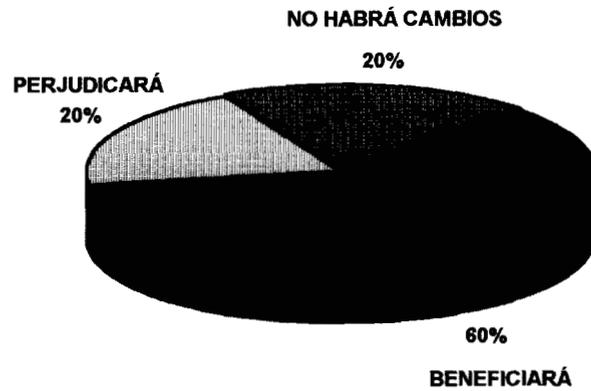
El 70% de los créditos solicitados a la Unión son empleados para la adquisición de maquinaria y equipo.

SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO TAMAÑO



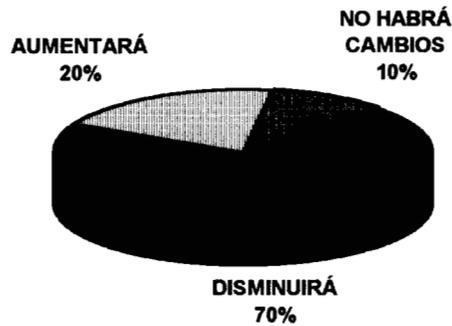
El 45% de los socios encuestados son medianas empresa

SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO APERTURA COMERCIAL



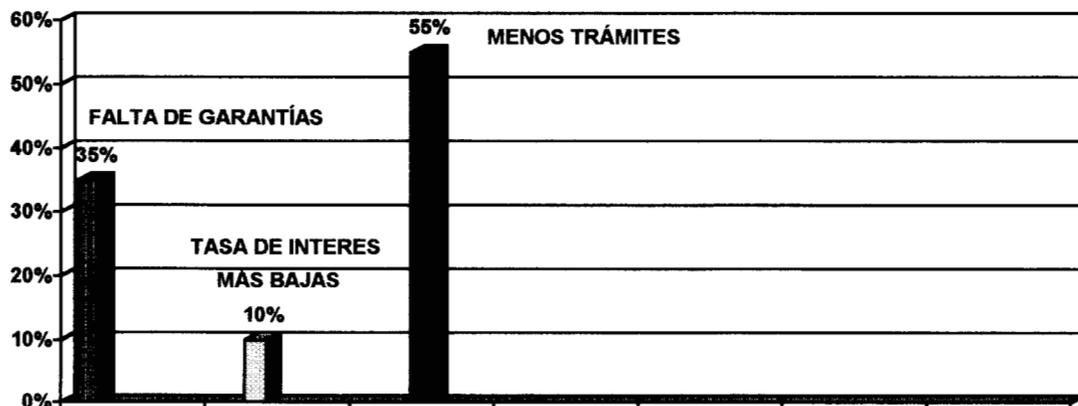
El 60% de los socios de las Uniones de Crédito considera beneficiosa la apertura comercial

**SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
COSTO DEL FINANCIAMIENTO CON LA APERTURA COMERCIAL**



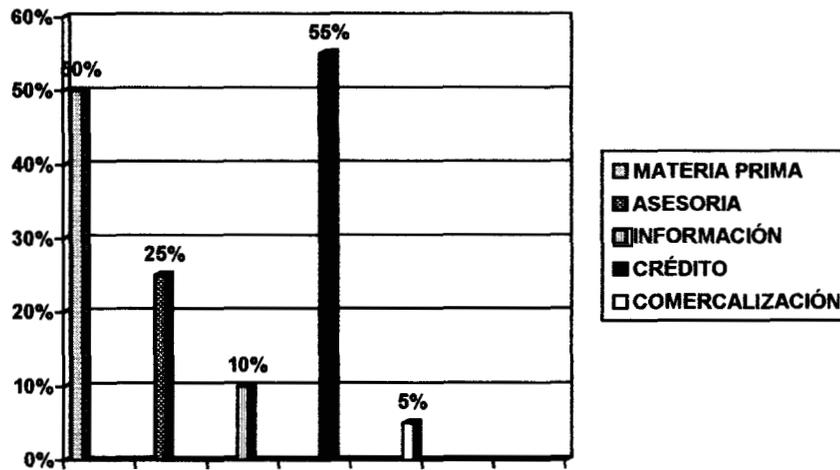
El 70% de los socios de las Uniones de Crédito espera una disminución del costo del financiamiento. (Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados serian diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio).

**SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
RAZONES PARA ASOCIARSE A LA UNIÓN**



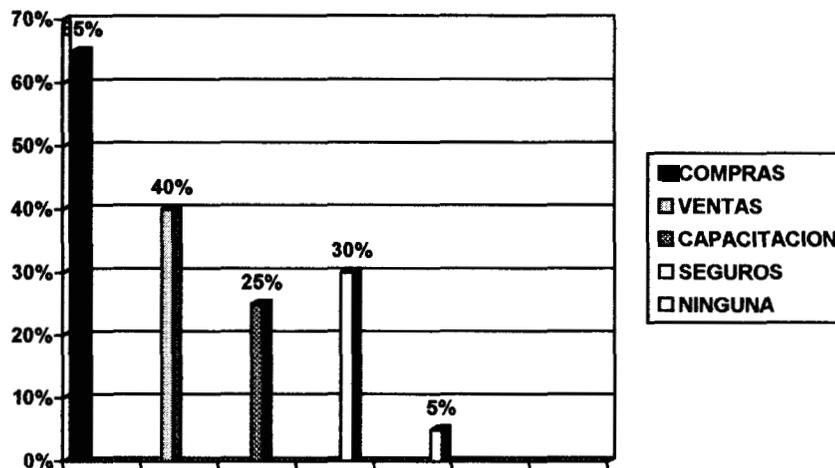
El 55% de los encuestados se asocia a la Unión de Crédito por un menor número de trámites a realizar cuando se solicita un crédito.

