

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

"UNIONES DE CREDITO"

145047

TESINA QUE: PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION FINANCIERA
PRESENTA(N):

*CISNEROS DE LA CERDA MANUEL
GUERRERO VAZQUEZ MARGARITA
IYESCAS PEREZ HUGO ALEJANDRO
AVILA RICARDO*

ASESOR: EDUARDO VILLEGAS HERNANDEZ

México, D.F.

Enero de 1994.

DEDICATORIA.

A nuestros padres como muestra del agradecimiento por la orientación y el cuidado que siempre nos brindaron.

A nuestros hermanos y familiares como muestra de cariño.

A todos nuestros profesores y a todas aquellas personas que confiaron en nosotros.

P R O L O G O

Se desarrolló el tema de las uniones de crédito por que tal vez es el organismo auxiliar de crédito más abandonado en el actual sistema financiero mexicano prueba de ello es la poca difusión que se da en las escuelas sobre este tema, la falta de investigación actual por los expertos de el sistema financiero mexicano, la falta, casi total, de conocimientos de algunos de los diferentes organismos facultados por el Gobierno Federal para la vigilancia y evaluación de este organismo auxiliar de crédito. Sin embargo se tiene la confianza que ante los cambios económicos, sociales, políticos e internacionales que actualmente esta viviendo nuestro país se desarrollara en forma creciente en papel de las uniones de crédito y así llegara a lograr su principal objetivo "otorgar créditos a sus socios a bajos costos" para de esta manera poder agrupar a los micros, pequeños y medianos empresarios que tal vez solos no lleguen a subsistir en un futuro no muy lejano.

Esperamos que este trabajo sea valioso para las futuras generaciones de estudiantes universitarios y que pueda servir de información para algunos de los actuales empresarios de nuestro país.

Se agradece de la manera más atenta y cortes a las siguientes personas que colaboraron en la realización de esta tesina:

C.P. Isafías Espítia, Lic. Salvador Briones Márquez, Lic. Guillermo Prieto Fortún, Sr. Armando Birlain Schafler, C.P. Rafael Avila Corona, C.P. Jorge Herrera Carrasco, Lic. Lamberto Barreda Mathonnet, C.P. Eduardo Villega H., C.P. José Luis Calderón, Ing. Enrique Flores Sánchez, C.P. Ignacio Díaz Sánchez. A todos nuestros profesores de la Universidad Autónoma Metropolitana. A todo el personal de la Unión de Crédito Industrial de México. A el personal que nos auxilió por parte de la Comisión Nacional Bancaria, por parte de la Asociación Mexicana de Bancos y por parte de Nacional Financiera. Por último agradecemos el apoyo de todas las uniones de crédito entrevistadas para la realización de esta tesina.

I N D I C E

	Págs.
INTRODUCCION	1 - 5
PRIMERA PARTE: MARCO TEORICO.	
I. ANTECEDENTES Y EVOLUCION DE LAS UNIONES DE CREDITO	7 - 14
II. CARACTERISTICAS DE LAS UNIONES DE CREDITO	15 - 29
III. CONSTITUCION DE LAS UNIONES DE CREDITO	30 - 52
IV. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS UNIONES DE CREDITO	53 - 67
V. CONCLUSIONES DEL MARCO TEORICO	68 - 71

**SEGUNDA PARTE: MANEJO DE OBJETIVOS, SERVICIOS Y PARTICIPACION
EN EL ACTUAL MERCADO FINANCIERO.**

I.	ACTUAL MANEJO DE LOS SERVICIOS Y OBJETIVOS	73 - 90
II.	SERVICIO DE CREDITO	91 - 127
III.	PARTICIPACION EN EL MERCADO FINANCIERO MEXICANO	128 - 131
IV.	RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA Y POR LA CNB	132 - 137
V.	CONCLUSIONES	138 - 145

**TERCERA PARTE: INVESTIGACION DE LA UNION DE CREDITO
INDUSTRIAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.**

I.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	147 - 149
II.	DATOS INICIALES: ORIGEN Y FORMACION	150 - 156

III.	DESARROLLO DE 1984 A 1991	157 - 181
IV.	SITUACION FINANCIERA	182 - 213
V.	RELACION DE ACCIONISTAS A 1991	214 - 226
VI.	PLANES A FUTURO	227 - 237
VII.	MERCADO POTENCIAL Y ESTRATEGIAS DE PROMOCION	238 - 241
VIII.	CONCLUSIONES	242 - 245
	CONCLUSIONES FINALES	247 - 250
	RECOMENDACIONES GENERALES	252 - 258
	BIBLIOGRAFIA	260 - 261

INTRODUCCION

Los temas que se incluyen en esta tesina fueron preparados mediante investigación documental, bibliográfica y hemerográfica, apoyados en encuestas y entrevistas.

El propósito que se refleja en esta tesina consiste en demostrar que las uniones de crédito son la mejor alternativa de financiamiento para los empresarios micro, pequeños y medianos. Por lo que se recomienda su adopción en alguna unión, de acuerdo a su giro, para de esta manera pasar a ser sujetos con derecho a mejores financiamientos y poder lograr trabajos en común, con los demás socios de la unión, con el fin de mejorar su productividad.

Este trabajo está dividido en tres partes que a su vez se subdividen en subetapas que llamaremos capítulos pertenecientes a su respectiva parte.

En la primera parte se desarrolla una investigación 100% documental. En esta parte se analiza como inició de la tesina el desarrollo y evolución, en forma sintetizada, de las uniones de crédito desde su iniciación, en Alemania, como agrupaciones de auto-ayuda hasta su iniciación y evolución en México.

Como segundo capítulo se desarrollan las principales características de las uniones de crédito, iniciando con una definición, enumerando sus objetivos, los tipos de uniones que permite la ley, las actividades juntos con las principales funciones de las uniones, la manera de integrar una unión, los factores determinantes para su creación, los pasos para promover e instrumentar una unión y por último proporciona las principales ventajas que brinda a sus socios las uniones de crédito.

Se desarrolla en el tercer capítulo la forma en cómo se debe de constituir una unión de crédito. Comenzando por los requisitos para su constitución, seguido de la información que debe contener las solicitudes de autorización para poder operar las uniones de crédito, el trámite para el registro e iniciación de operaciones, las consideraciones en la operación de las uniones de crédito, las prohibiciones de las uniones de crédito y los casos en que la Comisión Nacional Bancaria puede revocar el permiso de operación de una unión de crédito.

Como cuarto capítulo se desarrolla la estructura organizacional recomendada para el buen funcionamiento de una unión de crédito, estableciendo como órgano supremo a la asamblea general de accionistas, después pasa a el estudio de los comisarios indicando sus facultades y obligaciones, prosigue con la integración y tarea del consejo de administración para continuar destacando las funciones de los comités, tanto el de

administración como el de crédito, también destaca las funciones de la gerencia general y termina con las funciones de los departamentos (administrativo, de crédito, de comercialización y de asistencia técnica).

Por último, esta primera parte, termina con una conclusión particular de todos los capítulos.

En la segunda parte se desarrolla una investigación de campo basada en entrevistas libres, que sirven para la realización de los primeros dos capítulos, con directores, consejeros, empleados, socios y otras personas allegados a las distintas uniones de crédito del D.F., Puebla, Tlaxcala y el Estado de México. El objeto de estas entrevistas fue conocer el manejo y vigilancia de los servicios y objetivos actuales de las uniones de crédito, destacando como principal objetivo los servicios del crédito razón por lo cual se dedica, en forma separada, el segundo capítulo de esta parte.

En los siguientes dos capítulos se contó con el apoyo de la Comisión Nacional Bancaria y de Nacional Financiera para desarrollar, de manera teórica, la participación de las uniones de crédito en el mercado financiero mexicano. También se realizó un inventario de las actuales uniones de crédito del país.

Se termina esta segunda parte con la realización de una conclusión particular.

Por último y para demostrar la hipótesis que las uniones de crédito son la mejor alternativa de financiamiento a los micro, pequeños y medianos empresarios cuando existe un buen funcionamiento por parte de la unión se realizó la investigación, como seguimiento de una caso, de la Unión de Crédito Industrial de México, S.A. de C.V..

Esta investigación fue realizada a través de entrevistas, encuestas y documentos que la unión amablemente facilitó para la investigación.

La investigación inicia definiendo el actual organigrama de la unión, después pasa a desarrollar los datos iniciales de la unión, es decir, su origen y formación. Continúa la investigación con el desarrollo de 1984 a 1991 por razones mencionadas en dicho capítulo. Se desarrolla la situación financiera a 1991 donde se puede ver, mediante las cifras y/o las gráficas, el desarrollo de la cartera de créditos vencida, las fuentes de crédito, las industrias atendidas entre otros datos necesarios para demostrar nuestra hipótesis. Se desarrolla de manera individual y en forma de lista la cantidad pagada de acciones junto con el porcentaje que corresponde a cada socio. Se pasa a desarrollar los planes que tiene la unión para 1992. Se termina la investigación definiendo el mercado potencial y las estrategias de promoción de la unión para el futuro.

Para terminar la tercera parte se desarrolla una conclusión de dicha parte.

Para finalizar esta tesina se desarrolla, en forma global, una conclusión general del trabajo y se proponen ideas acerca del futuro de las uniones de crédito en México.

PRIMERA PARTE:

"MARCO TEORICO"

I. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

Las uniones de crédito existentes son la resultante de las diferentes corrientes cooperativas del mundo tanto las de origen europeo como las de origen norteamericano.

Las primeras creaciones surgieron en Alemania en el siglo pasado como asociaciones de auto-ayuda y emergencias. De este país tenemos las creaciones del tipo Schiz-Delitzh y del tipo Raiffeisen que a continuación se explicarán.

Las creaciones de Schiz-Delitzh, servían a comerciantes y pequeños artesanos, son de carácter cooperativo y fueron una caja de auxilio para las enfermedades y muerte; una asociación de carpinteros de materias primas y su mayor éxito fue la idea de los bancos populares fundados por los artesanos. Como resultado de sus esfuerzos, en 1859 existían 183 cooperativas con 19,000 socios. En 1882 el número de sociedades había aumentado a 3481.

Por otra parte las cooperativas del tipo Raiffeisen las cuales originariamente se crearon para prestar servicios a los agricultores. Veamos algunas de sus características:¹

1. Buena condición moral del individuo a asociarse.
2. Las cooperativas deben admitir socios de un círculo de actividades restringido y dentro de una área limitada.

3. Las participaciones sociales o acciones son reducidas.
4. La responsabilidad de los socios es solidaria e ilimitada.
5. Los socios no tienen derecho a los fondos de reserva aun después de disolver la sociedad.
6. Los funcionarios de las cooperativas prestan sus servicios en forma gratuita.
7. Las cooperativas no persiguen la obtención de beneficios.
8. Los préstamos se conceden por períodos que fluctúan entre dos y diez años.

Para 1975 la Organización Raiffeisen (Asociación Federal de Cooperativas Agrícolas) estaba formada por campesinos de todas las áreas de producción: carne, granos, cereales, vinos, frutas, vegetales; las cuales son el pilar de la gran organización cooperativa que constituyen sólidas y reales bases. Su composición era la siguiente:

Cooperativas.- 2300 lecheras, 250 de comercialización de carne, 160 de frutas y vegetales, 380 de producción y comercialización de vinos, 30 de comercialización de flores, 30 pesqueras, 1300 de compras y comercialización, 3400 de crédito, 1600 de servicios y 500 diversas.

Procesadores.- 540 de leche, 500 de mercado y 20 de carne, 45 industrias de alimentos compuestos y 60 rastros.²

Hoy en día las uniones de crédito, del tipo Raiffeisen, se han convertido en empresas modernas, eficientes y orientadas al mercado, actualmente en Alemania trabajan 6,000 uniones de crédito rurales de mercancías, transformación y servicios. Las cuales hasta 1987 alcanzaron un volumen de ventas de 72 mil millones de marcos.³

En Italia Luigi Luzzati, organizó su primer banco cooperativo, en Milán, en el año de 1865. En 1909 había 735 sociedades de este tipo en la nación italiana. Algunas de las contribuciones de Luzzati, al movimiento cooperativo de crédito, son parte de los principios básicos de las cooperativas; como los siguientes:⁴

1. Introducción del sistema de responsabilidad limitada.
2. Limitó la cantidad de capital en acciones pertenecientes a un solo individuo.
3. Los socios no deben pertenecer a más de dos cooperativas.
4. Estableció la práctica de renovar anualmente una tercera parte de los miembros de la junta directiva.

En los Estados Unidos la primera cooperativa de crédito fue organizada en la ciudad de Manchester en New Hampshire en el año de 1909. Esta sociedad fue creada por Alphonse Des Jardins. Por otro lado, Filene y Bergengren organizaron el Departamento de Extensión Nacional de Cooperativas de Crédito y acordaron los siguientes objetivos:⁵

1. Lograr la aprobación de leyes de cooperativas de crédito.
2. Organizar cooperativas de crédito como proyectos piloto.
3. Expandir el número de las mismas.
4. Organizar ligas estatales autosuficientes y combinarlas en una asociación nacional.

Así en, Estados Unidos, una unión de crédito es una entidad legal autorizada bajo la ley federal y estatal, por y para gente que ya tiene un lazo común. Son, también, instituciones democráticas, con miembros que eligen a los directores de la unión de crédito y que votan sobre las políticas de la unión de crédito en su reunión anual. La membresía está abierta a cualquier persona.

Hoy en día las uniones de crédito en los Estados Unidos son un total de 14,855, lo que significa un total del 3.6% a nivel mundial, tienen un número de socios de 50'125,929 y el importe de su activo es de 163,014'472,401 dólares.⁶

En cuanto a América Latina en años recientes se ha impulsado el desarrollo de este tipo de cooperativas, particularmente en Chile, Costa Rica, México y Perú, aunque se debe mencionar que desde hace 50 años se inició en el Estado de Río Grande del Sur, Brasil, un interesante movimiento de asociaciones Raiffeisen.

Las uniones de crédito en México son una figura jurídica que se originó con la Ley General de Instituciones de Crédito de junio de 1932, otorgándoseles el carácter de instituciones auxiliares, a las que se les puede denominar **"Uniones, Sociedades o Asociaciones de Crédito"**. 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 1942.⁷

En la Ley Bancaria del 20 de junio de 1932 se concedía autorización para otorgar créditos pudiendo realizar operaciones de anticipo, préstamo o descuento, préstamo refaccionario, habilitación y avío o prestando su garantía o aval en las cédulas que emitieran o en los créditos que contrataran con otras personas o instituciones entre otras.⁸

En 1978 se publicó la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, donde se dio a las uniones de crédito una configuración más dinámica en la función de apoyo a los pequeños productores, tanto de la ciudad como del campo.⁹

En 1985 se publicó la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, en la que se contemplan un tratamiento específico a todas las organizaciones auxiliares de la banca.¹⁰

A la luz del acuerdo de libre comercio las diferencias entre las uniones de crédito mexicanas y las uniones de crédito de Estados Unidos y Canadá son abismales, como a continuación podrá observarse.¹¹

POR UNIONES DE CREDITO:

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

POR NUMERO DE SOCIOS:

Número de Socios		Porcentaje
Total Mundial	70'981,939	100.00%
Canadá	4'206,800	5.93%
Estados Unidos	50'125,929	70.60%
México	210,000	0.29%

POR IMPORTE DE ACTIVO:

Importe de Activos		Porcentaje
Total Mundial	213,417'466,965	100.00%
Canadá	18,923'076,923	8.87%
Estados Unidos	163,014'472,401	76.38%
México	42'310,448	0.00198%

Notas de Referencia.

1. FONEP. Uniones de Crédito. México, 1982, pp. 29-30.
2. Ibid, PP. 32.
3. Vázquez Mota Josefina, "El Caso de las Uniones de Crédito". Rev. Negocios y Bancos, México, 1991. pp. 67.
4. FONEP. Op. cit., pp. 30-31.
5. Ibid, pp. 31.
6. Vázquez Mota. Op. cit., pp. 66.
7. Ibid, pp. 32.
8. NAFIN. Uniones de Crédito. México, 1990, pp. 7.
9. Loc. cit.
10. Loc. cit.
11. Vázquez Mota. Op. cit., pp.66.

II. CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIONES DE CRÉDITO.

1. DEFINICION.

Son organismos auxiliares de crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, que agrupa a personas físicas y morales (micros, pequeñas medianas y grandes empresas), dedicadas a actividades agropecuarias, comerciales e industriales; o bien a la combinación de dos de ellas (mixtas), y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma más directa y oportuna, al propiciar su acercamiento organizado al sistema financiero nacional, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica). Están reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional Bancaria.

Las uniones de crédito realizan una labor de unificación de micros, pequeñas, medianas y grandes industrias productivas, que dispersas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras atractivas para la banca de primer piso, ya que permiten consolidar las garantías disponibles y reducen el riesgo al hacer posible una mejor apreciación de las verdaderas posibilidades del solicitante del crédito.

2. OBJETIVOS.

El objetivo principal de una unión de crédito, es el de agrupar a los empresarios, medianos, pequeños y micros, para que, por medio del trabajo en grupo, mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros; asimismo, para que les permita obtener beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos, ya que de esta forma pueden lograr ventajas económicas, que individualmente les sería difícil obtener.

El objeto de las uniones de crédito, de acuerdo con el ramo a que pertenezcan y en los términos de su concesión es el siguiente.¹

- a. Facilitar el uso de crédito a sus socios y prestarles su garantía o aval en los créditos que éstos contraten.
- b. Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamos y crédito de toda clase.
- c. Prestar a sus socios servicios de caja y tesorería, si estos depositan fondos en la unión.
- d. Apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.

- e. Adquirir acciones y obligaciones y mantenerlas en cartera. Esta actividad de las uniones tiene por objeto, entre otros, mantener una reserva para responder a los pasivos de la institución independientemente de que con esas inversiones se consolida el activo.
- f. Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras propiedad de sus socios y necesarias para el objeto de las empresas de dichos asociados.
- g. Promover la organización y administración de empresas asociadas, para la transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- h. Promover la organización y administración de empresas que suministren servicios de habilitación, urbanización, alumbrado, fuerza motriz y de otros servicios públicos.
- i. Encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria.
- j. Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios de las actividades anteriores.

Las uniones de crédito poseen una configuración social bien definida, arrancan de la función crédito para desarrollar un entorno favorable a la actividad de sus miembros y persiguen, mediante una acción multilateral, tres objetivos económicos fundamentales:

1. Reducir los costos de producción.
2. Elevar la productividad.
3. Aumentar los ingresos reales de los empresarios asociados.

Los medios para alcanzar estos objetivos son muy diversos y con frecuencia guardan una estrecha interrelación. Entre los más importantes, pueden citarse los siguientes: compras masivas y selección de insumos; contratación global de servicios técnicos especializados; mejor aprovechamiento de los bienes de capital disponibles; mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada; modernización de sistemas organizativos y de ventas; comercialización en común y procesamiento de materias primas.

3. TIPOS DE UNIONES DE CREDITO.

De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito las uniones de crédito pueden ser de cuatro tipos a saber:²

- a. **Agropecuarias**, cuyos socios deben dedicarse a actividades agrícolas, ganaderas o ambas.

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

- c. **Comerciales**, agrupan a socios que realizan actividades mercantiles de bienes y servicios.

- d. **Mixtas**, formadas con miembros que se dediquen, cuando menos, a dos de las actividades (agropecuarias, industriales o comerciales) siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí.

4. ACTIVIDADES Y FUNCIONES DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Las uniones de crédito, de acuerdo con el ramo a que pertenezcan y en los términos de su concesión, sólo podrán realizar las siguientes actividades:³

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

- II. Recibir exclusivamente de sus socios, préstamos a título oneroso sujetos a los términos y condiciones sobre montos, plazos, intereses y demás características que mediante disposiciones de carácter general señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y el Banco de México.

Los socios, también, podrán obtener préstamos de instituciones de crédito, compañías de seguros, compañías de fianzas y otras uniones de crédito, así como de sus proveedores a un plazo no mayor de ciento ochenta días y renovable por una sola vez. En operaciones para adquirir maquinaria o bien inmuebles, los plazos se ajustarán a los que se consignan para los créditos refaccionarios.

- III. Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamos y crédito de toda clase, reembolsable en los plazos que se establezcan en el artículo 43, fracción II de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

5. INTEGRACION DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Las uniones de crédito se integran con un mínimo de 20 socios (fundadores), los cuales deberán residir en la misma plaza o región en donde la sociedad vaya a operar. Excepcionalmente, se podrá autorizar que los socios radiquen en plazas o regiones distintas.

Respecto de los socios, además de lo que ya se expresó anteriormente, cabe agregar que cada uno de ellos podrá ser propietario de un máximo del 10% del capital pagado de la unión de crédito, el cual podrá disminuirse cuando por vínculos familiares o económicos, se formen grupos que puedan afectar el equilibrio de la administración de la sociedad, en perjuicio del resto de los demás accionistas. Asimismo, ningún socio de la unión de crédito, puede pertenecer a otras u otras, que correspondan al mismo giro o actividad.

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

La aportación inicial de capital, será de \$ 150'000,000.00 (CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS). Las acciones serán siempre nominativas y conferirán iguales derechos y obligaciones a los socios, salvo por cierto tipo de características derivadas del tipo de capital que amparen. Estas acciones sólo pueden transmitirse con la autorización del consejo de administración, que no podrá otorgarla cuando la persona que desea adquirirlas no tenga las cualidades requeridas.⁴

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

6. FACTORES DETERMINANTES PARA CREAR UNA UNION DE CREDITO.

Es recomendable la creación de una unión de crédito, cuando se cumpla con lo siguiente:⁴

- a. Exista un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas, con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no pueden ser sujetos de crédito entre la banca comercial.

- b. Que el grupo de empresas tenga altos costos financieros, por no haber obtenido un tratamiento oportuno y eficiente por parte de la banca comercial en términos de plazos y garantías.
- c. Que dichas empresas necesiten encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.
- d. Que, dichas empresas requieran de avales y garantías conforme a las disposiciones legales y administrativas de la banca.
- e. Que necesiten operaciones de descuento, de manera ágil y expedita.

7. PASOS PARA PROMOVER E INSTRUMENTAR UNA UNION DE CREDITO.

La integración de una unión de crédito, implica la realización de una serie de actividades como son: la sensibilización de los industriales, la integración del capital, la tramitación de la solicitud de autorización ante la Comisión Nacional Bancaria, la presentación de un programa de trabajo y la estructura de los departamentos de servicio.

El proceso de integración de la unión de crédito, puede analizarse a través de las siguientes fases:

1. Planeación: En esta fase, se pretende evaluar o establecer las condiciones mínimas para que se lleve a cabo la integración de una unión de crédito.

Asimismo, se realizan las siguientes actividades:

- a. Detectar una necesidad o interés específico de un grupo homogéneo de industriales, comerciantes o suministradores de servicios para crear una unión de crédito.
- b. Contactar con líderes de opinión, cámaras o asociaciones que agrupen a empresarios, con el objeto de transmitirles las ventajas del proyecto a realizar.
- c. Sensibilizar y comunicar a los líderes de opinión, cámaras o asociados que agrupen a empresarios sobre las ventajas de formar una unión de crédito.
- d. Diseñar un cuestionario de información básica, que consigne el interés, giro, problemática, objetivos, etc., de todos los posibles participantes en la instrumentación de la unión de crédito.
- e. Elaborar el programa de actividades para la construcción de la unión de crédito.

2. Promoción: Esta fase comprende las labores del comité promotor encaminadas a llevar a cabo los trámites necesarios para obtener la autorización de la Comisión Nacional Bancaria. Tiene a su cargo las siguientes labores:

- a. Realizar eventos de promoción colectiva de la unión de crédito, con el fin de ampliar la información del proyecto, dar a conocer las ventajas y comunicar cuáles son los trámites necesarios.
- b. Determinar el grupo promotor que realizará diversas actividades a través de comisiones de trabajo.
- c. Hacer visitas y entrevistas del grupo promotor con el grupo de empresarios seleccionados.

3. Formalización: Una vez enterados los empresarios de las ventajas que representa organizar una unión de crédito, se deberán realizar todos los trámites legales ante las instituciones correspondientes, que permitan obtener la autorización y registro de la Comisión Nacional Bancaria. Dentro de los pasos a seguir para la formalización, destacan los siguientes:

- a. Formar el consejo de administración para tramitar la autorización.

- b. Depositar en una institución de crédito, el 10% del capital social pagado, que se haya previsto de acuerdo con el artículo 6o. de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
- c. Nombrar apoderados entre las personas que figuran como accionistas fundamentales de la sociedad.
- d. Recopilar la información requerida de cada uno de los socios fundadores.
- e. Formular la solicitud y requisitos de autorización.
- f. Elaborar programas de trabajo. Se requiere presentar un programa de trabajo que responda a planes precisos.
- g. Tramitar la autorización ante la Comisión Nacional Bancaria.

4. Ejecución: En esta fase se llevaran a cabo las siguientes actividades:

- a. Constituir formalmente la unión de crédito.
- b. Asesorar en la operación de la unión de crédito, a fin de que esta opere como tal.
- c. Auxiliar en la capacitación y selección de los funcionarios de la unión de crédito.

5. Evaluación: Esta es la fase final del proyecto. En ella se elabora la memoria y el resumen ejecutivo, acerca de las actividades desempeñadas en materia de promoción, así como del impacto cuantitativo y cualitativo que tendrá la unión de crédito en su área de influencia.

8. VENTAJAS DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Las ventajas que se obtienen al formar una unión de crédito son entre otras las siguientes:

- a. Convertir a sus agremiados en mejores sujeto de crédito.
- b. Garantizar a sus socios el acceso a las fuentes de financiamiento, con oportunidad y al menor costo.
- c. Obtener un instrumento financiero donde puedan descontarse facturas y contra-recibos sin contratiempos.
- d. Efectuar en condiciones más ventajosas compras, en común, de materias primas.
- e. Facilitar y agilizar las operaciones de crédito a sus socios y a su vez proporcionar las garantías y/o avales.

- f. Posibilitar mejores condiciones de acceso a las modernas tecnologías.

- g. Acudir a los mercados extranjeros canalizando en forma global la producción de los pequeños y medianos empresarios agrupados en la unión.

- h. Acrecentar entre sus socios el poder de compra y gestión.

- i. Elevar sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnica-administrativa.

- j. Consolidar los procesos productivos y de autogestión.

- k. Permitir a sus socios una mejor participación en los mercados, al comercializar en forma conjunta los insumos y productos que estas elaboran.

Notas de Referencia.

1. NAFIN. Uniones de Crédito. México, 1990, pp. 8.
2. LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO. Artículo 39.
3. Ibid, Artículo 40.
4. NAFIN Op. cit., pp. 10.
5. Ibid, pp. 9.
6. Ibid, pp. 10-12.
7. Ibid, pp. 12-13.

III. CONSTITUCION DE UNA UNION DE CREDITO.

El Artículo 5º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establecen que la Comisión Nacional Bancaria es el Organismo facultado para otorgar autorización para operar a las Uniones de Crédito, facultad que se ha venido ejerciendo previo estudio y evaluación de las solicitudes, así como del cumplimiento de las disposiciones legales aplicables y requisitos que deben cubrir los promoventes.

El otorgamiento de dicha autorización está orientada por criterios de viabilidad económica, autosuficiencia y utilidad social, apoyándose el establecimiento de este tipo de organizaciones auxiliares del crédito cuando las promociones correspondientes, derivan de personas físicas o morales dedicadas a actividades productivas de interés nacional, para encauzar acciones conjuntas en materia de financiamiento, de operaciones comerciales y contratación de servicios técnicos. Se considerará con especial interés la creación de estas organizaciones en actividades productivas, que propicien o efectúen exportaciones o que sean generadoras de empleo. Asimismo, se apoyará cuando las promociones correspondientes deriven de una adecuada planeación y de políticas y acciones coordinadas de organizaciones o entidades del sector público y privado.¹

Con ello, se busca alentar la creación de nuevas sociedades, cuidando su factibilidad económica y financiera, soportadas en recursos propios suficientes y en la planeación de programas de trabajo que contemplen, además de una solución integral a las necesidades de sus socios, su participación dinámica en el desarrollo de los sectores básicos del aparato productivo.

Se evitará que dentro de una misma plaza o región se establezcan nuevas uniones que puedan dar lugar a una competencia dañina con otras sociedades de la misma rama.

Los proyectos para la creación de uniones de crédito deben estar sustentadas sobre bases técnicas y realistas, debiendo contar con el capital mínimo requerido por la Comisión Nacional Bancaria.

1. REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA UNION DE CREDITO.

Con base en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, los requisitos para constituir una unión de crédito son:²

145047

- a. Integrarse con personas físicas o morales dedicadas a actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, con establecimientos debidamente registrados conforme a la Ley.

- b. Formarse con un número de socios que no debe ser inferior a veinte.
- c. Operar bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable, con apego a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las normas establecidas en los Artículos 8º y 41º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- d. Los socios deberán residir en la zona económica correspondiente a la plaza del domicilio social de la unión, salvo que exista autorización de la Comisión Nacional Bancaria para operar en plazas distintas.
- e. Acompañar a la solicitud de autorización con el proyecto de escritura constitutiva de la sociedad, el programa general de trabajo, lista de socios fundadores, el capital que suscribirán y la documentación que acredite el ramo de operación de la unión: agropecuaria, industrial, comercial o mixta.
- f. El capital inicial de la unión que se pretende constituir deberá tener una adecuada relación con el adeudamiento presupuestado, dentro de los márgenes establecidos por el Artículo 43º, fracción I, de la ley de la materia.

- g. La solicitud de autorización para operar una unión de crédito, debe ser acompañada de un depósito del 10% del capital mínimo exigido para su constitución.

- h. La administración de las uniones deberá estar a cargo de personas de reconocida honorabilidad y capacidad empresarial. Deberá procurarse que, cuando menos, algunos de los integrantes del consejo de administración (el consejero delegado y el director o gerente), cuenten con suficientes conocimientos en materia bancaria y financiera. También deberá llevarse a cabo una adecuada organización contable que permita obtener una información veraz y oportuna sobre sus operaciones.

2. INSTRUCTIVO SOBRE LA INFORMACION QUE DEBEN CONTENER LAS SOLICITUDES DE AUTORIZACION PARA OPERAR UNIONES DE CREDITO.

Para dar trámite a las solicitudes de autorización para el establecimiento de uniones de crédito, se requiere incluir la siguiente información y documentación:³

- a. Carta solicitud.

- b. Poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la unión de crédito a su representante común. Dicho representante deberá tener conocimientos sobre uniones de crédito y el poder ratificado ante notario público, juez o autoridad de la localidad en que se vaya a establecer el domicilio social de la unión en formación.
- c. Original del certificado de depósito efectuado en una institución de crédito o en valores emitidos por el Gobierno Federal a favor de la Comisión Nacional Bancaria, en los términos del Artículo 6º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, por el 10% del capital mínimo exigido para su constitución.
- d. Datos generales de la unión de crédito.

1. DENOMINACION DE LA SOCIEDAD: El nombre o nombres que se propongan deberán expresar que se trata de una unión de crédito, el ramo en que opera y el área geográfica donde habrá de desarrollar sus actividades, seguido todo esto, de las abreviaturas, S.A. de C.V..

2. RAMO: El ramo puede ser; agropecuario, industrial, comercial o mixto. Según lo dicta el Artículo 39º de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en adelante, "LGOAAC".

- 3. DOMICILIO SOCIAL:** Indicar la ciudad y el Estado de la República, en donde vaya a establecerse la unión.
- 4. AREA DE OPERACION:** Se precisará de acuerdo con la residencia de los socios y teniendo en consideración lo que la ley dispone al respecto. (Artículo 41º, fracción IV. LGOAAC).
- 5. NUMERO DE SOCIOS:** No deberá ser menor de 20 el de los fundadores (Artículo 41º, frac. I. LGOAAC).
- 6. DURACION:** Pactar que será indefinida. (Artículo 8º, frac. II, LGOAAC).
- 7. ACTIVIDAD DE LOS ACCIONISTAS:** Se indicará si son agricultores, ganaderos, industriales, comerciantes, etc., y de qué especialidad, en su caso.
- 8. CAPITAL SOCIAL:** Indicar importe y número de acciones, mencionando las series en que estará dividido y sus características.
- 9. CAPITAL CON DERECHO A RETIRO:** Indicar importe y número de acciones, mencionando la serie o series en que estará dividido.

10. CAPITAL SIN DERECHO A RETIRO: Indicar importe y número de acciones, mencionando la serie o series en que estará dividido.

- e. Propósitos que se persiguen con la creación de la unión de crédito.
- f. Información acerca de los socios con los siguientes datos respecto a cada una de las personas que figurarán como accionistas fundadores de la sociedad:
 - 1. Nombre o denominación en caso de sociedades.
 - 2. Domicilio.
 - 3. Descripción de las actividades a que se dedica.
 - 4. Especificación de las principales instalaciones y equipo.
 - 5. Recursos propios o capital con que opera en sus actividades.
Estados de situación financiera.
 - 6. En el caso de las uniones agropecuarias:
 - Régimen de tenencia de la tierra.
 - Superficie agrícola y/o agostadero.
 - Volumen anual de la producción agropecuaria.
 - Valor de la producción agrícola y pecuaria.

7. Ingresos anuales, egresos anuales y utilidades.
 8. Número de trabajadores que tienen a su servicio.
 9. Aportación que hará el capital inicial de la sociedad, que individualmente no podrá exceder del 10% del capital social pagado de la unión de crédito. (Artículo 8º, frac. IV, LGOAAC).
 10. Necesidad de crédito.
 11. Importe de los financiamientos que ya esté recibiendo y su fuente.
 12. Documentación comprobatoria de la actividad a que se dedica cada socio y los informes que se recaben de las instituciones de crédito donde operen, acerca de su experiencia de pago, solvencia moral y económica, y estado de adeudos pendientes.
- g. Inversiones y gastos de operación.
1. Inversión fija y diferida.
 2. Gastos generales de administración.
 3. Depreciación y amortización del área administrativa.

h. Programa general de trabajo.

La información que debe proporcionarse en este apartado es la siguiente:

1. Plan de operación del departamento financiero, programa de asignación y suministración de créditos.
2. Programa de actividades del departamento especial. Con base en los datos estadísticos que se hayan obtenido en relación con las actividades de los socios, se precisará la factibilidad de llevar a cabo operaciones de las que la ley menciona como especiales y que pueden clasificarse como sigue:

Por cuenta y orden de los socios. (Artículo 40, LGOAAC).

- De promoción (frac.VII). Promover la organización y administrar empresas de industrialización y venta de los productos obtenidos por sus socios.
- Por cuenta y orden de los socios. Encargarse de la venta de los frutos o productos obtenidos por sus socios (frac. VIII).

- Encargarse de la compraventa o alquiler de insumos, bienes de capital, bienes y materias primas necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, así como de mercancías o artículos diversos. (frac.IX).

 - Por cuenta propia. (frac. X y XI). Adquirir insumos, implementos, mercancías, etc., para enajenarlos o rentarlos exclusivamente a sus socios.

 - Encargarse de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
3. Recursos totales, propios y ajenos que se estime podrá manejar la unión, en el primer año de actividad.

 4. Flujo de préstamos con recursos ajenos.

 5. Proyecto de uso de recursos propios.

 6. Estados financieros pro-forma por el primer año de actividad: estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujo de caja.

i. Deberán proporcionar cartas de intención de instituciones de crédito, fondos de fomento, aseguradoras y afianzadoras que hayan aceptado apoyar las operaciones de la unión.

j. Administración.

Proporcionar los nombres de las personas que habrán de integrar el primer consejo de administración, comisario y del personal propio que vaya a fungir como director o gerente y contador de la sociedad, añadiendo en cada caso, información sobre sus antecedentes, experiencia y capacidad administrativa.

k. Esquema básico de organización administrativa.

Presentar el esquema o carta de organización en la cual describirán su división jerárquica y las funciones de cada uno de los puestos administrativos y de apoyo (staff) que pretenden tener.

l. Proyecto de escritura constitutiva de la sociedad, (por duplicado).

m. Pagar por el estudio y trámite de la autorización para operar una unión de crédito, el 3% del capital social mínimo vigente, conforme a lo que señala el Artículo 29-B, fracción I, de la Ley Federal de Derechos.

3. TRAMITE PARA EL REGISTRO E INICIO DE OPERACIONES.

a. Protocolización ante notario público.

Al otorgar la autorización la Comisión Nacional Bancaria proporciona un ejemplar del proyecto del acta constitutiva, que puede verse modificado de acuerdo con los términos de la autorización. Con ella se deberá acudir ante el notario público y proceder a su protocolización.

b. Presentación ante la Comisión Nacional Bancaria del primer testimonio del acta constitutiva.

Para que la sociedad tenga autorización para operar como organización auxiliar del crédito, es preciso presentar, en un plazo no mayor a cuatro meses, el primer testimonio de la escritura constitutiva con dos copias fotostáticas de la misma a la Comisión Nacional Bancaria. Una vez recibida, dicho organismo comunicará a los interesados su aprobación para continuar con los trámites siguientes.

145047

c. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio.

Una vez que la Comisión Nacional Bancaria aprobó el primer testimonio de la escritura constitutiva, lo comunicará a los interesados para que procedan a su inscripción en el Registro Público de la Propiedad, conforme a lo dispuesto por los Artículo 8º fracc. XI y 42º, párrafo segundo de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

d. Autorización de inicio de operaciones.

Cubiertos los pasos anteriores, los interesados se lo comunicarán a la Comisión Nacional Bancaria para que apruebe el inicio de operaciones de la unión.

4. CONSIDERACIONES EN LA OPERACION DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Según el Artículo 43°. La actividad de las uniones de crédito se sujetará a las siguientes disposiciones:

- a. El pasivo real sumado al contingente no excederá de 30 veces el capital pagado y las reservas de capital.
- b. Los plazos de las operaciones de descuento, préstamo o crédito no excederán de 5 años, a menos de que se trate de créditos refaccionarios o hipotecarios industriales cuyo plazo podrá ser hasta de 15 años, consideradas sus renovaciones.
- c. El importe de todas las operaciones que realice la unión de crédito, reembolsables a un plazo superior de 360 días, no podrá exceder del 80% de sus obligaciones, o sea, de los saldos que integran el pasivo real.

- d. Deberá mantener un 12% de su pasivo real en moneda circulante en la República Mexicana, o en depósitos a la vista en el Banco de México o en instituciones de crédito, o en valores emitidos por el Gobierno Federal.
- e. Por su pasivo contingente deberá mantener un 5% en activo líquido o en documentos de sus socios a un plazo no mayor de 120 días y con garantía real o en valores aprobados para el efecto de la Comisión Nacional de Valores.
- f. Las operaciones con sus socios deben estar relacionadas con las actividades de éstos y deberán contar con las garantías propias de cada crédito.
- g. Las operaciones con garantía real no excederán de 40 veces la parte del capital pagado por el socio, incluyendo la parte proporcional de reserva y superávit. Asimismo, las operaciones sin garantía real no excederán de 15 veces. El saldo de la responsabilidad total a cargo de un socio no podrá exceder de 40 veces el capital pagado por el propio socio más la proporción de reservas y superávit.
- h. Presentar a la Comisión Nacional Bancaria, dentro del mes siguiente al cierre de su ejercicio, el programa de trabajo para su aprobación, con el proyecto de las actividades a realizar en el próximo año; asimismo el estado que muestra la situación financiera, acompañado de un reporte del cumplimiento de sus programas realizados.

