



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO  
UNIDAD ACADÉMICA COZUMEL  
DIVISIÓN DE DESARROLLO SUSTENTABLE  
LICENCIATURA EN SISTEMAS COMERCIALES

ANÁLISIS TEÓRICO SOBRE UNA UNIÓN DE CRÉDITO COMO  
ALTERNATIVA DE FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LAS  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) EL MUNICIPIO DE  
COZUMEL

MONOGRAFÍA

Que para optar por el Título de:

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

PRESENTA:

ADRIANA AMELIA GARCÍA CALZADA

Intrigantes del Comité de supervisión del trabajo monográfico

M. C. Juanita Jiménez Jiménez  
Supervisor

Lic Blanca Moo Canul  
Directora del trabajo

M. C. Luis Carlos Santander Botello  
Supervisor

DICEMBRE DE 2008

059681

## AGRADECIMIENTOS

Quiero manifestar mi agradecimiento Al C.P. José Pérez Murillo quien me motivo para la realización de este trabajo además de haber sido mi profesor durante mi preparación profesional.

De igual manera mi profundo agradecimiento para la Lic. Blanca Estela Moo Canul, quien además de haber sido compañera de generación. Haya aceptado ser mi directora y brindarme su apoyo, tiempo y guiarme para la culminación del mismo. Gracias blanquita por todo, tu amistad, tu compañerismo, y te deseo mucho éxito.

Así como el comité de supervisión, la M.C. Juanita Jiménez Jiménez que además de haberme dado clases, siempre he contado con su apoyo y disponibilidad en todo momento, muchas gracias maestra sobre todo por el gran apoyo que me está brindando en esta etapa tan importante de mi vida.

Al M.C. Luis Carlos Santander Botello le agradezco la amabilidad que está teniendo para con mi persona de de orientarme para la realización de este trabajo.

*Con mucho cariño y con todo mi amor quiero hacer esta dedicatoria muy especial a:*

*Mi padre (Q.E.P.D.)*

*Aunque no estás físicamente en este momento tan importante en mi vida, te siento en mi corazón acompañándome siempre. Gracias por el excelente padre que fuiste por tu amor, tu ejemplo de vida y por tener siempre las palabras correctas cuando las necesitaba.*

*Mi madre.*

*A ti que con tu tesón, tu amor, tu entrega, tu fuerza, tu comprensión ha sido mi inspiración. Y que con tu apoyo incondicional me motivas para metas nuevas de mi vida.*

*Mi hermano, cuñada y sobrinas.*

*Gracias por su cariño, consejos, apoyo y por esas dos nenas maravillosas que con su gran amor me motivan y son parte de mi vida.*

*Mis amigos y compañeros.*

*A toda la generación de la Lic. En Sistemas Comerciales, gracias por los momentos que pasamos juntos me llevo un gran recuerdo de cada uno de ustedes.*

*Las ñoñis.*

*Vere, bely, y la negra gracias por su amistad incondicional, por siempre estar conmigo, y por tantas cosas que hemos pasado juntas.*

*Gracias a todos*

## Índice

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1. Antecedentes</b>	<b>2</b>
1.1 Justificación	2
1.2 Objetivos	6
1.3 Metodología	6
1.4 Contribución del tema propuesto	9
<b>Capítulo 2. Marco Referencial</b>	<b>10</b>
2.1 Características y retos de las PyMES en México	10
2.2 Alternativas de financiamiento	20
2.3 Las Uniones de Crédito como alternativa de financiamiento	26
<b>Capítulo 3. Resultados</b>	<b>36</b>
3.1 Alternativas de financiamiento para las PyMES en Cozumel	36
I. Sector bancario: análisis de la banca múltiple.	39
II. SOFOLES:	42
III. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Públicos (Bansefi)	42
IV. El ahorro popular.	45
3.2 Uso de una Unión Crédito como alternativa de financiamiento	48
3.3 Análisis para el funcionamiento de una unión de crédito en Cozumel	49
<b>Capitulo 4. Conclusiones</b>	<b>54</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>56</b>

## INTRODUCCIÓN

Son muy diversas las problemáticas en torno a la noción de financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) que se pueden abordar. Entre todas ellas, en este trabajo monográfico se aboca a las Uniones de Crédito. Ello porque consideramos que esta figura legal y práctica, misma que no es utilizada en la actualidad en nuestro municipio, puede representar, desde la teoría y en la práctica, una alternativa viable de crédito y financiamiento para el sector de las PyMES en Cozumel.