SOCIOS DE LA UNIÓN DE CRÉDITO SERVICIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN



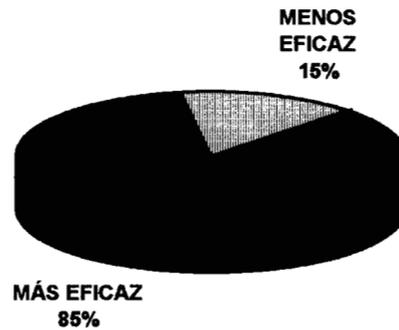
El 55% de los socios señalo como principal servicio, la obtención de créditos

SOCIOS DE LA UNION DE CREDITO FOMENTO DE ACTIVIDADES EN COMÚN



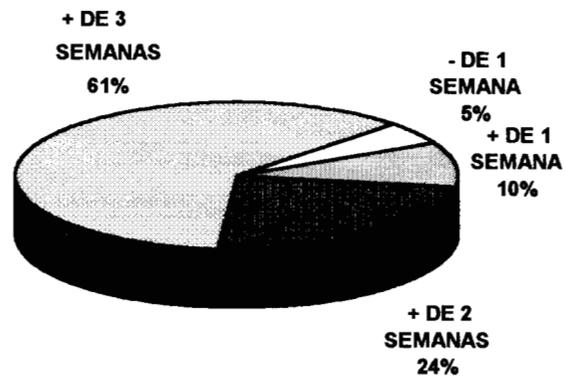
El 65% de los asociados señala la compra de materia prima como la principal actividad fomentada en común.

**SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
EFICACIA EN EL SERVICIO DE CRÉDITO
COMPARACIÓN DE LA UNIÓN CON LA BANCA**



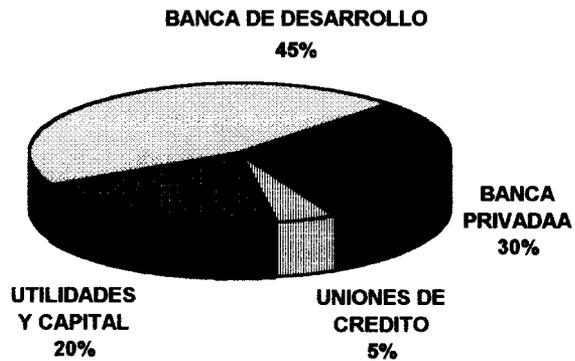
El 85% de los encuestados considera más eficaz a la Unión, en el servicio de crédito.

**SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO
TIEMPO DE RESPUESTA A UNA SOLICITUD DE CRÉDITO**



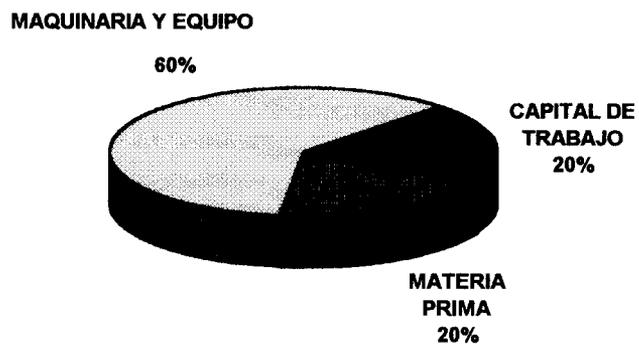
Tan sólo el 5% de los socios considera la respuesta de la Unión a una solicitud de crédito en menos de una semana.

SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO FUENTES DE FINANCIAMIENTO



Los socios encuestados, manifestarán satisfacer tan sólo el 5% de sus necesidades de crédito con la Unión.

UNIONES DE CRÉDITO DESTINO DE LOS CRÉDITOS SOLICITADOS



El 60% de los créditos solicitados a la Unión son empleados para la adquisición de maquinaria y equipo.

IV. CONCLUSIONES

Las Uniones de Crédito funcionan como un verdadero esquema de asociacionismo empresarial, procurando satisfacer las necesidades de sus asociados, aunque su estructura esta representada en una proporción mayor por pequeños y medianos empresarios; responden eficazmente en la medida de sus posibilidades a las necesidades de sus socios, no sólo de crédito, sino además de otras actividades como las compras o ventas en común, que generan beneficios similares a los del servicio de crédito al obtener mejores precios de compraventa; han procurado proporcionar servicios adicionales a los del crédito en virtud de que los recursos financieros captados no son suficientes para cubrir las demandas de sus asociados, limitación que se debe en gran parte a la falta de diversificación de sus fuentes de financiamiento, a lo cual contribuyo la banca de desarrollo al asumir una actitud paternalista que ha retrasado la autonomía financiera en las Uniones de Crédito; factores a los que se puede atribuir el que las Uniones hayan caído en vencimientos de los créditos otorgados, es decir que se encuentren en cartera vencida de la banca de desarrollo. Situación a la que la banca ha respondido con la implantación de nuevas políticas de operación con los intermediarios financieros no bancarios, para reducir los riesgos de incremento de los créditos vencidos; por lo que los márgenes de operación con las Uniones de Crédito serán reducidos, con lo cual un gran número de ellas quedarán marginadas del apoyo de la banca de desarrollo, y por lo tanto su permanencia peligra al no tener un amplio acceso a los recursos de la banca privada o al mercado de valores por ser consideradas muy riesgosas o poco confiables. Por tanto aunque las Uniones de Crédito responden de manera más eficaz que la banca, con las actuales políticas de operación de NAFIN Y BANCOMEX, este servicio se verá afectado grandemente y consecuentemente las actividades de las empresas asociadas a las Uniones de Crédito, lo cual podría desencadenar en una crisis social originado por la posible reducción del personal de las empresas que no puedan cubrir sus necesidades de financiamiento.

Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados en que estan fundamentadas las conclusiones, serian diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio, en particular a lo referente al costo del financiamiento.

SOBRE LOS EFECTOS DE LA APERTURA FINANCIERA EN EL NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis que asegura una disminución en el número de Uniones de Crédito con la apertura financiera, en donde el 100 % de los encuestados asegura tal efecto.

La apertura financiera ha provocado que la banca de desarrollo de un giro radical a sus políticas de operación con los intermediarios financieros no bancarios. En lo que respecta a las Uniones de Crédito, se pretende que sean más autónomas y ponerlas en contacto directo con otras fuentes de financiamiento como la banca privada y el mercado intermedio de valores.

Lo trascendente de las políticas de operación de la banca de desarrollo, no es el que se intente poner a las Uniones de Crédito, en contacto con la banca privada, ni con el mercado de valores, sino que tanto la banca como las casas de bolsa consideran a las Uniones de Crédito poco confiables; además de que las calificadoras de valores no quieren dar su fallo sobre el papel emitido por estas organizaciones auxiliares del crédito por considerarlas muy riesgosas. Situación que provocará sin duda grandes problemas de liquidez en las Uniones de Crédito, debido a su limitado acceso a tales fuentes de financiamiento y por ende, la desaparición de un gran número de ellas; aunque se considera necesario su impulso para apoyar al empresario ante el TLC, en especial al pequeño.

SOBRE LOS EFECTOS DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis que considera benéfica la apertura comercial en la productividad y eficiencia de las Uniones de Crédito, en donde el 78 % de los encuestados ve con optimismo la apertura comercial.