- i. No podrá exceder del 60% del capital fijo y pagado, más reservas, las inversiones en mobiliario e inmuebles de la unión. El importe de los gastos de organización o similares no excederán del 10% del capital pagado y reservas.

5. PROHIBICIONES A LAS ACTIVIDADES DE LAS UNIONES DE CREDITO.

La actividad que realizan las uniones de crédito, están sujetas a la vigilancia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional Bancaria. Asimismo a las uniones de crédito les estará prohibido:⁴

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

- e. Comercializar por cuenta propia o ajena sobre mercaderías de cualquier género, salvo las que la propia ley autoriza.
- f. Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles, distintos de los permitidos para las uniones.
- g. Otorgar fianzas, garantías, cauciones o avales, salvo que sean en favor de sus socios.
- h. Hipotecar sus propiedades.
- i. Operar sobre sus propias acciones.
- j. Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier otro documento en descuento, salvo en los casos de apertura de crédito previsto.
- k. Realizar operaciones a futuro de compra-venta de oro y divisas extranjeras, y hacer operaciones de reporto de cualquier clase.
- l. Celebrar operaciones en las cuales pueden resultar deudores directos del establecimiento sus directores o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos que correspondan a préstamos de carácter laboral o sean aprobados por las cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración.

6. REVOCACION.

La Comisión Nacional Bancaria podrá revocar en los siguientes casos:⁵

- a. Cuando no se presente la escritura constitutiva para su aprobación dentro del plazo que marca la ley correspondiente a este requisito.
- b. Cuando no tengan el capital mínimo previsto.
- c. Cuando sean titulares de las acciones gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del extranjero o agrupaciones de personas extranjeras físicas o morales.
- d. Si se hacen gestiones por conducto de una cancillería extranjera.
- e. Si reiteradamente la institución excede los límites de su pasivo.
- f. Cuando por causas imputables a la unión no aparezcan debida y oportunamente registrada en su contabilidad las operaciones pasivas o activas y las contingentes.
- g. Si se declara en quiebra o entra en estado de liquidación, salvo que el procedimiento termine por rehabilitación.
- h. Cuando las uniones no operen a lo dispuesto por la ley.

- i. Cuando no cumplan el programa general de trabajo aprobado al otorgarse la concesión o no presentar los programas anuales o no los cumplan.
- j. Cuando el número de socios llegue a ser inferior al fijado como mínimo por la Comisión Nacional Bancaria.

En el caso de que se revoque la concesión en una unión de crédito, la misma la podrá poner en liquidación. Esta liquidación se lleva al cabo, según sea el caso, conforme a la Ley de Sociedades Mercantiles o de acuerdo con la Ley de Quiebras y Suspensiones de pagos.

Si se trata de una suspensión de pagos o de una quiebra, se observará el procedimiento de la ley respectiva.

7. APOYO DE LOS ORGANISMOS PUBLICOS PARA LA CREACION DE UNA UNION DE CREDITO.

A. Para su formación.

1. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

De acuerdo con lo establecido por el reglamento interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en adelante SECOFI, es la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, la encargada de

impulsar y coordinar la organización de medianos, pequeños y micro industriales en organizaciones auxiliares de crédito, entre otras formas de agrupación interempresarial.

Entre los servicios de apoyo que la SECOFI brinda a los empresarios que desean asociarse en una unión de crédito, uno importante es el de realizar gratuitamente el estudio de viabilidad que acompaña a la solicitud de autorización, en coordinación y bajo la responsabilidad de los interesados.

2. El Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

En este programa se señala que se promoverá la creación y fortalecimiento de organizaciones interempresariales de industrias medianas y pequeñas, entre las que figuran las uniones de crédito.

En lo tocante al financiamiento, establece que se apoyará la organización y desarrollo de las uniones de crédito industrial, para facilitar el acceso de sus agremiados al financiamiento, así como la realización de programas comunes en beneficio de sus asociados.

3. *La Comisión Nacional Bancaria.*

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, faculta a la Comisión Nacional Bancaria para otorgar autorización a las uniones de crédito para su operación. Esta atribución se ejerce, previo estudio y evaluación de las solicitudes, proyectos de viabilidad, programas de trabajo, etc., así como del cumplimiento de las disposiciones legales y normativas de estas sociedades en operación.

4. *Nacional Financiera.*

Esta organización ofrece asistencia técnica, apoyando directamente a los industriales micros, pequeños y medianos, a través de:⁶

- a. Difusión amplia e integral de los diversos apoyos que el Gobierno Federal establezca en favor de las empresas del subsector, a fin de que actúen como elementos inductores en el desarrollo y modernización de la planta productiva de la mediana y pequeña industria.
- b. Auxilio a los micro, pequeños y medianos empresarios, en la búsqueda de soluciones a sus necesidades y carencias en las áreas administrativas, financieras, de abasto de materias primas, de control de calidad, de producción e inventarios, y de comercialización.

- c. Propicia el establecimiento y consolidación de agrupaciones interempresariales, para identificar soluciones conjuntas a los problemas comunes de la actividad que realizan e impulsa la formulación de proyectos específicos que tiendan a favorecer su desarrollo integral.

- d. Fortalece la asistencia técnica integral no sólo para la solución de sus problemas técnicos y administrativos, sino también para la formulación y evaluación de proyectos y estudios de preinversión.

B. Para su operación.

1. Nacional Financiera.

Esta institución con el objeto de apoyar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, a través de esquemas crediticios diseñados expresamente para atender los requerimientos particulares de las empresas que pertenecen a estos estratos, la institución ha implementado el programa para la micro y pequeña empresa, en adelante PROMYP, el cual apoya a las uniones de crédito bajo dos modalidades:

- a. Como intermediario financiero.
- b. Como acreditado directo.

Con estas modalidades las uniones de crédito podrán obtener créditos destinados a sus asociados. El financiamiento se podrá obtener a través del Sistema Bancario Nacional, con cargo a los recursos del PROMYP. Los tipos de crédito que se otorgan a través del PROMYP son:

- a. **Créditos de habilitación o avío.** Estos préstamos se utilizan para la adquisición de materias primas, materiales y para el pago de salarios del personal de producción.
- b. **Créditos refaccionarios.** Pueden aplicarse a la adquisición de maquinaria y equipo, así como para el financiamiento de la construcción de instalaciones y a la compra de equipo de transporte productivo.
- c. **Créditos hipotecarios industriales,** cuyo destino será consolidar pasivos y aliviar programas de liquidez.

145047

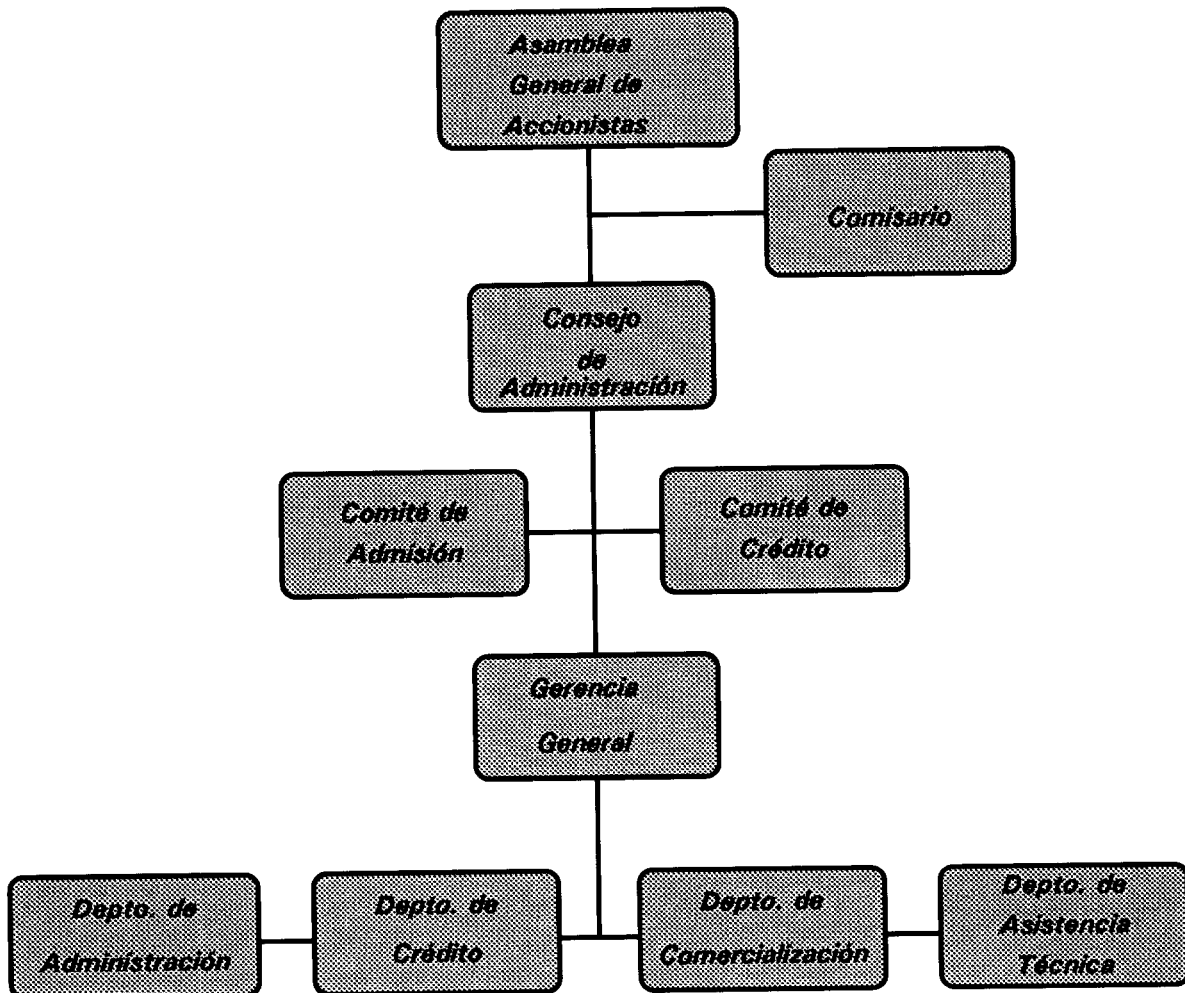
Notas de Referencia.

1. COMISION NACIONAL BANCARIA. Folletos de información. México, 1992.
2. Id., Requisitos para constituir una unión de crédito. México, 1992.
3. Id., Instructivo sobre la información que deben contener las solicitudes de autorización para operar uniones de crédito. México, 1992.
4. NAFIN. Uniones de Crédito. México, 1990, pp. 25-26.
5. Conferencias de la CNB. México, 1989. pp. 18-20.
6. NAFIN. Op. cit., pp. 27.

IV. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

Para su buen funcionamiento, las uniones de crédito requieren de una adecuada organización, de personal eficiente y capaz, así como de una comunicación permanente entre la directiva de la unión y sus socios. Su administración se establecerá considerando que la estructura legal de estas agrupaciones es la de una sociedad anónima. Teniendo como estructura organizacional la siguiente:

Organigrama.



1. ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

El órgano supremo de la sociedad es la asamblea general de accionistas, integrada por aquellos socios que se han comprometido al pago de las acciones representativas del capital social. Se debe reunir cuando menos una vez al año y tiene las siguientes funciones:¹

- a. Acordar y ratificar todos los actos y operaciones de la sociedad; sus resoluciones deben ejecutarse por quien ella designe (administrador o consejo de administración).
- b. Discutir, aprobar, o en su caso, modificar el balance, después de oír el informe del comisario, así como tomar las medidas que juzgue oportunas.
- c. Acordar la aplicación de las utilidades del ejercicio y el reparto de dividendos.
- d. Designar a los miembros del consejo de administración y determinar sus emolumentos.

Son facultades de la asamblea extraordinaria de accionistas; resolver sobre las siguientes actividades:

- a. Anticipar la disolución de la sociedad.
- b. Aumentar o reducir el capital social.
- c. Cambiar el objeto social.
- d. Fusionarse con otra sociedad.
- e. Emitir acciones privilegiadas.
- f. Otras modificaciones al contrato social.

2. COMISARIO.

La vigilancia de la unión de crédito está a cargo de uno o varios comisarios, que pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad, que ejercen su cargo temporalmente y con carácter revocable.

Los comisarios deben otorgar garantía para asegurar sus obligaciones con la unión de crédito; son responsables por el cumplimiento de las obligaciones que la ley y los estatutos les imponen.

Entre sus facultades y obligaciones podemos destacar las siguientes:²

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

- b. Inspeccionar, una vez al mes, por lo menos, los libros y papeles de la sociedad, así como la existencia en caja.
- c. Intervenir en la formación y revisión del balance anual, en los términos que establece la ley.
- d. Convocar a asambleas ordinarias y extraordinarias de accionistas en caso de omisión de los administradores o cuando lo juzguen conveniente.
- e. Asistir con voz, pero sin voto, a todas las sesiones del consejo de administración, a las cuales deberán ser citados.
- f. Asistir con voz, pero sin voto, a la asamblea de accionistas.
- g. En general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo las operaciones de la sociedad.

3. CONSEJO DE ADMINISTRACION.

Deberá reunirse por lo menos una vez al mes y estará integrado por un mínimo de 7 miembros: presidente, secretario, tesorero, tres vocales y un comisario, los cuales se encargarán de fijar las políticas de operación de la unión, como son:³

- a. Administrar los negocios y bienes de la sociedad.
- b. Resolver sobre las solicitudes de ingresos de nuevos socios.
- c. Establecer y revisar normas de control interno.
- d. Celebrar, modificar, renovar y rescindir los contratos y convenios que se relacionen directamente o indirectamente con el objeto de la sociedad.
- e. Conceder o negar préstamos que soliciten los socios con apego a los estatutos respectivos.
- f. Nombrar y remover al director general o gerentes y demás funcionarios.
- g. Representar y hacer representar a la sociedad en juicios, con todas las facultades necesarias, inclusive las que requieran poder o cláusula especial.
- h. Elaborar los reglamentos interiores de la unión.
- i. Delegar en comisiones, en el presidente, consejeros o en el director general o gerentes, las facultades que estime convenientes para la gestión fácil y expedita de los negocios sociales.

4. COMITE DE ADMISION.

Está formado por socios de la unión y su función principal es la de analizar las solicitudes de los aspirantes a ingresar en la sociedad, así como sugerir recomendar las políticas generales para la admisión de nuevos socios. El comité de admisión visita a la empresa interesada, para conocer las características de su industria y, una vez que aprueba, el consejo de administración y la asamblea de accionistas deberán ratificar la decisión de aprobación de el comité de admisión.

5. COMITE DE CREDITO.

Este comité se integra por socios de la unión, procurando que los diversos tamaños de las empresas afiliadas se encuentren representadas, a fin de democratizar la operación del crédito.

Su función principal es la de analizar y resolver las solicitudes de crédito de los socios, así como la de participar en la formulación de las políticas de los financiamientos que otorgue la unión.

6. GERENCIA GENERAL.

El puesto de gerente general debe ser cubierto por la persona que designe el consejo de administración, tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión Nacional Bancaria, en el sentido de que deberá reunir ciertas características y conocimientos sobre operaciones bancarias y demostrar capacidad promotora.

Entre sus principales funciones tenemos las que a continuación enunciaremos.⁴

- a. Ejecutar las resoluciones de la asamblea general de accionistas y las instrucciones del consejo de administración.
- b. Despachar los negocios de la unión sometiendo a consideración del consejo de administración o de los comisarios, dentro de las facultades que se deleguen de conformidad con las reglas de operación que dicte el propio consejo.
- c. Celebrar, de conformidad con las instituciones de consejo, los actos, operaciones y contratos que requiera la marcha ordinaria de los negocios sociales, firmando la correspondencia y los documentos respectivos en unión con el funcionario que designe el mismo consejo.

- d. Administrar los bienes del negocio de la unión.

- e. Organizar las oficinas de la unión.

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

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

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

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

- j. Plantear las necesidades financieras de la unión.
- k. Ser responsable de la autorización de los créditos y del cobro de los mismos.
- l. Ser responsable de la presentación oportuna de las declaraciones de impuestos.
- m. Ejecutar las tareas específicas que le asigne al consejo de administración.

7. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.

Este departamento deberá tener a su cargo la supervisión de los servicios de las oficinas de las áreas operativas de la unión, en forma oportuna y eficiente.

145047

Entre sus funciones principales deberán considerarse las siguientes:⁵

- a. Formular y recomendar políticas y procedimientos concernientes a las funciones de servicios de oficinas y ver que las políticas y procedimientos aprobados se lleven a cabo.

- b. Dirigir la preparación e integración de los estados financieros de la unión, así como los informes que requiera la Comisión Nacional Bancaria, dentro de los siguientes días al cierre del mes.
- c. Capacitar y desarrollar personal de las unidades operativas de la unión para el mejor desempeño de sus labores.
- d. Cumplir con las obligaciones fiscales de la unión.
- e. Elaborar los estados de cuenta mensuales por servicio de caja y tesorería.
- f. Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia.
- h. Vigilar y mantener las operaciones realizadas dentro del marco legal.

8. DEPARTAMENTO DE CREDITO.

Es el departamento encargado de la observación, manejo y canalización de los recursos, por lo cual actúa como el área bancaria de la unión de crédito.

Entre sus funciones principales deberán considerarse las siguientes.⁶

- a. Desarrollar y recomendar las políticas financieras de la unión en lo relacionado con el crédito.
- b. Supervisar todas las funciones financieras de la unión, incluyendo bancos, control presupuestario, créditos y cobranzas, recibos de caja y estadísticas.
- c. Elaborar los análisis de crédito correspondientes.
- d. Proporcionar al socio asesoría sobre financiamiento y estructuración de créditos.
- e. Recomendar el tipo de financiamiento que debe ser otorgado a cada socio.
- f. Hacer el estudio analítico semestral de cada uno de los socios, con el objeto de mantener la vigencia de los créditos otorgados.
- g. Asesorar al socio en trámites necesarios para obtener recursos de los fondos de fomento.
- h. Desempeñar las tareas específicas que le asigne la gerencia.

9. DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACION.

Ejecuta las acciones de compras y comercialización, atendiendo las necesidades y peticiones de los socios, bajo la supervisión de la gerencia de la unión.

Funciones principales.⁷

- a. Dirigir las actividades de abastecimiento de insumos y materias primas o insumos importantes.
- b. Mantener una lista de proveedores aceptables, un registro de precios y condiciones de compra.
- c. Negociar con los proveedores las condiciones de compra más adecuadas para los socios de la unión.
- d. Ejecutar las órdenes de compra de los socios, ya sean con recursos de éstos, o bien, financiados por la unión.
- e. Realizar las tareas específicas que le asigne la gerencia de la unión.

10. DEPARTAMENTO DE ASISTENCIA TECNICA.

Bajo la supervisión de la gerencia de la unión, el responsable del departamento se encargará de crear mecanismos eficaces que permitan conocer las fallas y necesidades de asistencia técnica de las empresas y les orientará en la solución de sus problemas.

Funciones principales.⁸

- a. Formular planes, programas, políticas y procedimientos relacionados con la investigación y desarrollo de la asistencia técnica de los socios de la unión.
- b. Desarrollar el extencionismo industrial de la unión.
- c. Mejorar la capacidad productiva de las empresas socias de la unión.
- d. Seleccionar al personal que habrá de proporcionar los servicios de asistencia técnica a las empresas socias.
- e. Recomendar planes y programas de asistencia técnica.
- f. Detectar las necesidades técnicas de los asociados.

- g. Realizar evaluaciones de los programas y aplicar controles para detectar desviaciones en forma oportuna, que permitan su corrección.

- h. Realizar, complementariamente, todas las tareas o funciones que le delegue la gerencia.

Notas de Referencia.

1. NAFIN. Uniones de Crédito. México, 1990, pp. 13-14
2. Ibid, pp. 14-15.
3. Ibid, pp. 15.
4. Ibid, pp. 16-17.
5. Ibid, pp. 18.
6. Loc. cit.
7. Ibid, pp. 19.
8. Ibid. pp. 20.

V. CONCLUSIONES DEL MARCO TEORICO.

En México las uniones de crédito constituyen una modalidad de sociedad cooperativa que funciona como organización auxiliar de crédito como modelos de organización del pequeño productor en distintos países y en distintas épocas es muy divergente, pero se aprecia como punto de convergencia la circunstancia de que en todo caso el florecimiento de uniones de crédito y otras modalidades de cooperación de productores se sustenta en un decidido apoyo gubernamental.

No viene al caso repetir los logros del caso alemán y del caso francés, sino simplemente destacar como conclusión que la definición y el concepto de unión de crédito existente en México, no corresponde ni al esquema norteamericano, ni al esquema europeo, da su configuración legal y las restricciones que existen en México para crear una superestructura del movimiento cooperativo en la modalidad de uniones de crédito.

Otra conclusión que puede apuntarse para el caso mexicano, es que las uniones de crédito una vez agrupadas como organizaciones primarias, se deben integrar en federaciones, asociaciones, ligas y todo tipo de organizaciones de orden superior tanto a nivel nacional como internacional.

El análisis jurídico establece la posibilidad de reformas legales, así como el dar vigilancia a algunas normas jurídicas que no han sido aun instrumentadas.

Las reformas de 1978 a la legislación bancaria, implicaron sustanciales mejoras al régimen de las uniones de crédito entre ellas se pueden señalar:

- A. La creación de un fondo de reserva con el 20% de las utilidades señalado en el Artículo 87, en el capítulo de las uniones de crédito.
- B. Introducción de reglas para los departamentos especiales o comerciales.
- C. Presentación anual de programas de trabajo.
- D. Mejoras al régimen de préstamos, de negociabilidad de títulos y rescate de los mismos.
- E. Reformas relativas a garantías y responsabilidad total de socios.
- F. Lineamientos que en términos generales abren la opción de mayores reformas a ley bancaria.

El Artículo 160 de la Ley Bancaria hace mención a que la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares compete a la Comisión Nacional Bancaria, pero en ninguna parte señala que le correspondan funciones de promoción de las organizaciones auxiliares, lo cual sería muy recomendable que se incluyera.

El Artículo 161 se refiere al comité y al pleno de la Comisión Nacional Bancaria en donde se observa que no existen representantes de las organizaciones auxiliares de crédito, lo cual sería recomendable.

Las principales disposiciones de la legislación bancaria implican los siguientes problemas operativos para las uniones de crédito:

- A. El importe del pasivo real no podrá exceder en ningún caso de 10 veces el capital pagado más reservas. Dicho pasivo más el contingente no podrá exceder 20 veces el capital más reservas, aunque presenta la flexibilidad de que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede otorgar pasivos mayores autorizados.

- B. El límite de los créditos para los socios es 10 veces el importe del capital pagado, sin garantía real y 20 veces al importe del capital pagado para créditos con garantía real. Esto constituye una restricción,

sobre todo para operar con los fideicomisos de fomento, tanto del Banco de México, como de Nacional Financiera, pues actualmente restringe fuertemente el volumen y nivel de las operaciones.

En cuanto a las relaciones de las uniones de crédito con distintos organismos del sector público, podemos concluir que se requiere una mayor participación de las instituciones públicas en apoyo a un equilibrio del financiamiento a pequeños y medianos productores dentro del esquema general de todo el país, dentro de este programa podemos señalar que se requiere de una mayor y mejor legislación sobre este tema.

La Comisión Nacional Bancaria no tiene funciones de promoción dentro de la ley bancaria; se recomienda se revisen los artículos relativos a las funciones de la comisión que se contemplan en el título V de la legislación bancaria.

SEGUNDA PARTE:

***"MANEJO DE OBJETIVOS, SERVICIOS Y PARTICIPACION
EN EL ACTUAL MERCADO FINANCIERO."***

I. MANEJO ACTUAL DE LOS SERVICIOS Y OBJETIVOS.

Para que una sociedad pueda realizar operaciones de uniones de crédito es necesario tener autorización legal, tanto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en primera instancia, así como por la Comisión Nacional Bancaria. Las uniones de crédito tienen la obligación de presentar a la Comisión Nacional Bancaria anualmente sus programas de trabajo, los cuales serán sujetos a aprobación por dicha autoridad.

1. SERVICIOS Y OBJETIVOS ACTUALES DE LAS UNIONES DE CREDITO.

Además de ser sujetas de aprobación las operaciones de las uniones de crédito, por las autoridades correspondientes, estas deberán sujetar sus fines y actividades a lo establecido en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito que en su artículo 40 establece lo referente a los objetivos generales de dichas organizaciones.

De acuerdo con este artículo las uniones de crédito prestan a sus socios actualmente los siguientes servicios:

- I) Facilitan el uso del crédito mediante diversos servicios entre los que se cuenta el de poder garantizar sus operaciones particulares. (fracción I).

Al amparo de este objetivo las uniones prestan los siguientes servicios:

a) De asesoría:

Las uniones de crédito tienen conocimiento directo sobre los problemas financieros que afectan a sus socios, por lo tanto pueden brindarles asesoría sobre todos, aquellos aspectos de orden técnico y práctico necesarios y convenientes de tener en cuenta antes de solicitar cualquier tipo de financiamiento.

b) De coordinación de planteamientos:

Este tipo de servicio es muy importante ya que a través de este se pueden tener menores costos y mayores ventajas en la misma medida en que se manejan mejor los instrumentos de crédito que el sector financiero le ofrece al usuario.

145047

c) De gestión y trámite:

Cuando los financiamientos son a cargo de los bancos o fondos de fomento, las uniones se encargan de las correspondientes labores de gestión, llevan a cabo las correspondientes negociaciones inherentes que esto trae consigo procurando las mayores ventajas y beneficios para los socios. Asimismo, las uniones de crédito realizan labores de trámite, requisitos exigidos por los bancos y fondos de fomentos para otorgar el financiamiento.

d) De garantía:

Las uniones de crédito pueden garantizar las obligaciones contraídas por sus socios, esa garantía es la firma. Para ello las uniones pueden recurrir a tres figuras jurídicas: aceptación, aval y fianza.

- II) Bancos particulares a los que pueden acudir para el manejo de sus depósitos, inversiones y para la obtención del crédito.

1. SERVICIO DE CREDITO.

El servicio del crédito tiene su fundamento legal en el Artículo 40, fracción III, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, el cual dice lo siguiente:

" Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables en los plazos que se establecen en el artículo 43, fracción II de esta ley".

Para las uniones de crédito dar plena satisfacción a las necesidades de crédito de sus socios representa un reto, sin embargo resulta mejor su servicio cuando se apegan a normas tales como las siguientes:

- Implantar principios, políticas, criterios y condiciones.

- Selección de socios.
- Conocimiento y experiencia en materia financiera.
- Apego estricto a técnicas bancarias.
- Adecuado apoyo financiero.
- Organización y equipo de trabajo eficaces.

Dentro de las conveniencias del crédito tenemos las siguientes:

- Costo de oportunidad.
- Costo relativo.
- Posibilidades de financiamiento más barato.

Entre los tipos de crédito con que las uniones pueden servir a sus socios se encuentran los siguientes:

- Préstamos quirografarios.
- Descuentos.
- Préstamos prendarios.
- Préstamos con colateral.
- Aperturas de crédito.
- Créditos simples y créditos en cuenta corriente.
- Créditos de habilitación o avío.
- Créditos refaccionarios.
- Préstamos inmobiliarios.

Existen una serie de limitantes del crédito, en términos generales esas limitantes se refieren a la calificación que merecen los solicitantes como sujetos del crédito, el destino de los fondos solicitados y lo referente a las disposiciones legales o condiciones especiales prevalecientes en la unión. Las principales limitantes son las siguientes:

- Carencias de apoyo financiero
- Créditos a no asociados
- Préstamos o créditos no empresariales
- Plazos mayores a un año
- Grado de riesgo
- Préstamos a directivos, comisarios y auditores externos.

Por ser el servicio de crédito la parte más importante de nuestra investigación se analiza en forma individual, con más detalle, destacando su manejo, sus principios fundamentales y políticas de manejo y vigilancia, en el siguiente capítulo.

2. DEPOSITOS PARA SERVICIO DE CAJA Y TESORERIA.

En el Artículo 40, fracción IV de la Ley General de Sociedades y Actividades Auxiliares del Crédito se dispone lo siguiente:

"Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicio de caja y tesorería, depósitos de dinero y cuyos saldos podrá depositar la unión en instituciones de crédito o invertirlos en valores gubernamentales".

La finalidad de este objetivo es la de facultar a las uniones de crédito para recibir, exclusivamente de sus socios, depósitos de dinero destinados a su guarda (servicio de tesorería) y para efectuar pagos (servicio de caja). Dichos depósitos son semejantes a los depósitos en cuenta de cheques que reciben los bancos, quienes también los aceptan para efectos de su guarda y para realizar los pagos que se les ordenan a través de cheques. Estos dos tipos de depósitos presentan discrepancias en la forma como deben de ser manejados unos y otros.

De su misma denominación: para servicios de caja y tesorería se desprende que los depósitos de esta clase deben manejarlos las uniones de calidad de cajeros y tesoreros y es sabido y reconocido que quien actúa con ese carácter asume dos responsabilidades fundamentales:

- 1) Reintegrar el importe completo de los fondos a su cuidado en el momento que se le requieran.
- 2) El que tales recursos no se ocupen en asuntos o negocios ajenos a los de sus dueños. En otras palabras, son fondos intocables para las uniones y la única libertad que les permite la ley es poder depositarlos en algún banco o invertirlos en valores gubernamentales.

En el caso de los depósitos en cuenta de cheques, para los bancos sólo rige la primera obligación, la de reintegrar oportunamente el importe de los depósitos, pues no tienen ninguna restricción para utilizarlos en negocios propios.

Respecto a su documentación, existe otra gran diferencia, y esta consiste en que los cheques, que son el documento usual e indicado para hacer retiros de depósitos a la vista y que son títulos de crédito destinados a circular, de ninguna manera pueden usarse para retiros de los depósitos para servicio de caja y tesorería, pues para estos últimos deben utilizarse, por disposición de la ley, recibos u órdenes de pago, los cuales, por no ser títulos de crédito, no son documentos idóneos para circular. Sin embargo, este obstáculo se ha superado recurriendo al uso de letras de cambio que son títulos de crédito susceptibles de circular y que la ley de la materia reconoce expresamente como órdenes incondicionales de pago.

Dentro de los beneficios que trae este objetivo para los socios de las uniones de crédito se encuentra en el hecho de manejar su dinero disponible en su propia unión, a través de depósitos para servicio de caja y tesorería, implica la posibilidad de recibir y hasta exigir servicios más eficientes y personalizados que los que pueden esperar de los bancos y, en cuanto a las uniones, la recepción de esos depósitos les significa beneficios económicos porque obtienen rendimientos al invertirlos en valores gubernamentales.

Otra opción para las uniones es depositar a su vez los fondos recibidos en los bancos de quienes reciben financiamiento, para de esa manera cumplir con las reciprocidades que los propios bancos les exigen y que no son otra cosa que el compromiso de mantener depositado y prácticamente improductivo un determinado porcentaje de los créditos.

3. OPERACIONES CON VALORES.

Este tipo de actividad tiene su fundamento legal en el Artículo 40, fracción V. de la L.G.O.A.A.C. en el cual se menciona la facultad que se tiene de poder adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.

Tal objetivo faculta a las uniones de crédito para negociar e invertir en valores de renta fija y en valores de renta variable, sin embargo a pesar de que la ley da facultad para llevar a cabo tal actividad la misma limita sobremanera esta facultad.

Dentro de las posibilidades de inversión de las uniones de crédito se encuentran los valores de renta fija, los valores de renta variable, la negociación con valores, los financiamientos mediante adquisición de valores y las inversiones en acciones de sociedades inmobiliarias.

4. ENTIDADES PROMOTORAS Y REALIZADORAS DE PROYECTOS, OBRAS Y EMPRESAS.

Este objetivo tiene su fundamento legal en el Artículo 40, Fracción VI, de la L.G.O.A.A.C. en el cual se faculta a las uniones para tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones o industrias.

Dentro de esas obras pueden citarse las siguientes:

- Silos.
- Tanques de almacenamiento.
- Bodegas.
- Caminos rurales.
- Fábricas de alimentos concentrados.
- Naves industriales.
- Talleres de servicio.
- Estaciones de combustibles.
- Centros de investigación
- Salas de exhibición
- Stands en ferias, etc.

Ante necesidades de este tipo las uniones están en posibilidad de asumir un papel punto menos que insustituible. Tienen, en primer término, una posición inmejorable para convocar, convencer y comprometer a los posibles beneficiarios, seguidamente pueden financiar o fungir como agentes financieros del proyecto y, sobre todo, están en posibilidad de otorgar a la realización, a la contratación y a la administración de los proyectos, tiempos y esfuerzos que los empresarios difícilmente podrían brindarles personalmente, pues los requieren, como es obvio, para el desempeño de sus actividades principales.

5. ORGANIZACION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

Respecto de la organización y administración de las empresas encontramos su fundamento legal en el Artículo 40, Fracc. VII, el cual se refiere al aspecto de promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.

Se puede decir que el papel más importante de las uniones de crédito es el referente a la contribución que prestan para que los socios hagan realidad, a través de su agrupación y por razón misma de ella, obras, proyectos y programas que serían prácticamente irrealizables si actuaran de manera individual.

El objetivo anteriormente mencionado, sirve para poder hacer realidad uno de los propósitos en los productores de bienes privados, es decir, el contar con empresas propias que industrialicen o transformen e incluso se encarguen de la venta de sus productos.

Dentro del tipo de beneficios que los productores reciben con esta clase de empresas y aunque varíen de acuerdo con la naturaleza y características operativas de cada una de ellas, siempre que se encarguen de la venta en común de los bienes producidos, el resultado deberá ser un menor precio de venta porque eliminan el costo de intermediarios. Y si, además, los productos son objeto de alguna industrialización o transformación, a ese mejor precio deberá añadirse la utilidad derivada de tales procesos.

A. Aplicaciones en uniones agropecuarias.

Los productos agrícolas y ganaderos, dada su naturaleza, son los que principalmente requieren industrialización o transformación, esto implica que las uniones de crédito agropecuarias son las más indicadas para organizar y administrar empresas con esos fines y entre ellas se encuentran las siguientes:

- Plantas empacadoras de frutas y legumbres.
- Plantas elaboradoras de salsas y jugos.
- Plantas tratadoras de semillas de siembra.
- Fábricas de aceites.
- Plantas despepitadoras.
- Plantas textiles.
- Molinos harineros.
- Rastros TIF.
- Plantas pasteurizadoras y envasadoras de leche.
- Plantas elaboradoras de productos lácteos.
- Fábricas de embutidos.
- Enlatadoras de carnes.

B. Aplicaciones en uniones industriales.

Tenemos que las uniones de crédito industriales tienen la posibilidad de organizar y administrar empresas que transformen, industrialicen o ensamblen los productos de sus socios, siempre y cuando se trate de procesos adicionales o independientes de los que realicen los propios socios, y evaluando muy cuidadosamente las conveniencias e inconveniencias que éste representa.

6. VENTAS EN COMUN.

Este objetivo tiene su fundamento legal en el Artículo 40, Fracc. VIII de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en el cual se faculta a las uniones de crédito para encargarse de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios.

Las uniones de crédito están facultadas para organizar y administrar empresas que se encarguen de la venta en común de los productos obtenidos y elaborados por sus socios, cuya finalidad principal es lograr mejores precios de venta. Sin embargo, en la práctica lo más común es que sean las propias uniones quienes directamente lleven a cabo tales ventas al amparo del objetivo antes mencionado.

Son varias las ventajas que ofrecen las uniones de crédito, a parte de la mejora de precios por la eliminación de intermediarios, otra de las ventajas de las ventas en común se encuentra en los mayores volúmenes de ventas lo cual genera mayores márgenes de utilidad por unidad vendida. La explicación a ello se encuentra en el hecho de que la cantidad de gastos fijos permanece sin variación cualquiera que sea la cantidad operada y, consecuentemente, si crecen los volúmenes de ventas se abate la proporción de gastos fijos que debe aplicarse a cada unidad vendida.

Las ventas en común también significan para el productor mejores tiempos y condiciones de ventas, así como la posibilidad de eludir tratos, problemas y gastos con compradores que, con no poca frecuencia son sólo intermediarios que lucran a base de imponer sacrificios a los productores.

7. COMPRAS EN COMUN Y ARRENDAMIENTOS.

Tal objetivo tiene su fundamento legal en el Art. 40, Fracc. IX, y X de la L.G.O.A.A.C. Al amparo de estos objetivos es posible que las uniones de crédito lleven a cabo compras esporádicas o sistemáticas y en pequeña o gran escala, de toda clase de bienes y mercancías que sus socios requieran para el desempeño de sus actividades empresariales.

Tales compras pueden ser:

- 1) Por cuenta y orden de sus socios.
- 2) Por cuenta y riesgo de la unión.

Por otra parte, las disposiciones legales mencionadas anteriormente también facultan a las uniones de crédito para que adquieran bienes para su renta a los socios como pueden ser:

A. Para agricultores.

- Maquinaria y equipo agrícola.
- Implementos agrícolas.
- Silos y bodegas.
- Aviones fumigadores, etc.

B. Para ganaderos.

- Corrales.
- Sementales.
- Molinos, etc.

C. Para industriales.

- Plantas eléctricas.
- Maquinaria y equipo.
- Naves industriales.
- Equipo de reparto.
- Oficinas.
- Locales o stands de exhibición, etc.

D. Para comerciantes.

- Equipo de oficina.
- Equipo de cómputo.
- Equipo de reparto.
- Bodegas.
- Locales o stands de exhibición, etc.

El realizar este tipo de operaciones deben ser evaluadas para saber hasta que punto pueden ser factibles de llevarlas a cabo.

8. ACTIVIDADES INDUSTRIALES

Este objetivo tiene su fundamento legal en el Art. 40, fracc. XI de la L.G.O.A.A.C. en el cual se faculta a las uniones de crédito para encargarse, por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria.

Procesos industriales que eventualmente pueden encomendarse a una unión de crédito:

- Plantas emparadoras de frutas y legumbres.
- Plantas elaboradoras de salsas y jugos.
- Plantas tratadoras de semillas de siembra.
- Fábrica de aceites.
- Plantas despepitadoras.
- Plantas textiles.
- Molinos harineros.
- Rastros TIF.
- Plantas pasteurizadoras y envasadoras de leche.
- Plantas elaboradoras de productos lácteos.
- Fábricas de embutidos.
- Enlatadoras de carnes.

Dentro de las actividades complementarias de carácter particular éstas encuentran su fundamento legal en el Art. 40, Fracc. XII, el cual se refiere a realizar complementariamente todos los actos, contratos u operaciones que, a juicio de la Comisión Nacional Bancaria, sean conexos, anexos o accesorios de las actividades anteriores (fracciones I a XI).