Las expectativas que tienen tanto la unión de crédito como sus socios sobre la influencia que tendrá la apertura comercial en la productividad y eficiencia de sus empresas son similares si se observan los resultados obtenidos en la gráfica y tabla correspondiente incluidas en el anexo. De acuerdo a los porcentajes que ahí se aprecian, se estima que tanto empresarios como uniones de crédito tienen una concepción positiva de la apertura comercial, así como también es similar la proporción de empresas y uniones de crédito que se muestran indiferentes.

Un aspecto importante a resaltar es que mientras, en las uniones de crédito no se creó que la apertura comercial tenga efectos negativos en la productividad y eficiencia de la unión, en los empresarios asociados, un 20 % si considera que les afectará negativamente en la productividad y eficiencia de sus empresas.

Es necesario hacer notar que la concepción positiva sobre la apertura comercial en la productividad y eficiencia, con base a una mayor proporción de empresarios medianos y pequeños.

SOBRE EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO ANTE LA APERTURA FINANCIERA

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis que asegura una disminución en el costo del financiamiento con la entrada en operación de nuevas instituciones financieras, en donde el 56 % de los encuestados afirma tal efecto. Las uniones de crédito como las empresas asociadas, esperan una disminución del costo del financiamiento con la apertura financiera. En virtud de la entrada en operación de nuevas instituciones financieras tanto nacionales como extranjera, se creó que las tasas de interés sobre los créditos otorgados deberán decrecer, debido a la mayor competencia por el mercado de estos sectores. Sin embargo el costo del financiamiento no sólo depende de la existencia de un mayor número de instituciones financieras; sino también de las inversiones que se efectúen en tales organismos, por lo que debido a la situación económica y política del país, el grado de inversión que se podrá captar dejará mucho que desear; fenómeno que hará más difícil la reducción del costo del financiamiento; además del incremento de la demanda de préstamos a largo plazo en las instituciones financieras privadas, demanda provocada por la reducción en los márgenes de operación de la banca de desarrollo con los intermediarios financieros como las Uniones de Crédito. Por tanto son dos factores que impulsan las tasas de interés hacia arriba: El bajo grado de inversión y la creciente demanda de créditos a largo plazo en instituciones financieras privadas.

Es necesario aclarar que la encuesta fue aplicada en noviembre de 1994, antes de la devaluación del peso mexicano; por lo que los resultados serian diferentes si la encuesta se hubiera aplicado en un momento postdevaluatorio.

SOBRE LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA BANCA DE DESARROLLO

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se niega la hipótesis en la cual se afirma que la banca de desarrollo cuenta con planes y programas adecuados a las necesidades de las Uniones de Crédito ante la apertura comercial; en donde el 100 % de las Uniones de Crédito no menciono un sólo programa que haya sido diseñado especialmente para ellas, y que obtengan recursos a través del mismo; lo cual hace concluir que tales programas, si es que existen; como es el caso del Programa de Fortalecimiento a las Uniones de Crédito, no son muy eficaces o esta muy restringido su acceso.

Por otra parte los programas de los que obtienen recursos las Uniones de Crédito son diseñados para las empresas, pensando en las necesidades y características de cada estrato (micro, pequeña y mediana) y no en las necesidades y particularidades de las Uniones de Crédito como una organización que agrupa a micro, pequeñas y medianas empresas; por tanto las necesidades de financiamiento son mucho mayores a las de una sola empresa, además de los gastos de operación en que se incurre por el manejo de tales recursos.

SOBRE LA EFICACIA DE LA UNIÓN EN EL SERVICIO DE CRÉDITO, COMPARACIÓN CON LA BANCA

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis mediante la cual se considera más eficaces a las Uniones de Crédito que a la banca; en donde el 78% de la Uniones de Crédito y el 85 % de las empresas asociadas aseguran una mayor eficiencia de la Unión en el servicio de crédito.

Tanto las Uniones de Crédito como sus asociados consideran a las Uniones de Crédito más eficaces que la banca, por ofrecer un servicio más personalizado. Lo cual implica un seguimiento más cercano de los créditos, comprendiendo desde la solicitud, en donde se observa las características propias de cada socio para sugerir el tipo de crédito que más le conviene, así como también asesoría en la inversión del mismo.

Las consideraciones mencionadas dan la posibilidad a la Unión de Crédito de tener un mayor conocimiento de la capacidad de pago de sus asociados.

Otro de los aspectos que hacen más eficaces a las Uniones de Crédito que la banca, es el operar con recursos de los socios, además de los obtenidos de la banca y de las entidades de fomento; por otra parte, la banca opera principalmente con recursos ajenos. Circunstancias que obligan a las Uniones de Crédito a tener más cuidado en la concesión de créditos y los socios a exigir un mejor servicio.

SOBRE EL BONO CUPÓN CERO

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta se niega la hipótesis que afirma la efectividad del "bono cupón cero" en la solución del problema de la cartera vencida de las Uniones de Crédito; en donde el 100 % de las Uniones encuestadas niega la utilización del instrumento.

El "bono cupón cero" como instrumento diseñado para la reestructuración de los pasivos de la micro, pequeña y mediana empresa resultó inoperante.

En primer lugar, este instrumento no fue diseñado para ser operado por las Uniones de Crédito, lo que imposibilita su utilización para la reestructuración de las deudas de sus socios y como consecuencia, la posibilidad de reducir la cartera vencida de la Unión mediante este instrumento, es nula.

Por otra parte, si el "bono cupón cero" no puede ser utilizado por la Unión en la reestructuración de su cartera vencida, si puede ser utilizado por sus socios en la reestructuración de sus pasivos con las instituciones bancarias; pero con el inconveniente de un pago que resulta cuantioso en la mayoría de los casos, si se toma en cuenta las condiciones de los acreditados; por lo que la Unión tendría que financiarles tal aportación, con lo que la deuda del acreditado únicamente pasaría de la banca a la Unión de Crédito, en la promoción del monto a financiar.

SOBRE LAS NUEVAS POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE LA BANCA DE DESARROLLO HACIA LAS UNIONES DE CRÉDITO

Con base a los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis que considera demasiado rígidas las nuevas políticas de la banca de desarrollo hacia las Uniones de Crédito para pretender aplicarlas a corto plazo; en donde el 78 % de las Uniones de Crédito encuestadas tiene tal concepción, mientras que el 22 % restante las considera demasiado rígidas aún a largo plazo.

Las políticas de operación de la banca de desarrollo con los intermediarios financieros no bancarios, en particular con las Uniones de Crédito, aún considerando los plazos para ajustarse a las nuevas medidas, resultan demasiado rígidas para las Uniones de Crédito que pretendan descontar recursos con la banca de desarrollo, tanto para las que ya se encuentran operando, como para las de nueva creación. Si se considera el periodo de 1982 a 1990, se observará que hay un gran incremento del número de estos intermediarios, lo cual hace pensar que se estaba alentando su creación y por tanto dando facilidades para su constitución, pero el objetivo no era crear sólo un gran número de Uniones de Crédito, sino además debían operar eficientemente, lo cual no resulto, si se toma en cuenta que la mayoría de ellas opera con cartera vencida con la banca de desarrollo, por lo que las políticas actuales son con el fin de reducir riesgos de incobrabilidad. Cabe hacer la aclaración de que lo modificado fueron las políticas de la banca de desarrollo para el otorgamiento de créditos y no la legislación de las Uniones de Crédito.

SOBRE LA OPORTUNA RESPUESTA DE LA UNIONES DE CRÉDITO

Con base a los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis mediante la cual se considera más oportunas a las Uniones de Crédito que a la banca en el tiempo de respuesta a una solicitud de crédito.

Las Uniones de Crédito son más oportunas que la banca de desarrollo en el tiempo de repuesta y el otorgamiento del crédito, además del menor número de trámites y garantías exigidas para la obtención del mismo.

Son más oportunas en el sentido de que una vez obtenida la autorización para el otorgamiento del crédito, si el préstamo no llega con la oportunidad que el acreditado lo requiere, existe la posibilidad que el socio obtenga un crédito puente por intermediación de la Unión de Crédito cuando el préstamo fue solicitado a la banca de desarrollo, o en su defecto cuando fue solicitado a la Unión de Crédito, mientras la Unión como el acreditado están en posibilidades de cubrir las exigencias de uno y otro. El tiempo de respuesta a una solicitud de crédito esta en función del tiempo que el solicitante tarde en reunir los requisitos y documentación necesaria para el análisis de su solicitud; posteriormente el tiempo para la autorización o rechazo de su solicitud de crédito es realmente rápido, ya que el 89 % de las Uniones de Crédito, dan respuesta a la solicitud en menos de 3 semanas.

SOBRE EL INCREMENTO TAN RÁPIDO EN EL NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO

Con base a los resultados obtenidos en la encuesta se confirma la hipótesis alterna, en donde el 100 % de los encuestados afirman que el incremento tan rápido en el número de Uniones de Crédito se debe a las facilidades que se otorgaron para la constitución de tales organismos.

Las Uniones de Crédito en los últimos años se han incrementado debido al fomento y facilidades que se otorgaron para su constitución, principalmente por parte de Nacional Financiera, que opera con la mayoría de las Uniones de Crédito autorizadas.

Es cierto que el incremento de Uniones de Crédito se debe al fomento que se dio para su creación; pero la principal razón de este fenómeno, es la presencia de grandes necesidades de financiamiento en los empresarios, y aunado a ello la falta de garantías como para poder acudir a una institución bancaria, además del gran número de trámites a realizar antes de la concesión del crédito, lo que retrasa la utilización de los recursos financieros y por lo tanto no llegan al acreditado con la prontitud requerida, lo cual puede ocasionar grandes pérdidas y por tanto la percepción de utilidades se retrasa.

En resumen, las necesidades de los empresarios y las exigencias de las instituciones bancarias han orillado al sector empresarial a buscar nuevas fuentes alternas de financiamiento que cubran con la mayor eficacia posible tales necesidades; en este caso se ha pretendido dar solución a ellas mediante la constitución de Uniones de Crédito.

SOBRE EL TAMAÑO DE LOS SOCIOS DE LA UNIÓN

Las uniones de crédito como esquemas de asociacionismo empresarial de acuerdo a los resultados obtenidos de la tabulación y graficación de la pregunta no. 1, Se puede observar que operan principalmente con pequeños y medianos empresarios, en tanto que la micro empresa se encuentra en menor proporción como miembro de estos organismos auxiliares del crédito.

SOBRE LAS RAZONES DE ASOCIACIÓN

Se observa que existe una divergencia en la principal razón de asociación, en el empresario y en la unión de crédito, ya que mientras la unión considera como principal razón de asociación, el menor número de trámites en la consecución de un crédito; el empresario expone que su principal razón de asociación es la falta de garantías, relegando a un segundo término el menor número de trámites. Por otra parte ambos coinciden en situar en tercer lugar, las tasas mas bajas de interés como razón de asociación.

La Unión de Crédito señala como principal razón de asociación el menor número de trámites debido a que aún cuando el empresario cuenta con las garantías exigidas por las instituciones bancarias, no responde con la oportunidad requerida por tener que llevar acabo una gran cantidad de trámites.

La Unión y el asociado coinciden en situar el costo del financiamiento en tercer lugar como razón de asociación debido a que ello vendría siendo algo secundario a la obtención del crédito; por que no hay dinero más costoso que el que no se obtiene; por lo tanto lo que requieren los empresarios es prontitud y no tanto tasas más bajas de interés.

SOBRE LOS SERVICIOS OTORGADOS POR LA UNIÓN

Las uniones de crédito y asociados concuerdan en señalar como principal servicio, al servicio de crédito y en segundo lugar el de asesoría técnica. Por otra parte difieren al situar la compra de materia prima en tercer lugar por parte de las uniones de crédito, mientras que el empresario ubica en tercer lugar al servicio de información y deja en un cuarto lugar la compra de materia prima y mercadeo de sus productos.

La diferencia en la concepción de la importancia en los servicios prestados, son debido seguramente a la diferencia de los ramos económicos a que pertenecen tanto los socios como las uniones de crédito.

SOBRE LAS ACTIVIDADES FOMENTADAS EN COMÚN

Las principales actividades fomentadas en común por la unión de crédito son las compras y las ventas, actividades que si bien eran posibles al estar especializadas en ramos económicos tales como industriales, comerciales, y agropecuarios; se dificultaran ahora cada vez mas al estar posibilitadas para aceptar como socios a empresarios sin importar el ramo al que pertenezcan.

SOBRE EL TIEMPO DE RESPUESTA A UNA SOLICITUD DE CRÉDITO

Las uniones de crédito en atención a sus socios ofrecen un servicio mas ágil y dinámico que en otras instituciones financieras, al dar respuesta a una solicitud de crédito en un periodo de tiempo mas corto, que en promedio no rebasa las cuatro semanas. Las diferencias que se observan en el cuadro correspondiente al parecer son considerables; pero no lo es tanto si se considera que las uniones de crédito toman en cuenta el plazo de respuesta a partir del momento en que el acreditante reúne toda la documentación necesaria y por otra parte el acreditado; considera que el plazo es mas largo que el que se menciona de las uniones, debido a que para el, el plazo comienza a contar desde el momento en que inicia los trámites.