Los alcances de este objetivo pueden llegar a adquirir una especial importancia, ya que representan la puerta de acceso a operaciones y actividades distintas a las que precisa la ley, pero que en un momento dado y por determinadas circunstancias, es imprescindible que las lleve a cabo alguna unión para complementar sus servicios a socios.

En cuanto a las actividades complementarias de carácter general, encontramos que éstas tienen su fundamento en la Fracc.XIII del mismo Artículo, en el cual se faculta a las uniones de crédito a llevar a cabo las demás actividades análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

II. SERVICIO DE CREDITO.

El contenido de este capítulo es la resultante de una investigación basada en entrevistas, con diferentes funcionarios, empleados y socios de diferentes uniones de crédito, con el objetivo de conocer de manera más práctica qué tipos de créditos son más usados, cómo se manejan, cuál es el fundamento legal, de qué manera se destinan, cómo se obtienen, cuál es el servicio que proporcionan, de qué manera vigila la unión su buen manejo y algunos otros aspectos referidos al objetivo tal vez más importante el servicio de crédito.

El fin de las uniones de crédito es el de canalizar hacia los empresarios, los recursos financieros que requieren para el desarrollo, impulso y expansión de las actividades que realizan, por consiguiente, la forma de medir la eficiencia de estas instituciones es de acuerdo a la forma que son capaces de satisfacer los requerimientos financieros de todos y cada uno de los socios.

Se debe considera que este objetivo de las uniones no es nada fácil, pero a través de más de 50 años de operación de estas, la experiencia nos muestra que los mejores resultados se alcanzan cuando estas organizaciones se apegan a reglas como las que se mencionan a continuación.

1. NORMAS FUNDAMENTALES.

A. Implantar principios, políticas, criterios y vigilar su manejo y aplicación.

Las funciones de implantar y difundir entre los socios los principios, las políticas, criterios y condiciones bajo los cuales se dan los créditos; son responsabilidades del consejo de administración, así como también debe vigilar para que se observen de manera invariable.

B. Selección de socios.

Es necesario observar de manera minuciosa la selección de socios, pues la unión subsiste por el crédito que le otorgan los bancos, aseguradoras, proveedores, etc., por lo tanto el decrédito de uno de sus socios afecta la imagen de dicha unión.

C. Conocimiento y experiencia en materia financiera.

No solamente los consejeros de la organización deben conocer y ser sensibles a los problemas financieros de los unionistas, sino además deben tener una amplia experiencia y conocimiento de la materia, para afrontar correctamente a estos.

D. Adecuado apoyo financiero.

Para lograr un adecuado apoyo financiero es importante mantener un buen clima de relaciones públicas acompañadas con planteamientos formales que tomen muy en cuenta las políticas, requisitos, criterios, lineamientos y posibilidades de los organismos los cuales darán los créditos, como son: compañías de seguros, bancos, afianzadoras. Dichos créditos tiene el fin de programar las operaciones de las uniones y tener la certidumbre de que cuentan con financiamientos oportunos y con costos convenientes.

E. Apego estricto a técnicas bancarias.

Esta característica es muy importante, pues el otorgamiento de crédito debe estar respaldado por una serie de estudios que ofrezcan fundada confianza acerca de su efectiva canalización hacia los fines propuestos, y tener una mayor seguridad sobre su recuperación oportuna, por haberse tomado en cuenta, al fijar los importes junto con fechas de vencimiento, los volúmenes y tiempos de producción y de venta de los acreditados.

F. Organización y equipo de trabajo eficaces.

Como en toda organización existente, las uniones deben de contar con una estructura organizacional adecuada y sobre todo con el material humano propio, formado con funcionarios y empleados leales, responsables y competentes.

2. CONVENIENCIAS DEL CREDITO.

A. Costo de oportunidad.

Al carecer de recursos propios, los empresarios recurren a los requerimientos de créditos, con el propósito de cubrir con la debida oportunidad, los bienes o servicios que plantean como motivo del crédito, como puede ser adquisición de materia prima o mercancías, ampliación de las instalaciones. El solicitante del crédito sabe que si no realiza sus adquisiciones o pagos o los posterga, tiene que afrontar el costo de oportunidad, que consiste en dejar de percibir utilidades y por consiguiente incurrir en pérdidas e incluso detener sus actividades como sucede con los agricultores en el caso de no obtener avío para el ciclo agrícola en marcha, reinaugurar actividades hasta el ciclo siguiente, con todos los daños económicos que esta situación implica.

B. Costo relativo.

Es obvio que los solicitantes de crédito preferirán aquellos financiamientos que tengan un costo menor al de oportunidad y tener en cuenta la consideración de que no hay crédito más caro que el que no se consigue, pues las uniones de crédito al otorgar créditos, utilizan fondos prestados por los bancos, por lo que estas al conceder un crédito deben imponer una tasa de interés superior a la bancaria, ya que deben recuperar los intereses que pagan a los bancos.

Esto da lugar a una serie de críticas injustas a las uniones. Tomando como argumento que sus créditos son más caros que los de la banca, este aspecto es importante, pero es de más relevancia que cumplen la función de hacer llegar el crédito a aquellos empresarios que no lo obtienen en los bancos, pero que están dispuestos a pagar un costo de financiamiento mayor al bancario, pero indudablemente menor al de oportunidad.

C. Posibilidad de financiamiento barato.

La situación descrita anteriormente no opera siempre, pues es posible que las uniones de crédito otorguen financiamiento a sus socios sin causa de interés, tasas menores a las ofrecidas a los bancos, o por lo menos competitivas con estas, esto ocurre cuando se dan las siguientes circunstancias:

- a. Cuando venden a crédito mercancías y trasladan a sus socios compradores condiciones iguales o parecidas a las que a su vez reciben de los proveedores en cuanto a plazo y tasa de interés. Por ejemplo, si los proveedores venden a la unión a plazo de 30 días y sin causa de intereses, ésta, por su parte, puede ofrecer a sus socios compradores plazos de 15 o 20 días y también sin pago de interés. Esta forma de operar es muy común de las uniones de crédito comerciales, en especial de las que realizan compras a escala, aunque también es factible este mecanismo en cualquier unión.

- b. Cuando otorgan sus créditos con recursos que provienen directamente de fondos de fomento instituidos por el Gobierno Federal u otros de carácter semejante creados por los Gobiernos de los Estados. Tales fondos no son más que fideicomisos, esto es, comisión o encargos que hacen los gobiernos a algún banco especial (Banco de México, Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior, etc.) para que apoyen e impulsen aspectos muy especiales de las actividades económicas, con capitales que proporcionan los propios gobiernos o que los fondos pueden obtener en condiciones de preferencia, incluso de organismos financieros internacionales. Debido al origen y finalidades, estos créditos cuentan con condiciones más favorables que las ofrecidas por los bancos y si pueden las uniones operar directamente con ellos, estas

condiciones son fundamentalmente bajas tasas de interés, estas también las pueden repercutir hacia sus socios. Pero algunos de esos fondos como los de FIRA, por sus estatutos, no le es posible operar directamente con las uniones de crédito y solamente pueden apoyarse con la ayuda de algún banco, lo cual origina una serie de trámites administrativos extras y un mayor costo, ya que los bancos por su intervención cobran una comisión.

- c. Cuando los socios conceptúan a la unión como su banco y siguen un comportamiento recíproco para con ella, canalizándole en forma de préstamos todos aquellos fondos que de ordinario invertirían o manejarían en los bancos. Cuando eso sucede, las uniones tienen la posibilidad de ofrecer a sus integrantes crédito a un precio semejante y quizás hasta más barato que el bancario, por razón de sus bajos costos de operación y de que a su vez están recibiendo apoyo financiero a tasas de interés menores de las que aplica la banca.
- d. Cuando las uniones realizan los préstamos con fondos propios, es decir con las aportaciones de capital de sus accionistas, pues estos recursos los reciben sin costo alguno, pues no es razonable que los reviertan a los mismos accionistas a precios comparativamente desventajosos. Sin embargo, las uniones deben actuar con extremo cuidado al aplicar

tasas de interés diferenciadas, esto es, bajas a créditos otorgados con recursos propios y mayores a créditos en que se utilizan otras fuentes, ya que indudablemente son ventajas para unos socios y desventajas para otros y ello da lugar a que se establezcan o por lo menos se produzcan favoritismos que afectan la armonía entre socios lo cual debe evitarse a toda costa por sus posibles consecuencias para la vida misma de las uniones.

3. TIPOS DE CREDITO Y SUS MODALIDADES.

Como se ha mencionado con anterioridad, una de las funciones de las uniones de crédito es el de asesorar a sus miembros en materia de créditos, pese a ello, con frecuencia son los empresarios los que escogen entre las diversas alternativas conforme a sus necesidades de crédito. Por ello a continuación se mencionan las principales características y finalidades de los diferentes tipos de crédito con los cuales las uniones de crédito pueden servir a sus socios.

A. Préstamos quirografarios.

Son todos aquellos cuyo único respaldo es la firma del acreditado con el correspondiente pagaré, que es el documento utilizado para amparar esta clase de préstamos. Eventualmente las uniones exigen la firma de algún aval que puede ser socia o no de la unión. Se puede decir que los préstamos quirografarios son operaciones en los cuales no se exige a los interesados en el crédito, que afecten en garantía bienes o derechos.

Las necesidades eventuales de crédito son frecuentes en todo negocio y cualquiera que sea su giro como puede ser el agrícola, ganadero, industrial, comercial o de servicios y especialmente en los que les falta capital de trabajo.

En los casos en los que se necesita hacer sobreinversiones en el activo circulante, como por ejemplo compras superiores de mercancías o de materias primas o la contratación de mayor mano de obra; es decir cuando los desequilibrios financieros son espontáneos, de corto plazo o transitorios, el tipo de crédito más recomendable es el del préstamo quirografario.

B. Créditos puente.

Se utilizan frecuentemente estos créditos en forma provisional, mientras el acreditado y la unión están en posibilidad de cubrir todas las exigencias para obtener otro crédito que requiere mayores formalidades, por ejemplo a un industrial se le puede apoyar con un préstamo puente de tipo quirografario, para que de esta forma pagar el anticipo para la compra de una maquinaria. En este caso el préstamo puente se liquida con una parte del crédito principal y se le designa como puente pues desempeña una función de salvar un período de tiempo y enlazar dos situaciones: la de financiamiento definitivo con la de cero financiamiento.

Tomando en cuenta que los préstamos quirografarios tienen de respaldo solamente la firma del acreditando o la del acreditado y su avalista y están destinados a resolver necesidades transitorias de efectivo, se presentan comúnmente las siguientes características:

- a. Las uniones se preocupan más que en cualquier otra clase de crédito, que el acreditado sea persona con amplia capacidad de pago, así como de reconocida solvencia moral, para responder por el adeudo.
- b. El importe de los préstamos es reducido en relación con la capacidad de pago del deudor.
- c. Se conceden a plazos cortos de 30, 60 o 90 días.
- d. Por cuestiones legales, la suma de todos los préstamos quirografarios por parte de un socio y en general de todos los adeudos no garantizados con bienes, no deben sobrepasar el límite de sus responsabilidades sin garantía real, determinándose multiplicando por 10 el importe de todas las acciones de la unión, que se hayan suscrito por el propio socio. Por ejemplo si las suscripciones de un socio suman dos millones, la unión únicamente le otorgará préstamos de veinte millones, sin garantía real.

Con anterioridad a estos préstamos se les conocía como préstamos directos.

4. DESCUENTOS.

Esta operación de descuento se define como la compra, por parte de las uniones de crédito, de letras de cambio y pagarés. Cuando los productores y comerciantes reciben estos tipo de documentos como consecuencia de sus ventas a plazo o a crédito, no es necesario que esperen hasta el vencimiento de los mismos para hacer efectivo su pago, ya que tienen la posibilidad de pagar por adelantado si los ceden en propiedad a su unión. Esta operación se realiza endosando los documentos a favor de la unión y se le conoce como descuento, porque la unión se encarga de pagar el valor del documento, pero con un cierto descuento.

Dicho descuento puede ser por concepto de comisión por cobranza e intereses. Al comprar documentos la unión invierte dinero cuando, por tal motivo estas operaciones le devengan intereses a la unión durante el plazo de inversión que abarca desde el momento en que compra los documentos y finaliza, teóricamente en el tiempo de vencimiento de los mismos, ya que en la práctica es frecuente que la recuperación se de algunos días después, razón por la cual algunas uniones acostumbran agregar de 3 a 5 días para realizar el cálculo de intereses. La comisión por cobranza se acostumbra cuando las uniones usualmente llevan a cabo determinados trámites del cobro de los documentos.

Es importante que con anterioridad los socios acreditados dilucidan si las cantidades que recibirán las reportarán como gastos propios, denominados como gastos financieros o las repercutirán a su clientela agregándolas al precio de lo vendido; debido a que las uniones compran los documentos en menor cantidad de la que los mismos documentos estipulan.

A través de las diversas alternativas que ofrece la operación de descuento, los empresarios pueden captar recursos, ya sea:

- A. Ocasionalmente, para resolver necesidades transitorias de efectivo.
- B. Sistemáticamente, como política de apoyo a su capital de trabajo, visto que permite eludir o reducir el plazo de la cobranza. En estos casos las uniones acostumbran operar en bases de líneas de crédito, que no son otra cosa que convenios verbales con los socios sobre el importe máximo que podrán alcanzar, en conjunto, todas sus operaciones de descuento.

Debe tomarse en cuenta que las líneas de crédito también pueden referirse a préstamos, prendarios, quirografarios, etc.

Una vez que hecho el endoso la unión se convierte en la propietaria de los documentos descontados a sus socios, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su Artículo noventa, previene que los endosantes

se hacen responsables, junto con el principal obligado, del valor de dichos documentos. Por tal razón, la labor de cobranza de las uniones se concreta a notificar a los obligados directos que obran en su poder los documentos y los invita al vencimiento de estos, los liquiden en las oficinas de la unión. Sino sucede de esta manera, la unión recupera su inversión cargando el importe del documento en la cuenta de depósitos para servicio de caja y tesorería, que lleva a los cedentes por regla general.

Tanto las uniones como los bancos dan una mayor preferencia por el descuento de pagarés que por el de letras de cambio, debido a que en los primeros se pueden pactar intereses además de cláusulas penales para el caso de demora, lo cual no puede hacerse con las letras de cambio, ya que cualquier estipulación con este sentido se tomará como no escrita, caso prevenido en el Artículo 78 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

5. PRESTAMOS PRENDARIOS.

Como su nombre lo indica, la característica esencial de este tipo de préstamos radica en que se garantizan mediante la entrega, es decir bajo el carácter de prenda, de mercancías o bienes. Son préstamos que las uniones otorgan en consideración a que les permiten certeza sobre el destino de sus créditos y comparándolo con otros préstamos presenta mejores posibilidades de recuperación, ante la insolvencia de los acreditados, mediante la venta de los bienes recibidos en prenda.

Los préstamos prendarios (*pignoráticos*) son idóneos para financiar inversiones en: materias primas y artículos terminados, en el caso de industriales: mercancías, para el caso de comerciantes: frutos y semillas recolectadas, en el caso de agricultores: semillas para siembras y en ganado.

Entregar un bien al acreedor, quien tiene la obligación de conservarlo en su poder mientras el adeudo permanezca insoluto; es la forma tradicional de empeñar, pignorar o dar en prenda un bien. Básicamente este es el mismo mecanismo que se da en los préstamos bancarios que proporcionan las uniones de crédito y los bancos, aun cuando en sus oficinas no se perciben maniobras materiales con mercancías y bienes. Esto ocurre debido a que sustituyen el manejo material de los bienes empeñados empleando documentos que los amparan y se representan con el nombre de certificados de depósito.

Los certificados de depósito son títulos de crédito, los cuales asignan a su dueño el derecho exclusivo a disponer de los bienes que se mencionan en ellos y solamente los almacenes generales de depósito los pueden expedir.

Generalmente en el otorgamiento de los préstamos prendarios existen convenios previos entre la unión de crédito y sus socios. Una vez logrado ese convenio, el socio interesado deposita la prenda en un almacén general de depósito, recibiendo a cambio uno o varios certificados de depósito, los cuales deberán entregarse a la unión al momento de firmar el préstamo quedando debidamente identificados en los pagarés relativos. Posteriormente a medida que se liquidan, la unión devuelve los pagarés acompañados de los correspondientes certificados de depósito y es de esta manera como el socio, al recuperar los certificados, recupera la mercancía o la propiedad de los bienes que otorgó en prenda.

En estos préstamos normalmente se usan varios certificados de depósito y varios pagarés en una misma operación crediticia, de esta forma se facilitan rescates anticipados o parciales de la prenda, lo cual eventualmente puede ser muy provechoso, ya que el acreditado se encuentra en posibilidad de utilizar o vender parte de las mercancías que empeñó y no toda.

Es probable que las uniones, en vez de recibir certificados de depósito, acepten recibos confidenciales que son documentos en que el firmante hace constar que es depositario de determinados bienes, los cuales están afectados por algún crédito. Es usual que esos depósitos los extiendan los propios acreditados, para evitar los gastos que origina la intervención de un almacén general de depósito, pero a pesar de esta ventaja, no es una práctica muy llevada a cabo por las uniones de crédito, debido a la falta de respaldo de un almacén general de depósito, debido a que los recibos confidenciales carecen de las características de los títulos de crédito, los cuales si se encuentran los certificados de depósito y debido a esto, son operaciones que los bancos refinancian muy difícilmente, este tipo de préstamo es recomendable en los siguientes casos: el ganadero que necesita vender sus animales hasta después del plazo de engorda, al agricultor que conserva sus cosechas en espera de un buen comprador, el industrial a quien le conviene hacer compras a escala de materias primas para obtener precios más bajos, etc.

6. PRESTAMOS CON COLATERAL.

Todo préstamo involucra un derecho principal para el acreedor, que es el de cobrarlo, en el préstamo con colateral viene siendo aquel, en el cual el derecho de ser cobrado está adicionado, a título de garantía, con otros derechos por cobrar. No se trata de operaciones complicadas, sino son solamente prestamos prendarios, en donde la prenda es formada con documentos que también amparan derechos de cobro, como son pagarés y letras de cambio surgidos de la actividad del acreditado. Por naturaleza de la misma prenda, no es necesario la intervención de los almacenes generales de depósito, debido a que la propia unión acreditante se encarga de guardar los documentos pignorados.

Los préstamos con colateral junto con las operaciones de descuento ayudan a los empresarios en la obtención de liquidez, a través de ellos les es posible convertir en efectivo su cartera de cobros.

Al llevar a cabo este tipo de operaciones, los empresarios deben considerar que, por razón de los márgenes de seguridad propios de las actividades bancarias, tanto en los préstamos prendarios como en los que llevan colateral, las uniones de crédito prestan generalmente cantidades inferiores al valor total de los bienes pignorados, dependiendo el porcentaje de las características de la prenda y de las políticas imperantes en cada unión.

En las uniones de crédito y en los bancos hay una buena disposición para esta clase de préstamos, pues con una misma operación les es posible financiar todo un paquete de documentos, que de ser manejados como descuentos, se debe realizar un trámite para cada documento.

7. APERTURAS DE CREDITO.

Las aperturas se pueden adaptar fácilmente a las condiciones que más convengan tanto a la unión acreditante como al socio acreditado; en contraste con la limitación que traen consigo los instrumentos de crédito anteriores.

En las aperturas de crédito las uniones tienen el compromiso de otorgar crédito hasta por la cantidad, durante el tiempo, en la forma y en medida en que estipula el contrato respectivo y el socio por su parte, se obliga a las prevenciones que mencione el propio contrato en cuanto al destino del crédito, otorgamiento de garantías, forma de pago, las cuales pueden consistir, tanto en mercancías, bienes y documentos.

Las aperturas de crédito constituyen, esencialmente, en la obligación para la unión acreditante de poner en disposición del acreditado una cantidad de dinero, pero para llevarse a cabo el nacimiento y la vigencia de esa obligación es necesario la firma de un contrato.

No deben confundirse las aperturas de crédito con las líneas de crédito, también usadas comúnmente en los medios bancarios pues éstas últimas son compromisos de otorgar crédito hasta por determinadas cantidades, basándose en estudios y solicitudes.

Los contratos de este tipo fijan el límite máximo que se obliga a prestar la unión y en caso de omitirse la unión puede fijarlo en cualquier momento, a menos que pueda determinar el objeto a que está destinado el crédito, como en el caso de un contrato para financiar compras de un comerciante a base de un determinado porcentaje sobre el costo de unidad comprada.

Existen dos tipos de plazos, que pueden operar, en la apertura de un crédito:

- a. El primero corresponde al lapso durante el cual el socio acreditado puede disponer del crédito, debido a que la unión no le conviene que su obligación de otorgarlo sea por tiempo indefinido. Este plazo carece de importancia tratándose de aperturas bajo la modalidad de crédito simple, debido a que la posibilidad de hacer disposiciones se agota no por el tiempo, sino al alcanzar el límite de crédito.
- b. El segundo plazo corresponde al tiempo que se le otorga al acreditado para que pague la cantidad que se le prestó y variará, seguramente, con el destino del financiamiento, pero normalmente no excede de un año, ya que en préstamos inmobiliarios se dan plazos mayores.

Las formas de ejercer el crédito, son generalmente mediante disposiciones en efectivo, las aperturas de crédito se ejercen, pero además sirve para que en base en ellas, las uniones asuman obligaciones, es decir, que las uniones se obliguen en el pago de letras de cambio o avalando o suscribiendo pagarés, todo ello por cuenta de sus socios, como en el caso del proveedor de algún socio le vende mercancías a crédito con la condición de que el comprador entregue letras de cambio aceptados por la unión o pagarés avalados o suscritos por ésta.

Para realizar estas operaciones, al igual que para todos los préstamos o créditos que otorgan las uniones. La LGOAAC, exige que estén relacionados con los negocios de los socios o actividades de las empresas. Las aperturas de crédito pueden utilizarse para resolver cualquier necesidad de crédito, a continuación se mencionan las necesidades más comunes en las uniones:

- a. Para formalizar sus líneas de crédito y reglamentar montos, plazos, garantías, comisiones, intereses, etc.
- b. Para convenir la forma en que el socio habrá de ejercer la línea concedida (descuentos, préstamos quirografarios, prendarios, etc.).
- c. Para ampliar o establecer garantías especiales.

- d. Para amparar eventuales sobre giros en las cuentas de depósitos para servicios de caja o tesorería.

Todo aquel empresario que requiera créditos con cierta regularidad, les es muy conveniente apoyarse en contratos de apertura de crédito, debido a la seguridad que le ofrecen de contar con apoyo financiero oportuno y suficiente, además que le ofrecen rapidez y comodidad.

Las uniones de crédito también se ven beneficiadas, debido a que evitan estudios y trámites administrativos; pero deben tomar cuidado para no incurrir en incumplimientos de los créditos contratados.

8. CREDITOS SIMPLES.

En la apertura de este tipo de crédito la cantidad por disponer del crédito se agota en el momento en que la suma de las disposiciones alcanza el límite de crédito previsto en el contrato y no dan margen a nuevas disposiciones los pagos hechos a cuenta. El uso de aperturas de crédito bajo la modalidad de crédito simple se utiliza por ejemplo, en el financiamiento de compra de activos fijos.

9. CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE O REVOLVENTE.

En este tipo de créditos la cantidad la cual se puede disponer será siempre la diferencia entre el límite previsto en el contrato y el saldo a cargo del acreditado por las disposiciones efectuadas, es decir no tiene importancia la suma de las disposiciones efectuadas, contando las entregas hechas por el acreditado, pues al disminuir el saldo aumentan las cantidad disponible. De tal forma que si el saldo llega a igualar el límite del contrato, los pagos posteriores dan la oportunidad de efectuar nuevas disposiciones, como ocurre con las tarjetas de crédito, que es un caso típico en que tiene aplicación los créditos en cuenta corriente.

10. CREDITOS DE HABILITACION O AVIO.

Estos préstamos son muy usados por productores, no importando el tamaño del negocio, esto se debe a que en nuestro país existe una carencia de capitales para la mayoría de las empresas.

Estos créditos están diseñados especialmente para el financiamiento de los procesos productivos y concretamente las erogaciones por concepto de mano de obra, materias primas y materiales indirectos necesarios para dichos procesos. Al respecto la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito dice:

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

Los créditos de habilitación o avío, además de fortalecer el capital de trabajo de las empresas, pues además abarca otros conceptos como stocks excedentes de materias primas y de artículos terminados, así como documentos y cuentas por cobrar, estos últimos elementos por no formar parte del proceso productivo, no son susceptibles de financiarse con créditos de habilitación o avío, por consiguiente los comerciantes aun cuando requieren de capital de trabajo no son elegibles para esta clase de créditos, pues no realizan ningún proceso productivo. De esta manera es factible que un industrial obtenga créditos de avío para cada una de sus líneas de producción y un agricultor para cada tipo de cultivo. Estos créditos también se contratan por períodos determinados.

La LGOAAC, reglamenta, que el plazo no se exceda de tres años de un préstamo de habilitación o avío, pero la ley permite dos excepciones:

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

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

La garantía que dan los créditos de habilitación o avío es congruente con su finalidad, pues según lo estipulado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su Artículo 322, el cual dice:

" 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 estos sean futuros o pendientes".

Estos créditos además, se pueden ampliar con otra clase de bienes como valores, documentos por cobrar e incluso inmuebles, con la peculiaridad, prevista por la propia ley, de que los bienes concedidos en prenda pueden quedar en poder de los acreditados, quienes en tal circunstancia asumen el carácter de depositarios judiciales.

Este tipo de créditos se formalizan en contratos inscritos en el Registro Público de Comercio y en el de la Propiedad, en el caso de que la garantía incluye inmuebles. La inscripción permite que los créditos tengan validez ante terceros, mientras que los contratos sirven para hacer constar el destino del crédito, la forma de ejercerlo, su monto, los intereses que devengará, su vencimiento y en forma general para definir las condiciones y características de la operación.

No solamente las uniones tienen el derecho de exigir que los acreditados les firmen el contrato, sino además les firmen pagarés por cada disposición que efectúen. Estos pagarés son utilizados por las uniones para financiar las operaciones con los bancos.

Los créditos de habilitación o avío pueden ser otorgados bajo las modalidades de cuenta corriente o de crédito simple, la primera se utiliza generalmente cuando se va apoyar al productor durante un determinado lapso y la última cuando el plazo del crédito coincide con el ciclo de producción. Por consiguiente, son usuales los créditos a la agricultura en forma de crédito simple y en forma de cuenta corriente a la industria.

11. CREDITOS REFACCIONARIOS.

Observando el Artículo 323 de La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, se puede decir que los créditos refaccionarios, sirven para financiar los siguientes conceptos:

- A. Compras de activo y tecnología o realización de trabajos que en el inicio de una empresa la colocan en la posibilidad de producir.
- B. Renovación o ampliación de maquinaria o de tecnología que a una empresa en marcha le sirven para mejorar la cantidad o la calidad de su producción.
- C. Inversiones cuya recuperación se obtiene a largo plazo y a base de cuotas de amortización o de depreciación que se agregan al costo primario de los artículos producidos.
- D. Inversiones ligadas a la producción y que alcanzan un importe considerable para la magnitud de la empresa.
- E. Inversiones que, por su naturaleza, implican aumentos del activo fijo de la empresa.

Se estima que los créditos refaccionarios, al igual que los de habilitación o avío, deben ser destinados siempre para fomentar la producción, por lo tanto no tienen aplicación en el comercio, pero el Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), discrepa de este criterio, pues acepta créditos que se destinan a la infraestructura comercial.

Existen plazos hasta de 15 años, que pueden otorgar de manera legal las uniones de crédito, en los créditos refaccionarios.

Para establecer los plazos es más aconsejable que las partes: unión de crédito, socio o puede ser el banco financiador, definan la capacidad de pago del deudor, basándose en las utilidades que se esperan obtener al invertir el préstamo. Después de establecer la capacidad de pago, se podrá determinar si el acreditado requiere un plazo de gracia, posteriormente el monto y el plazo de los pagos periódicos (mensuales, bimensuales, trimestrales, etc.) que podrá efectuar por concepto de amortización de capital e interés, finalmente el plazo total de dicha operación.

Los plazos de gracia son aquellos períodos al inicio de la vigencia del préstamo, en que los acreditados no realizan pagos, debido a que corresponden a etapas en que por diversas circunstancias no captan ingresos que provengan de la inversión realizada, por ejemplo el tiempo en que se capacita al personal, construcción de instalaciones, etc.

La primera y natural garantía de los créditos refaccionarios es la de los bienes y derechos adquiridos por su importe, pero frecuentemente se amplía a otros bienes muebles e inmuebles.

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

12. PRESTAMOS INMOBILIARIOS.

Existen tres las características de estas operaciones:

- A. Su garantía fundamental debe consistir en hipoteca sobre algún inmueble: unidad fabril, de ensamble o de servicios; bodega, predio rústico, edificio, casa, habitación, etc.
- B. El importe del crédito habrá de destinarse a objetos diferentes al de los créditos refaccionarios o al de los de habilitación o avío.
- C. Se manejan generalmente como aperturas de crédito en algunas de sus modalidades: crédito simple o crédito en cuenta corriente.

Este tipo de crédito no es el idóneo para financiamientos de escaso monto y de corta duración, pues el proceso que va de por medio en estos préstamos, ocasiona para los acreditados gastos importantes de protocolización y registro, acompañados de trámites administrativos tardados.

Estos préstamos inmobiliarios son aperturas de crédito liquidables a mediano o largo plazo, que se emplean para financiar factores cuantiosos y obedecen generalmente a necesidades excepcionales como son consolidación de pasivos, compra, edificación, ampliación o reparación de inmuebles, etc.

13. LIMITES LEGALES EN EL CREDITO.

El empresario que se afilia a una unión de crédito no debe considerar la posibilidad de recibir crédito de manera ilimitada, ya que la capacidad de crédito de estas instituciones es limitada por la ley, además son cifras que alcanza cada accionista en proporción a las aportaciones de capital que haya hecho a su unión, por lo que a mayores suscripciones de capital serán mayores los límites de crédito.

Para tales límites además del importe nominal de las acciones suscritas, se toma en cuenta la parte de capital de la unión que corresponde efectivamente al socio y por lo general es una cifra mayor, debido a que involucra partidas que con el tiempo han incrementado el patrimonio de la unión como son reservas de capital, que son generalmente utilidades no repartidas y sobrepuestos cobrados por la unión al vender nuevas acciones y también la plusvalía ganada por los inmuebles (superávit por revaluación).

El departamento de crédito o el contador de cada unión está en posibilidad de informar al socio sobre la base y los límites de crédito a que tiene derecho. A continuación se estudiará el siguiente ejemplo para realizar el cálculo de la base de los límites de crédito de un empresario que posee acciones de su unión distribuidas de la siguiente manera:

Acciones sin derecho a retiro	\$ 9,000,000
Acciones con derecho a retiro	\$ 3,000,000

	\$ 12,000,000

El último estado de contabilidad de la unión es el siguiente:

Las cifras están dadas en millones de pesos

Capital fijo	980	
Capital variable	20	1000 (A)

Capital fijo no exhibido	80	
Capital variable no exhibido	20	100
(Capital efectivamente pagado)		900 (B)

Reserva Legal y otras reservas	145(C)	
Utilidades por aplicar	127(D)	
Utilidades del ejercicio anterior	128(E)	400(F)
Superávit por revaluación de inmuebles		50(G)
Resultados del ejercicio en curso		8(H)

		1,358

De los datos anteriores se determina que el patrimonio de la unión es de \$ 1,358 millones, pero se deben restar \$ 8 millones que son del resultado del ejercicio en curso, por ser resultados transitorios y no definitivos, por lo que nos queda un patrimonio neto de \$ 1,350 millones, que son equivalentes a 1.5 veces el capital efectivamente pagado por los socios de \$ 900 millones, siendo esta cantidad la que debemos aplicar a las suscripciones de capital del socio, para determinar la base para el cálculo de sus límites de crédito.

En el ejemplo se realizaron las siguientes operaciones aritméticas:

1. Proporción aplicable:

$$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Capital Pagado}} = \frac{1350}{900} = 1.5 \text{ veces}$$

2. Determinación de la base.

Aportaciones de los socios x proporción aplicable

$$\$ 12,000,000 \times 1.5 \text{ veces} = \$ 18 \text{ millones}$$

La LGOAAC prevé cuatro límites que guardan una relación con la base de los límites de crédito.

A. OPERACIONES SIN GARANTIA REAL.

Son los préstamos y créditos en que el acreditado no hipoteca inmuebles en favor de la unión, ni le otorga en prenda bienes o mercancías. En este tipo de operaciones el límite es de 10 veces la base del respectivo socio. Las responsabilidades de este tipo se integran con el conjunto siguiente de créditos y préstamos:

- a. Descuentos.
- b. Préstamos quirografarios.
- c. Créditos simples (sin garantía prendaria).
- d. Créditos en cuenta corriente (sin garantía prendaria).
- e. Préstamos con colateral.

B. OPERACIONES SIN GARANTIA REAL PROVENIENTES DEL DEPARTAMENTO ESPECIAL.

En este tipo de operaciones el límite es de 15 veces la base. Son créditos sin garantía real semejantes a los del punto anterior, pero deben cumplir dos requisitos básicos: haber sido pactados a plazos de 90 días o menores y haber surgido de actividades por cuenta propia del departamento especial de la unión. Lo normal es que provenga de ventas a crédito de mercancías o insumos, llevadas a cabo por la unión y documentados como:

- a. Créditos simples (sin garantía prendaria).
- b. Créditos en cuenta corriente (sin garantía prendaria).
- c. Préstamos quirografarios.

C. OPERACIONES SIN GARANTIA REAL.

Estos créditos cuentan con garantía hipotecaria o prendaria. En este tipo de operaciones su límite de contratación es de 40 veces la base. A estas operaciones les corresponden los siguientes préstamos y créditos:

- a. Créditos en cuenta corriente (con garantía prendaria).
- b. Préstamo prendario.
- c. Créditos simples (con garantía prendaria).
- d. Préstamo de habilitación o avío.
- e. Préstamo inmobiliarios.
- f. Préstamos refaccionarios.

D. RESPONSABILIDADES TOTALES.

Este es de tipo global, que circunscribe al importe de 40 veces la base el monto de todos los créditos del socio la ley los denomina responsabilidades totales, precisamente, por razón de este límite, que el crédito de las uniones a sus accionistas se tiene que desenvolver en las siguientes situaciones extremas:

- a. Si el socio ejerce las 40 veces en operaciones con garantía real, agota sus posibilidades para recibir créditos sin garantía real.

- b. Cuando se ejercen las 10 veces en créditos sin garantía real, queda un margen de 30 veces susceptible de ser utilizado.
 - b.1 Hasta las referidas 30 veces en operaciones con garantía real.

 - b.2 En operaciones sin garantía real originadas en el departamento especial hasta un máximo de 15 veces y el complemento a 30 veces en operaciones con garantía real.

- c. Si se ejercen las 15 veces en créditos sin garantía real originados en actividades del departamento especial, queda un margen de 25 veces susceptible de ser utilizado.
 - c.1 Hasta las propias 25 veces en operaciones con garantía real.

 - c.2 En operaciones sin garantía real hasta un máximo de 10 veces y el complemento a 25 veces en operaciones con garantía real.

E. LIMITANTES DEL CREDITO.

a. Carencias de apoyo financiero.

De los recursos aportados por los socios en forma de préstamos y de capital en la mayor parte de las uniones sólo alcanzan para cubrir parte de las demandas de crédito, por lo que la mayor parte de esas demandas se satisfacen con apoyos financieros recibidos de bancos.

b. Créditos a no asociados.

La Ley de Instituciones de Crédito prohíbe que las uniones concedan créditos a personas que no sean miembros o asociados de ellas, pues de lo contrario invaden un campo de acción que está reservado por las instituciones de crédito.

c. Préstamos o créditos no empresariales.

También les está prohibido a las uniones otorgar crédito con fines que no estén relacionados directamente con las empresas o negocios de sus socios, pues tales empresas o negocios son los que justifican el ingreso y la permanencia del socio en la unión.

d. Plazos mayores a un año.

Las uniones pueden otorgar préstamos o créditos a un plazo de un año, hasta por el 80% de su pasivo.

e. Préstamos a directivos.

Las uniones tienen prohibido dar créditos a los directores generales, gerentes generales, comisarios y auditores externos, pero existe la posibilidad de hacerlo si cumplen con las dos siguientes condiciones:

- a. Esas operaciones obtengan la aprobación mayoritaria de las cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración.
- b. Que sean socios de la unión.

III. PARTICIPACION DE LAS UNIONES DE CREDITO EN EL MERCADO FINANCIERO MEXICANO.

La intermediación financiera en México se realiza a través de cuatro agentes financieros: los establecimientos bancarios, el mercado de valores, las compañías de seguros y fianzas y por las organizaciones auxiliares de crédito.

Dentro del mercado financiero mexicano, las uniones son consideradas como instituciones de crédito, y sus funciones son las de facilitar el uso del crédito a sus socios, prestar su garantía o aval, practicar con sus socios todo tipo de operaciones crediticias y promover en términos generales todos aquellos actos, operaciones o mandatos que se traduzcan en servicios a favor de sus socios.

El objetivo del presente capítulo es analizar la importancia que tienen las uniones de crédito, dentro del sistema financiero.

1. RECURSOS TOTALES CAPTADOS POR EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS.

El Sistema Bancario destaca por su volumen de operaciones, que de acuerdo a un estudio sobre la concentración del Sistema Bancario Mexicano, el volumen total de recursos intermediarios por la banca supera el 70% del financiamiento total otorgado para las uniones de crédito.

2. PARTICIPACION DE LAS UNIONES DE CREDITO EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Las uniones de crédito surgen dentro del mercado financiero mexicano en 1932, bajo la forma jurídica de Institución Auxiliar de Crédito. Las uniones de crédito se forman a partir de la asociación voluntaria de pequeños y medianos productores que pertenecen a una misma actividad y región.

La función más importante de las uniones de crédito, es servir de intermediario financiero entre las instituciones bancarias y sus asociados. Así las uniones son la vía más rápida de obtener créditos, que individualmente les sería difícil de obtener.

Dedido a que el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa es considerado como prioridad dentro de los programas de fomento del actual Gobierno Federal se ha incrementado el crédito a las uniones ya que por el total de necesidades de sus socios se presenta una suma considerable para la banca.

Es importante recordar que un industrial pequeño, sin el apoyo de una unión, por lo reducido de sus operaciones y el alto riesgo que representa es poco atractivo para la banca.

Otra característica del financiamiento a las uniones es la concentración del crédito en las uniones de tipo industrial. Del total de recursos canalizados por el sistema bancario las uniones de crédito industriales obtuvieron el 72.6% del total de los recursos, las agrícolas el 16.4%, las ganaderas el 6.1% y las comerciales el 4.9%. Esta concentración del crédito, si bien es cierto que refleja la situación general de la política de financiamiento en el país, debe corregirse para mantener un mejor equilibrio entre los diferentes sectores de la economía.

Respecto al tipo de crédito otorgados, la mayor parte de los recursos se realizan por préstamos quirografarios en un 61.3% del total del financiamiento. Los préstamos prendarios representan el 23.6%, los préstamos de avío el 10.6%, en los préstamos refaccionarios el 3.2% y el restante 1.3% en otros tipos de préstamos.

Como se ha podido observar, la importancia de las uniones de crédito con relación al sistema bancario aun no es significativo respecto al monto de sus operaciones, número de establecimientos y forma de organización de los productores.

La importancia de las uniones de crédito es que son una alternativa para resolver el problema financiero de la micro, pequeña y mediana empresa. La unión de crédito consolida garantía de los productores de escasos recursos y permite la mejor organización de sus empresas.

Por lo tanto, la importancia de la unión de crédito dentro del desarrollo del país, se determinará por la importancia que se le de al desarrollo de la pequeña y mediana empresa dentro de la economía. Estas observaciones se derivaron de las encuestas realizadas para la realización del presente trabajo.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.	N O M B R E :
1	AGRICOLA DE HERMOSILLO, S.A. C.V.
2	AGRICOLA DE COREREPE, S.A. C.V.
3	AGRICOLA E INDUSTRIAL HERMOSILLENSE, S.A. C.V.
4	AGRICOLA, GANADERA E INDUSTRIAL DE LOS REYES, S.A. C.V.
5	AGRICOLA E INDUSTRIAL DEL RIO FUERTE SUR, S.A. C.V.
6	AGRICOLA DEL YAQUI, S.A. C.V.
7	AGROINDUSTRIAL DE BAJA CALIFORNIA, S.A. C.V.
8	AGROINDUSTRIAL DE CULIACAN, S.A. C.V.
9	AGROINDUSTRIAL DEL VALLE DE CULIACAN, S.A. C.V.
10	AGROINDUSTRIAL DE ATLACOMULCO, S.A. C.V.
11	AGROINDUSTRIAL, PESQUERA Y DE SERVICIOS DEL SUR DE SINALOA, S.A. C.V.
12	AGROINDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS PENINSULAR, S.A. C.V.
13	AGROINDUSTRIAL DEL NORESTE DE GUANAJUATO, S.A. C.V.
14	AGROINDUSTRIAL DEL EDO.DE MEX. S.A. C.V.
15	AGROINDUSTRIAL DEL NORTE DE DURANGO Y SUR DE CHIHUAHUA, S.A. C.V.
16	AGROINDUSTRIAL Y COMERCIAL CAMARGO, S.A. C.V.
17	AGROINDUSTRIAL DE GUANAJUATO S.A. C.V.
18	AGROPECUARIO E INDUSTRIAL DE ZACATECAS, S.A. C.V.
19	AGROPECUARIA E INDUSTRIAL DE LA COSTA DE CHIAPAS, S.A. C.V.
20	AGROPECUARIA E INDUSTRIAL PROGRESO, S.A. C.V.
21	AGROPECUARIA E INDUSTRIAL DE TAMAULIPAS, S.A. C.V.
22	AGROPECUARIO INDUSTRIAL DEL ESTADO DE GUANAJUATO, S.A. C.V.
23	AGROPECUARIA DE LA HUASTECA VERACRUZANA, S.A. C.V.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.**N O M B R E :**

- 24 AGROPECUARIA, INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE SOMBRERETE, S.A. C.V.
- 25 AGROARROCERA INDUSTRIAL DE NAYARIT, S.A. C.V.
- 26 GANADERA REGIONAL DEL ESTADO DE MEXICO. S.A. C.V.
- 27 GANADERA, AGRICOLA E IND. MICHOACANA, S.A. C.V.
- 28 GANADERA E INDUSTRIAL DE NAYARIT, S.A. C.V.
- 29 INDUSTRIAL DE LOS MOCHIS, S.A. C.V.
- 30 INDUSTRIAL DE LA LAGUNA, S.A. C.V.
- 31 INDUSTRIAL CHIHUAHUENSE, S.A. C.V.
- 32 INDUSTRIAL DE DURANGO, S.A. C.V.
- 33 INDUSTRIAL DE JALISCO, S.A. C.V.
- 34 INDUSTRIAL DEL NORTE, S.A. C.V.
- 35 INDUSTRIAL DE MEXICO, S.A. C.V.
- 36 INDUSTRIAL DE LEON, S.A. C.V.
- 37 INDUSTRIAL DEL VESTIDO Y BORDADO DE AGUASCALIENTES, S.A. C.V.
- 38 INDUSTRIAL DE OAXACA, S.A. C.V.
- 39 INDUSTRIAL DEL ESTADO DE PUEBLA, S.A. C.V.
- 40 INDUSTRIAL DEL ESTADO DE MEXICO, S.A. C.V.
- 41 INDUSTRIAL HERMOSILLENSE, S.A. C.V.
- 42 INDUSTRIAL DE LA MADERA Y MATERIALES DE LA CONSTRUCCION, S.A. C.V.
- 43 INDUSTRIAL DE TORTILLAS DE HARINA DE TRIGO DE JALISCO, S.A. C.V.
- 44 INDUSTRIAL DE ALIMENTOS PARA ANIMALES, S.A. C.V.
- 45 INDUSTRIAL DEL CALZADO DE JALISCO, S.A. C.V.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.	N O M B R E :
46	INDUSTRIAL DE SAN LUIS POTOSI, S.A. C.V.
47	INDUSTRIAL DE LA FUNDICION Y MAQUINADO DEL EDO. DE JALISCO, S.A. C.V.
48	INDUSTRIAL DEL CALZADO DE GUANAJUATO, S.A. C.V.
49	INDUSTRIAL DE LA ARTESANIA Y JOYERIA DE JALISCO, S.A. C.V.
50	INDUSTRIAL DE SAHUAYO, S.A. C.V.
51	INDUSTRIAL DE CORDOBA, S.A. C.V.
52	INDUSTRIAL DE LA CURTIDURIA DE JALISCO, S.A. C.V.
53	INDUSTRIAL DE AGUASCALIENTES, S.A. C.V.
54	INDUSTRIAL DE MONCLOVA, S.A. C.V.
55	INDUSTRIAL DE CELAYA, S.A. C.V.
56	INDUSTRIAL DE TAMPICO, S.A. C.V.
57	INDUSTRIAL DE MANUFACTURAS ELECTRICAS, S.A. C.V.
58	INDUSTRIAL DEL SUR DE SONORA, S.A. C.V.
59	INDUSTRIAL DE LA CONFECCION DE JALISCO, S.A. C.V.
60	INDUSTRIAL VERACRUZANA, S.A. C.V.
61	INDUSTRIAL DEL SOCONUSCO, S.A. C.V.
62	INDUSTRIAL DE AUTOTRANSPORTE DE VERACRUZ, S.A. C.V.
63	INDUSTRIAL DE LA CONSTRUCCION DE SINALOA, S.A. C.V.
64	INDUSTRIAL DE MOROLEON, S.A. C.V.
65	INDUSTRIAL Y AGROPECUARIO DE LA LAGUNA, S.A. C.V.
66	INDUSTRIAL DE BAJA CALIFORNIA S.A. C.V.
67	INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS DE LA COSTA DE OAXACA, S.A. C.V.
68	INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS DE CD. JUAREZ, S.A. C.V.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.**N O M B R E :**

- 69 DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION, S.A. C.V.
- 70 DE LA INDUSTRIA METALICA DE OCCIDENTE, S.A. C.V.
- 71 DE LA INDUSTRIA EN YUCATAN, S.A. C.V.
- 72 DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO Y AFINES, S.A. C.V.
- 73 DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO, S.A. C.V.
- 74 DE LA INDUSTRIA METAL MECANICA Y AFINES, S.A. C.V.
- 75 DE LAS INDUSTRIAS DEL HULE Y PLASTICOS, S.A. C.V.
- 76 DE LA INDUSTRIA MUEBLERA DE JALISCO, S.A. C.V.
- 77 DE LA INDUSTRIA LITOGRAFICA, S.A. C.V.
- 78 DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA DE JALISCO, S.A. C.V.
- 79 DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION YUCATECA, S.A. C.V.
- 80 DE LA MICROIND. METAL-MECANICA Y SIM. DEL EDO.DE NVO.LEON, S.A. C.V.
- 81 DE LOS PRODUCTORES DE CAFE DE CHIAPAS, S.A. C.V.
- 82 DE PRODUCTOS ELABORADOS CON LECHE, S.A. C.V.
- 83 DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS DE JALISCO, S.A. C.V.
- 84 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE TAMAULIPAS, S.A. C.V.
- 85 DE LINEA BLANCA Y ELECTRONICA, S.A. C.V.
- 86 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE VERACRUZ, S.A. C.V.
- 87 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE CHIAPAS, S.A. C.V.
- 88 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE TABASCO, S.A. C.V.
- 89 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE SONORA, S.A. C.V.
- 90 DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION, S.A. C.V.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.	N O M B R E :
91	AL CONSTRUCTOR, S.A. C.V.
92	DE CONSTRUCTORES DE YUCATAN, S.A. C.V.
93	DE LA CONSTRUCCION DE NAYARIT, S.A. C.V.
94	CREDITO CONSTRUCTOR UNION DE CREDITO, S.A. C.V.
95	DE CONSTRUCTORES DE CAMPECHE, S.A. C.V.
96	DE CONSTRUCTORES DE QUINTANA ROO, S.A. C.V.
97	MINERO INDUSTRIAL MERCANTIL, S.A. C.V.
98	FRUTICOLA DEL ESTADO DE CHIHUAHUA, S.A. C.V.
99	FORESTAL E INDUSTRIAL DEL NOROESTE Y LA SIERRA DE CHIHUAHUA, S.A. C.V.
100	DE URIANGATO S.A. C.V.
101	COMERCIO,SERVICIOS Y TURISMO DEL SURESTE, S.A. C.V.
102	COMERCIAL DEL GOLFO, S.A. C.V.
103	COMERCIAL DE LOS MOCHIS, S.A. C.V.
104	COMERCIAL DE SINALOA, S.A. C.V.
105	COMERCIAL DE SONORA, S.A. C.V.
106	COMERCIAL DE GUASAVE, S.A. C.V.
107	DEL COMERCIO E INDUSTRIA Y SERV. TURIS. DE OCCIDENTE, S.A.C.V.
108	DE COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE MEXICO, S.A. C.V.
109	COMERCIAL DEL CENTRO, S.A. C.V.
110	COMERCIAL DE DISTRIBUIDORES DE AUTOMOVILES, S.A. C.V.
111	COMERCIAL, SERVICIOS Y TURISMO DE SALVADOR ALVARADO, S.A. C.V.
112	COMERCIAL DE QUERETARO, S.A. C.V.
113	ABARROTERO, S.A. C.V.

IV.**RELACION DE LAS ACTUALES UNIONES DE CREDITO
RECONOCIDAS POR NACIONAL FINANCIERA
Y POR LA COMISION NACIONAL BANCARIA.**

No.**N O M B R E :**

- 114 AL COMERCIO DE PUEBLA, S.A. C.V.
- 115 DEL TRANSPORTE DE GUERRERO S.A. C.V.
- 116 DEL COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO DE GUERRERO, S.A. C.V.
- 117 DE GASOLINEROS DE VERACRUZ S.A. C.V.
- 118 COMERCIAL DE NAYARIT S.A. C.V.
- 119 COMERCIAL DE JALISCO, S.A. C.V.
- 120 DE COMERCIO, SERVICIO Y TURISMO DE CHIAPAS, S.A. C.V.
- 121 DEL COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO QUERETARO, S.A. C.V.
- 122 CREDITUR, S.A. C.V. UNION DE CREDITO
- 123 MIXTA DE OAXACA, S.A. C.V.
- 124 TEXTIL DE PUEBLA Y TLAXCALA S.A. C.V.
- 125 EMPRESARIAL DEL NORTE DE QUINTANA ROO, S.A. C.V.

V. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION DE CAMPO.

Una de las funciones más importantes de las uniones de crédito, es la de servir de intermedio financiero entre las instituciones bancarias y sus asociados.

1. Necesidades y peticiones de las uniones de crédito.

A. Financiamiento con papel comercial.

Las empresas socias de la unión, sobre todo pequeñas y medianas, emitirían letras o pagarés a favor de las uniones, las cuales con su aval acudirían al Mercado de Valores para obtener recursos de manera similar como lo hacen los bancos.

B. Bonos de prenda.

Es necesario estudiar la posibilidad de restablecer el bono de prenda que ya ha funcionado en las uniones de crédito agropecuarias y estudiar la posibilidad de que se extienda a las industrias.

C. Carencia de programas de ahorro y de inversión.

No debe olvidarse que las uniones de crédito constituyen una modalidad de cooperativas cuyos objetivos son promover el ahorro, la inversión y extender préstamos a sus socios. Las uniones de crédito requieren de programas para fomentar el ahorro, sea esto vía aumentos al capital social, o vía depósitos de los ahorros de los socios, como una manera de fortalecer a los pequeños y medianos productores.

D. Estructura operativa de las uniones de crédito.

Según sus estatutos cada unión de crédito establece sus características propias y requisitos adicionales por lo que se refiere a socios, administradores, gerentes generales, comisarios, así como a sus departamentos operativos.

Las uniones de crédito en base a la Ley, deberían organizar un Departamento Financiero y de Crédito, cuya función es el obtener, manejar y canalizar los recursos financieros.

2. Conclusiones a que se llegaron con la investigación realizada.

1. La posibilidad de formación de ahorros de las uniones de crédito, está muy restringida y de hecho el único mecanismo con que se cuenta es el de las reservas que establece la ley bancaria, tanto la del 10% de las utilidades para constituir un fondo de reserva de capital cuyo límite es igual al capital de las uniones de crédito y la reserva de 20% de las utilidades.
2. Del diagnóstico celebrado en base a encuestas directas, se desprende que la mayor parte de las uniones de crédito requieren presentar un programa especial y proponen que se estudien mecanismos para que las uniones de crédito puedan captar ahorros de sus socios, tener mayores recursos para préstamos, por un camino diferente al de la formación de reservas de capital, que también se debe de incrementar.
3. De la encuesta realizada y de datos obtenidos de la Comisión Nacional Bancaria y Nacional Financiera se determinó en términos generales los servicios que están prestando las uniones y los servicios que no prestan o que desarrollan en forma incompleta, que a continuación se enlistan:
 - a. 100% presta servicios de crédito.
 - b. El 75% proporciona garantías o avales a los socios.

- c. El 25% da servicios de descuento.
- d. Solamente el 35% tienen servicios de caja y tesorería para los socios.
- e. En un 20% de las encuestas tienen servicios de adquisición de acciones, obligaciones y títulos para mantenerlos en cartera.
- f. Servicios de contratar, construir o administrar obras de los socios, solamente se prestan en 10% de las uniones visitadas.
- g. 30% informaron que promueven, organizan o administran empresas industriales o comerciales.
- h. Hacen la comercialización de los productos de los socios 55% de las uniones que se encuestaron.
- i. 60% de las uniones se encargan de operaciones de compraventa por cuenta y orden de sus socios.
- j. El 12% se encarga por cuenta propia de la transformación industrial.

3. Se puede señalar como problemas para la sana operación de las uniones los siguientes conceptos.

- A. Las uniones agrícolas se refieren a la problemática de la tenencia de la tierra, a la problemática de la reforma agraria, y a problemas de economía agrícola que han deteriorado la capacidad económica de los socios.
- B. Existen obstáculos y dificultades para obtener autorizaciones para aumentar el capital de parte de las autoridades correspondientes.
- C. Problemas para financiar el presupuesto de operaciones de la unión, debido a los altos costos y bajos ingresos.
- D. Falta de asesoría y capacitación.

La estructura organizativa de las uniones de crédito, es limitada e incompleta y no prevé el cumplimiento de todos los objetivos que señala la ley, además denotan falta de capacidad administrativa y técnica.

Los directivos, ejecutivos, socios y personal de las uniones de crédito, no cuentan con adecuada capacitación, ni con los servicios de asistencia técnica necesarias y carecen de una organización primaria o avanzada que les proporcione esos servicios.

Las uniones comerciales requieren una especial orientación hacia la mercadotecnia, las investigaciones de mercado y las políticas comerciales.

Las uniones industriales, deben estar preparadas para los avances tecnológicos, los procedimientos de transformación de materias primas, la capacitación de la mano de obra, selección y compra de maquinaria y equipo y exportación de productos.

Las uniones agropecuarias deben estar especializadas en selección de cultivos, de tierras, semillas, mejora de razas y capacitación de técnicos, etc.

El financiamiento a la industria pequeña y mediana representa desventajas con relación a las operaciones financieras realizadas con empresas grandes, debido a que la industria pequeña representa mayor riesgo, mayor costo unitario, dificultades administrativas y de trámite, lo cual significa que existe una tendencia natural del banco a realizar operaciones grandes y a descartar muchos préstamos para las pequeñas y medianas empresas.

La tendencia oligopólica en la canalización del crédito fortalece el predominio de los grandes grupos industriales. Son claras las ventajas, para el desarrollo del país, el florecimiento de los grupos industriales, así como las ventajas básicamente consistentes en economías de escala, pero frente a esos

beneficios, aparece el costo del desaliento a la industria pequeña, derivado de un mayor atractivo en el apoyo crediticio a la industria grande. La consolidación de los grupos industriales y principalmente de la banca resalta la necesidad que en contrapartida se consoliden las uniones de crédito.

El sistema bancario mexicano tiende a una alta concentración que solamente puede beneficiar a los grandes grupos y quizá al sector público, por lo cual es urgente fortalecer el movimiento cooperativo y de uniones de crédito.

En particular, son de considerarse las ventajas de las uniones de crédito de tipo agrícola e industrial. Cabe sin embargo señalar, que la ventaja de la unión de crédito agrícola radica en su posibilidad de dar acceso al crédito al pequeño agricultor. En cambio, en el caso industrial, la unión de crédito, además de ser un instrumento de canalización de recursos para la industria pequeña, es un mecanismo corrector del mercado financiero, ya que con una mayor rentabilidad y garantía la banca tiende a asignar los recursos preferentemente a la industria grande y mediana.

El sector industrial es el que más ha aceptado y promovido este tipo de organización, por una parte y por otro lado, debe de destacarse que quizá en las otras ramas de actividad no han tenido la suficiente promoción y conocimiento de estas instituciones.

La estructura legal de las uniones de crédito y las reglas de operación de la misma las han llevado a operar fundamentalmente préstamos de corto plazo, marginándose la posibilidad de operar créditos de mediano y largo plazo debido a esas restricciones.

El destino de las uniones de crédito depende de la evaluación de un sistema institucional de financiamiento al desarrollo que cuente con fondos de financiamiento para actividades y regiones prioritarias; la pequeña y mediana industria requiere del apoyo de este sistema.

Del incremento de la participación de la banca internacional en el financiamiento a las uniones, se debe a que el financiamiento a la pequeña y mediana industria se ha considerado como prioritario dentro de los programas de fomento del gobierno.

TERCERA PARTE:

***"INVESTIGACION DE LA UNION DE CREDITO INDUSTRIAL
DE MEXICO, S.A. DE C.V."***

I. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, Sociedad Anónima de Capital Variable.

1. CONSEJO DE ADMINISTRACION.

Sr. Armando Birlain Schafler.	Presidente.
Dr. Basilio Aruffo Samsonoff.	Consejero.
C.P. Rafael Avila Corona.	Consejero.
Sr. Antonio Ceballos Cabral.	Consejero.
Ing. Javier de la Vega Andare.	Consejero.
Lic. René Fierro Lozano.	Consejero.
Lic. José Gómez Gordo.	Consejero.
Lic. Javier González Salazar.	Consejero.
Sr. Herman Loose Scholz.	Consejero.
Arq. Juan Eduardo Planas Gómez.	Consejero.
Dr. Vittorio Sacchi Bolognesi.	Consejero.
Lic. Bienvenido Ulloa Fernández.	Consejero.
Lic. Fernán González de Castilla.	Secretario.
C.P. Silvano García Aspe.	Comisario.

2. COMITE EJECUTIVO.

Sr. Armando Birlain Schafler.	Presidente.
Dr. Vittorio Sacchi Bolognesi.	Vocal.
Dr. Basilio Aruffo Samsonoff.	Vocal.
Sr. Herman Loose Scholz.	Vocal.

3. COMITE DE ADMISION.

C.P. Rafael Avila Corona	Presidente.
Dr. Basilio Aruffo Samsonoff.	Vocal.

4. COMITE DE CREDITO.

Dr. Vittorio Sacchi Bolognesi.	Presidente.
Arq. Juan Eduardo Planas Gómez.	Vocal.
C.P. Jorge Herrera Carrasco.	Vocal.
C.P. Daniel González Leñero.	Vocal.
C.P. Rubén Flores Zamora.	Vocal.
C.P. Adolfo Rossier de la Rosa.	Vocal.

5. DIRECCION.

C.P. Mario Córdoba Buon.

Director General.

Lic. Lamberto Barreda Mathonnet.

Director de Crédito.

C.P. Gerardo Brigada Altamirano.

Contralor.

II. DATOS INICIALES: ORIGEN Y FORMACION.

Por escritura número 42,392, de fecha 13 de noviembre de 1972, ante el Lic. Rafael del Paso Reinert, notario número 114 del Distrito Federal, cuyo primer testimonio quedó inscrito en el Registro Público de Comercio de esta capital, en el libro tercero, volumen 846, y bajo el número 394, y en la Comisión Nacional Bancaria, en el Registro de Uniones de Crédito, a fojas trece y bajo el número 204; se constituyó "UNION DE CREDITO INDUSTRIAL VALLEJO", S.A. de C.V., nombre que marca su denominación.

El domicilio de la sociedad es la Ciudad de México, D.F., pero puede establecer oficinas, agencias o sucursales, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria, en el D.F. o entidades colindantes.

La unión de crédito tiene por objetivo:

- a) Facilitar el uso de crédito a sus socios.
- b) Prestar a sus socios garantía o aval en los créditos que estos contraten con otras personas o instituciones.

- c) Practicar con sus socios las operaciones de descuento, préstamo y créditos de toda clase, reembolsables a plazo no superior a cinco años con excepción de los créditos refaccionarios cuyo plazo podrá ser hasta de 10 años.

- d) Recibir de sus socios, para el exclusivo objeto de servicios de caja y de 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.

- e) Adquirir acciones, obligaciones, y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.

- f) Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus asociados para uso de los mismos, cuando estas obras sean necesarias para el objeto de la empresa, negociaciones e industrias.

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

- h) Encargarse de la venta de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, tanto en el mercado nacional como en los mercados exteriores.

- i) Encargarse, por cuenta y orden de sus socios, de la compra-venta o alquiler de materia prima, útiles, maquinaria, materiales y demás implementos y mercancías necesarias para la explotación industrial de sus socios.
- j) Adquirir por cuenta propia los bienes a quien se refiere el inciso anterior para enajenarlos exclusivamente a sus socios.
- k) Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

Para que la unión pueda efectuar las operaciones señaladas en los incisos: i, j y k, deberá obtener la autorización correspondiente de la Comisión Nacional Bancaria y además deberá sujetar dichas operaciones al reglamento que la misma expida en los términos previstos por la ley.

La duración de la Unión de Crédito Industrial Vallejo S.A. de C.V., será por tiempo indefinido. También la unión cuenta con cláusula de exclusión de extranjeros.

El capital social es variable y ascendió inicialmente a la suma de \$ 8'000,000.00, formado por 8,000 acciones con valor nominal de \$ 1,000.00 (UN MIL PESOS 00/100, M.N.) cada una, de las cuales 7,900

representaron la serie "A" del capital fijo sin derecho a retiro y 100, representaron la serie "B" del capital variable con derecho a retiro. En el momento en que quedó constituida legalmente la sociedad, quedaron totalmente suscritas y pagadas 4,600 acciones de la serie "A".

Las sociedades fundadoras, con sus respectivos representantes legales, y el capital íntegramente pagado junto con sus respectivas acciones quedó como sigue:

1. CASA PLANAS, S.A., representada por el Arq. Juan Planas Gómez con una aportación de capital de \$ 200,000.00 correspondiente a 200 acciones.
2. CASOIL DE MEXICO, S.A., representado por Pedro Casar Acua con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondiente a 100 acciones.
3. CEREALES INDUSTRIALIZADOS, S.A., representada por el Lic. Raúl Quintana Nuñez con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondiente a 100 acciones.
4. CONDUMEX, S.A., representada por Arsenio Díaz González con una aportación de capital de \$ 500,000.00 correspondiente a 500 acciones.

5. CORRUGADO Y FIBRAS, S.A., representada por Octavio Fernández Fernández con una aportación de capital de \$ 600,000.00 correspondientes a 600 acciones.
6. ENVASES ASTROLITO, S.A., representada por Helmut Schiffner Friene con una aportación de capital de \$ 150,000.00 correspondientes a 150 acciones.
7. IMPRESORES AUTOMATICOS DE MEXICO, S.A., representada por Armando Birlan Schafler con una aportación de capital de \$ 500,000.00 correspondientes a 500 acciones.
8. INDUSTRIAS DANPEX, S.A., representada por Salomón Pesel Weber con una aportación de capital de \$ 150,000.00 correspondientes a 150 acciones.
9. INSTRUMENTOS Y ESPECIALIDADES QUIMICAS, S.A., representada por Armando Birlan Schafler con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.
10. LA CUNA ENCANTADA, S.A., representada por Ramón de Pedro Huesca con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.

11. LITOLAMINA, S.A., representada por Enrique Pérez Banuet Seguin y Fernando Escobar Legorreta con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.

12. METALES ARTISTICOS DE LA PEÑA, S.A., representada por José Luis de la Peña Bustamante con una aportación de capital de \$ 150,000.00 correspondientes a 150 acciones.

13. METALGAMICA, S.A., representada por René Fierro Lozano con una aportación de capital de \$ 300,000.00 correspondientes a 300 acciones.

14. NACIONAL DE COBRE, S.A. representada por el Ing. José Antonio Casas Santisteban con una aportación de capital de \$ 500,000.00 correspondientes a 500 acciones.

15. OLIVETTI MEXICANA, S.A., representada por Vittorio Sacchi Bolognesi con una aportación de capital de \$ 150,000.00 correspondientes a 150 acciones.

16. PAPEL SATINADO, S.A., representada por el Dr. Ricardo Willares Sotres con una aportación de capital de \$ 400,000.00 correspondientes a 400 acciones.

17. SILOS Y EDIFICACIONES, S.A., representada por el Ing. Emilio Suberne Mendiola con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.

18. STHANHOME DE MEXICO, S.A. DE C.V., representada por el Ing. Jacinto Lucio Cortina con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.

19. TANQUES DE ACERO TRINITY, S.A., representada por el Ing. Manuel Castro Romo con una aportación de capital de \$ 200,000.00 correspondientes a 200 acciones.

20. TEXTIL LANERA, S.A., representada por Samuel Marein Efron con una aportación de capital de \$ 100,000.00 correspondientes a 100 acciones.

21. TUBOS ESPIRALES DE MEXICO, S.A., representada por Rafael Avila Corona con una aportación de capital de \$ 300,000.00 correspondientes a 300 acciones.

III. DESARROLLO DE 1984 A 1991.

El estudio del seguimiento de la Unión de Crédito Industrial de México, antes Vallejo, S.A. de C.V., se realiza a partir de 1984 por razones de que en ese tiempo la unión se encontraba en mal estado y esta comienza a diseñar una nueva etapa de planeación para poder recuperarse de su mala situación financiera. A continuación proporcionaremos los principales datos para poder conocer las medidas llevadas a cabo por la unión, para alcanzar el nivel que actualmente tiene, y verificar su buen manejo en la nueva etapa de reestructuración financiera y administrativa.

1. AÑO DE 1984.

Al 31 de diciembre de 1984 la unión tenía pérdidas acumuladas por \$ 27'272,804.00. Para mejorar su estructura financiera, los socios aportaron en marzo de 1985 \$ 13'318,000.00, correspondiente al capital social no suscrito; asimismo, inició trámites ante la Comisión Nacional Bancaria, para incrementar su capital social a \$ 80'000,000.00 e implementó diversas medidas para mejorar su situación financiera.

Las cifras más sobresalientes para ese año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1984

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	43'040
Cartera Total	6'955
Cartera Vencida	
Capital Social Autorizado	40'000
Capital Social Pagado	13'323
Capital Contable	(245)
Total de Pasivo	43'285
Resultados	(24'556)

Como se puede ver, la relación de recursos propios a ajenos era de 0.99 a 1.00, lo cual indicó que se tenían más obligaciones que derechos.

2. AÑO DE 1985.

Las cifras más sobresalientes para este año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1985

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	71'261
Cartera Total	14'047
Cartera Vencida	3'078
Capital Social Autorizado	40'000
Capital Social Pagado	5
Capital Contable	40'346
Total de Pasivo	30'915
Resultados	(13'358)

Al 31 de diciembre de 1985, la unión obtuvo pérdidas del ejercicio por \$ 13'357,555.00 las que al acumularse con las de ejercicios anteriores por \$ 27'272,804.00 dan un total de \$ 40,630,359.00, en virtud de que éstas representaban más de las dos terceras partes de su capital social; se encontró en causal de disolución, por lo que la Comisión Nacional Bancaria autorizó traspasar a partidas diferibles el monto total, en la inteligencia de que se amortizará en un máximo de cinco años, mismo que podría reducirse dependiendo de su recuperación.

La relación de recursos propios en aquel año fue de 2.31 a 1.00 veces mucho mejor que el año anterior.

La cartera vencida a esa fecha se conformaba de las siguientes empresas:

1. Grupo Industrial de Cristal Plástico,S.A. de C.V.	\$ 11'536
2. Grupo Paesa, S.A. de C.V.	\$ 2'596
3. Litho Graff Mexicana, S.A.	\$ 1'031
4. Ernesto Canseco Morales.	\$ 606
	<hr/>
T O T A L:	\$ 15'769

3. AÑO DE 1986.

Las cifras más sobresalientes para ese año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1986

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	70'902
Cartera Total	7'769
Cartera Vencida	929
Capital Social Autorizado	160'000
Capital Social Pagado	98'966
Capital Contable	65'914
Total de Pasivo	4'988
Resultados	4'529

Para 1986 se dan los siguientes puntos a favor de la unión:

1. El 28 de febrero la Comisión Nacional Bancaria autoriza a la unión a regular su situación deficitaria a través de las siguientes medidas:
 - a. Aumentar el capital social pagado a \$ 80'000,000.00.

- b. Colocar entre sus actuales socios acciones representativas del nuevo capital, en proporción superior al 7% que establece la fracción IV del Artículo 8 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. A condición de que esta situación no exceda de un año, contado a partir de la fecha en que se formalice el trámite respectivo.

Al 30 de junio de 1987 recibió aportaciones de socios por un total de \$ 21'033,108.00, encontrando pendiente para cubrir el capital social pagado de \$ 80'000,000.00 la cantidad de \$ 16'500,000.00.

- c. Recibir préstamos de socios, a título oneroso, los que deberán limitarse por cada uno de sus socios, hasta el 15% del capital pagado más reservas.
- d. Amortizar en cinco años la pérdida de operación acumulada al 31 de diciembre de 1985.
- e. En el caso de admisión de nuevos socios, deberá recabarse documentación comprobatoria en la que conste que conocen la parte por amortizar de la pérdida y que aceptan esa situación.

2. Hasta 1985 se había producido una mora en pagos con FOGAIN de aproximadamente el 50% del monto operado, al cierre de 1986 se encuentra prácticamente al corriente.

3. Recuperó gran parte de su cartera vencida, el saldo que figura al cierre de 1986 es de \$ 3'443,239.43.

4. La relación de recursos propios a recursos ajenos fue de 14.21 a 1.00 veces.

5. A partir de agosto modificó su estructura administrativa con el fin de lograr estabilizar sus costos operativos, como resultado de la reestructuración el personal se redujo a sólo 3 personas.

6. Las nuevas operaciones que llevó a cabo, sólo las realizó con socios que han demostrado cumplimiento y puntualidad en sus pagos.

4. AÑO DE 1987.

Las cifras más sobresalientes para ese año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1987

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	71'618
Cartera Total	14'442
Cartera Vencida	2'790
Capital Social Autorizado	160'000
Capital Social Pagado	95'995
Capital Contable	66'982
Total de Pasivo	4'636
Resultados	2'626

Para 1987 se puede comentar derivado del análisis de los estados financieros lo siguiente:

1. Mejoró su estructura financiera, la relación de recursos propios a recursos ajenos fue de 15.45 a 1.00.

2. Aplicó las utilidades que obtuvo al cierre de 1986, a las pérdidas acumuladas por amortizar, por lo que el saldo que figura a esta fecha es de \$ 36'000,000.00.
3. Los socios no llevaron a cabo nuevas aportaciones para incrementar el capital social fijo a \$ 80'000,000.00, su capital social exhibido es de \$ 63'500,000.00.
4. Se redujo significativamente sus pasivos, al 31 de diciembre de 1984 le representaban el 101% del total de sus recursos, al 30 de junio del año en curso son sólo el 6%.
5. Se incrementó el monto que figura en préstamos quirografarios y prendarios, por lo que los ingresos por intereses cobrados que figuran en el estado de resultados aumentó un 29% en comparación con los que en seis meses obtuvo en 1986.
6. En relación con el adeudo que cubre al FOGAIN, el departamento que se encarga de llevar la cartera vencida de las uniones, informó que a la fecha, la unión que nos ocupa se encuentra al corriente en sus pagos.

5. AÑO DE 1988.

Para 1988 se inició el camino ascendente en el desarrollo de la unión. Las cifras más sobresalientes para ese año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1988

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	258'223
Cartera Total	624'079
Cartera Vencida	2'933
Capital Social Autorizado	160'000
Capital Social Pagado	103'341
Capital Contable	106'810
Total de Pasivo	151'413
Resultados	3'118

Para el año de 1988 se puede comentar derivado del análisis de los estados financieros lo siguiente:

1. La relación de recursos propios a recursos ajenos es de 1.70 a 1.00.

2. Se aplicó las utilidades que se obtuvo al cierre de 1987, a las pérdidas acumuladas por amortización, por lo que el saldo que figura en aquella fecha fue de \$ 34'078,000.00.

3. Sus pasivos representaron el 58.63% del total de los recursos propios.

4. Es importante remarcar que se incrementó notablemente el monto de su activo total, pasivo total y capital contable, con relación en al ejercicio anterior, en las siguientes veces:
 - a. Activo Total: 3.6 veces
 - b. Pasivo Total: 32 veces
 - c. Capital Contable: 1.6 veces

5. Se incrementó notablemente la cartera de créditos que pasó de 1.19 veces en 1987 a un 5.41 veces en 1988.

6. AÑO DE 1989.

Las cifras más sobresalientes para ese año fueron las siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1989

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	1,951'704
Cartera Total	2,231'534
Cartera Vencida	0
Capital Social Autorizado	320'000
Capital Social Pagado	206'500
Capital Contable	274'583
Total de Pasivo	1,677'021
Resultados	67'832

Durante el ejercicio de 1989 destacaron principalmente las actividades siguientes.

- a. Destacó la relación con la banca nacional, de la que en forma constante se recibió apoyos, mediante líneas de crédito, en forma de préstamos o redescuentos de nuestra cartera. Dichas líneas sumaron 2,180 millones de pesos y se negoció otras por aproximadamente 2,000 más.

- b. Las utilidades del ejercicio fueron de \$ 67'957,798.00 y fueron lo suficientemente amplias, para amortizar en su totalidad el saldo de la pérdida de ejercicios anteriores, el que había venido reduciéndose y cuyo saldo al 31 de diciembre de 1989 fue de \$ 30,653,462.00 de pesos.

- c. Se tomó la decisión de adquirir una computadora personal, un sistema de contabilidad integrada y un paquete de procesamiento de la palabra, base de datos, hoja electrónica, con gráficas y comunicaciones. Todo esto fue con el fin de agilizar los sistemas operativos, contables, de crédito, etc., particularmente el de contabilidad.

- d. En lo tocante a las suscripciones de capital, a continuación se incluye el cuadro correspondiente a los meses, nombres de los socios, el importe suscrito, y asimismo, la identificación de las que corresponden a la emisión anterior del capital autorizado a octubre de 1986 a \$ 160'000,000.00 y la nueva que corresponde al actual capital autorizado a septiembre de 1989 a \$ 320'000,000.00.

SUSCRIPCIONES EFECTUADAS EN 1989.

(Correspondientes al capital anterior por \$ 160,000,000)

MES	SOCIO	IMPORTE
Febrero	Metales Artísticos de la Peña	500,000
Marzo	Prematécnia de México	1'500,000
	Micro Precisión	1'859,000
Abril	Casa Planas	3'000,000
	Metal Maquinado	1'828,000
	Metales Artísticos de la Peña	8'000,000
Mayo	Prematécnia de México	572,000
	Casa Planas	3'400,000
	Micro Precisión	1'500,000
Junio	Casa Planas	2'000,000
Julio	Prematécnia de México	400,000
	Textil Lanera	15'000,000
	Textil Lanera	2'700,000
	Micro Precisión	5'364,000
Agosto	Casa Planas	8'000,000
	Industrias Dampex	1'300,000
	S U B T O T A L:	56'923,000

SUSCRIPCIONES EFECTUADAS EN 1989.

(Correspondientes al nuevo capital por \$ 320,000,000)

MES	SOCIO	IMPORTE
Septiembre	Litho Offset América	20'000,000
	Mexiplast	12'000,000
Diciembre	Kienzle-Argo de México	12'542,000
	Corporación Nacional Gráfica	2'000,000
	S U B T O T A L :	46'542,000

T O T A L : 103'465,000

e. De acuerdo a las anteriores suscripciones, el nuevo capital social de la unión como se refleja en el balance general es como sigue: (cifras en millares de pesos)

Capital Social Fijo	\$ 319,500
Capital Social Variable	\$ 500
	<hr/>
Total Capital Autorizado	\$ 320,000
Menos: Capital no Suscrito ni Exhibido	\$ 113,500
	<hr/>
Total de Capital Suscrito y Exhibido	\$ 206,500
	=====

7. AÑO DE 1990.

Para el año de 1990 se presentaron las cifras sobresalientes siguientes:

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1990

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	7,586'601
Cartera Total	7,032'474
Cartera Vencida	0
Capital Social Autorizado	1,000'000
Capital Social Pagado	355'634
Capital Contable	657'634
Total de Pasivo	6,928'968
Resultados	287'998

Para el año de 1990 se puede comentar derivado del análisis de los estados financieros lo siguiente:

1. La relación de recursos propios a recursos ajenos es de 1.10 a 1.00 veces.
2. Sus pasivos representaron el 91.33% del total de los recursos propios.

3. Se incrementó notablemente el monto de el activo, pasivo y capital contable en relación con el ejercicio anterior, en las siguientes veces:
 - a. Activo Total 3.89 veces.
 - b. Pasivo Total 4.13 veces.
 - c. Capital Contable 2.40 veces.