SOBRE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Tanto la banca de desarrollo como sus asociados obtienen la mayor parte de sus recursos de la banca de fomento, lo cual no ocurre con la banca privada, ya que mientras las uniones de crédito obtienen tan solo un 7 % de sus necesidades de financiamiento de la banca privada los socios de las uniones obtienen el 35 %.

Un aspecto importante a resaltar es que los socios de las uniones de crédito acuden a ellas para solicitar créditos solo en una proporción del 5%, lo cual de acuerdo a los datos del cuadro correspondiente hacen pensar que los asociados cuentan con la capacidad suficiente como para acudir a otras fuentes de financiamiento como la banca privada. Situación que se explica por el predominio de pequeños y medianos empresario en los encuestados.

SOBRE EL DESTINO DE LOS CRÉDITOS SOLICITADOS

Los créditos otorgados por la unión de crédito son empleados en mayor proporción para la compra de maquinaria y equipo, en segundo lugar, para capital de trabajo y en particular para la adquisición de materia prima; lo cual quiere decir que la mayoría de las empresas o bien se encuentran en expansión, o bien están modernizando sus procesos productivos.

V. RECOMENDACIONES

Las empresas mexicanas se enfrentan a dos grandes cambios principalmente: La apertura comercial y aunque de manera indirecta a las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo con los intermediarios financieros no bancarios, refiriéndose a las empresas que se encuentren o pretendan asociarse a una Unión de Crédito.

Los empresarios ante la apertura comercial deberán elevar sus niveles de productividad y calidad para ser más competitivos ante la conformación de bloques económicos, para lo cual es imprescindible el apoyo de organizaciones como las Uniones de Crédito, las cuales además de proporcionar un servicio de crédito, deberán brindar asesoría para su utilización, capacitación a todos los niveles: de mercadotecnia, producción, personal y financiera.

Para ello las Uniones de Crédito requerirán de recursos financieros que no podrá satisfacer en su totalidad la banca de desarrollo, así como tampoco la banca privada o recurrir al mercado intermedio de valores, ante lo cual sería recomendable promover la asociación a la Unión de Crédito de empresarios que no necesariamente acudan a ella por razones de financiamiento, con lo cual se captarían recursos al menor costo posible; beneficio que puede y debe ser revertido a sus socios, en especial a los más pequeños o a los que tengan más amplias posibilidades de crecimiento a corto plazo para generar utilidades que puedan ser invertidas en la Unión de Crédito en lugar de acudir a una institución bancaria, de esta forma la Unión de Crédito aunque no muy a corto plazo, estaría en posibilidades de agrupar a empresarios con grandes necesidades de financiamiento y así poco a poco ir extendiendo los beneficios de la Unión hacia las empresas que más lo requieran, se deberán fomentar actividades en común, con el fin de reducir costos de operación mediante operaciones de mayor volumen, si es posible en una misma Unión de Crédito o quizá llegar a la fusión con el objetivo de incrementar la eficiencia de las Uniones y contrarrestar en la medida que sea posible, el efecto de las nuevas políticas de operación.

SOBRE LOS EFECTOS DE LA APERTURA FINANCIERA

El actual entorno de las Uniones de Crédito y de sus socios esta definido por la apertura financiera, la reducción de los márgenes de operación de la banca de desarrollo, el acceso limitado

a la banca privada y al mercado intermedio de valores, así como la proyectada desaparición de un gran número de Uniones de Crédito.

Ante tal situación es necesario promover la asociación de estos organismos en comités, la fusión estratégica de algunas Uniones de Crédito u otra forma de organización; con el principal objetivo de reducir costos de operación, en especial las de menor tamaño, a fin de contrarrestar en la medida de lo posible, los efectos de las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo.

Por otra parte, la banca de desarrollo al reducir los montos en los recursos financieros hacia las

Uniones de Crédito, provoca problemas de liquidez, problemas que pueden ocasionar la desaparición de un gran número de Uniones de Crédito, ante ello es necesario responder con nuevas fuentes de capitación de recursos que suplan el apoyo que venían obteniendo de la banca de desarrollo.

SOBRE LA APERTURA COMERCIAL

En vista de que EL 78 % de las Uniones de Crédito y el 60 % de sus socios tienen una concepción positiva sobre los efectos que la apertura comercial tendrá en la productividad y eficiencia, tanto de la Unión como de sus socios; se considera que sus productos tienen los niveles de calidad apropiados como para competir con los productos extranjeros, lo cual redundará en grandes beneficios si se intenta incursionar en mercados internacionales, ya que se tienen amplias probabilidades de éxito. Es aquí donde la Unión de Crédito, deberá promover las exportaciones, en las empresas que cuenten con los niveles adecuados de competitividad; con el objetivo de acrecentar los márgenes de utilidades, de los cuales se podría invertir cierto porcentaje en la Unión de Crédito, y así la Unión estaría captando recursos a través de la promoción de las exportaciones de los productos de sus socios, a fin de lograr la consecución de la autonomía financiera. Es necesario que la Unión de Crédito formule programas de capacitación, orientados principalmente a las empresas que obtengan bajos niveles de rentabilidad, establecer un sistema efectivo de comunicación, en donde los socios puedan exponer sus experiencias, tanto positivas como negativas, con el fin de lograr un crecimiento integral de la Unión. Sería recomendable que las empresas que funcionan con niveles de productividad, eficiencia y calidad aceptables, asesoraran y apoyaran a las que aún no pueden alcanzar tales niveles.

SOBRE EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO

El costo del financiamiento con la puesta en operación de nuevas instituciones financieras nacionales y la entrada de instituciones extranjeras, en contraste con la situación económica y política del país, difícilmente provocará una reducción del costo del financiamiento; además de que las tasas de interés en el país de instituciones nacionales y extranjeras serán equiparables. La ventaja de la apertura financiera será entonces un mayor número de instituciones financieras y no tanto el costo del financiamiento.

Ante tal situación, sería apropiado preocuparse en primera instancia por ser mejores sujetos de crédito y así tener acceso a tales fuentes de financiamiento, no sólo la Unión de Crédito sino también sus asociados.

En este aspecto la Unión de Crédito deberá procurar dar asesoría financiera, para que sus socios conozcan las fuentes de financiamiento tanto nacionales como extranjeras existentes en el mercado; con el fin de concientizarlos de las diferentes alternativas de financiamiento, para que puedan acudir a ellas cuando la Unión de Crédito no pueda solventar sus necesidades y en caso de que puedan cumplir con los requisitos y garantías exigidas por tales instituciones.