4. Se modificó la denominación de la sociedad de Unión de Crédito Industrial Vallejo, S.A. de C.V., a Unión de Crédito Industrial de México, S.A. de C.V..

5. Se aumentó el capital social de \$ 160,000,000.00 a \$ 1,000,000,000.00.

6. Se realizó una reforma total de estatutos sociales.

8. INFORME Y DOCUMENTACION DE 1991.

A continuación se presentan las cifras y hechos más sobresalientes en el año de 1991.

CIFRAS SOBRESALIENTES EN 1991

(Cifras en millares de pesos)

CONCEPTO	CANTIDAD
Total de Activo	15,803,826
Cartera Total	19,956,413
Cartera Vencida	0
Capital Social Autorizado	1,000,000
Capital Social Pagado	898,890
Capital Contable	1,194,980
Total de Pasivo	14,608,846
Resultados	224,592

En la Asamblea General Extraordinaria celebrada el 27 de noviembre de 1991 se aprobó un aumento de capital a \$ 3,500,000,000. Dentro de esta Asamblea, el Consejo de Administración propuso, previa solicitud de conformidad a la H. Comisión Nacional Bancaria, que la unión se transforme en mixta: industrial y comercial. Dicha propuesta fue aprobada y por lo tanto

se están haciendo los trámites correspondientes, para proporcionar a la referida Comisión Nacional Bancaria, toda la información correspondiente a las empresas comercializadoras filiales de los socios que se atenderán, con la explicación de las aportaciones de capital que se harán a la unión, así como los apoyos que esta les brindará y la derrama del crédito correspondiente.

La relación con los bancos ha continuado siendo positiva y muy cordial, pues en forma constante se han recibido apoyos, mediante nuevas líneas de crédito, bien sea de préstamos o redescuento de la cartera. Asimismo, se establecieron contactos con otras instituciones, como compañías de seguros y fianzas, de las que se han obtenido líneas de crédito adicionales, que permiten tener una mejor disponibilidad de recursos para los socios de la unión. Los apoyos recibidos de estas instituciones mediante diferentes líneas de crédito, recibidas hasta el cierre del ejercicio, que se comenta sumaron \$ 14,500 millones de pesos y se negociaron otras por aproximadamente \$ 4,700 millones de pesos más, con que se contó al inicio del año de 1991, con aproximadamente \$ 19,200 millones en recursos invertibles. Además de esas líneas de crédito, se han recibido otras de tipo temporal que suman otros \$ 3,500 millones y se están negociando otras por \$ 5,500 millones adicionales, lo que harán \$ 9,000 millones más, que sumados a las anteriores líneas de crédito recibidas, se tendrá un total de apoyos por más de \$ 27,000 millones para cubrir sus necesidades de financiamientos.

La Unión de Crédito Industrial de México se ha incorporado al programa que Nacional Financiera ofrece mediante el cual se permite a las uniones de crédito emitir una TARJETA EMPRESARIAL, para facilitar el uso de las autorizaciones de crédito a la micro y pequeña empresa. De esta forma, la unión de crédito logró afiliar a 16 empresas asociadas, brindando con esto, un apoyo práctico y expedito para que la micro y pequeña industria, esté en posibilidad de ejercitar su crédito autorizado en la forma más rápida y eficiente.

La actividad con los programas de Nacional Financiera, tuvo un incremento sumamente importante, pues representa el 1271.41% de incremento en los créditos canalizados por estos conductos con relación a los operados en 1990.

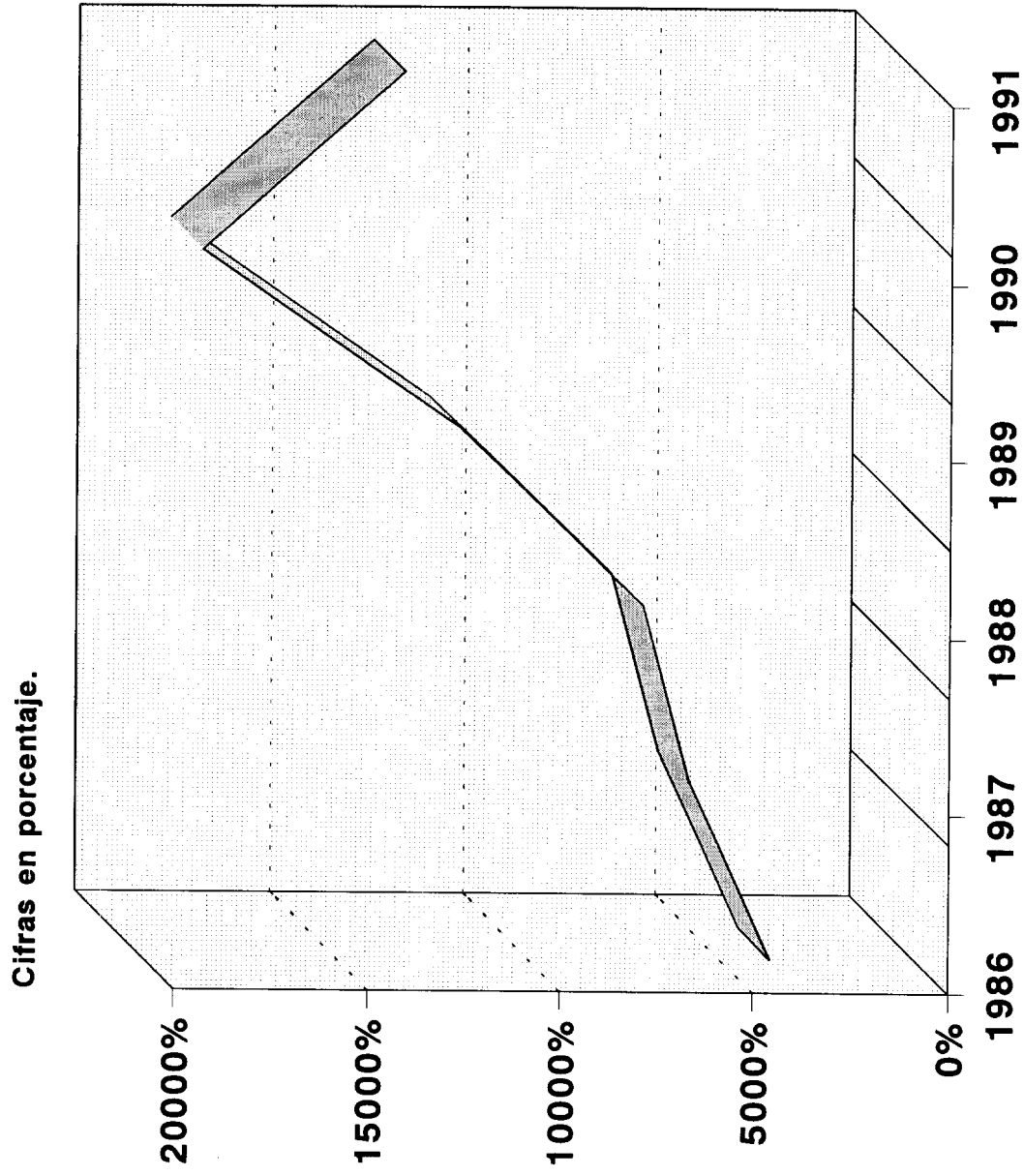
El número de socios se ha incrementado en forma sustancial, actualmente se cuenta con 100 empresas socias, las que al utilizar los servicios de su unión y apoyarla con aportaciones de capital, le han permitido mayor solidez e independencia económica. Las suscripciones de capital efectuadas en el transcurso del año, sumaron \$ 543,152,699.

La Unión de Crédito Industrial de México cuenta con una sucursal en la Ciudad de Querétaro, la cual ha tenido un desarrollo adecuado y proporcional al esfuerzo que se le ha dedicado, sin que se hayan logrado las expectativas tomadas en cuenta a su apertura, debido principalmente a cambio de

funcionarios en la misma. Sin embargo, en el último trimestre del ejercicio que se comenta, ya se ha estabilizado esta situación, por lo que su operación, va creciente, habiendo llegado a su punto de equilibrio. Esto ha permitido formalizar presupuestos y planes definitivos para tal sucursal pues se cree que la zona de influencia económica de la Cd. de Querétaro, es muy importante en su rama industrial y también la comercial, que ahora también se podrá atender.

Debido a la marcha positiva de los negocios durante el ejercicio de 1990, el valor de las acciones en libros llegó al 31 de diciembre de 1991 al 139.24%. Sin embargo, ese 139.24%, no es indicativo en forma completa del valor de las acciones, puesto que hay que considerar que el valor quedó influenciado por el 64.77% de su tendencia accionaria, por las utilidades repartidas, el que si se ve también incrementado por ese mismo porcentaje. Es decir, que la productividad de la inversión en acciones de la unión, continua siendo excelente. Para mayor comprensión de la recuperación del valor de las acciones, la siguiente gráfica muestran el ascenso de dicho valor durante los períodos de agosto de 1986 a diciembre de 1991. (Ver gráfica de valor de las acciones en libros).

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO S.A. DE C.V.



Valor en libros de las acciones.

Valor en libros
Serie 1

Las utilidades del ejercicio fueron de \$ 224,592,105, que representan el 24.99% del capital pagado. En este ejercicio, se hicieron inversiones importantes en la remodelación de oficinas, así como el cambio de mobiliario y equipo, por lo que los resultados se vieron impactados por dichas inversiones, es por eso que las utilidades reflejan un porcentaje menor al del año anterior, sin embargo el resultado final, fue muy similar al de 1990.

En el aspecto de recursos humanos, se está tratando de incrementar las prestaciones en beneficio del personal. Entre las nuevas prestaciones, se puede mencionar, el contrato con un seguro colectivo de vida y gastos médicos mayores. Se ampliaron los servicios de adquisición de productos básicos, mediante arreglos con tiendas de servicio, mediante vales de despensa. Se están llevando arreglos con tiendas y casas comerciales, para que el personal pueda adquirir ropa, calzado, y otros artículos a precios rebajados.

Se invirtió en remodelación de oficinas y de mobiliario pues estos se encontraban muy deterioradas por su antigüedad, ya que desde 1976 no se habían hecho arreglos.

Se adquirió una computadora con más capacidad, con el fin de preparar la instalación de una red, que sirva a todas las áreas de la unión, incluyendo la sucursal y próximas sucursales que se lleguen a abrir y que signifique un control interno seguro y eficaz, que permita una vigilancia constante en la administración de la unión.

Por lo que se refiere a las suscripciones de capital, a continuación se incluye el cuadro correspondiente a los meses, nombre del socio, el importe suscrito:

SUSCRIPCIONES EFECTUADAS EN 1991

MES	S O C I O S	IMPORTE
Enero	Impresos Aut. de México	5,000,000
Febrero	Rouniformes y Batas Industriales	5,000,000
Marzo	Envases Plegadizos Gamma	1,000,000
	Ramírez Hernández René	5,000,000
Abril	Guillén Ruiz Idelfonso	10,000,000
	Concretos Cotita	20,000,000
	Manufacturas Plásticas Fierro	3,000,000
Mayo	Capitalización de Utilidades	230,398,751
	Corporación Nacional Gráfica	1,020,000
	Tremec	5,000,000
	Envases Plegadizos Gamma	2,000,000
Junio	Reconstructora de Frenos de Aire	5,000,000
Julio	Impresos Autom. de México	15,552,066
	Proveedora Químicos y Materiales	10,000,000
Agosto	Ramset	1,500,000
	Insdust. Carbonat. de Calcio	15,000,000
Septiembre	Envases Plegadizos Gamma	92,305,402
	Arvizu Vargas Irene	500,000
Octubre	Ramset	3,500,000
Noviembre	Miranda Correa Margarita	4,000,000
	Impresos Autom. de México	6,000,000
	Ramset	5,000,000
	Tubos Espirales de México	13,000,000
Diciembre	Metales Art. de la Peña	5,285,010
	Constantino Alvarez López	5,034,468
	Metal Maquinado	2,057,002
	Grupo Industrial Casa	42,000,000
	Litho Offset América	20,000,000
	Corp. Nacional Gráfica	5,000,000
	Industrial Danpex	5,000,000
T O T A L :		543,152,699

Las suscripciones efectuadas en 1989 correspondieron a un importe total de \$ 103,465,000.

De acuerdo a las anteriores suscripciones, el capital social de la unión como se refleja en el balance general es como sigue:

Capital Social Fijo	\$ 999,500,000
Capital Social Variable	\$ 500,000
	<hr/>
Total Capital Autorizado	\$ 1,000,000,000
Menos: Capital no Suscrito	\$ 101,110,301
	<hr/>
Total de Capital Suscrito y Exhibido	\$ 898,889,699
	=====

IV. SITUACIÓN FINANCIERA.

Para la realización de este tema se utilizó los estados de contabilidad y de resultados de los ejercicios de 1984 hasta 1991. Es importante aclarar que los datos de 1984 a 1987 sólo se tomaron como antecedentes para estudiar la evolución de la unión en sus estados de contabilidad y de resultados. En cambio para los años de 1988 a 1991 se realizó una mayor investigación financiera. Esta es la razón por lo cual se observará que se utilizó en mayores ocasiones los datos de 1988 a 1991 por lo cual se encontrarán mayor número de gráficas de estos años.

Con el fin de que ustedes puedan apreciar la situación financiera y los resultados alcanzados por la unión en los ejercicios correspondientes al 31 de diciembre de 1984 y hasta el 31 de diciembre de 1991, a continuación se presentan el balance general y el estado de resultados al cierre del ejercicio de dichos períodos.

1. BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS.

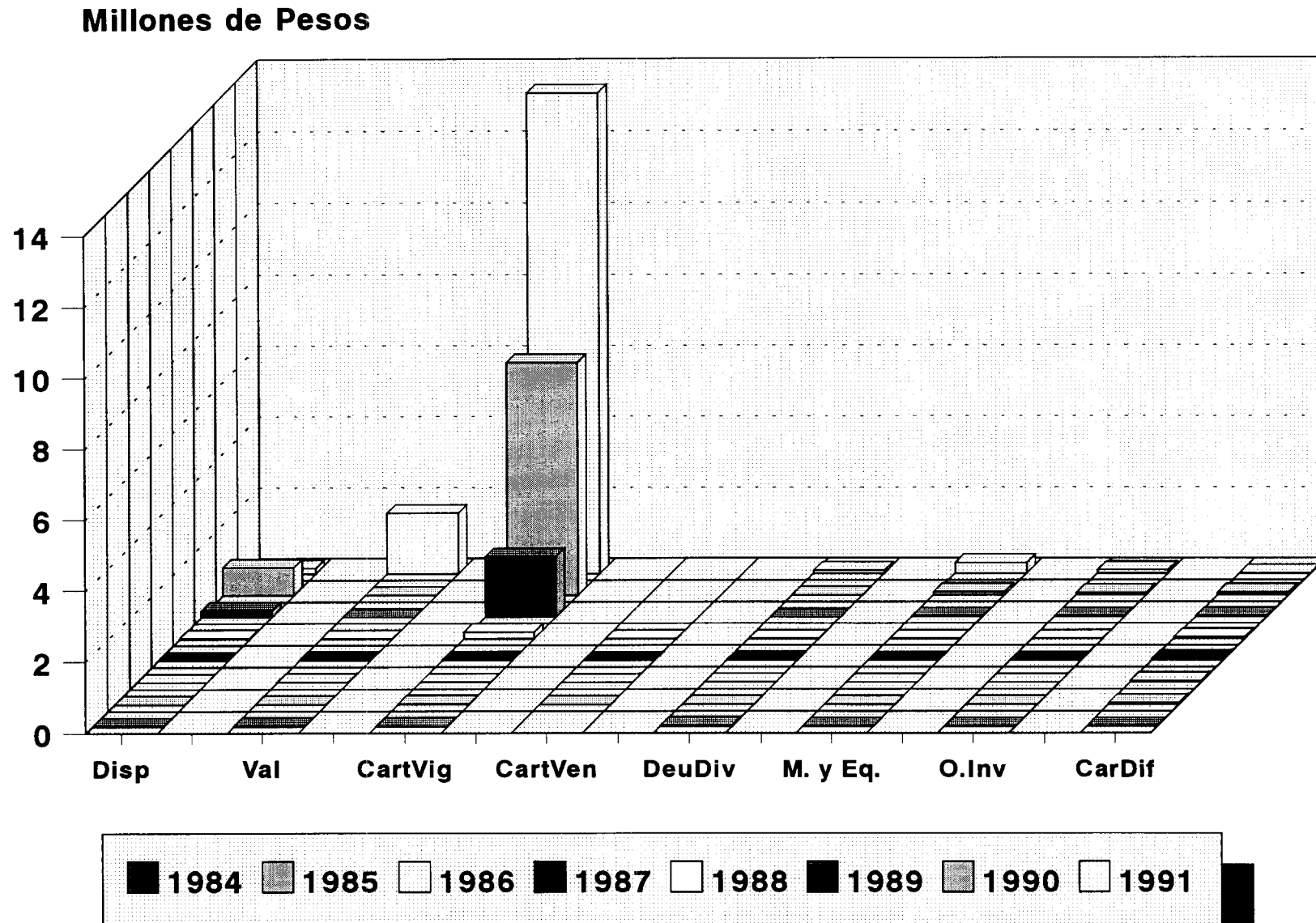
Para ilustrar el crecimiento en el ejercicio de 1984 y hasta 1991, a continuación se incluyen los cuadros y las correspondientes gráficas, que corresponden al balance general y al estado de resultados, de los ejercicios de 1984 hasta 1991. También se incluyen los indicadores financieros propuestos por la Comisión Nacional Bancaria.

**UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.
 SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE.
 BALANCE GENERAL DE 1984 A 1991
 CIFRAS EN MILES DE PESOS.**

A C T I V O :	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
A. DISPONIBLE.	1,834.00	2,345.00	1,006.00	597.00	19,476.00	182,541.00	789,127.00	150,439.00
B. VALORES.	8,207.00	248.00	12,568.00	9,579.00	266.00	266.00	265.00	1,700,265.00
C. CARTERA DE CREDITO VIGENTE.	6,955.00	14,047.00	7,769.00	14,442.00	182,344.00	1,696,017.00	6,560,177.00	13,479,288.00
D. CARTERA DE CREDITO VENCIDA.	0.00	3,078.00	929.00	2,790.00	2,933.00	0.00	0.00	0.00
E. DEUDORES DIVERSOS.	18,980.00	2,940.00	6,065.00	6,249.00	2,897.00	1,225.00	8,548.00	81,901.00
F. MAQUINARIA Y EQUIPO.	609.00	1,665.00	371.00	327.00	3,894.00	20,027.00	91,245.00	294,671.00
G. OTRAS INVERSIONES.	3,476.00	4,623.00	408.00	407.00	2,503.00	20,076.00	60,841.00	89,477.00
H. CARGOS DIFERIDOS.	2,979.00	42,315.00	41,786.00	37,227.00	43,910.00	31,552.00	76,389.00	7,785.00
ACTIVO TOTAL.	43,040.00	71,261.00	70,902.00	71,618.00	258,223.00	1,951,704.00	7,586,601.00	15,803,826.00
P A S I V O :								
A. VISTA.	17,283.00	25,230.00	2,754.00	1,804.00	23,024.00	8,468.00	175,318.00	149,901.00
B. BANCOS.	21,359.00	3,460.00	625.00	625.00	20,625.00	1,501,625.00	6,303,625.00	13,909,100.00
C. SOCIOS.	0.00	0.00	0.00	0.00	97,100.00	97,100.00	147,100.00	258,000.00
D. OTRAS OBLIGACIONES.	487.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
E. RESERVAS PARA OBLIG. DIV.	2,536.00	245.00	1,548.00	1,687.00	7,242.00	51,590.00	193,736.00	197,834.00
F. CARGOS DIFERIDOS.	1,620.00	1,980.00	61.00	520.00	3,422.00	18,238.00	109,189.00	94,021.00
PASIVO TOTAL.	43,285.00	30,915.00	4,988.00	4,636.00	151,413.00	1,677,021.00	6,928,968.00	14,608,845.00
CAPITAL CONTABLE:								
A. CAPITAL PAGADO.	26,677.00	39,995.00	61,034.00	64,005.00	103,341.00	206,500.00	355,737.00	898,890.00
B. RESERVAS DE CAPITAL.	2,341.00	351.00	351.00	351.00	351.00	351.00	13,898.00	71,498.00
C. UTILIDAD POR APLICAR.	(4,707.00)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
D. RESULTADO (PERDIDA) DEL EJERC.	(24,556.00)	0.00	4,529.00	2,626.00	3,118.00	67,832.00	287,998.00	224,592.00
CAPITAL CONTABLE TOTAL.	(245.00)	40,346.00	65,914.00	66,982.00	106,810.00	274,683.00	657,633.00	1,194,980.00

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

PRINCIPALES CIFRAS DEL ACTIVO.

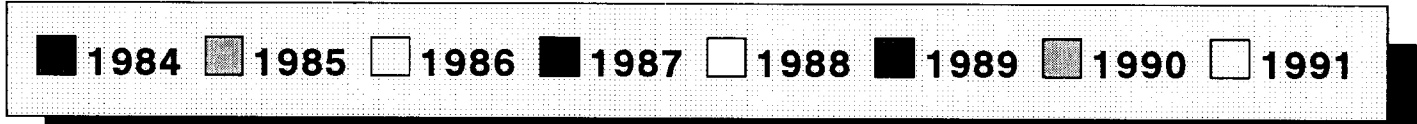
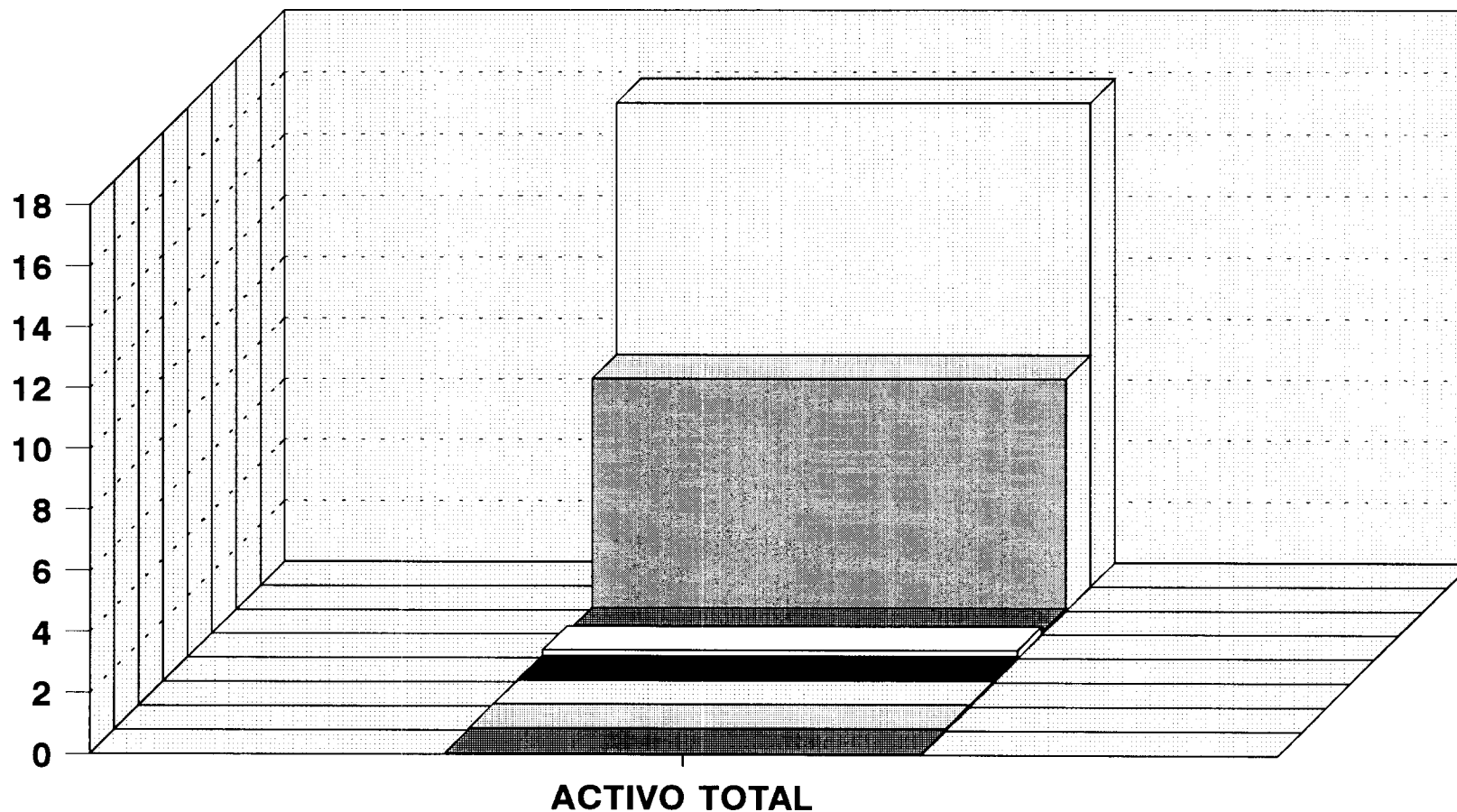


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO

RELACION DEL ACTIVO TOTAL.

Cifras en Miles de Millones de pesos.

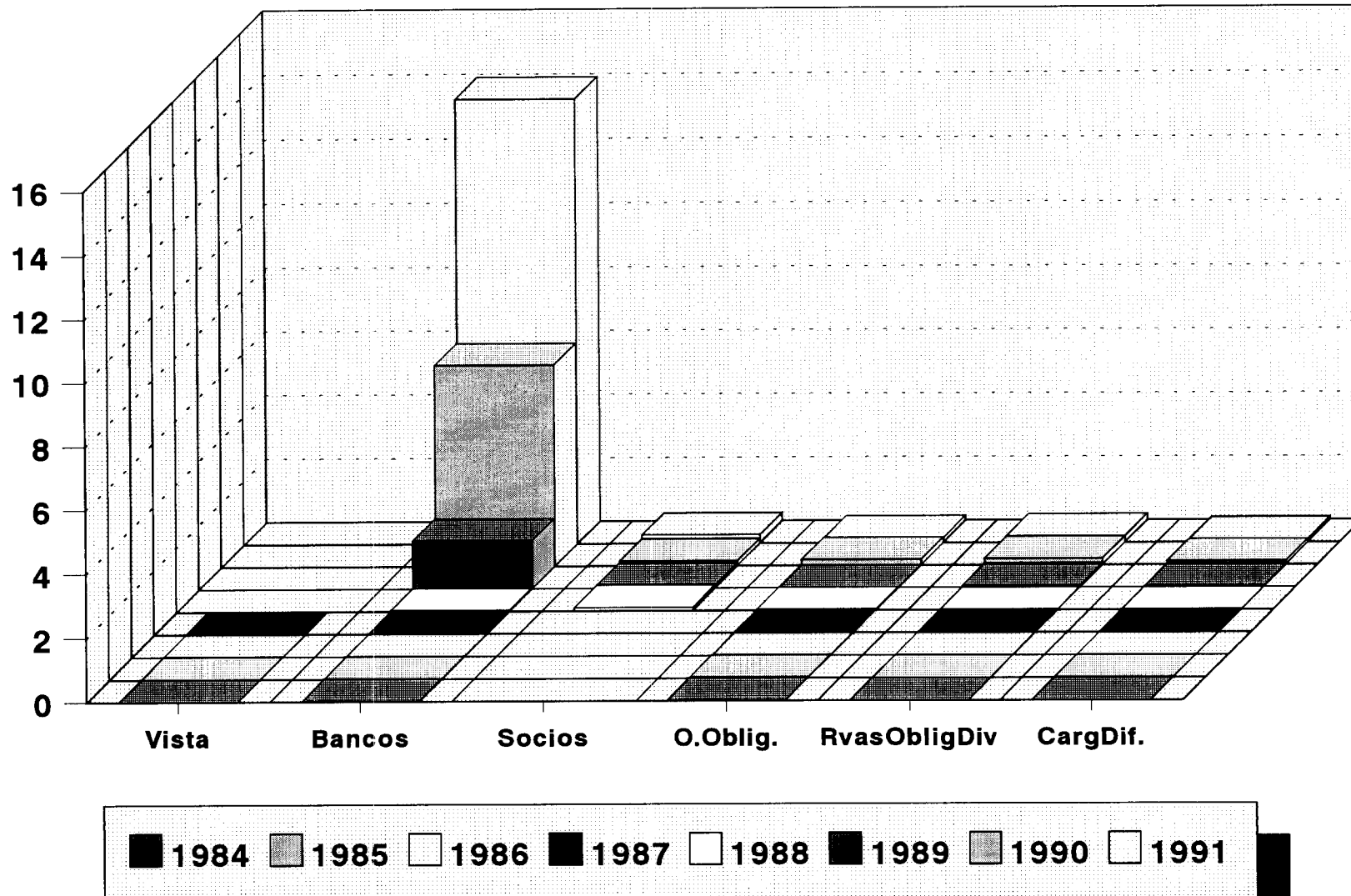


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

PRINCIPALES CIFRAS DEL PASIVO.

Cifras en Miles de Millones de pesos.

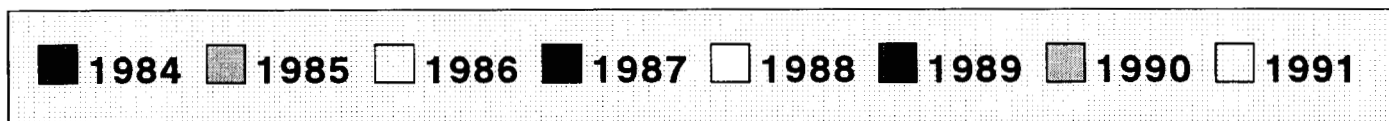
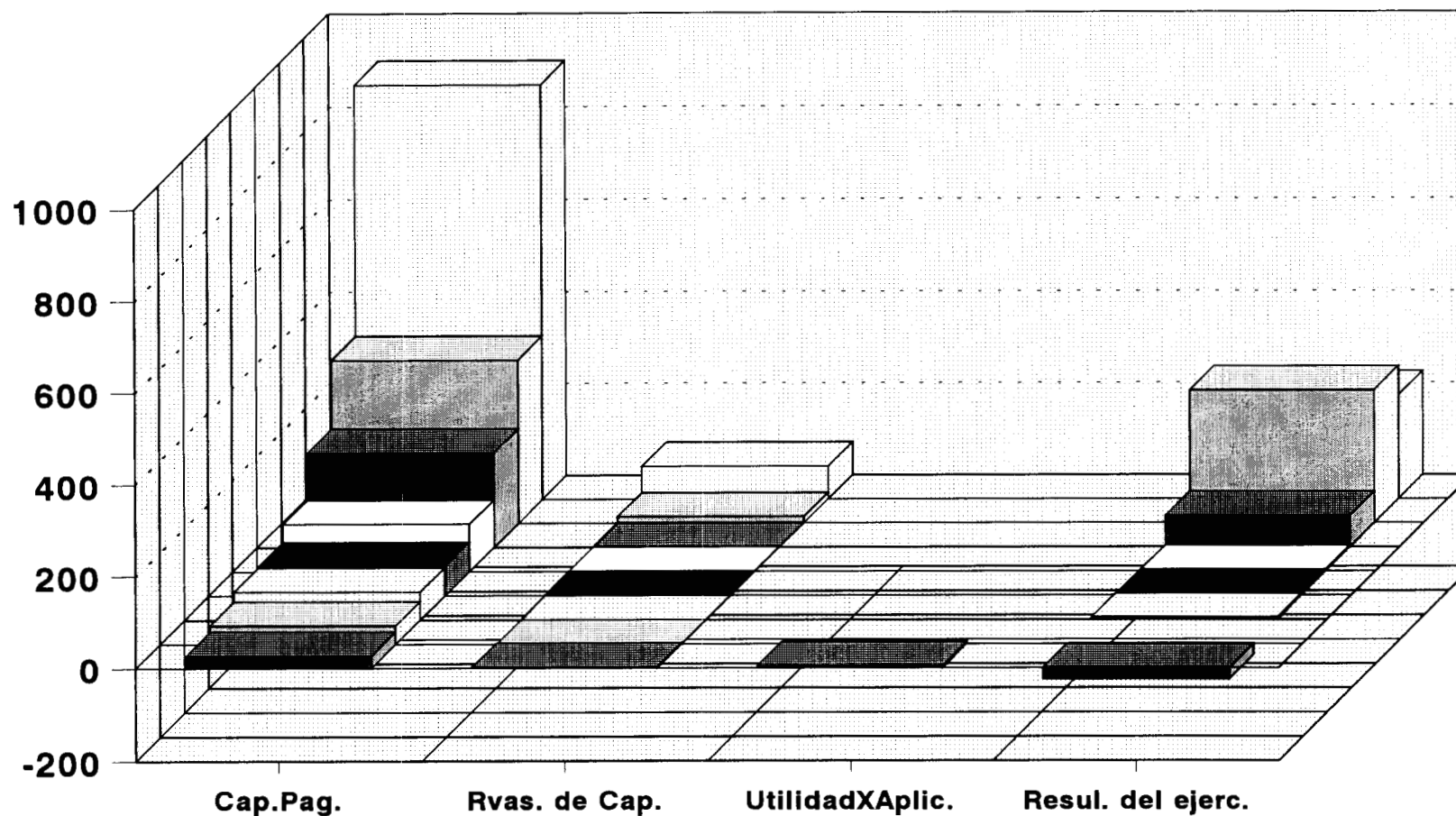


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

PRINCIPALES CIFRAS DEL CAPITAL CONTABLE.

Cifras en Millones de Pesos.

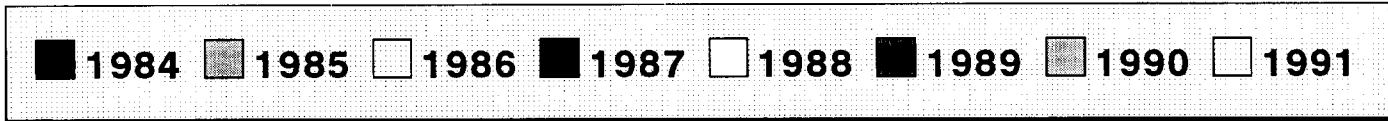
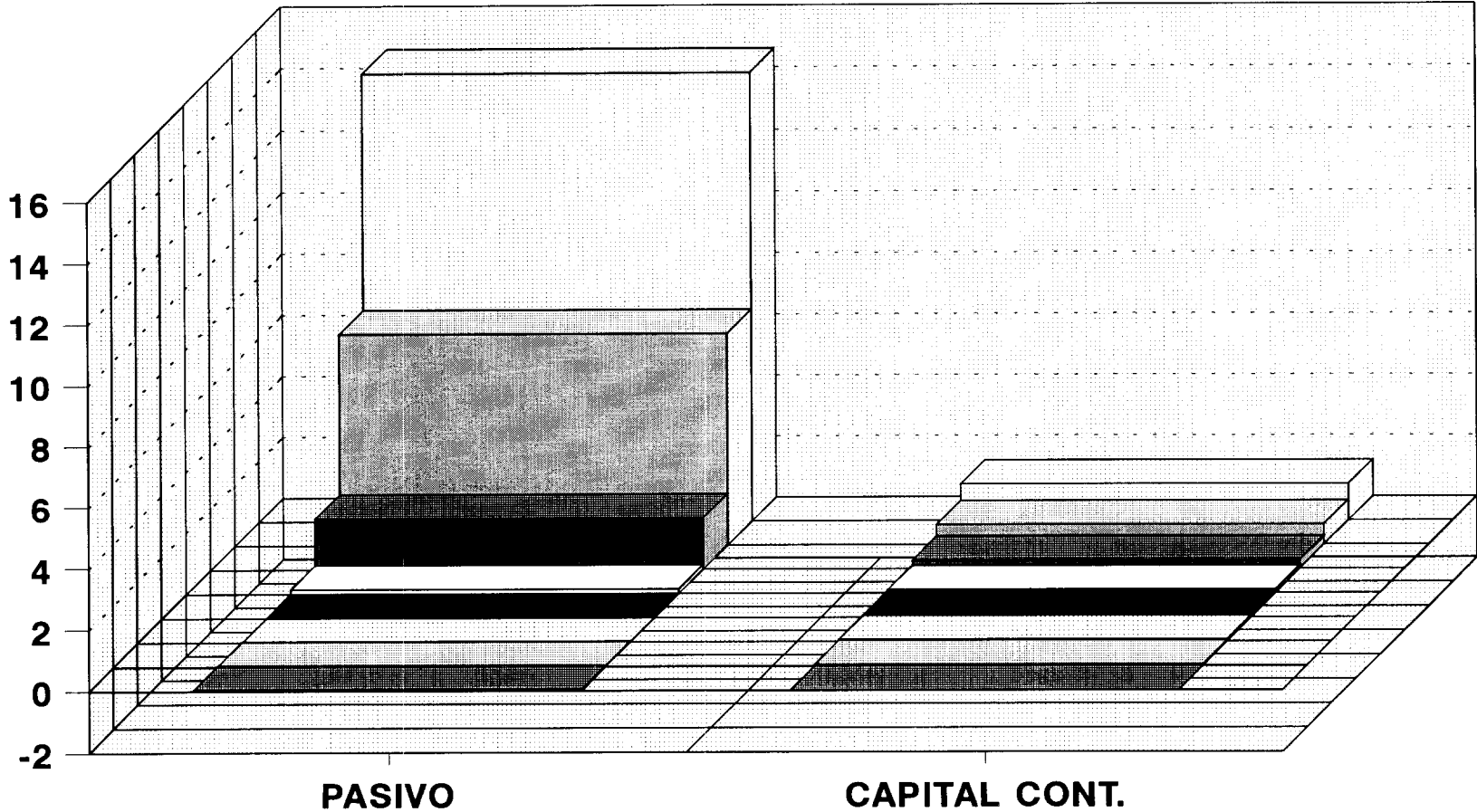


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

RELACION PASIVO Y CAPITAL

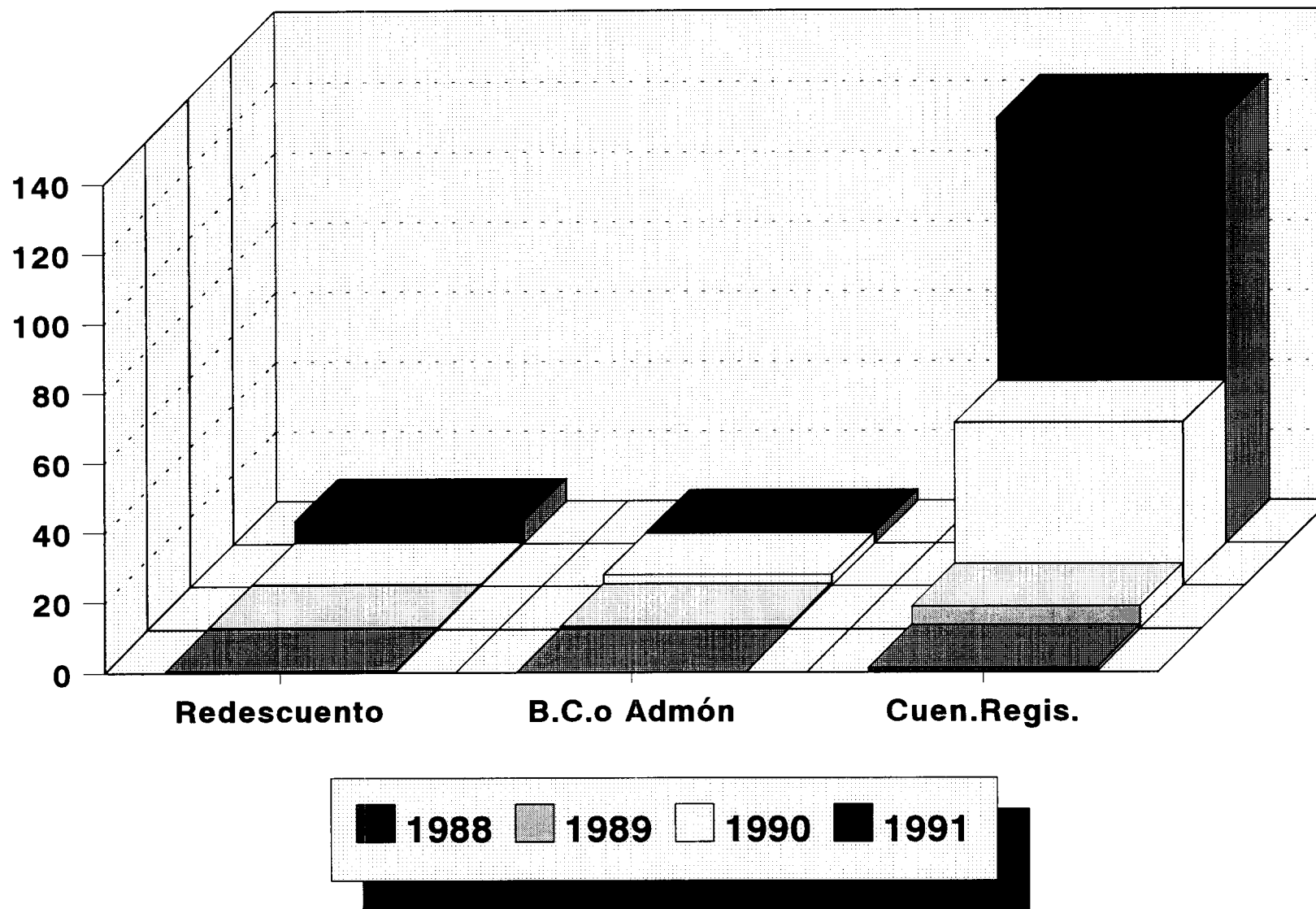
Cifras en Miles de Millones de pesos



Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO. CUENTAS DE ORDEN.

Cifras en Miles de Millones de pesos.



Gráfica Comparativa.

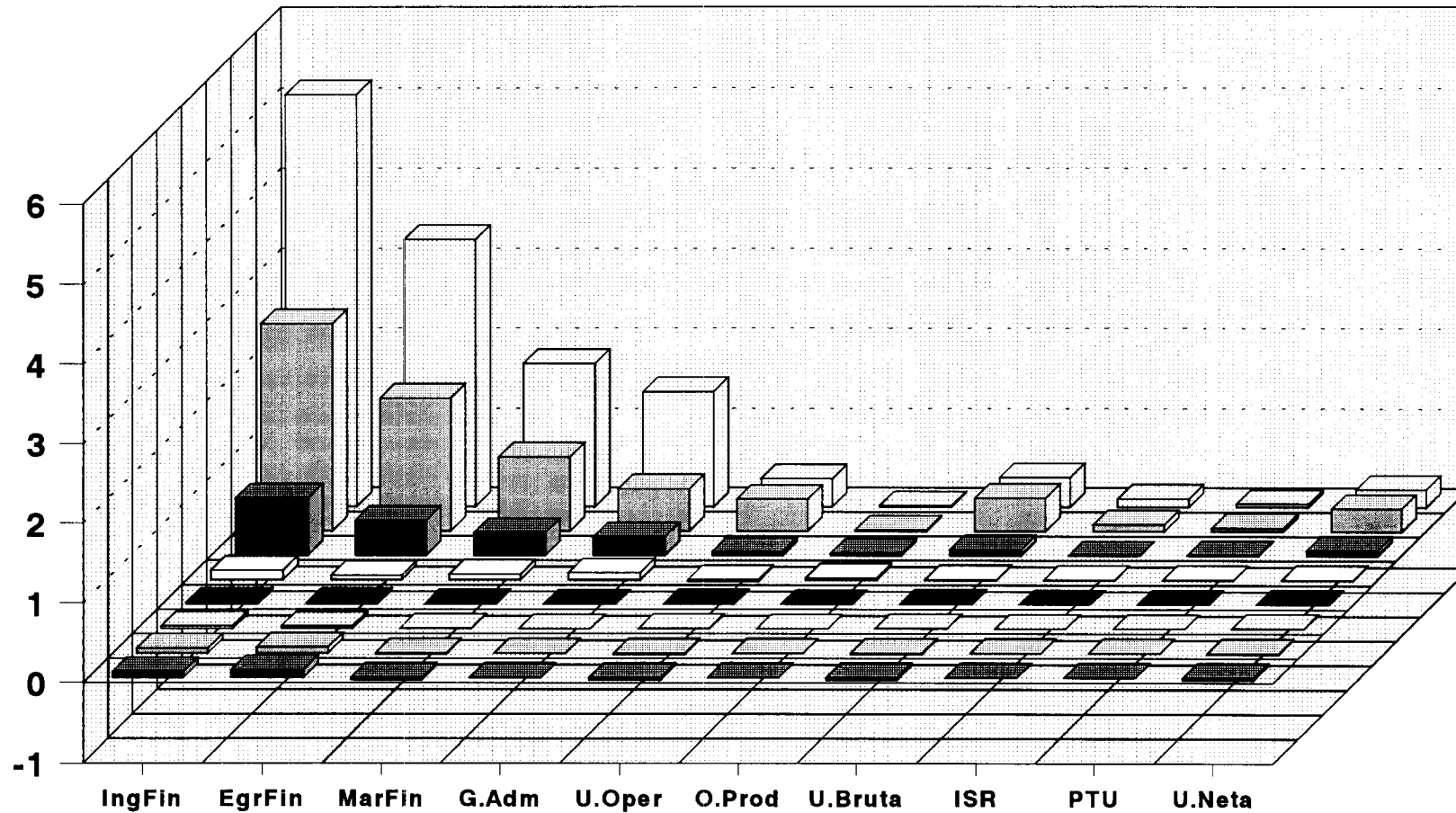
UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO
SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE.
ESTADO DE RESULTADOS DE 1984 A 1991
CIFRAS EN MILES DE PESOS.

CONCEPTO .	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
INGRESO FINANCIERO.	73,754.00	60,841.00	36,958.00	22,682.00	117,998.00	721,588.00	2,606,219.00	5,158,454.00
EGRESO FINANCIERO.	98,310.00	74,199.00	31,925.00	20,056.00	51,244.00	438,008.00	1,673,550.00	3,354,015.00
MARGEN FINANCIERO.	(24,556.00)	(13,358.00)	5,033.00	2,626.00	66,754.00	283,580.00	932,669.00	1,804,439.00
GASTOS DE ADMINISTRACION.	0.00	0.00	0.00	0.00	87,713.00	234,612.00	530,885.00	1,449,944.00
UTILIDAD DE OPERACION.	(24,556.00)	(13,358.00)	5,033.00	2,626.00	(20,959.00)	48,968.00	401,784.00	354,495.00
OTROS PRODUCTOS.	0.00	0.00	0.00	0.00	24,446.00	26,440.00	15,813.00	18,166.00
UTILIDAD BRUTA.	(24,556.00)	(13,358.00)	5,033.00	2,626.00	3,487.00	75,368.00	417,597.00	372,661.00
ISR.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	86,069.00	105,647.00
PTU.	0.00	0.00	504.00	262.00	369.00	7,537.00	43,529.00	42,422.00
UTILIDAD NETA.	(24,556.00)	(13,358.00)	4,529.00	2,364.00	3,118.00	67,831.00	287,998.00	224,592.00

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO

ESTADO DE RESULTADO DE 1984 A 1991

Cifras en Miles de Millones de pesos.



■ 1984 ■ 1985 □ 1986 ■ 1987 □ 1988 ■ 1989 ■ 1990 □ 1991

Cifras al Cierre del Ejercicio.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO
SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE
INDICADORES FINANCIEROS.

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<u>RENTABILIDAD.</u>								
A. MARGEN DE UTILIDAD.	-33.29%	-21.95%	12.25%	10.42%	2.64%	9.40%	11.05%	4.35%
B. ROTACION DE LA INVERSION.	1.71	0.85	0.52	0.32	0.46	0.37	0.34	0.32
C. PRODUCTIVIDAD DE LA INVERSION.	-56.92	-0.1866	6.37	3.33	1.21	3.48	3.76	1.4
D.. RENTABILIDAD DE CAPITAL.	1002.29%	33.11%	6.87%	3.53%	2.92%	24.69%	43.79%	18.79%
<u>APALANCAMIENTO.</u>								
E. APALANCAMIENTO DE CAPITAL.	-0.57%	56.62%	92.96%	93.53%	41.36%	14.07%	8.69%	7.56%
F. VECES DE ACTIVO A CAPITAL.	175.44%	1.77%	1.08%	1.07%	2.42%	7.11%	11.51%	13.23%
G. CARTERA DE CRED. VENCIDA A CAP. CONT.	0.00%	7.63%	1.41%	4.16%	2.71%	0.00%	0.00%	0.00%
<u>LIQUIDEZ Y SOLVENCIA.</u>								
H. DISPONIBLE MAS CARTERA DE VALORES ENTRE VISTA.	58.09%	10.28%	492.88%	564.08%	85.75%	2158.80%	450.26%	1234.62%
I. CARTERA DE CREDITO VENCIDA ENTRE CARTERA DE CREDITO TOTAL.	0.00%	17.97%	10.68%	16.19%	1.58%	0.00%	0.00%	0.00%
J. PASIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL.	100.57%	43.38%	7.03%	6.47%	58.64%	85.93%	91.33%	92.44%
K. CAPITAL CONTABLE A ACTIVO TOTAL.	-0.57%	56.62%	92.97%	93.53%	41.36%	14.07%	8.67%	7.56%

FORMULAS:

- A. UTILIDAD NETA/INGRESO FINANCIERO.
B. INGRESO FINANCIERO/ACTIVO TOTAL.
C. MARGEN DE UTILIDAD POR ROTACION DE LA INVERSION.
D. UTILIDAD NETA/CAPITAL CONTABLE.
E. CAPITAL CONTABLE/ACTIVO TOTAL.
F. (UNO/APALANCAMIENTO DE CAPITAL) 100

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V.

FACTORES DE AJUSTE:	AL CIERRE:	29832.5	PROMEDIO:	27576.333				
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	1219.4	1996.7	4108.2	10647.2	16147.3	19327.9	25112.7	29832.5
INDICE NACIONAL PROMEDIO DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	1014.08	1599.7	2979.2	6906.6	14791.2	17750.7	22481.5	27576.333
CIERRE DEL EJERCICIO	24.464900770871	14.940902489107	7.2616961199552	2.8019103614096	1.847522496021	1.5434941198992	1.1879447450891	1
PROMEDIO	27.193449234774	17.238440332562	9.2562879296455	3.9927508470159	1.8643742901184	1.5535349591847	1.2266233569824	1

EJERCICIO DICIEMBRE

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Disponible	1,834,000	2,345,000	1,006,000	597,000	19,476,000	182,540,939	789,127,000	150,439,000
Inversion en valores	11,683,000	4,871,000	12,976,000	9,986,000	266,000	20,077,340	61,106,000	1,789,742,000
Inversion en creditos	25,935,000	20,065,000	14,763,000	23,481,000	188,174,000	1,696,016,506	6,568,725,000	13,561,189,000
Otros circulantes	2,979,000	42,315,000	41,786,000	37,227,000	46,413,100	32,777,001	76,399,000	7,785,000
SUMA EL CIRCULANTE	42,431,000	69,596,000	70,531,000	71,291,000	254,329,100	1,931,411,786	7,495,357,000	15,509,155,000
Activo a largo plazo neto	609,000	1,665,000	371,000	327,000	3,894,000	19,892,074	91,244,000	294,671,000
ACTIVO TOTAL	43,040,000	71,261,000	70,902,000	71,618,000	258,223,100	1,951,303,860	7,586,601,000	15,803,826,000
Pasivo a la vista	41,665,000	28,935,000	4,927,000	4,116,000	147,991,100	1,658,257,517	6,819,779,000	14,514,825,000
Pasivo diferido	1,620,000	1,980,000	61,000	520,000	3,422,000	18,237,624	109,188,000	94,020,000
PASIVO TOTAL	43,285,000	30,915,000	4,988,000	4,636,000	151,413,100	1,676,495,141	6,928,967,000	14,608,845,000
Capital Social	26,677,000	39,995,000	61,034,000	64,005,000	103,341,000	206,500,000	355,737,000	898,890,000
Prima en venta de acciones	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000	351,000
Reserva legal y otras reservas	1,990,000	0	0	0	0	350,921	13,548,000	71,148,000
Perdidas de ejercicios anteriores	(4,707,000)	0	0	0	0	0	0	0
Resultados del ano en curso	(24,556,000)	0	4,529,000	2,626,000	3,118,000	67,957,798	287,998,000	224,592,000
CAPITAL CONTABLE	(245,000)	40,346,000	65,914,000	66,982,000	106,810,000	274,808,719	657,634,000	1,194,981,000
RECURSOS TOTALES	43,040,000	71,261,000	70,902,000	71,618,000	258,223,100	1,951,303,860	7,586,601,000	15,803,826,000

RESULTADOS DEL EJERCICIO

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Intereses cobrados	68,556,000	50,500,000	31,793,000	20,565,000	101,706,036	613,819,405	2,244,654,000	4,669,512,000
Comisiones y premios cobrados	2,274,000	1,047,000	1,381,000	316,000	16,292,287	110,967,498	361,565,000	488,941,000
TOTAL DE INGRESOS	70,830,000	51,547,000	33,174,000	20,881,000	117,998,323	724,786,903	2,606,219,000	5,158,453,000
Intereses pagados	71,846,000	44,461,000	21,095,000	6,113,000	50,248,730	441,117,977	1,667,128,000	3,349,611,000
Comisiones y situaciones pagadas	1,101,000	306,000	75,000	9,000	994,999	88,131	6,422,000	4,403,000
TOTAL EGRESOS	72,947,000	44,767,000	21,170,000	6,122,000	51,243,729	441,206,108	1,673,550,000	3,354,014,000
INGRESOS NETOS	(2,117,000)	6,780,000	12,004,000	14,759,000	66,754,594	283,580,795	932,669,000	1,804,439,000
Gastos de operacion	25,363,000	29,432,000	10,755,000	13,934,000	87,713,757	234,472,129	530,886,000	1,449,944,000
Utilidad (perdida) de operacion	(27,480,000)	(22,652,000)	1,249,000	825,000	(20,959,163)	49,108,666	401,783,000	354,495,000
Otros productos, beneficios y recuperacion	2,924,000	9,294,000	3,784,000	1,801,000	24,446,071	26,400,000	15,813,000	18,166,000
Utilidad antes de I.S.R. y P.T.U.	(24,556,000)	(13,358,000)	5,033,000	2,626,000	3,486,908	75,508,666	417,596,000	372,661,000
I.S.R y P.T.U	0	0	504,000	262,000	368,690	7,550,868	129,598,000	148,069,000
UTILIDAD NETA	(24,556,000)	(13,358,000)	4,529,000	2,364,000	3,118,218	67,957,798	287,998,000	224,592,000

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V.

FACTORES DE AJUSTE:	AL CIERRE:	29832.5	PROMEDIO:	27576.333				
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	1219.4	1996.7	4108.2	10647.2	16147.3	19327.9	25112.7	29832.5
INDICE NACIONAL PROMEDIO DE PRECIOS AL CONSUMIDOR	1014.08	1599.7	2979.2	6906.6	14791.2	17750.7	22481.5	27576.333
CIERRE DEL EJERCICIO	24.464900770871	14.940902489107	7.2616961199552	2.8019103614096	1.847522496021	1.5434941198992	1.1879447450891	1
PROMEDIO	27.193449234774	17.238440332562	9.2562879296455	3.9927508470159	1.8643742901184	1.5535349591847	1.2266233569824	1

EJERCICIO DICIEMBRE

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Disponible	44,868,628	35,036,416	7,305,266	1,672,740	35,982,348	281,750,866	937,439,273	150,439,000
Inversion en valores	285,823,436	72,777,136	94,227,769	27,979,877	491,441	30,989,256	72,590,552	1,789,742,000
Inversion en creditos	634,497,201	299,789,208	107,204,420	65,791,657	347,655,698	2,617,791,504	7,803,282,346	13,561,189,000
Otros circulantes	72,880,939	632,224,289	303,437,234	104,306,717	85,749,246	50,591,108	90,757,791	7,785,000
SUMA EL CIRCULANTE	1,038,070,205	1,039,827,050	512,174,689	199,750,992	469,878,734	2,981,122,735	8,904,069,961	15,509,155,000
Activo a largo plazo neto	14,899,125	24,876,603	2,694,089	916,225	7,194,253	30,703,299	108,392,830	294,671,000
ACTIVO TOTAL	1,052,969,329	1,064,703,652	514,868,778	200,667,216	477,072,986	3,011,826,034	9,012,462,791	15,803,826,000
Pasivo a la vista	1,019,330,091	432,315,014	35,778,377	11,532,663	273,416,886	2,559,510,727	8,101,520,626	14,514,825,000
Pasivo diferido	39,633,139	29,582,987	442,963	1,456,993	6,322,222	28,149,665	129,709,311	94,020,000
PASIVO TOTAL	1,058,963,230	461,898,000	36,221,340	12,989,656	279,739,108	2,587,660,392	8,231,229,937	14,608,845,000
Capital Social	652,650,158	597,561,395	443,210,361	179,336,273	190,924,822	318,731,536	422,595,900	898,890,000
Prima en venta de acciones	8,587,180	5,244,257	2,548,855	983,471	648,480	541,766	416,969	351,000
Reserva legal y otras reservas	48,685,153	0	0	0	0	541,645	16,094,275	71,148,000
Perdidas de ejercicios anteriores	(115,156,288)	0	0	0	0	0	0	0
Resultados del ano en curso	(600,760,103)	0	32,888,222	7,357,817	5,760,575	104,892,462	342,125,711	224,592,000
CAPITAL CONTABLE	(5,993,901)	602,805,652	478,647,438	187,677,560	197,333,878	424,165,642	781,232,854	1,194,981,000
RECURSOS TOTALES	1,052,969,329	1,064,703,652	514,868,778	200,667,216	477,072,986	3,011,826,034	9,012,462,791	15,803,826,000

RESULTADOS DEL EJERCICIO

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Intereses cobrados	1,864,274,106	870,541,237	294,285,162	82,110,921	189,618,119	953,589,904	2,753,345,025	4,669,512,000
Comisiones y premios cobrados	61,837,904	18,048,647	12,782,934	1,261,709	30,374,921	172,391,887	443,504,074	488,941,000
TOTAL DE INGRESOS	1,926,112,009	888,589,884	307,068,096	83,372,630	219,993,040	1,125,981,792	3,196,849,099	5,158,453,000
Intereses pagados	1,953,740,554	766,438,296	195,261,394	24,407,686	93,682,440	685,292,198	2,044,938,144	3,349,611,000
Comisiones y situaciones pagadas	61,837,904	18,048,647	12,782,934	1,261,709	30,374,921	172,391,887	443,504,074	488,941,000
TOTAL EGRESOS	1,983,680,541	771,713,258	195,955,615	24,443,621	95,537,491	685,429,113	2,052,815,519	3,354,014,000
INGRESOS NETOS	(57,568,532)	116,876,625	111,112,480	58,929,010	124,455,549	440,552,679	1,144,033,580	1,804,439,000
Gastos de operacion	689,707,453	507,361,776	99,551,377	55,634,990	163,531,273	364,260,649	651,197,167	1,449,944,000
Utilidad (perdida) de operacion	(747,275,985)	(390,485,150)	11,561,104	3,294,019	(39,075,725)	76,292,029	492,836,412	354,495,000
Otros productos, beneficios y recuperacion	79,513,646	160,214,064	35,025,794	7,190,944	45,576,626	41,013,323	19,396,595	18,166,000
Utilidad antes de I.S.R. y P.T.U.	(667,762,339)	(230,271,086)	46,586,897	10,484,964	6,500,902	117,305,352	512,233,007	372,661,000
I.S.R. y P.T.U.	0	0	4,665,169	1,046,101	687,376	11,730,537	158,967,934	148,069,000
UTILIDAD NETA	(667,762,339)	(230,271,086)	41,921,728	9,438,863	5,813,525	105,574,815	353,265,074	224,592,000

2. FUENTES DE RECURSOS.

Las fuentes de recursos que en estos ejercicio se tuvo, continuaron siendo las tradicionales y se reporta que las cifras acumuladas al cierre de los ejercicio que se analiza es como sigue:

(Cifras en Millares)

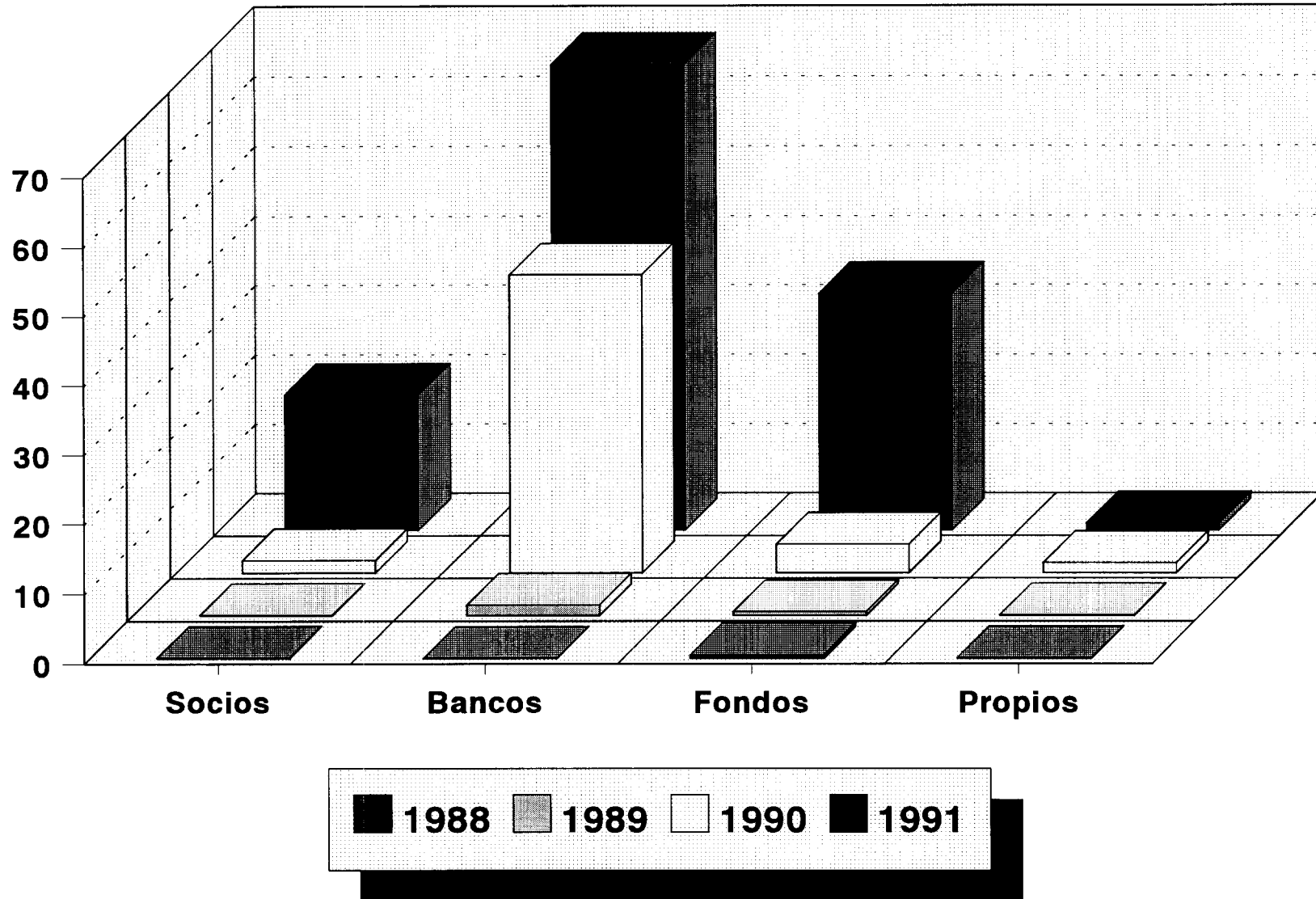
FUENTE DE RECURSOS	1988	1989	1990	1991
Préstamos Socios	97,100	97,100	1,814,197	19,544,300
Créditos Bancos	20,625	1,501,625	42,978,896	66,910,439
Recs. Fondos	441,735	535,518	4,080,000	34,119,000
Recs. Propios	64,619	97,291	1,430,891	1,012,188
T O T A L E S:	624,079	2,231,534	50,303,984	121,585,927

Las siguientes gráficas, ilustran el crecimiento en cuanto al uso de los recursos captados.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

USO DE RECURSOS.

Cifras en Miles de Millones de pesos.

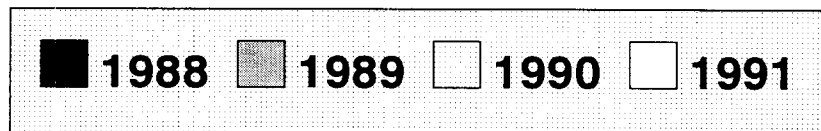
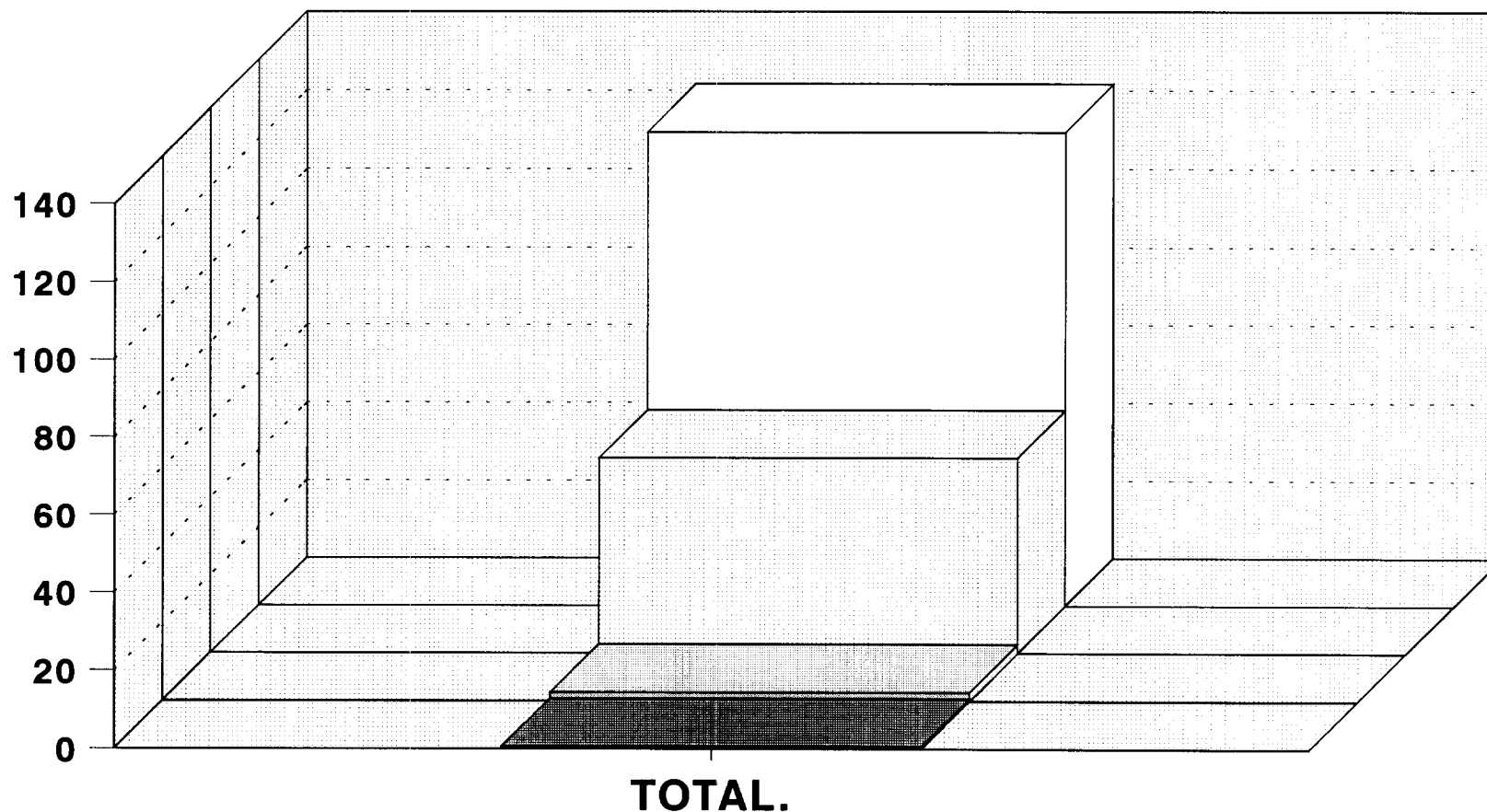


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

FUENTES DE RECURSOS.

Cifras en Miles de Millones de pesos.



Cifras al Cierre del Ejercicio.

3. CREDITOS OPERADOS.

En consecuencia de lo anterior, los créditos operados que han venido constituyendo la cartera de la unión, son como sigue:

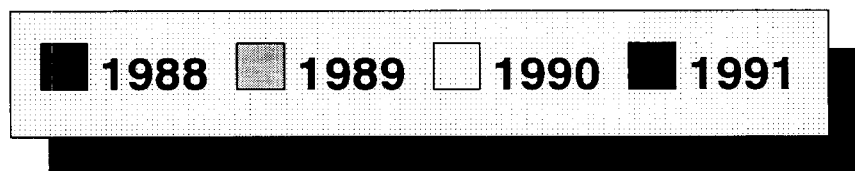
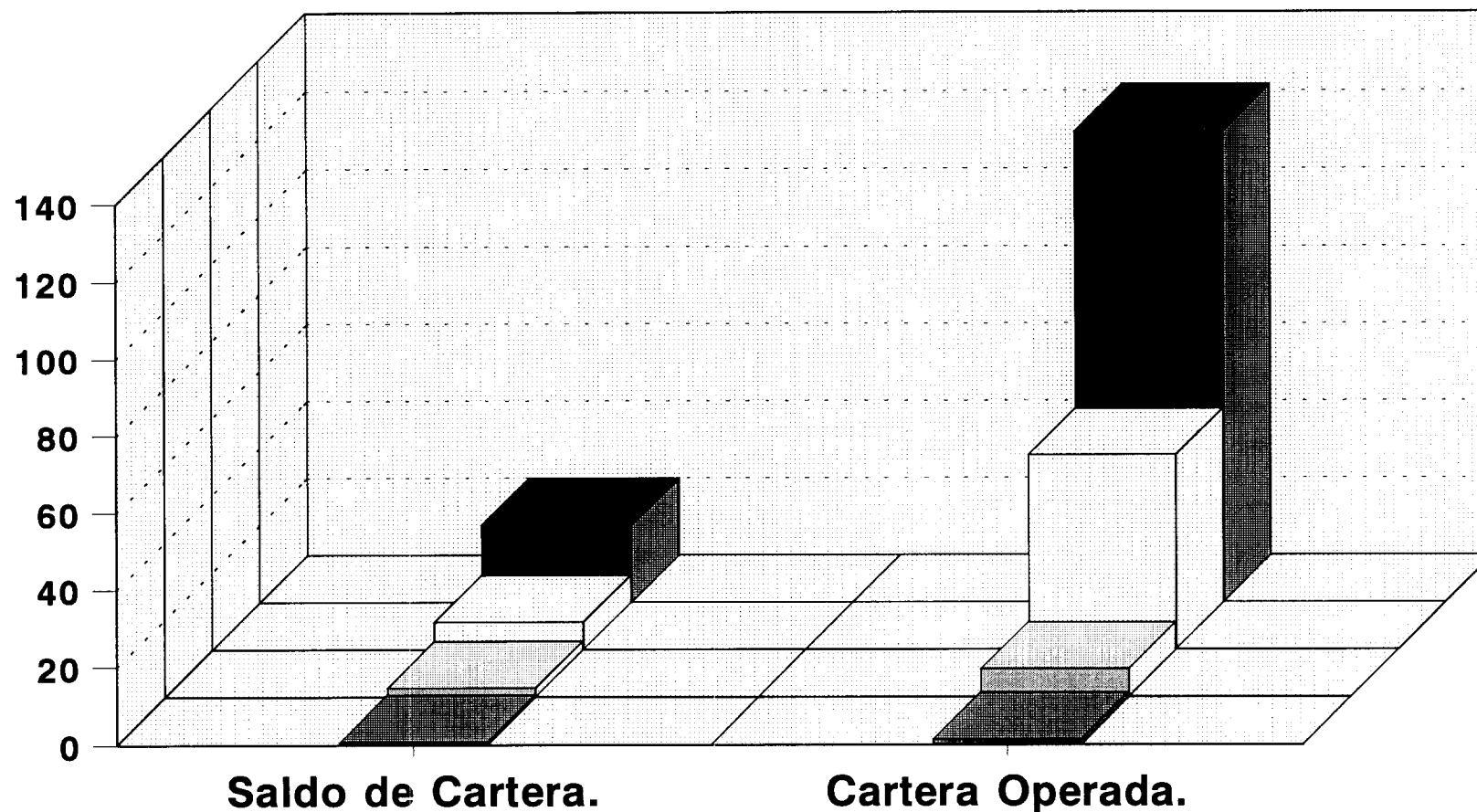
(Cifras en Millares)

CONCEPTO	1988	1989	1990	1991
Saldo de Cartera	624.1	2,231.5	7,032.5	19,956.4
Cartera Operada	1,215.6	7,090.7	50,303.9	121,585.9
Ramos Atendidos	8	10	11	13
No. de Empresas	8	16	20	26

A continuación se incluyen también las gráficas correspondientes a las cifras antes mencionadas:

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO. **CIFRAS DE CARTERA.**

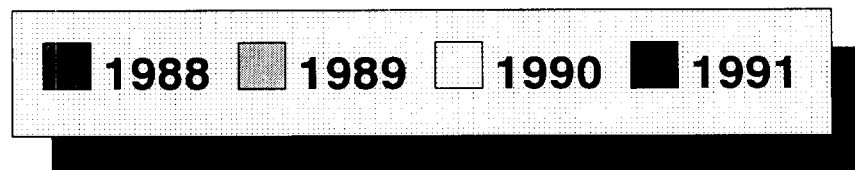
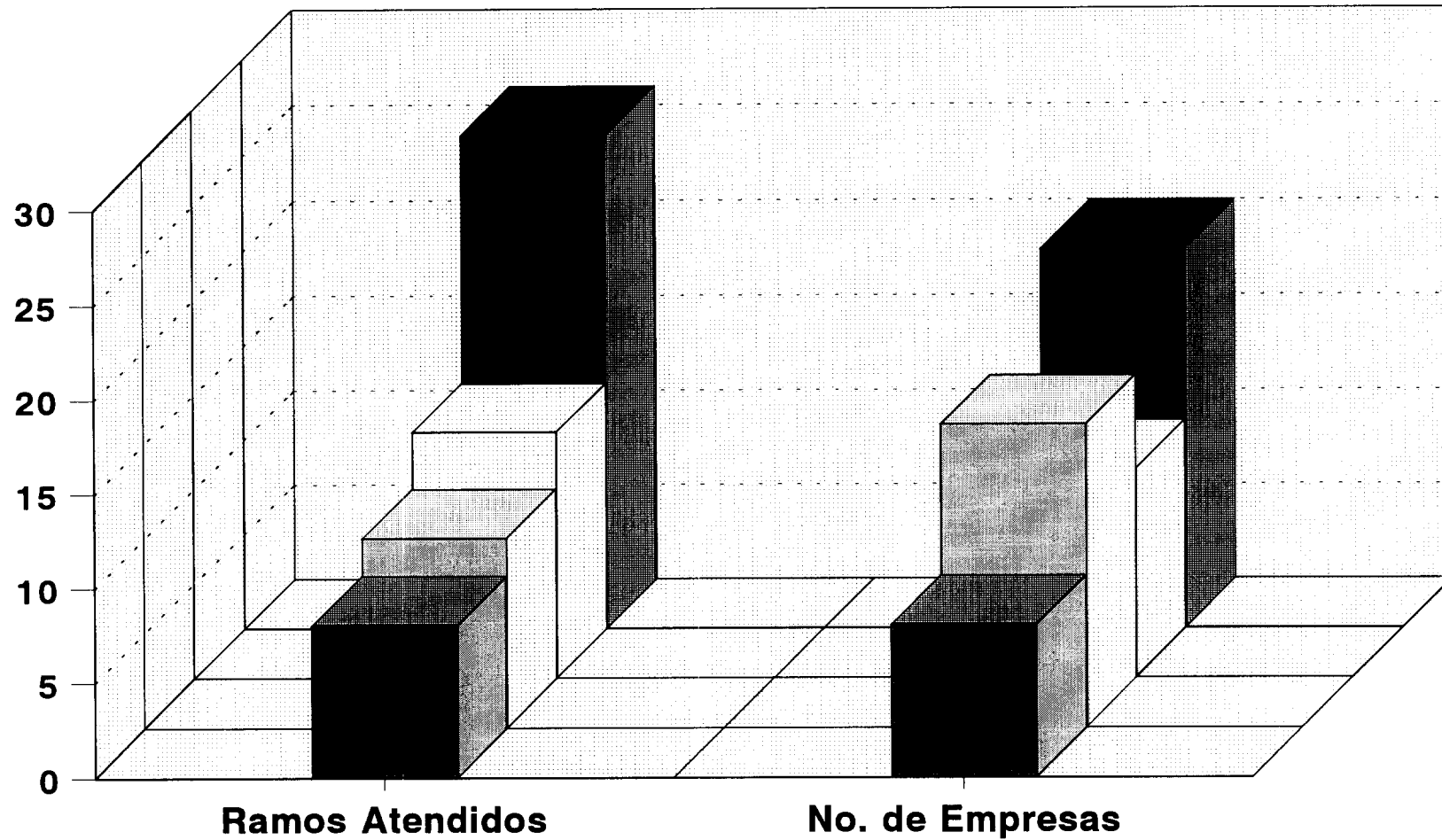
Cifras en Miles de Millones de pesos.