La Unión de Crédito deberá procurar a la brevedad posible, informarse sobre los diferentes instrumentos de financiamiento con que cuenta cada una de las nuevas instituciones financieras y que sean acordes a sus necesidades y a las de sus socios, así como a su capacidad de pago, ya que es más importante tener en cuenta la capacidad de pago de la empresa y no tanto el costo del financiamiento; debido a que quizá se puedan obtener tasas de interés más bajas pero no los plazos adecuados para el crédito otorgado y consecuentemente se caería en vencimientos.

SOBRE LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA BANCA DE DESARROLLO

Las Uniones de Crédito al no contar con planes y programas, diseñados especialmente para ellas, o los existentes no funcionen eficazmente; deberían proponer y gestionar ante la banca de desarrollo y entidades de fomento la formulación de planes y programas apropiados a sus necesidades; pero no sólo basta su formulación, sino además su implantación, puesta en marcha y seguimiento de los mismos, aplicando las medidas correctivas que sean necesarias, a fin de lograr resultados óptimos.

En este sentido las Uniones de Crédito deberían comunicar a la banca de desarrollo, a manera de sugerencia, las deficiencias detectadas en los programas existentes, tanto para ellas como para sus asociados.

Las Uniones de Crédito como la banca de desarrollo, también deberían contar con planes y programas diseñados especialmente a las necesidades de sus socios, ya que regularmente los programas a los que tienen acceso los socios de la Unión, son elaborados pensando en la generalidad y no en las necesidades particulares como lo podría ser en un Unión de Crédito al tener un contacto más cercano con sus asociados. Los programas deben ser elaborados, no únicamente para dar solución a necesidades actuales o temporales, sino una vez solventadas las situaciones más críticas, deberán brindar el apoyo, no sólo financiero sino además asesoría, capacitación y desarrollo a todos los niveles, orientados a dar respuesta a la apertura comercial, con el objetivo de alcanzar los niveles de competitividad que exige la nueva competencia.

SOBRE LA EFICACIA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Las Uniones de Crédito resultan ser más eficaces que la banca en el servicio de crédito, resultados basados en una proporción mayor de pequeñas y medianas empresas; en donde el 78 % de las Uniones de Crédito y el 85 % de sus socios tienen tal concepción. Si las Uniones de Crédito son realmente más eficaces que la banca en el servicio de crédito, deberían extender estos beneficios a las micro empresas en una proporción mayor, lo cual comenzaría por promover su asociación a la Unión entre este sector, dando a conocer las ventajas adicionales al servicio de crédito e inculcar en la mente del micro empresario el espíritu de asociación.

La promoción de la Unión de Crédito puede efectuarse por medio de los mismos socios, que comuniquen de su experiencia e inviten a empresas que aún no se encuentran asociadas; con lo cual los costos de promoción serían prácticamente nulos.

La adhesión de nuevos socios a la Unión de Crédito, que no necesariamente ingresen a ella por razones de financiamiento beneficiará a la Unión capitalizándola a través de sus aportaciones, mediante la compra de acciones.

La Unión de Crédito al tener una mayor captación de recursos por medio de la integración de nuevos socios a la Unión que no necesariamente soliciten financiamiento; dotará a la Unión de mayores recursos para otorgar créditos a menores costos a socios que realmente lo necesiten.

SOBRE EL BONO CUPÓN CERO

El "bono cupón cero", al resultar inoperante o inapropiado a las capacidades de pago de los empresarios de la Unión, deberá tomarse como experiencia, en la formulación de nuevos instrumentos para la reestructuración de sus pasivos, esto por parte de la banca.

Por otra parte, si este instrumento no fue diseñado para ser utilizado por la Unión de Crédito en la recuperación de los créditos vencidos de sus socios. La Unión por su parte podría diseñar instrumentos para la reestructuración de los pasivos de sus acreditados; pero tomando en cuenta la capacidad de pago de sus socios, ya que a diferencia de la banca, tiene un contacto más cercano con ellos, lo que le da la posibilidad de tener una mayor certeza de su capacidad de pago.

SOBRE LAS NUEVAS POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE LA BANCA DE DESARROLLO HACIA LAS UNIONES DE CRÉDITO

Las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo con los intermediarios financieros no bancarios como las Uniones de Crédito; son consideradas demasiado rígidas al darse periodos muy cortos para ajustarse a ellas, en especial las que operan con altos índices de cartera vencida. El 78 % de los encuestados las considera apropiadas pero a largo plazo, mientras que el 22 % las considera demasiado rígidas aún a largo plazo.

Las Uniones de Crédito que consideren no ajustarse a las nuevas reglas en los periodos establecidos, deberían analizar la factibilidad de fusionarse con otras Uniones, fusión que es posible o se facilita con las reformas a la legislación de las Uniones de Crédito realizadas el 15 de julio de 1993, en donde se establece que todas las Uniones de Crédito serán o podrán ser mixtas; es decir, pierden especialización y pueden conformarse con socios sin importar la rama económica en que se ubiquen sus actividades.

Las Uniones de Crédito que cumplan con las actuales políticas de la banca de desarrollo, deberán procurar diversificar sus fuentes de financiamiento en la medida de lo posible, en virtud de su buen funcionamiento; de tal manera que logren su independencia de la banca de desarrollo y como consecuencia la autonomía financiera lo más pronto posible, de tal forma que los recursos de la banca de desarrollo sean canalizados a las Uniones de Crédito o sectores que más lo necesiten.

De esta forma aunque indirecta, también estarían apoyando a las empresas con mayores necesidades de financiamiento.

SOBRE EL PRINCIPAL SERVICIO OTORGADO POR LA UNIÓN DE CRÉDITO

En virtud de que el principal servicio otorgado por la Unión es el de crédito, deberá procurar que sea lo más oportuno posible ya que de ello depende, el que el asociado tenga que afrontar el costo de oportunidad, lo cual redundaría en grandes pérdidas, incluso hasta la paralización de sus actividades; por otra parte si el crédito es oportuno, podrá generar utilidades a corto plazo, lo cual es benéfico tanto para la el acreditado como para la Unión, debido a que se incrementa la probabilidad de pago del crédito otorgado, además deberá darse un plazo adecuado para el pago del mismo para no incurrir en problemas de vencimiento, también se deberá procurar el mejor costo; lo cual era posible en gran medida, cuando las Uniones de Crédito podían obtener casi hasta el 100 % de sus necesidades de la banca de desarrollo y entidades de fomento, si bien ahora ello ya no es posible, seria recomendable impulsar la inversión de excedentes de sus socios en la Unión; con lo cual al operar con menores costos de operación a los de una institución bancaria, podría reducir en gran proporción el costo del financiamiento a sus asociados.