Gráficas Comparativas.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

RAMOS Y No. DE EMPRESAS ATENDIDAS.



Cifras al Cierre del Ejercicio.

4. RAMOS ATENDIDOS (1988-1989).

Respecto a los ramos atendidos, el detalle comparativo por los ejercicios es como sigue:

(Cifras en Millones de Pesos)

RAMA	1988	1989	1990	1991
1	483.0	1,204.6	16,144.5	40,319.1
2	493.7	2,789.2	10,747.5	15,091.8
3		36.5	3,060.0	16,250.0
4	195.7	1,170.3	12,133.0	29,374.2
5	20.0	1,429.5	5,435.2	
6	2.7	220.0	1,500.0	7,020.0
7	16.0	237.8	470.0	200.0
8	4.5	2.8		
9			300.0	
10			80.9	5,040.7
11			414.8	1,589.6
12				5,500.5
13				10,000.0
14				200.0
TOTALES:	1,215.6	7,090.7	50,303.9	121,585.9

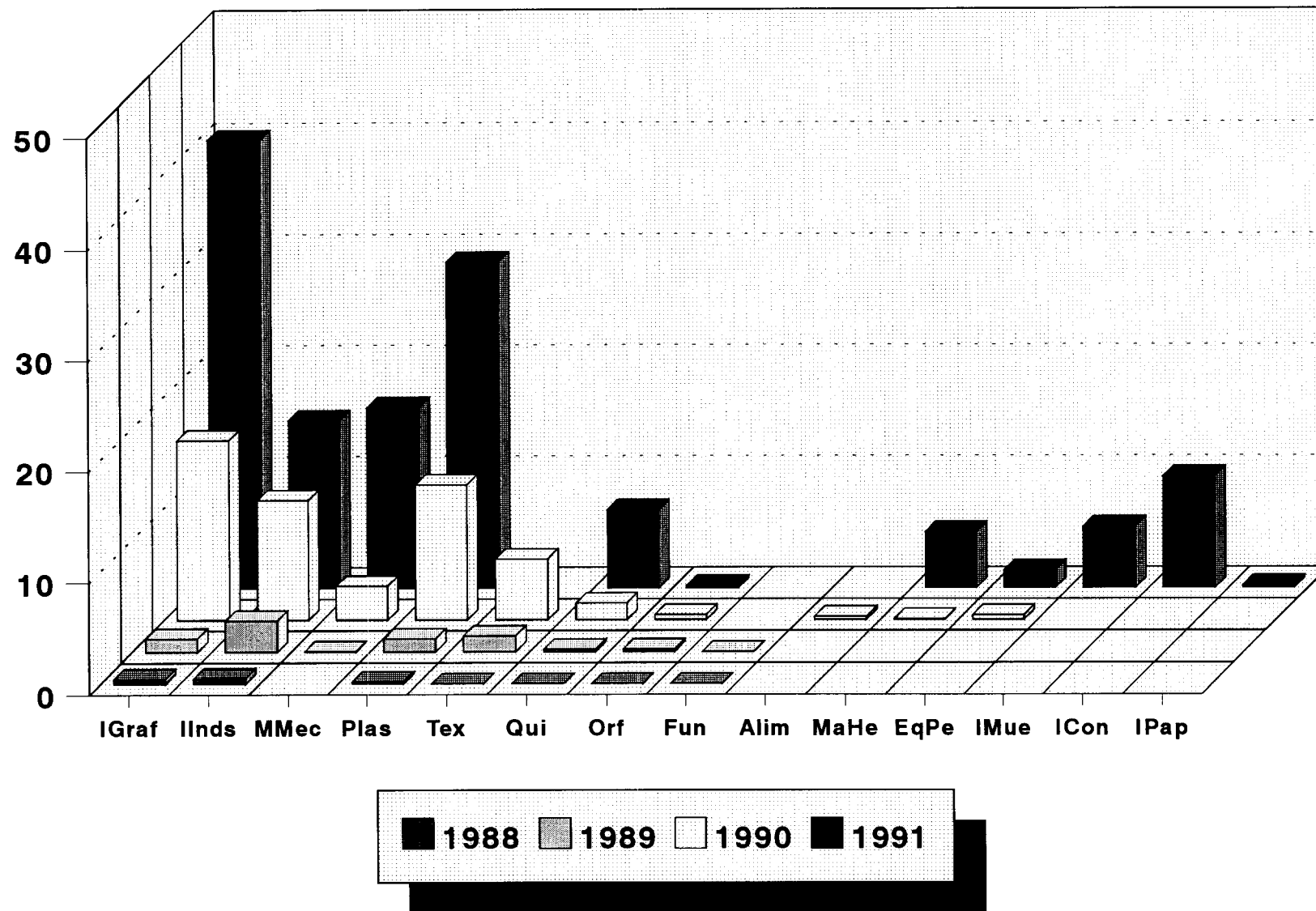
Donde los números usados representan a las ramas siguientes:

1. Industrias de Artes Gráficas.
2. Estructuras y Equipo Industrial.
3. Metal Mecánica.
4. Industrias Plásticas.
5. Industria Textil.
6. Productos Químicos.
7. Orfebrería.
8. Fundición.
9. Productos Alimenticios.
10. Maquinas y Herramientas.
11. Equipo Petrolero.
12. Industria Mueblera.
13. Industria de la Construcción.
14. Industria de la Conversión del Papel.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

CIFRAS DE RAMOS ATENDIDOS.

Cifras en Miles de Milones de pesos.



Cifras al Cierre del Ejercicio.

5. COMPOSICION DE LA CARTERA.

Respecto a la composición de cartera, en cuanto a los tipos de crédito, se ha venido haciendo un cambio sustancial con tres preponderantes propósitos:

1. Atender adecuadamente las necesidades de los socios, en cuanto a financiamientos específicos de adquisición de materias primas, producción, existencias, capital de trabajo, ventas y equipamiento.
2. Aumentar sustancialmente la capacidad de otorgamiento de crédito al utilizar mayores proporciones de crédito con garantía real, conforme lo establece la ley, pues en este caso, el acreditamiento es al doble del que corresponde a sin garantía real.
3. Tener una cartera de créditos mejor estructurada con créditos con un fin específico y determinado, y un porcentaje menor de créditos sin garantía real, como se explica en los cuadros siguientes, desde 1988 hasta 1991.

(Cifras en Millones de Pesos)

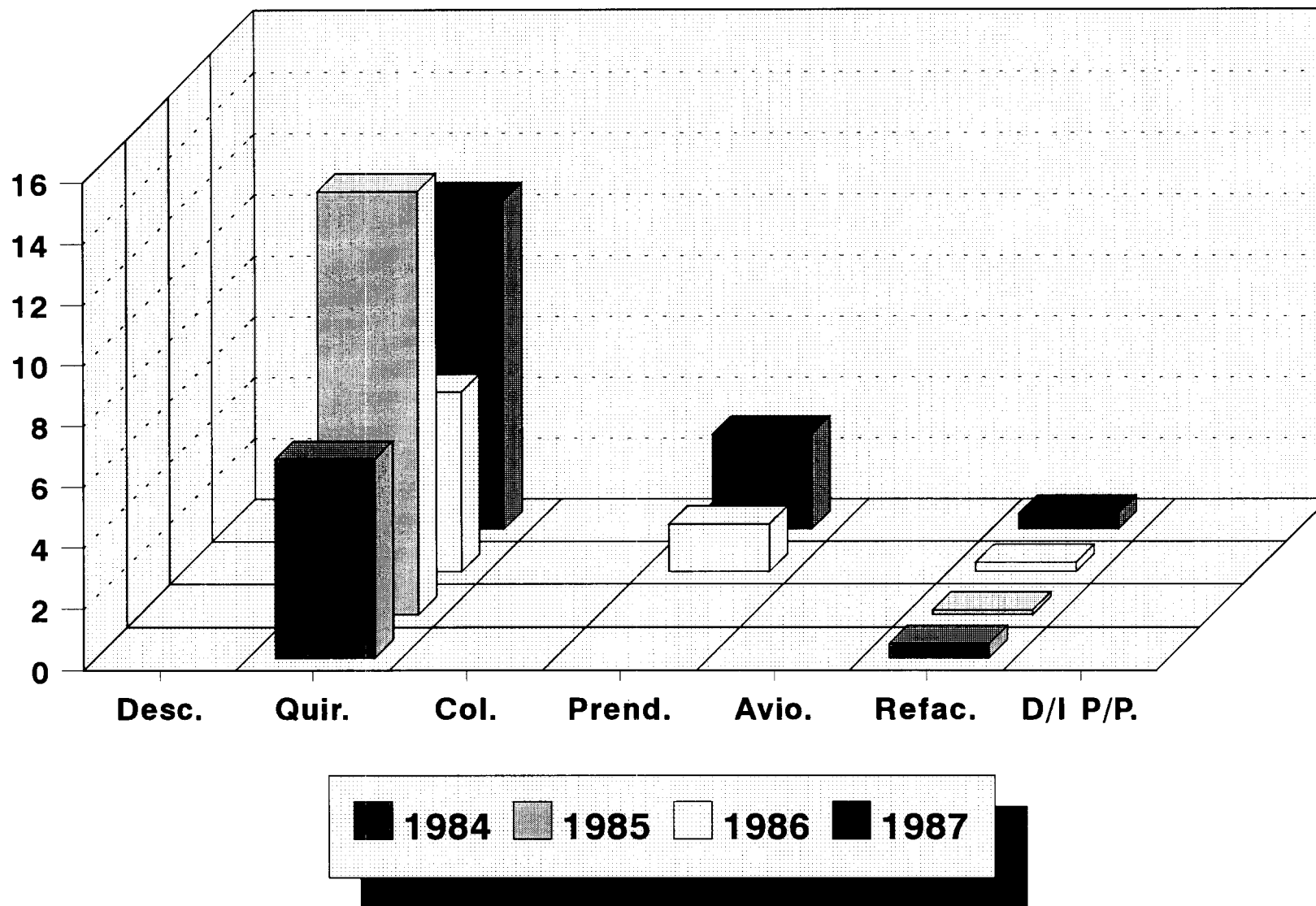
TIPO DE CREDITO	1988	1989	1990	1991
Descuento		25		
Quirografarios	36	533	1,007	825
Colaterales	44	65		
Prendarios		943	5,449	12,144
Avios	50	177	293	5,885
Refaccionarios	488	443	220	662
D/Ints. y P/pers.	5	45	64	341
T O T A L E S :	624	2,232	6,033	19,956

Esta comparación de la composición de la cartera, se ilustra en forma más significativa, en la gráfica que a continuación se incluye:

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

COMPOSICION DE LA CARTERA DE CREDITO.

Cifras en Millones de pesos.

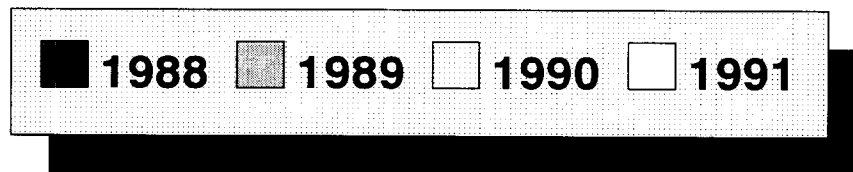
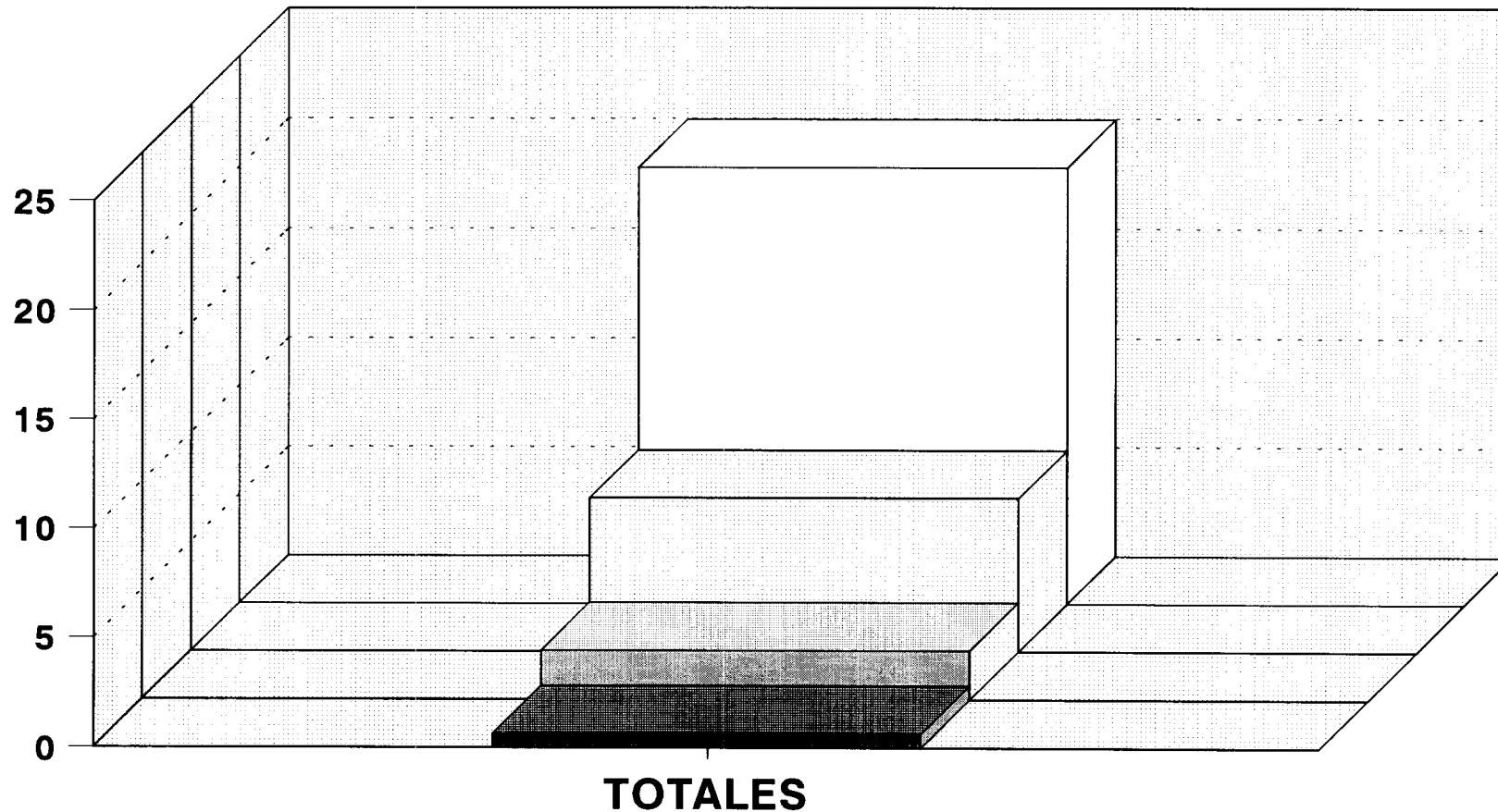


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO

COMPOSICION DE LA CARTERA DE CREDITOS

Cifras en Miles de Millones de pesos.

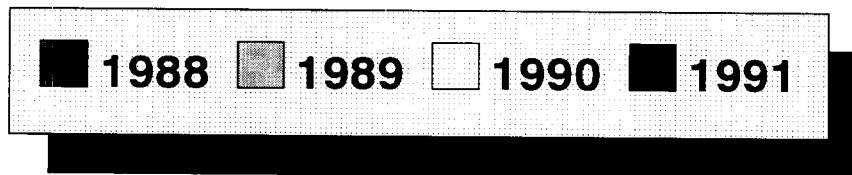
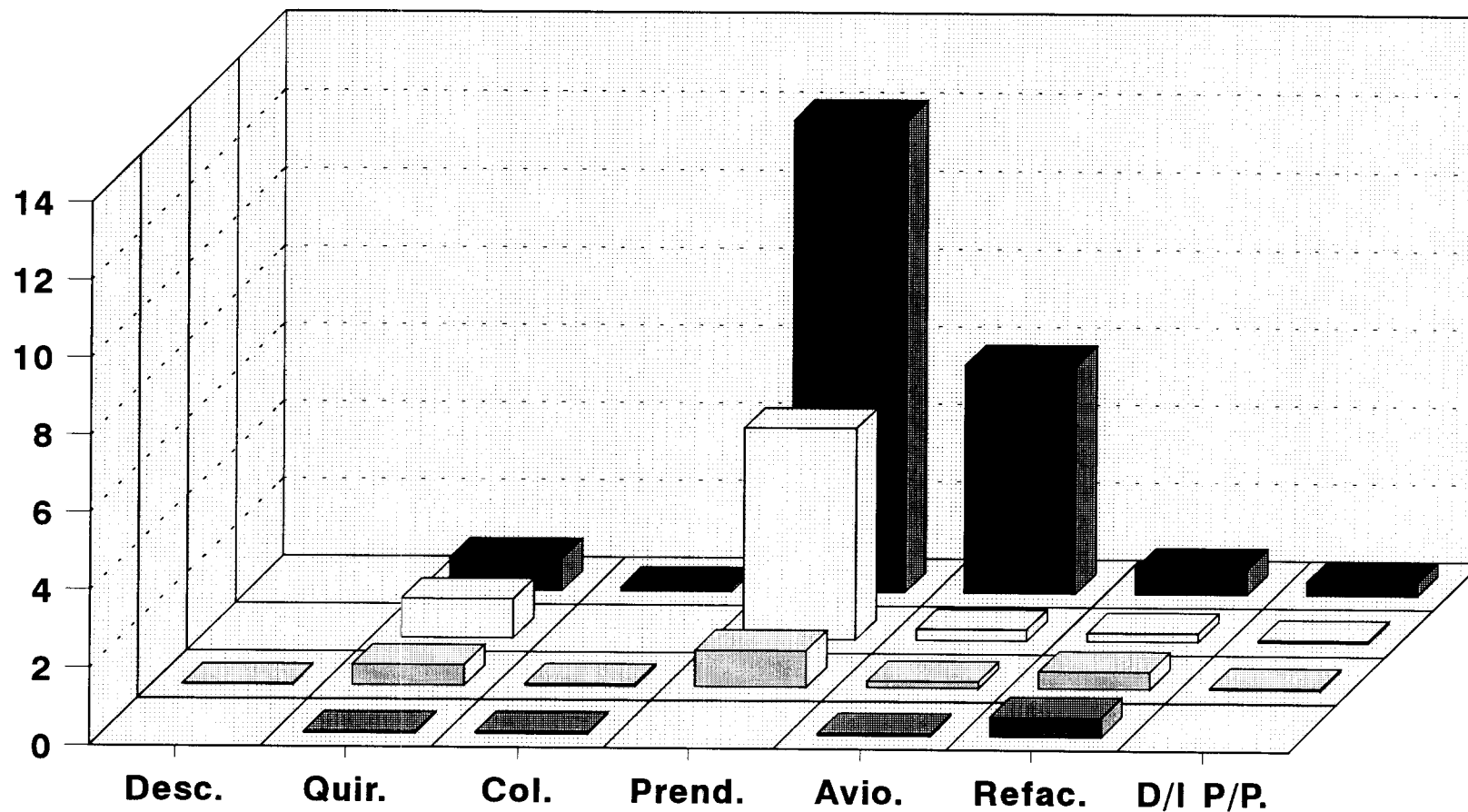


Gráfica Comparativa.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO.

COMPOSICION DE LA CARTERA DE CREDITO.

Cifras en Miles de Millones de pesos.



Gráfica Comparativa.

7. POLITICAS DE CREDITO

Con el fin de asegurar una cartera sana, se establecieron políticas adecuadas para que la cartera, a su vez, pueda ofrecer una solidez adecuada de apoyo a los socios con crédito dirigido a necesidades específicas, que consecuentemente generará su autoliquidación, lo que permitirá tener siempre una cartera de adecuada recuperación y que por lo tanto, evita el registrar carteras vencidas, que puedan corresponder a créditos que no fueron adecuadamente concedidos o analizados.

SINTESIS DE LAS POLITICAS DE CREDITO.

En primer término, se determinaron tres aspectos primordiales para estas políticas:

a. *Marcos de criterio.*

Como marcos de criterio se fijan principalmente la flexibilidad, la competitividad, la oportunidad y el crédito suficiente.

b. *Políticas generales.*

Las políticas de carácter general, indican que en primer lugar, se estará siempre en todas las disposiciones legales y reglas que marquen las autoridades hacendarias y bancarias.

Los recursos se deberán otorgar al mayor número posible de acreditados, que sean socios de la unión o suscriban capital para convertirse en socios y califiquen como sujetos de crédito y tengan calidad de industriales, como lo estipula la ley de la materia.

Los límites máximos de crédito, serán siempre en función del capital suscrito por el socio y su parte proporcional de las reservas como sigue:

Sin Garantía Real	10 veces
Con Garantía Real	40 veces
Para adquisición de Bienes de Capital	50 veces

Esta última proporción será excepcional y previa la autorización de la Comisión Nacional Bancaria.

Se operará siempre en base a líneas de crédito establecidas y excepcionalmente se concederán operaciones eventuales, sujetas al estudio de la línea de crédito respectiva.

c. Políticas específicas.

Las políticas de carácter específico, establecen una serie de conceptos largos de enumerar, pero incluyen todo lo indispensable para ejecutar el estudio de crédito y evaluación del proyecto a financiar y requieren

siempre de una solicitud escrita, documentos financieros y legales de la empresa, informes de crédito, comerciales y de otra naturaleza indispensables, verificaciones en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, dictámenes legales, aprobación de los contratos y títulos de crédito a utilizarse en la operación, tanto por abogados de la unión, como por la Comisión Nacional Bancaria.

Además se detallan las individuales para cada tipo de crédito, es decir: descuentos, préstamos quirografarios, préstamos con colateral, préstamos prendarios, de habilitación o avío, refaccionarios, hipotecarios, industriales y avales que la unión otorgue a favor de terceros en la cuenta de los socios.

8. POLITICAS FINANCIERAS.

Las políticas financieras de la unión se sintetizan de la siguiente manera:

- a. Determinación del costo de captación de los recursos de todas las fuentes disponibles para la unión.
- b. Determinación del costo administrativo de la unión, cubriendo todos los aspectos generales de personal, inversiones, gastos generales, creación de reservas, etc.
- c. Verificación frecuente de las tasas de mercado, para determinar la medida bancaria o de otros intermediadores financieros y fijar tasas políticas de carácter general en atención a las necesidades de los socios de la unión.
- d. Observación mensual de la operación y resultados contra el presupuesto y el programa de trabajo aprobados.

El resto de las políticas son eminentemente bancarias.

9. CARTERA VENCIDA.

En el balance se refleja la cifra CERO respecto a la cartera vencida, es decir, que no se tiene cartera vencida por ningún concepto, situación que ha prevalecido desde el mes de julio de 1985.

CARTERA VENCIDA LITIGIOSA

En la cartera litigiosa se tiene pendiente de recuperación, un crédito que ha resultado de difícil recuperación, ésta es la que sigue:

- a. INDUSTRIAS LIMAK, S.A. \$ 2,000,000

Los procedimientos legales contra esta empresa, no prosperaron, debido principalmente a lo reducido del monto de este crédito.

De acuerdo a lo informado a los socios en la asamblea ordinaria, debido a esos antecedentes y que las posibilidades de recuperación son muy difíciles, se solicitó a la Comisión Nacional Bancaria, autorización para crear la reserva correspondiente, por lo que en el ejercicio de 1992, con base en el informe final de los abogados a cargo de este litigio y debido a la irrecuperabilidad de ese crédito, se solicitará a dicho organismo la autorización para aplicar las reservas creadas y castigar definitivamente este saldo.

10. RESULTADOS DEL EJERCICIO Y APLICACION.

Los resultados del Ejercicio han sido satisfactorios desde el ejercicio terminado en 1989, reflejándose una utilidad final de \$ 67,957,798, ya deducida la participación del personal en las utilidades, al ejercicio terminado en 1991 en el cual se alcanzó una utilidad final de \$ 224,592,105, ya deducido el impuesto sobre la renta y la participación del personal en las utilidades, la que se encuentra contabilizada como reserva para tal efecto, a fin de que de no haber una modificación posterior, proceder a su pago, conforme a lo dispuesto por la ley de la materia, una vez aprobados los estados financieros correspondiente por la Asamblea y la H. Comisión Nacional Bancaria.

De esta cifra se separará el 20%, para incrementar la reserva legal, como lo establece la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, es decir, la cantidad de \$ 44,918,421 y el saldo de \$ 179,673,684, pasará a formar parte del capital pagado, conforme lo establece la cláusula sexagésima de los estatutos sociales de la unión, la que será entregada a los socios mediante nuevos títulos accionarios, en la proporción de sus suscripciones de capital y del tiempo transcurrido de las mismas durante el ejercicio de 1990.

Los estados financieros se formularon de acuerdo con la agrupación de cuentas y otros lineamientos ordenados por la Comisión Nacional Bancaria, los cuales están de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

1.	Alambres de Mexico, S. A. Calle 7 Esq. Calle 14 Rustica Xalostoc, Edo. de Mexico Fabricacion C/V de articulos de alambre y derivados Fecha de ingreso: abril 1981	ACCIONES PAGADAS	117,931	0.01 %
2.	Aldeva, S. A. Norte 45 No. 1017 Col. ind. Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y venta de plastico y plastificantes Fecha de ingreso: diciembre 1975	ACCIONES PAGADAS	8,042,616	0.01 %
3.	Anaflex, S. A. Calle 16 # 26 Rustica Xalostoc, Edo. de Mexico Fabricantes de tuberia de acero, manguera flexible metalica y juntas de expansion Fecha de ingreso: febrero 1974	ACCIONES PAGADAS	484,367	0.03 %
4.	Arvisu Vargas Irene Manuel M. Ponce No. 72 Fracc. Panamericano Queretaro, Qro. Fabricacion de galletas tipo casero Fecha de ingreso: septiembre 1991	ACCIONES PAGADAS	599,942	0.03 %
5.	Asientos Mexicanos, S. A. Av. Ninos Heroes de Chapultepec # 142-A Col. Nativitas, Mexico, D. F. Fabricacion de asientos para la industria automotriz Fecha de ingreso: agosto 1974	ACCIONES PAGADAS	535,769	0.03 %
6.	Automator, S. A. Calle 2 No. 35 Fracc. Ind. Benito Juarez Queretaro, Qro. Fabricacion partes y refacciones automotrices Fecha de ingreso: enero 1991	ACCIONES PAGADAS	5,999,420	0.31 %
7.	Barcos Pesqueros y Recreativos, S. A. Prolongacion Uxmal # 973 Col. Santa Cruz Atoyac, Mexico, D. F. Fabricacion, reparacion y venta de embarcaciones Fecha de ingreso: agosto 1978	ACCIONES PAGADAS	199,678	0.01 %
8.	Bozart, S. A. General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Ensamble, Armado y acabado de joyeria de fantasia Fecha de ingreso: marzo 1978	ACCIONES PAGADAS	559,493	0.03 %
9.	Bypasa, S. A. de C. V. Av. Fulton S/N San Juan del Rio, Qro. Fabricacion de partes para vehiculos automotrices Fecha de ingreso: marzo 1992	ACCIONES PAGADAS	15,000,000	0.79 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

10. Calzado Suave de Mexico, S. A. Norte 45 # 650 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de calzado tenis Fecha de ingreso: agosto 1979	ACCIONES PAGADAS	739,401	0.04 %
11. Canseco Hermanos, S. A. 172 Oriente # 151 Col. Moctezuma, Mexico, D. F. Fabricacion C/V de toda clase de conexiones Fecha de ingreso: agosto 1979	ACCIONES PAGADAS	33,609	0 %
12. Cardespa Hollinsworth, S. A. de C. V. Laminadores # 151 Col Trabajadores del Hierro, Mexico, D. F. Manufactura de vestiduras de Cardas p/industria textil Fecha de ingreso: febrero 1974	ACCIONES PAGADAS	816,504	0.04 %
13. Casa Planas, S. A. Av. Ceylan # 759-A Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Mfra. de arts. de lona y muebles para jardin. Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	77,501,866	4.07 %
14. Cereales Industrializados, S. A. Norte 59 # 1100 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de productos alimenticios (hojuelas de maiz, cereales, etc.) Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	298,529	0.02 %
15. CMS Internacional, S. A. de C. V. Calz. de las Armas # 122 Fracc. Industrial Las Armas Tlalnepantla, Edo. de Mexico Fabrica de valvulas y refacciones para gas Fecha de ingreso: enero 1974	ACCIONES PAGADAS	355,862	0.02 %
16. Cocinas Modulares, S. A. Calz. de las Armas # 122 Fracc. Industrial Las Armas Tlalnepantla, Edo. de Mexico Fabricacion general de muebles y articulos metalicos Fecha de ingreso: septiembre 1979	ACCIONES PAGADAS	69,195	0 %
17. Cocos y Chocolates La Corona, S. A. Nicolas Bravo # 16 Col. Magdalena Mixhuca, Mexico, D. F. Fabrica de chocolates Fecha de ingreso: enero 1974	ACCIONES PAGADAS	63,264	0 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

18.	Concretos Cotita, S. A. Carretera Mexico Queretaro Km. 220 Esq. Corregidora Sur Queretaro, Qro. Fcion. Mat. p/ construccion, concreto premezclado y prefabricados de concreto Fecha de ingreso: abril 1991	ACCIONES PAGADAS	23,997,680	1.26 %
19.	Constantino Alvarez Lopez, S. A. de C. V. Av. Mexico # 33 Col. Coyoacan, Mexico, D. F. Fcion y comercio de arts. escolares de papel y escritorio Fecha de ingreso: agosto 1981	ACCIONES PAGADAS	7,199,304	0.38 %
20.	Corporacion Nacional Grafica, S. A. de C. V. 3a. Calle Sur # 37 Col. Independencia Tultitlan, Edo. de Mexico Impresion de etiquetas, folletos, cajas plegadizas en cartoncillo y papel Fecha de ingreso: diciembre 1989	ACCIONES PAGADAS	21,937,735	1.15 %
21.	Corrugado y Fibra, S. A. Poniente 134 # 649 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de cajas y empaques de carton y fibra solida Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	156,184	0.01 %
22.	Detergentes Industriales Mexicanos, S. A. Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de productos quimicos para mantenimiento y limpieza Fecha de ingreso: mayo 1992	ACCIONES PAGADAS	5,000,000	0.26 %
23.	Desarrollo Termo Acustico, S. A. de C. V. Calzada Vallejo # 658 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion, distribucion, aplicacion e instalacion de material aislante Fecha de ingreso: diciembre 1980	ACCIONES PAGADAS	1,356,228	0.07 %
24.	Distribuciones y Representaciones Alfa, S. A. Plutarco Elias Calles # 1935 Col. Portales, Mexico, D. F. Fabricacion de Bicicletas Fecha de ingreso: agosto 1975	ACCIONES PAGADAS	689,975	0.04 %
25.	Donnay, S. A. Norte 45 # 724 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de calzado tipo tenis Fecha de ingreso: octubre 1977	ACCIONES PAGADAS	867,906	0.05 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

26.	Empacadora Mar, S. A. Av. Inguaran # 6535 Col. Santa Coleta, Mexico, D. F. Empacadora de pescados Fecha de ingreso: agosto 1974	ACCIONES PAGADAS	1,330,526	0.07 %
27.	Envases Astrolito, S. A. Poniente 122 # 420 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y venta de cajas y envases de carton Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	413,194	0.02 %
28.	Envases Plegadizos Gamma, S. A. de C. V. Poniente 134 # 510 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de toda clase de envases plegadizos de cartoncillo impreso Fecha de ingreso: noviembre 1980	ACCIONES PAGADAS	152,039,179	7.98 %
29.	Especialidades atlas, S. A. de C. V. Pelicano # 96-A Col. Granjas Modernas, Mexico, D. F. Manufactura de articulos de papel Fecha de ingreso: diciembre 1977	ACCIONES PAGADAS	334,115	0.02 %
30.	Fabricaciones Industriales y Mantenimiento, S. A. Norte 35 # 1020- Local B Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de moldes, matrices, troqueles, maquila y taller mecanico Fecha de ingreso: junio 1979	ACCIONES PAGADAS	10,915,062	0.57 %
31.	Fijator, S. A. de C. V. Hidalgo Camino a Latamex # 40-A Ixtapaluca, Edo. de Mexico Fabricacion, C/V de tornillos, tuercas y similares Fecha de ingreso: noviembre 1980	ACCIONES PAGADAS	1,352,274	0.07 %
32.	Frio Rey de Mexico, S. A. Av. de los Pinos # 67 y 69 San Pedro de los Pinos, Mexico, D. F. Fabricacion de muebles metalicos Fecha de ingreso: abril 1982	ACCIONES PAGADAS	551,586	0.03 %
33.	Fundiciones Altzairu, S. A. Hermenegildo Galeana # 3 San Juan Ixhuatepec, Mexico, D. F. Fundicion y fabricacion de piezas metalicas Fecha de ingreso: junio 1977	ACCIONES PAGADAS	40,600,989	2.13 %
34.	G. B. W. de Mexico, S. A. Poniente 116 # 576 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabrica de tintas para las artes graficas Fecha de ingreso: marzo 1975	ACCIONES PAGADAS	440,873	0.02 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

35.	Grupo industrial Casa, S. A. Prolongacion Ceylan # 6 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de estructuras y carrocerias Fecha de ingreso: agosto 1975	ACCIONES PAGADAS	208,657,116	10.95 %
36.	Guillen Ruiz Idefonso Blvd. Bernardo Quintana No. 154-A Col. Carretas, Queretaro, Qro. Fabricacion de troqueles, moldes y moldes progresivos Fecha de ingreso: abril 1991	ACCIONES PAGADAS	11,998,840	0.63 %
37.	H. B. Fuller de Mexico, S. A. de C. V. Calzada Vallejo # 1023 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y venta de pegamentos, resinas y pinturas Fecha de ingreso: marzo 1977	ACCIONES PAGADAS	648,458	0.03 %
38.	Herlo Hidraulica, S. A. (Oct-6-88) Poniente 128. Esq. Norte 45 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Planta de servicio, reparacion, calibracion y mantenimiento de equipos industriales y perforacion Fecha de ingreso: agosto 1988	ACCIONES PAGADAS	37,857,728	1.99 %
39.	H. Kohnstamm de Mexico, S. A. Calzada Azcapotzalco-La Villa # 882 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de extractos , esencias, colores, sabores y productos quimicos Fecha de ingreso: mayo 1977	ACCIONES PAGADAS	5,589,002	0.29 %
40.	Impresos Automaticos de Mexico, S. A. Poniente 134 # 510 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de todo tipo de envases plegadizos de cartoncillo impreso Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	113,994,781	5.98 %
41.	Industria de Cristal Plastico, S. A. General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Fabricacion de joyeria de fantasia y pedreria Fecha de ingreso: marzo 1978	ACCIONES PAGADAS	893,608	0.05 %
42.	Industrializadora de Carbonatos de Calcio, S. A. de C. V. Constituyentes No. 206. Col. Mansiones del Valle Queretaro, Qro. Industrializacion de minerales met licos y no metalicos Fecha de ingreso: agosto 1991	ACCIONES PAGADAS	17,998,260	0.94 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

43. Industrias Danpex, S. A. Norte 59 # 846-A Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de articulos de plastico publicitario y agendas Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	9,150,771	0.48 %
44. Industrias G. H., S. A. Lago Superior # 39 Tacuba, Mexico, D. F. Manufactura de transformadores para radio y television Fecha de ingreso: noviembre 1978	ACCIONES PAGADAS	2,817,237	0.15 %
45. Industrias Nacobre, S. A. (antes Nal. de Cobre, S. A.) Poniente 134 # 519 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de articulos de cobre Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	1,411,584	0.07 %
46. Ingenieria en Elastomeros, S. A. San Francisco Cuatlalpan # 13-A Naucalpan, Edo. de Mexico Fabricacion de retenes y partes de hule para usos industriales y automotrices Fecha de ingreso: agosto 1973	ACCIONES PAGADAS	351,908	0.02 %
47. Instrumentos y especialidades quimica, S. A. de C. V. Poniente 134 # 518 Col. industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de Productos quimicos, maquinaria, aparatos e instrumentos para las artes graficas Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	13,625,540	0.71 %
48. Joyas y Perlas Richelieu, S. A. General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Fabricacion de perlas, gemas, joyas de plastico y material sintetico Fecha de ingreso: octubre 1980	ACCIONES PAGADAS	838,251	0.04 %
49. Kienzle- Argo de Mexico, S. A. Guadalajara # 29 06700 Mexico, D. F. Fcion., distribucion, maquila, importacion y exportacion de prods. mecanicos y electronicos de cualquier tipo, incluyendo sus partes y accs., asi como reparacion y mantenimiento Fecha de ingreso: diciembre 1989	ACCIONES PAGADAS	27,644,503	1.45 %
50. La Cuna Encantada, S. A. Poniente 150 # 800 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y venta de muebles infantiles Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	296,551	0.02 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

51.	Litho Graf Mexicana, S. A. Calle Oeste # 12 San Luis Tlatilco Naucalpan, Edo. de Mexico Impresora Fecha de ingreso: agosto 1974	ACCIONES PAGADAS	535,769	0.03 %
52.	Litho Offset America, S. A. de C. V. Lago Wenner # 37 Col. Pensil Sur, Mexico, D. F. Impresion de formas para negocio Fecha de ingreso: mayo 1977	ACCIONES PAGADAS	74,854,236	3.93 %
53.	Litho Offset Latina, S. A. de C. V. Paseo de las Jacarandas # 270 Col. Sta. Maria Insurgentes, Mexico, D. F. Impresion de etiquetas y cajas plegadizas Fecha de ingreso: junio 1979	ACCIONES PAGADAS	715,677	0.04 %
54.	Litolamina, S. A. Norte 59 # 1015 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion., impresion en lamina, laton, cobre, hoja de lata, principalmente para envases alimenticios Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	476,460	0.02 %
55.	Logica Digital, S. A. de C. V. Bahia de Sta. Barbara # 86 Col. Veronica Anzures, Mexico, D. F. 11300 Fabrica de calculadoras y maquinas de escribir Fecha de ingreso: octubre 1990	ACCIONES PAGADAS	29,712,601	1.56 %
56.	Manufacturas Plasticas Fierro, S. A. Los Pinos No. 113-B Col. Oriental, Leon, Gto. Inyecc. y soplado de plastico botellas y tapas y plasticos de ingenieria Fecha de ingreso: abril 1991	ACCIONES PAGADAS	10,599,652	0.56 %
57.	Manufacturera de Papel Bidasoa, S. A. Av. Hidalgo # 122 Col. Azcapotzalco, Mexico, D. F. Fabrica de papel Fecha de ingreso: enero 1974	ACCIONES PAGADAS	840,228	0.04 %
58.	Maquinaria Hidraulica Mexicana, S. A. de C.V. Av. FF. CC. de Cuernavaca # 520 Col. Olivar de los Padres, Mexico, D. F. Fcion. C/V, montaje, distribucion de mq. y equipos hidraulicos Fecha de ingreso: agosto 1978	ACCIONES PAGADAS	972,688	0.05 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