Algo importante a considerar, es que los socios de las Uniones de Crédito, antes de poder realizar este tipo de inversiones, primeramente deberán solventar sus propias necesidades, lo cual implica un proceso de mejoramiento y capacitación continua en todos los aspectos: financieros, humanos, mercadológicos, y productivos, tanto en niveles operativos como directivos y así lograr excelentes niveles de productividad y competitividad; lo cual se reflejaría en mejores márgenes de utilidades, las cuales podrían invertir en la Unión y así se contaría con mayores recursos para intentar solventar las necesidades de sus asociados en una mayor proporción; ya que si se observa en los resultados de la investigación, el porcentaje de los recursos financieros que los socios obtienen de las Uniones es muy bajo; lo cual quiere decir, que si bien el crédito es el principal servicio otorgado por la Unión, no lo es en el monto de sus necesidades y ello es debido a que la Unión tampoco cuenta con los recursos suficientes como para incrementar estos niveles de financiamiento.

Es por esto que se recomienda impulsar la inversión de sus socios en la Unión, a fin de obtener ventajas en los préstamos otorgados a sus socios como son: oportunidad, suficiencia en el monto, menores costos y la posibilidad de otorgar plazos adecuados a las capacidades de pago de cada acreditado.

SOBRE EL DESARROLLO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

Si el incremento tan rápido en el número de Uniones de Crédito se debe principalmente a las necesidades de financiamiento en los empresarios y a las facilidades que dieron las autoridades para la constitución de Uniones de Crédito. La principal observación sería que el apoyo que se les da a las Uniones de Crédito o a cualquier otro intermediario financiero, no sólo sea al inicio, sino también durante su desarrollo, no sólo a través del financiamiento sino de convertirlos en organismos autónomos en forma progresiva y no en periodos tan cortos como los que se dan con las nuevas políticas de operación de la banca de desarrollo.

Lo único que se logrará con cambios tan drásticos como los que se implantaron, será la reducción de un gran número de estos intermediarios, lo cual repercutirá en una disminución de la actividad económica al quedar marginadas del crédito de la banca de desarrollo un gran número de empresarios asociados a las Uniones de crédito que no puedan adaptarse a las nuevas reglas.

Situación que la banca de desarrollo debería considerar e implantar otras medidas para ayudar al ajuste de tales Uniones de Crédito a las nuevas políticas de operación, de tal forma que las Uniones que desaparezcan sean en el menor número posible.

SOBRE LAS ACTIVIDADES EN COMÚN

Las Uniones de Crédito al perder especialización pueden realizar actividades en común tales como la compra de equipo de transporte, seguros de cobertura u otra actividad que pueda beneficiar a los socios de las Uniones de Crédito sin importar el ramo de especialización al que pertenezcan.

Si bien en una misma Unión de Crédito se dificulta o es inoperante un la existencia de un departamento especial para realizar actividades en común; sería conveniente establecer un departamento externo a las Uniones de Crédito, que funcione como canal de distribución entre los socios de diferentes Uniones ; con el objetivo de incrementar utilidades y reducir costos de operación a través de operaciones de mayor volumen.

ANEXO

CUESTIONARIO APLICADO A LOS SOCIOS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

1.- ¿ Con cuantos empleados cuenta su empresa ?

_____ Empleados

2.- ¿ Cómo considera que influyan las políticas de globalización económicas en la productividad de su empresa ?

- a) Beneficiará
- b) Perjudicará
- c) Ni beneficiará ni perjudicará

3.- ¿ Qué expectativas tiene sobre las ventas de su empresa con el Tratado de Libre Comercio ?

- a) Aumentaran
- b) Disminuirán
- c) Ningún cambio

4.- ¿ Qué espera del costo de financiamiento con la entrada de nuevas instituciones financieras ?

- a) Aumentará el costo
- b) Disminuirá el costo
- c) No habrá cambios

5.- ¿Cuál fue su principal razón para ingresar a una Unión de Crédito ?

- a) No tener acceso a los bancos por falta de garantías
- b) Tasas de interés mas bajas
- c) Menos trámites y papeleo
- d)otra _____

6.- ¿ Qué requisitos le fueron solicitados para ingresar a la Unión de Crédito ?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

7.- ¿Cuál ha sido el principal beneficio obtenido de la Unión de Crédito ?

- a) Obtención de materia prima
- b) Disponibilidad de préstamos
- c) Asesoría técnico
- d) Información
- e) Mercadeo de productos
- f) Otra _____

8.- ¿ Qué actividades en común ha fomentado la Unión de Crédito?

- a) Compras
- b) Ventas
- c) Capacitación
- d) Seguros de cobertura
- e) ninguna
- f)Otra _____

9.- ¿ Sí ha solicitado préstamos a la Unión de Crédito, cuál ha sido el tiempo promedio de respuesta ?

_____ Días _____ Meses

10.- ¿ Considera que las Uniones de Crédito respondan más eficazmente que la banca a las necesidades de financiamiento de las empresas ?

- a) Sí
 - b) No
- por qué _____

11.- ¿ Qué tanto confía en la Unión de Crédito ?

- a) Plenamente
- b) Medianamente
- c) Poco

12.- ¿ En qué le beneficia o perjudica el que las uniones de crédito sean mixtas ?

13.- ¿ Qué alternativas le ha ofrecido la Unión de Crédito para el pago de su deuda ?

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

14.- ¿ Se encuentra en cartera vencida de una Unión de Crédito ?

- a) Sí
- b) No

15.- ¿ Ha utilizado el bono cupón cero ?

- a) Sí
 - b) No
- por que _____

16.- Si la empresa obtuvo un crédito de la banca de fomento a través de la Unión de Crédito, conteste lo siguiente:

Nombre del programa: _____

Utilización del crédito para: _____

Tasa de interés _____ (% anual) Plazo _____

Periodo de gracia: _____

17.- ¿ Cuáles han sido sus fuentes de financiamiento en los últimos cinco años ?

a) Incremento de capital

b) Reinversión de utilidades

c) Banca de fomento

d) Banca privada

e) Uniones de Crédito

f) Empresas de factoraje

g) Arrendadoras

h) Almacenadoras

i) Otra _____

18.- ¿ Para qué ha utilizado los créditos solicitados a la Unión de Crédito ?

a) Maquinaria y equipo

b) Capital de trabajo

c) Para bienes raíces e instalaciones

d) otro _____

CUESTIONARIO APLICADO A LAS UNIONES DE CRÉDITO

1.- ¿ Con cuantos socios cuenta la Unión de Crédito ?