59.	Metales Artisticos de la Pena, S. A. Norte 50 # 819 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion. C/V de articulos de orfebreria y regalos Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	35,996,521	1.89 %
60.	Metalgamica, S. A. de C. V. Norte 35 # 927-B Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Cromado y cobrizado de lamina de fierro p/artes graficas Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	35,000,000	1.84 %
61.	Metal Maquinado, S. A. (antes afil. inds. de precision, S. A.) Poniente 122 # 370 Col. Nueva Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y afilado de herramientas industriales Fecha de ingreso: septiembre 1975	ACCIONES PAGADAS	8,399,188	0.44 %
62.	Mexiplast, S. A. Calle 4 # 18-A Fracc. Alce Blanco, Naucalpan, Edo. de Mexico Fabricacion de articulos termoplasticos y moldes Fecha de ingreso: enero 1975	ACCIONES PAGADAS	123,850,404	6.5 %
63.	Micro Precision, S. A. Calzada Vallejo # 923 Col. Nueva Industrial Vallejo Mexico, D. F. Fabricacion C/V e importacion de inyectoros diesel Fecha de ingreso: febrero 1977	ACCIONES PAGADAS	26,349,563	1.38 %
64.	Mimo, S. A. Av. Primero de Mayo # 90 Tlalnepantla, Edo. de Mexico. Fabricacion C/V de colchones y box spring Fecha de ingreso: marzo 1974	ACCIONES PAGADAS	440,873	0.02 %
65.	Miranda Correa Margarita Angela peralta no. Queretaro, Qro. Fabricacion de ropa, alta costura, uniformes, etc. Fecha de ingreso: noviembre 1991	ACCIONES PAGADAS	4,799,536	0.25 %
66.	Moltro, S. a General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Fcion. de moldes, troqueles y piezas troqueladas, cadenas y estuches de plastico inyectado Fecha de ingreso: marzo 1978	ACCIONES PAGADAS	454,712	0.02 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. **ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.**

67.	Motores y Adaptaciones Automotrices, S. A. Eje Central Lazaro Cardenas # 810 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion., adapt.,C/V y reconstr. de partes automotrices y sus componentes y estacion de servicio Fecha de ingreso: marzo 1974	ACCIONES PAGADAS	909,423	0.05 %
68.	Nal. de Conductores Electricos, S. A. (antes Condumex, S. A.) Poniente 149 # 72 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion. de Conductores Electricos de Cobre y Aluminio Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	1,154,573	0.06 %
69.	Napier de Mexico, S. A. General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Fabricacion de joyeria de fantasia Fecha de ingreso: marzo 1978	ACCIONES PAGADAS	336,091	0.02 %
70.	Offset Altamira, S. A. Norte 35 # 826 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Impresora Fecha de ingreso: marzo 1974	ACCIONES PAGADAS	284,689	0.01 %
71.	Offset Multicolor, S. A Calzada de la Viga # 1332 Iztapalapa, Mexico, D. F. Litografia Fecha de ingreso: febrero 1973	ACCIONES PAGADAS	933,147	0.05 %
72.	Olivetti Mexicana, S. A. Norte 45 # 1104 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Produccion, distribucion, C/V de maquinas de escribir y de calcular y contabilidad Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	2,018,525	0.11 %
73.	Papel Satinado, S. A. Norte 45 # 877 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de papeles industriales, encuademacion y electrostaticos para fotocopiado y reproduccion Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	680,091	0.04 %
74.	P. B. Muebles, S. A. de C. V. Periferico Sur No. 4889-B Mexico, D. F. 14610 Fabricacion de toda clase de muebles y articulos para la decoracion del hogar, oficinas e industrias Fecha de ingreso: marzo 1992	ACCIONES PAGADAS	20,000,000	1.05 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

75.	Poliplas, S. A. Santa Rosa # 92 y 96 Cd. Nezahualcoyotl, Edo. de Mexico Fabricacion de plastificantes y resinas Fecha de ingreso: noviembre 1980	ACCIONES PAGADAS	529,838	0.03 %
76.	Prematecnica de Mexico, S. A. de C. V. Calle 11 # 291-1 Col. Prohogar, Mexico, D. F. Fabricacion de quemadores y sus componentes, compra venta, exportacion e importacion Fecha de ingreso: octubre 1984	ACCIONES PAGADAS	39,770,081	2.09 %
77.	Productora e importadora de papel, S. A. Poniente 140 # 840 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Produccion y C/V de papel para periodicos y revistas Fecha de ingreso: noviembre 1983	ACCIONES PAGADAS	11,905,543	0.62 %
78.	Productora Nacional de Papel Destinado, S. A. Poniente 40 # 840 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de papel periodico, obtenido de desperdicios industriales Fecha de ingreso: septiembre 1975	ACCIONES PAGADAS	270,850	0.01 %
79.	Productos Industriales Velsa, S. A. Tilos # 98 Col. Santa Maria Insurgentes, Mexico, D. F. Mfra. C/V de herramientas con inserto de carburo de tungsteno diamante industrial, maquinaria y partes Fecha de ingreso: agosto 1975	ACCIONES PAGADAS	1,411,584	0.07 %
80.	Protecciones Anticorrosivas Especializadas, S. A. Calzada Vallejo # 658 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion., distribucion de materiales anticorrosivos Fecha de ingreso: junio 1977	ACCIONES PAGADAS	11,998,840	0.63 %
81.	Proveedores Quimicos y Materiales, S. A. de C. V. Acceso II. No. 14 Col. Industrial Benito Juarez Queretaro, Qro. Elaboracion de prods. quimicos, solventes y de construccion Fecha de ingreso: julio 1991	ACCIONES PAGADAS	12,999,420	0.68 %
82.	Ramirez Hernandez Rene Callejon de las Penitas No. 6. Col Hercules Queretaro, Qro. Inyeccion de plasticos para piezas industriales Fecha de ingreso: marzo 1991	ACCIONES PAGADAS	14,998,840	0.79 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

83.	Ramset, S. A. DE C. V. Clz. Azcapotzalco La Villa No. 95-A Col. Sta. Catarina Mexico, D. F. Fabricacion de productos metalicos para la industria Fecha de ingreso: agosto 1991	ACCIONES PAGADAS	5,999,420	0.31 %
84.	Reconstructora de Frenos de Aires, S. A. Calz. Vallejo No. 1176 Col. Prado Vallejo Mexico, D. F. Reparacion y reconstruccion de sistemas de frenos de aire, compra y venta de refacciones nuevas de sistema de frenos Fecha de ingreso: junio 1991	ACCIONES PAGADAS	444,827	0.02 %
85.	Recuperadora de Metales Huehuetoca, S. A. Calle del Calvario S/N Barrio Salitrillo, Huehuetoca, Edo. de Mexico Transformacion y beneficio de toda clase de metales y minerales, compra venta e importacion Fecha de ingreso: febrero 1982	ACCIONES PAGADAS	1,411,584	0.07 %
86.	Resortes Mecanicos, S. A. Av. Central # 85 Col. Nueva Industrial Vallejo Mexico, D. F. Fabricacion de resortes Fecha de ingreso: diciembre 1975	ACCIONES PAGADAS	689,975	0.04 %
87.	Salmat, S. A. de C. V. Calz. Azcapotzalco- La Villa # 774-B Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fundicion de cobre y recuperacion de materiales diversos Fecha de ingreso: febrero 1973	ACCIONES PAGADAS	1,411,584	0.07 %
88.	Sanchez, S. A. de C. V. Oriente 171 # 367 Col. Aragon Inguaran, Mexico, D. F. Fabricacion de tintas para las artes graficas, venta de maquinaria para impresion Fecha de ingreso: marzo 1978	ACCIONES PAGADAS	10,000,000	0.52 %
89.	Servicios Tecnicos de Herramientacion, S. A. de C. V. Tomas Jefferson No. 6 Parque Ind. B. Juarez Queretaro, Qro. Fabricacion de piezas metal mecanicas para la industria Fecha de ingreso. febrero 1981	ACCIONES PAGADAS	88,965	0 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

90.	Servicio y Refacciones MAc, S. A. de C. V. Calzada Vallejo # 743 Col. Nva. Ind. Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y reparacion de refacciones y maquinaria para la industria, asesoria y mantenimiento industrial Fecha de ingreso: febrero 1981	ACCIONES PAGADAS	67,219	0 %
91.	Sordo y Cortina, S. A. Oriente 237 # 231 Col. Agricola Oriental, Mexico, D. F. Fabricacion de camas metalicas Fecha de ingreso: marzo 1980	ACCIONES PAGADAS	298,529	0.02 %
92.	Stanhome de Mexico, S. A. Poniente 146 # 624 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion y venta de sustancias para limpiar y pulir Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	881,746	0.05 %
93.	Stephany, S. A. General Rincon # 5 Col. General Anaya, Mexico, D. F. Fabricacion, C/V, importacion y exportacion de todo tipo de joyeria de fantasia y fina Fecha de ingreso: agosto 1980	ACCIONES PAGADAS	828,366	0.04 %
94.	Stor, S. A. de C. V. Callejon Mexico Nuevo # 6 Cd. Lopez Mateos, Atizapan de Zaragoza, Edo. de Mexico. Fabricacion e instalacion de todo tipo de muebles Fecha de ingreso: febrero 1975	ACCIONES PAGADAS	808,596	0.04 %
95.	Sufey, S. A. Norte 45 # 1017 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fcion. maquila y C/V de toda clase de articulos de decoracion Fecha de ingreso: diciembre 1982	ACCIONES PAGADAS	75,126	0 %
96.	Taller Villa, S. A. Canal de Tezontle # 2006-B Iztapalapa, Mexico, D. F. Fabricacion de dados y mandriles de carburo de tungsteno Fecha de ingreso: agosto 1978	ACCIONES PAGADAS	575,310	0.03 %
97.	Tanques de Acero Trinity, S. A. Poniente 150 # 734 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de tanques de acero Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	933,147	0.05 %

V. RELACION DE ACCIONISTAS A 1991.

UNION DE CREDITO INDUSTRIAL DE MEXICO, S. A. DE C. V.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO.

98. Telas Especiales de Mexico, S. A. de C. V. Calz. de las Aguilas # 321 Col. Las Aguilas, Mexico, D. F. Fabricacion de telas de tipo industrial y maquila de acabado Fecha de ingreso: agosto 1974	ACCIONES PAGADAS	535,769	0.03 %
99. Terminales Electricas, S. A. Poniente 140 # 720 (OFICINAS) Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Mfra. y C/V de terminales electricas con y sin aislamiento Fecha de ingreso: septiembre 1977	ACCIONES PAGADAS	39,579,702	2.08 %
100. Textil Lanera, S. A. Poniente 146 # 603 Col. Industrial Vallejo, Mexico, D. F. Fabricacion de casimires, telas para abrigo, cobertores Hilo de lana, etc. Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	18,499,420	0.97 %
101. Tremec, S. A. Queretaro, Qro. Fabricacion de transmisiones automotrices Fecha de ingreso: mayo 1991	ACCIONES PAGADAS	24,912,177	1.31 %
102. Tubos Espirales de Mexico, S. A. San Esteban # 48-A Azcapotzalco, Mexico, D. F. Fabricacion de envases cilindricos y tubos de carton Fecha de ingreso: noviembre 1972	ACCIONES PAGADAS	49,000,000	2.57 %
103. Tubo Reconstrucciones y Servicios Especiales, S. A. de C. V. Ezequiel Montes Sur No. 21 Int. 3 Queretaro, Qro. Fabricacion y manufactura de batas y uniformes industriales Fecha de ingreso: febrero 1991	ACCIONES PAGADAS	5,999,420	0.31 %
	TOTAL DE CAPITAL PAGADO	1,483,621,978	77.83 %
	MAS: RESERVAS	422,533,512	22.17 %
	CAPITAL PAGADO Y RESERVAS	1,906,155,490	100 %
		=====	=====

VI. PLANES A FUTURO DE LA UNIÓN.

Tanto en la asamblea general ordinaria de accionistas, como en la extraordinaria se ha continuado comentando ampliamente el progreso que la unión sigue teniendo y por lo tanto se convocó a una nueva Asamblea Extraordinaria de Accionistas con el fin de buscar se decrete un nuevo aumento al capital social ahora a \$ 3,500,000,000.00 y además de cambiar la actividad de la unión a mixta: industrial y comercial con el consecuente cambio de razón social, ahora a Unión de Crédito Industrial y Comercial de México, S.A. de C.V., todo lo que fue debidamente aprobado por la referida Asamblea Extraordinaria de Accionistas celebrada el 27 de noviembre de 1991, estando pendiente de enviarse a la Comisión Nacional Bancaria el acta levantada con motivo de dicha asamblea con el fin de recibir la aprobación a dicha acta y poder enviarla al notario correspondiente para su protocolización y finalmente inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, con el fin de que surta todos los efectos legales dicha modificación estatutaria.

Con el aumento de capital a \$ 3,500,000,000.00 se podrá continuar con la promoción de nuevos socios tanto en México, como en Querétaro.

Como se observará en el presente capítulo, el capital social se colocará en el transcurso de este ejercicio, por lo que, con el fin de tener un buen tramo de acciones en tesorería, será necesario promover otra asamblea extraordinaria aproximadamente en octubre de 1992 y contar con más acciones de tesorería, para poder prolongar aun más los períodos promocionales, para desarrollo de nuevas operaciones y captación de nuevos socios.

El consejo de administración en todas sus juntas ha supervisado constantemente la administración de la unión, sus estados financieros y el fiel cumplimiento del presupuesto y programa. Los resultados se aprecian y puede verse que la situación de la unión se encuentra en proceso de crecimiento, pues los resultados del ejercicio de 1991 continúan siendo excelentes y la productividad de la unión, es muy buena.

Previamente a la aprobación por parte del consejo de administración y de la Comisión Nacional Bancaria, del balance general y estados de resultados y demás documentación financiera, ésta será presentada a la consideración de la asamblea general de accionistas en su oportunidad para su aprobación final y aplicación de resultados, y a tomar de las utilidades el 20% para seguir incrementando la reserva legal, conforme a lo dispuesto por la Ley de Sociedades Mercantiles y la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y el resto se aplicará a suscripción proporcional y

equitativa de acciones en tesorería, conforme a la tenencia individual accionaria de cada socio, para la capitalización del remanente de las utilidades, conforme lo establece la cláusula sexagésima de los estatutos sociales.

En vista del progreso que se esta logrando y a que se han obtenido nuevas líneas de crédito de bancos, se buscarán otras para reforzar la capacidad de la unión y poder continuar con el crecimiento que ahora lleva.

Además, hemos visto que las operaciones hasta ahora realizadas, vienen dando solidez de intermediación financiera a la unión, lo que hace ver la necesidad de crecer en forma más acelerada.

1. OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS PARA 1992.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Operaciones Activas</u>			
Inversiones en:			
Créditos	121,585,827	188,981,000	67,395,073
TOTALES:	121,585,827	188,981,000	67,395,073

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Operaciones Pasivas</u>			
Préstamos en:			
Bancos	132,914,956	300,800,000	167,885,044
Socios	19,544,300	7,800,000	(11,744,300)
TOTALES:	152,459,256	308,600,000	156,140,744

2. PASIVO CONTINGENTE Y OPERACIONES POR CUENTA Y ORDEN DE LOS SOCIOS.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Pasivo Contingente</u>			
Descuento de cartera con: Fondos de Fomento	34,119,000	239,955,645	205,836,645
TOTALES:	34,119,000	239,955,645	205,836,645

En operaciones por cuenta y orden de los Socios no se llevarán a cabo ningún tipo de operación.

3. INGRESOS Y EGRESOS.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Ingresos</u>			
Intereses derivados de:			
Operaciones de Crédito	4,646,739	8,711,783	4,065,044
Valores de Dep. a plazo	22,773	275,640	252,867
Comisiones derivadas de:			
Operaciones de Crédito	488,942	524,100	35,158
Otros ingresos	18,167	0	(18,167)
TOTALES:	5,176,621	9,511,523	4,334,902

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Egresos</u>			
Intereses por préstamos de:			
Bancos	2,675,538	6,119,100	3,443,562
Socios	171,831	129,996	(41,835)
Interese por descuento de cartera con:			
Fondos de Fomento	502,242	724,362	222,120
Com. derv. de préstamos y desc. de cartera.	4,403	0	(4,403)
Remuneraciones y prest. al personal.	776,561	1,099,332	322,771
Otros ingresos	673,384	606,783	(66,601)
TOTALES:	4,803,959	8,679,573	3,875,614

4. RECURSOS DE CAPITAL.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Capital, Reservas y Utilidades</u>			
Capital Social Exhibido	898,890	3,500,000	2,601.110
Reserva Legal	71,147	127,743	56,596
Otras Reservas			
Reserva por primas sobre acciones	351	351	0
Utilidad (pérdida del ejercicio)	224,592	457,574	232,982
T O T A L E S :	1,194,980	4,085,668	2,890,688
Número de Socios:	100	135	35

5. POLITICAS DE CREDITO.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Tipo de Crédito</u>			
Prendario	111,144,609	176,557,374	65,412,765
Habilitación	62,500	0	(62,500)
TOTALES:	111,207,109	176,557,374	65,350,265

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Créditos sin garantía real</u>			
Tipo de Crédito:			
Quirografarios	9,803,518	11,338,862	1,535,344
Colateral	575,300	1,804,800	509,500
TOTALES:	10,378,818	12,423,662	2,044,844

6. DERRAMA Y DESTINO DE LOS CREDITOS.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Principales actividades que se fomentan:</u>			
Inds. Artes Gráficas	40,319,125	52,698,000	12,378,875
Inds. Plásticas	29,374,220	26,758,000	(2,616,220)
Metal Mecánica	16,250,000	32,439,000	16,189,000
Inds. y Equipo Industriales	15,091,757	42,608,000	27,516,243
Otras Actividades	20,550,825	34,478,000	13,927,175
TOTALES:	121,585,927	188,981,000	67,395,073
Número de Socios beneficiados	26	71	45

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
* <u>Otras Actividades</u>			
Productos Químicos	7,020,000	9,170,000	2,150,000
Industria Mueblera	5,500,562	5,400,000	(100,562)
Maquinaria y Herramientas	5,040,708	7,588,000	2,547,292
Equipo Petrolero	1,589,555	4,672,000	3,082,445
Ind. para la Construcción	1,000,000	0	(1,000,000)
Orfebrería	200,000	3,500,000	3,300,000
Industria Conv. Papel	200,000	1,648,000	1,448,000
Industria del Calzado	0	1,100,000	1,100,000
Fundición	0	1,400,000	1,400,000
TOTALES:	20,550,825	34,478,000	13,927,175

7. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Préstamos de bancos y fondos de fomento</u>			
Nombre de la Inst. y/o fondo:			
Banca Cremi	47,147,241	88,000,000	40,852,759
Banco Internacional	28,092,714	48,000,000	19,907,286
Banca Confía	6,696,527	24,800,000	18,103,473
Multibanco Comermex	1,950,000	30,000,000	28,050,000
Afianzadora Insurgentes	12,159,000	20,000,000	7,841,000
Banco Mexicano Somex	22,382,627	39,000,000	16,617,373
Banco Serfin	13,486,847	28,000,000	14,513,153
Aseguradora Cuauhtémoc	1,000,000	8,000,000	7,000,000
Banco del Atlántico	0	10,000,000	10,000,000
Bancen	0	5,000,000	5,000,000
TOTALES:	132,914,956	300,800,000	167,885,044

(Millones de Pesos)

CONCEPTO	CIFRAS DEL EJERCICIO ANTERIOR	CIFRAS PROGRAMADAS	INCREMENTO/ DECREMENTO
<u>Descuento de Cartera</u>			
Nombre de la Inst. y/o fondo:			
Nacional Financiera	34,119,000	116,115,300	81,996,300
TOTALES :	34,119,000	116,115,300	81,996,300

8. SERVICIOS DEL DEPARTAMENTO ESPECIAL.

El departamento especial no ha realizado servicios, sin embargo proporcionaremos una lista de los servicios que éste departamento debe que realizar para esta unión, tomando en cuenta su próxima actividad.

- a. **Por orden de los socios:** Venta de los productos o frutos obtenidos o elaborados por los socios. Compra-venta o alquiler de insumos, y materias primas y otros bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, así como de mercancías o artículos diversos en el caso de las uniones del ramo comercial.

- b. **Por cuenta propia:** adquisición de los bienes mencionados en el párrafo anterior, para enajenarlos exclusivamente a sus socios. Transformación industrial o beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

VII. MERCADO POTENCIAL Y ESTRATEGIAS DE PROMOCION

El mercado potencial de esta unión es ahora más amplio, pues con la apertura de la sucursal Querétaro, el mercado potencial para nuevos socios, es de la magnitud de las distintas zonas industriales de esa entidad y área de influencia económica, así como también del área metropolitana de la Ciudad de México y su propia área de influencia económica.

Las labores de promoción estarán encaminadas a las dos áreas que actualmente corresponden a las oficinas de la unión y la promoción será reforzada en México, con la contratación de funcionarios exclusivamente para promover la afiliación de nuevas industrias y al otorgamiento de apoyos financieros que los actuales y nuevos socios requieran. Se coordinarán estas labores de promoción con la Asociación Industrial Vallejo, A.C., y la Asociación de Industrias del Estado de Querétaro, A.C., y se buscarán además, contactos con otras asociaciones industriales, comerciales y/o cámaras, para lograr nuevos socios. También se efectuará labor de promoción con otros organismos como: agregados comerciales de distintas embajadas.

Se solicitó a la Comisión Nacional Bancaria autorización para transformar a esta unión como mixta: industrial y comercial, ya que un gran número de los socios industriales actuales, tienen también empresas comercializadoras y se

ve la necesidad de apoyar financiera y comercialmente a los actuales socios a través de sus diferentes empresas, lo que daría una actividad de más apoyo en las comunidades donde opera esta unión.

La recuperación definitiva que se ha logrado, ha permitido ir atendiendo a un número creciente de socios, sin embargo el número de acreditados todavía es bajo, debido a que todavía hay un número importante de socios antiguos que no hacen uso de los servicios de la unión, pero en ejercicios futuros se programa, se hará labor de promoción con dichos socios, para que este número aumente, ya que con la apertura de la sucursal Querétaro tendremos oportunidad de penetrar en un mercado nuevo y que nos brindará muchas posibilidades de hacer que esta unión se consolide como una de las más importantes del país.

1. PLAZOS DE LOS CREDITOS.

Los plazos de los descuentos quirografarios, con colateral y prendarios, serán a 30 días preferentemente, ó a 60 ó 90 días si fuere necesario, basados en las necesidades de financiamiento de los socios y a las condiciones de fondeo con líneas de bancos. Los avíos y refaccionarios, serán a los plazos que permitan los diferentes programas de Nacional Financiera.

2. TASAS DE INTERES DE LOS CREDITOS.

A. Por recursos propios.

Por recursos propios, serán conforme se manejan las tasas del mercado, cuidando siempre estar en un marco de competencia y sujetos a los factores normales sobre CCP y/o cetes u otros elementos de medición.

B. Por recursos ajenos.

Líneas de bancos a sus tasas más 6 puntos, dependiendo de las condiciones del mercado.

Programas de Nacional Financiera: variables conforme las políticas de cada programa según el tipo de crédito, la empresa o zona donde se ubique, con el diferencial que en cada caso permitan las reglas de cada programa.

3. MORATORIA.

La moratoria será la resultante en cada caso multiplicada por el factor 1.5.

4. COMISIONES.

A. Recursos propios: 1% de apertura y 1.5% por renovación.

B. Fondos: las permitidas por cada fondo.

5. SERVICIOS DEL DEPARTAMENTO ESPECIAL.

El desarrollo financiero de la unión ha requerido de una atención a este departamento y por lo tanto el departamento especial sigue sin operar. No existen bases para su reactivación. Además la gran diversidad de actividades de los socios, hacen muy difícil el establecer programas a este respecto. Sin embargo, se encuentra en estudio un proyecto de adquisiciones masivas de productos o equipos comunes, como transporte, grúas, montacargas, uniformes, overoles, botas, guantes, etc.

VIII. CONCLUSIONES DE EL SEGUIMIENTO DE UNA UNIÓN.

La Unión de Crédito Industrial de México se puede considerar como una unión que se encuentra en buen estado y en un camino ascendente de tal manera que está considerada como la unión de crédito que esta marcando la ruta a seguir para algunas de las demás uniones de crédito con mala situación financiera.

En el medio de entidades auxiliares de crédito se considera que de no existir algún contratiempo y de seguir con la misma administración llevada hasta el momento se tiene la seguridad de que la Unión de Crédito Industrial de México llegará a ser una de las uniones de crédito más importante del país.

Es importante reconocer la buena administración y planeación que ha tenido la Unión de Crédito Industrial de México razón por lo cual se obtuvo una recuperación financiera de manera acelerada en los últimos tres años.

Es un hecho admirable el saber que desde 1989 la unión de crédito está trabajando con ceros en lo referente a la cartera vencida lo cual indica un buen manejo de sus políticas de crédito.

No se detectan restricciones importantes para la admisión de nuevos socios a la Unión de Crédito Industrial de México; más bien se detecta la carencia de programas de promoción para aumentar la membresía y también se detecta poco conocimiento entre las organizaciones de productores, las autoridades de los gobiernos de los estados, cámaras y asociaciones, sobre la unión de crédito y las posibilidades que ofrecen. Sin embargo, la unión de crédito se está enseñando que se debe tener un especial cuidado en la admisión de nuevos socios y llevar a cabo todo un estudio riguroso para detectar a los socios convenientes a la organización. También se está enseñando a llevar relaciones con asociaciones de industriales.

Como conclusión relativa a los ingresos, podemos señalar lo siguiente: los ingresos de la unión de crédito, en su mayor parte, provienen del área de crédito y financiamiento, así como del área comercial y solamente en una proporción marginal proviene del área de asistencia técnica, de actividades industriales y de otras.

El campo de acción de la unión de crédito la constituyen principalmente los pequeños productores, en donde puede cumplir las siguientes funciones:

- Disminuir los riesgos a la banca.
- Ahorrar costos de operación.

- Canalizar recursos a un importante número de pequeños y medianos productores que contarían con créditos oportunos y preferenciales.

Además la unión de crédito se esta convirtiendo en un organismo que coordine y promueva el establecimiento de nuevas industrias en zonas prioritarias de su campo de acción a través de tres acciones de apoyo:

1. Otorgamiento de crédito necesario y adecuado a cada una de las industrias asociadas a la unión de crédito.
2. La compra en conjunto de terrenos, construcciones industriales, maquinaria y equipo, materias primas e insumos necesarios para la actividad industrial.
3. La asistencia técnica que puede proporcionar a estas nuevas empresas.

La labor de promoción para la unión de crédito puede ser expresada en el siguiente punto:

1. El fortalecimiento de la unión de crédito se realizará con la implementación de las medidas de carácter financiero, operativo e institucionales.

Igualmente la unión de crédito debería proporcionar a sus asociados apoyo de tipo tecnológico en forma constante y sistematizada.

Es de admirar la relación que actualmente tiene esta unión con Nacional Financiera, con la Comisión Nacional Bancaria y con algunos intermediarios financieros.

CONCLUSIONES FINALES.

Las conclusiones se derivan de la recolección de información a través de la investigación directa y documental que se siguió, así como el aporte que las propias uniones de crédito efectuaron en materia de información, entrevistas, opiniones y sugerencias. Por último es necesario mencionar la orientación y participación de la Comisión Nacional Bancaria, de la Asociación Mexicana de Bancos y de Nacional Financiera para la realización de este trabajo.

Uno de los principales problemas del país en la actualidad, es la organización para el trabajo y la organización de los pequeños y medianos productores, lo cual puede lograrse a través de esquemas cooperativos y dentro de ellos las uniones de crédito.

Las uniones de crédito deben formar parte en el momento actual de los esfuerzos que se realizan para remodelar el sistema financiero mexicano y deberían representar un adecuado instrumento el proceso de intermediación financiera.

Las uniones de crédito deben de lograr atender estricta y profesionalmente los requerimientos financieros de sus socios y apoyar con realismo objetivo y sentido institucional las demandas de sus agremiados.

Las uniones de crédito deben formar parte de un esquema de desarrollo del país, que promueva un fortalecimiento a la base de la economía representada por los pequeños y medianos productores, y que signifique una alternativa al esquema de alta concentración financiera y de producción que se puede propiciar con desarrollo de la banca, si no se apoyan a las organizaciones auxiliares de crédito y dentro de ellas de manera relevante a las uniones de crédito.

La unión de crédito además de ser potencialmente una extraordinaria coadyuvante para la banca y los fondos de apoyo, representa grandes ventajas para sus socios y también para las autoridades; en materia de asistencia técnica, capacitación y desarrollo de personal, mejoramiento contable y administrativo, mejoramiento de la ingeniería y de la productividad a los mercados y otras muchas actividades que los productores no pueden ejercer en forma individual.

La Comisión Nacional Bancaria, atendiendo a las funciones que la ley marca y a la política de la Secretaría de Hacienda, ha promovido la figura de las uniones de crédito, como una opción para los micro, pequeños y medianos productores del país, para ayudarles a buscar nuevas posibilidades de crecimiento.

Conviene señalar que a pesar de las tareas realizadas por las autoridades, no se han logrado cumplir todos los objetivos y solamente a mediano y largo plazo las uniones de crédito en operación y las que se encuentran en promoción pueden encontrar perspectivas más alentadoras y mejores posibilidades de servicio.

En la mayoría de las uniones de crédito no se detectan restricciones importantes para la admisión de nuevos socios a las uniones, más bien se detecta la carencia de programas de promoción para aumentar la membresía y también se detecta poco conocimiento entre las organizaciones de productores, las autoridades de los gobiernos de los estados, cámaras y asociaciones, sobre las uniones de crédito y las posibilidades que ofrecen.

Los ingresos de las uniones de crédito en su mayor parte, provienen de las áreas de crédito y financiamiento, así como del área comercial y solamente en una proporción marginal proviene del área de asistencia técnica, de actividades industriales y de otras.

El campo de acción de las uniones de crédito lo constituyen principalmente los pequeños productores, en donde puede cumplir las siguientes funciones:

- Disminuir los riesgos a la banca.
- Ahorrar costos de operación.
- Canalizar recursos con créditos oportunos y preferenciales.

Las uniones de crédito pueden convertirse en organismos que coordinen y promuevan el establecimiento de nuevas industrias en zonas prioritarias del país a través de tres acciones de apoyo:

1. Otorgamiento de crédito necesario y adecuado a cada una de las industrias asociadas a la unión de crédito.
2. Compra en conjunto de terrenos, construcciones industriales, maquinaria y equipo, materias primas e insumos necesarios para la actividad industrial.
3. La asistencia técnica que puede proporcionar a estas nuevas empresas.

RECOMENDACIONES GENERALES.

Después de examinar las conclusiones, se ha considerado redactar las siguientes recomendaciones, en orden de importancia:

1. Es necesario que la Comisión Nacional Bancaria sea dotada de facultades en el campo de promoción de las uniones de crédito y que se establezca la debida coordinación con las diferentes secretarías de estado y con las instituciones nacionales de crédito para apoyar el programa de desarrollo de las uniones de crédito en México.
2. Se recomienda el que se constituyan fondos de apoyo para las uniones de crédito y programas de fomento para las mismas en las secretarías de estado, cuya competencia sea industria, comercio, la agricultura, la ganadería, la construcción, el turismo y otras actividades.
3. Se debe encontrar en las uniones de crédito, un asesor permanente que sea capaz de apoyar al pequeño industrial no sólo en materia crediticia y financiera como hasta ahora se ha venido haciendo, sino además en materia contable, administrativa, tecnológica y comercial, tanto en el campo de la adquisición de materias primas a precios convenientes como en la colocación de sus productos y la identificación de nuevos mercados.

4. Por lo que se refiere a las instituciones nacionales de crédito, entre las cuales podemos señalar a Nacional Financiera, Banco de México, y demás instituciones de crédito gubernamentales, recomendamos el que se constituya en cada una de ellas más programas de coordinación y promoción de uniones de crédito que pueda contener los siguientes puntos:
- A. Establecer programas de información y comunicación con las uniones de crédito.
 - B. Integrar una comisión consultiva de cada institución de crédito con las uniones de crédito. Y desde el punto de vista operativo crear una gerencia y un departamento de staff interno para coordinar los trabajos con las uniones de crédito.
 - C. Participar en la creación de un instituto de capacitación para directivos, personal y socios de las uniones de crédito.
 - D. Establecer un trato preferencial para las uniones de crédito en lo que respecta a tasas de interés, formas de contrato, avales, condiciones contractuales, etc.
 - E. Modificar las reglas de operación de los diferentes fideicomisos para abrir la posibilidad de operar con las uniones de crédito en condiciones preferenciales y con una cuota de los recursos disponibles que debe analizarse por conducto de uniones de crédito de cada año.

- F. Crear uniones de crédito a base de empresas de participación estatal o participar en las uniones de crédito existentes y empresas que directamente dependan de instituciones nacionales de crédito.
 - G. Establecer programas de coordinación con las Secretarías de Estado y con la Comisión Nacional Bancaria, en lo que se refiere a las operaciones con las uniones de crédito.
 - H. Apoyar las actividades de comercio exterior de las uniones de crédito y aprovechar la experiencia de este tipo de instituciones en otros países del mundo.
 - I. Crear un programa de capacitación de recursos, utilizando a las uniones de crédito como agentes para la localización de bonos y valores de las instituciones nacionales de crédito, pagando una comisión por este servicio y en reciprocidad abriendo líneas de crédito preferenciales para las uniones de crédito.
5. Recomendaciones para la cooperación entre las uniones de crédito y la banca.

Es muy importante que la banca comprenda el papel de complementación que puedan representar las uniones de crédito, para ello se recomienda establecer reuniones de trabajo de alto nivel con los altos directivos y los órganos de planeación de la banca con los representantes de las uniones

de crédito, sea éste el grupo de uniones de crédito de la Asociación Mexicana de Bancos otras agrupaciones representativas, con el objeto de definir objetivos, bases de negociación y condiciones.

6. Recomendaciones relativas a la promoción.

- A. Es necesario responsabilizar un organismo que se encargue de promocionar en forma permanente estas organizaciones auxiliares de crédito.

- B. Es recomendable ser selectivos en la formación de uniones de crédito a fin de evitar cancelaciones y retiro de las que ya están formadas con el objeto de que las que se vayan constituyendo surjan sólidas y cumplan con el objetivo para lo cual fueron creadas.

- C. Es de sumo interés que los grupos que ya fueron detectados como susceptibles de formar uniones de crédito sean promovidos y orientados a fin de impulsar firmemente estas organizaciones.

- D. Es importante que se involucre a todas las organizaciones públicas y privadas que agrupan personas o empresas, a fin de que tengan una eficiente participación en la promoción de las uniones a nivel nacional.

7. Recomendaciones relativas a las uniones de crédito.

Se recomienda a las uniones de crédito constituir una confederación nacional de uniones de crédito, que agrupe a todas las uniones de crédito existentes en el país, y que se afilien a las organizaciones internacionales existentes.

Se recomienda a las uniones de crédito, constituir un instituto de capacitación con el apoyo de institutos nacionales de crédito, con el fin de capacitar directivos, personal y socios quizás, contando con la asesoría técnica de otras instituciones ya existentes.

Es importante que las uniones de crédito se basen tanto para su creación como ampliación o creación de nuevos departamentos, en la formulación de estudios y proyectos que puedan ser financiados con fondos de fomento.

Se recomienda a las uniones de crédito, efectuar estudios de mercado con los grandes organismos del sector público, como son por ejemplo, Conasupo, Pemex, etc., para buscar la forma de que los pequeños y medianos productores entren en contacto para compras, ventas o abastecimiento con el poder de compra del sector público.

Es aconsejable que las uniones de crédito sean especializadas por ramas más que por regiones, aunque no es una condición limitativa.

Es recomendable que las uniones de crédito mejoren la estructura y organización y desarrollen un aparato administrativo más moderno y eficiente, que les permita ampliar y mejorar sus operaciones, sobre todo desarrollando los departamentos especializados que no han tenido una adecuada evolución.

8. Las uniones de crédito deben de participar en el comercio exterior de México, en un doble proceso que pueda estar constituido por la creación de consorcios de exportación y también en sentido inverso, que los consorcios de exportación o las compañías de comercio exterior se agrupen en uniones de crédito para tener acceso al financiamiento.

Entre otras recomendaciones están las siguientes:

- A. Que las uniones de crédito tengan el capital adecuado para evitar la descapitalización.
- B. Que la Comisión Nacional Bancaria asesores a las uniones de crédito, sobre todo en situaciones difíciles, en forma más adecuada.

C. Se sugiere que la Comisión Nacional Bancaria y otros organismos de promoción proporcionen adiestramiento al personal interno y una labor de difusión de sus posibilidades en el aspecto externo.

BIBLIOGRAFIA

1. **UNIONES DE CREDITO.** FOLLETO, ED. NACIONAL FINANCIERA MEXICO, D.F. 1990.
2. **DIAGNOSTICO Y PERSPECTIVAS DE LAS UNIONES DE CREDITO EN MEXICO.** ESTUDIO, ED. FONEP MEXICO, D.F. 1982.
3. **BOLETINES DE INDICADORES FINANCIEROS DE LAS UNIONES DE CREDITO.** ED. COMISION NACIONAL BANCARIA. MEXICO, D.F. DIC. DE 1988, DIC. DE 1989 Y JUN. DE 1990.
4. **FOLLETO DE CONFERENCIAS DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA.** ED. COMISION NACIONAL BANCARIA. MEXICO, D.F. 1982.
5. **CIRCULARES DE INFORMACION POR PARTE DE LA ASOCIACION MEXICANA DE BANCOS.** MEXICO, D.F. 10 DE ENERO DE 1990 Y 30 DE JUNIO DE 1990.
6. **CONSTITUCION DE UNIONES DE CREDITO.** FOLLETO ED. COMISION NACIONAL BANCARIA. MEXICO, D.F. 1990.
7. **DIARIO OFICIAL.** SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO. MEXICO, D.F. 18 DE JUNIO DE 1990.

8. VAZQUEZ MOTA JOSEFINA. "EL CASO DE LAS UNIONES DE CREDITO"
REV. NEGOCIOS Y BANCOS. MEXICO, D.F. 1991.

9. HECTOR E. GONZALES. "ALGUNOS ASPECTOS DE LA
CONCENTRACION EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO" SERIE DE
DOCUMENTOS DE INVESTIGACION DEL BANCO DE MEXICO. MEXICO,
D.F. 1981.

10. LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE
CREDITO. PORRUA, MEXICO, D.F. 1990.

11. LEY DE INSTITUCIONES DE CREDITO. PORRUA, MEXICO, D.F. 1990.

12. LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES. PORRUA, MEXICO, D.F. 1990.

13. CODIGO DE COMERCIO. PORRUA, MEXICO, D.F., 1990.

14. LEY DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. PORRUA, MEXICO,
D.F. 1990.

15. LEY DE QUIEBRA. PORRUA, MEXICO, D.F., 1990.

16. CODIGO CIVIL. PORRUA, MEXICO, D.F., 1990.