_____ socios

2.- ¿ Cómo considera que influyan las políticas de globalización económicas en la productividad de la Unión de Crédito ?

- a) Beneficiará
- b) Perjudicará
- c) Ni beneficiará ni perjudicará

3.- ¿ Qué expectativas tiene sobre el número de Uniones de Crédito ?

- a) Aumentaran
- b) Disminuirán
- c) Ningún cambio

4.- ¿ Qué espera del costo de financiamiento con la entrada de nuevas instituciones financieras ?

- a) Aumentará el costo
- b) Disminuirá el costo
- c) No habrá cambios

5.- ¿Cuál fue es la principal razón por la que han ingresado los socios a la Unión de Crédito ?

- a) No tener acceso a los bancos por falta de garantías
- b) Tasas de interés mas bajas
- c) Menos trámites y papeleo
- d) otra _____

6.- ¿ Qué requisitos son necesarios para ingresar a la Unión de Crédito ?

- a) _____
- b) _____
- c) _____

7.- ¿Cuál ha sido el principal servicio otorgado por la Unión de Crédito ?

- a) Obtención de materia prima
- b) Disponibilidad de préstamos
- c) Asesoría técnico
- d) Información
- e) Mercadeo de productos
- f) Otra _____

8.- ¿ Qué actividades en común ha fomentado la Unión de Crédito?

- a) Compras
- b) Ventas
- c) Capacitación
- d) Seguros de cobertura
- e) ninguna
- f)Otra _____

9.- ¿Cuál es el tiempo promedio de respuesta a una solicitud de crédito ?

_____ Días _____ Meses

10.- ¿ Considera que las Uniones de Crédito respondan más eficazmente que la banca a las necesidades de financiamiento de las empresas ?

a) Sí

por qué _____

b) No

11.- ¿ En qué le beneficia o perjudica el que las uniones de crédito sean mixtas ?

12.- ¿ Qué alternativas ofrece la Unión de Crédito para el pago de los créditos otorgados ?

1.- _____
2.- _____
3.- _____

13.- ¿ Opera con cartera vencida la Unión de Crédito ?

a) Sí _____%

b) No

14.- ¿ Ha utilizado el bono cupón cero ?

a) Sí

por que _____

b) No

15.- Si la Unión de Crédito obtiene créditos de la banca de fomento , conteste lo siguiente:

Nombre del programa: _____

Utilización del crédito para: _____

Tasa de interés _____ (% anual) Plazo _____

Periodo de gracia: _____

16.- ¿ Cuáles han sido sus fuentes de financiamiento en los últimos cinco años ?

- a) Incremento de capital
- b) Reinversión de utilidades
- c) Banca de fomento
- d) Banca privada
- e) Uniones de Crédito
- f) Empresas de factoraje
- g) Arrendadoras
- h) Almacenadoras
- i) Otra _____

17.- ¿ Para qué son utilizados los créditos solicitados a la Unión de Crédito ?

- a) Maquinaria y equipo
- b) Capital de trabajo
- c) Para bienes raíces e instalaciones
- d) otro _____

18.- ¿ Con que acciones han apoyado las autoridades a las Uniones de Crédito ?

19.- ¿ Qué opinión tiene sobre las nuevas medidas de la banca de desarrollo hacia las Uniones de Crédito ?

- a) Son demasiado rígidas
- b) Son apropiadas
- c) Son aplicables a largo plazo
- d) Otra _____

20.- ¿ Qué factores explican el incremento tan rápido del número de Uniones de Crédito y que sólo operen como tales a razón del 50% ?

21.- ¿ Qué opina sobre los requisitos mínimos para constituir una Unión de Crédito ?

22.- ¿ Qué opina sobre la reducción de 20 a 10 en el número mínimo de socios para constituir una Unión de Crédito ?

23.- ¿Cuál es el principal objetivo de la Unión de Crédito ?

BIBLIOGRAFÍA

Villegas H. Eduardo, Rosa Maria Ortega O. El nuevo Sistema Financiero Mexicano, PAC, México, 1993, 6a. reimpr. de la 1a. ed. 1991, 347 pp.

Pérez Murillo, José D. Que es un Banco, Regina de los Angeles, México, 1986, 211 pp.

Fernandez Serna, Gabino, Vite Bonilla, Omar, Govea Rodriguez, Jesus, Introducción al Estudio de Moneda y Banca, S. E.d., México, 1984, 206 pp.

Nacional Financiera, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C., Fuentes de Financiamiento, intord. de Oscar Espinoza Villarreal, prol. de Emilio Bezanilla Lomelín, México, 1992 (Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 3), 114 pp.

Nacional Financiera, Directorio de Uniones de Crédito Intermediarias de Nafin, México 1993.

Puente y F. Arturo, Octavio Calvo Marroquin, Derecho Mercantil, 9a. ed. Banca y Comercio, México, 1959, 430 pp.

Legislación Bancaria, 42a, ed. Porrúa, México, 1994, 1058 pp.

Código de Comercio, 57a. ed. Porrúa, México, 1992, 665 pp.

Nafin (comp. ed.) Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México, México, 1993, (Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 5), 161 pp.

NAFIN, INEGI, La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, México, 1993, (Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 7), 120 pp.

Rojas Coria, Rosendo, Tratado de Cooperativismo Mexicano, prol. de Manuel Lozano Jiménez , 2a. ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1982, 694 pp.

SECOFI, Tratado Trilateral de Libre Comercio:Una Visión Global, 15 pp.

SECOFI, México en el Comercio Internacional, s. ed. México, 1990, 90 pp.

Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, Las Uniones de Crédito como Instrumento del Desarrollo Económico, S.E. México, 1978, 65 pp.

SECOFI, Que es y Como Funciona una Unión de Crédito, 22 pp.

Quintero García Hilario, Unión de Crédito, lo que Conviene Saber, QUING, Sonora, México, 1991, 121 pp.

NAFIN, Programa para la Micro y Pequeña Empresa,

NAFIN, Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa,

Diario Oficial de la Federación, México, D.F. 15 de julio de 1992

Diario Oficial de la Federación, México, D.F. 14 de enero de 1985

El Mercado de Valores, publicación mensual, México, enero-diciembre de 1994, num. 1-12

Foro para el Desarrollo de la Empresa, publicación mensual, México, enero-diciembre de 1993, num. 1-12

CANACINTRA, Transformación, publicación mensual, México, julio-diciembre de 1994, num. 7-12

Nacional Financiera, Diagnóstico y Perspectivas de las Uniones de Crédito, 168 pp.

Nacional Financiera, Uniones de Crédito, Diagnóstico Operacional, 196 pp.