El presente trabajo de investigación se encuentra conformado por cuatro capítulos, el primero presenta la justificación, el objetivo general, los objetivos específicos, la metodología y la contribución del tema propuesto. En el segundo, presentamos el marco de referencia metodológico, teórico y conceptual sobre el concepto de PyMES y los términos relacionados a las posibilidades de financiamiento existentes en México, particularizando hacia la noción de Unión de Crédito y sus características.

Posteriormente el tercer capítulo, presenta los resultados a través de un desglose teórico, fundamentado en la legislación vigente y el contexto en Cozumel, de las posibilidades reales, vistas desde el entorno académico, de implementar una Unión de Crédito en nuestro municipio.

Finalmente el cuarto y último capítulo se conforma de las conclusiones, es decir, los elementos que una vez realizada la investigación y la búsqueda de la información, nos permiten sostener que una Unión de Crédito es una opción viable para facilitar el financiamiento para las PyMES en Cozumel.

## CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES

### 1.1 Justificación

La importancia que para nuestro país representa el crédito para las empresas y empresarios, con un sistema bancario con poca penetración, con poca oferta de crédito y además muy caro, redundando en una falta de competitividad para las pequeñas y medianas empresas (PyMES).

La problemática más general que se ha observado, tiene que ver con la escasez de fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) a escala nacional, debido en gran medida a sus características de organizaciones productivas de dimensiones reducidas, y este tipo de problemas.

Particularizando en el entorno económico de Cozumel, se profundizan debido a que existen aún menos opciones viables de financiamiento y crédito para las PyMES que en otras comunidades de nuestro país. Ahora bien, cabe hacer un alto y especificar porqué la selección de las PyMES como variables de investigación. Últimamente el tema de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) ha tomado mucha relevancia en nuestro país gracias a que este concepto engloba características de distintos tipos de organizaciones (en cuanto a capital, recursos humanos, infraestructura, mercado), además de que por algún tiempo a pesar de que constituyen el 97% de las empresas en México, son generadoras de empleo del 79% de la población, y generan a su vez ingresos equivalentes al 23% del Producto Interno Bruto (PIB) y representando la base de la economía para el desarrollo de empleos y negocios, no se han hecho estudios que particularicen en sus necesidades de crédito y financiamiento. (Secretaría de Economía México, 2006).

Autores como Gómez (2006), Pedroza y Sánchez (2005) consideran que en lo concerniente al crédito a las PyMES, éstas enfrentan importantes desventajas a la hora del financiamiento. Entre los impedimentos están: el difícil acceso a la

Banca Comercial y de Desarrollo y demás instituciones Financieras; el poco o nulo acceso a la información; la resistencia al cambio en su organización de tipo familiar; y la poca diversificación de fuentes de financiamiento alternativas que las convierte, en su gran mayoría, en grandes dependientes de los proveedores (Anzola:2006).

A pesar de esta problemática, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto. Aún cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.(Rodriguez: 2005).

Por lo anterior, la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las PyMES, destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Ahora bien, si ésta es una problemática a escala nacional, se han desarrollado diversas propuestas para intentar solucionar este tipo de situaciones, entre las que destaca la legislación e implementación práctica de la noción de las Uniones de Crédito como una entidad financiera que tiene la capacidad de atender las necesidades de crédito para las empresas englobadas en la definición de PyMES.

Particularizando esta situación a nuestro entorno específico, podríamos sostener que una fuente alternativa de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) en el Municipio de Cozumel, Quintana Roo, sería la creación de una Unión de Crédito. Las Uniones de Crédito se rigen por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito; por otra parte, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) las regula en materia de estudio, trámite y autorización para que se constituyan, ya que dicha institución es

responsable de la regulación y supervisión de las entidades financieras de nuestro país.

Con respecto a toda esta problemática, planteamos las siguientes preguntas de investigación:

¿Cuáles son las características de las PyMES en Cozumel?

¿Qué fuentes de financiamiento existen para las PyMES?

¿Cuáles son sus deficiencias?

¿Qué alternativa propone una Unión de Crédito para solventar las necesidades de financiamiento de las PyMES?

¿Qué viabilidad existe para implementar una Unión de Crédito en el Municipio de Cozumel?

¿Qué elementos es importante considerar para la implementación de una Unión de Crédito en el Municipio de Cozumel?

El tema de esta investigación interrelaciona tres variables de investigación: Pequeñas y medianas empresas, financiamiento y uniones de crédito.

En primera instancia el por qué enfocar este estudio hacia las pequeñas y medianas empresas, su problemática y los engaños o errores que encuentran al buscar mecanismos de financiamiento. Este tipo de empresas son relevantes pues son consideradas teórica y prácticamente el pilar económico de nuestro país.

De ello da cuenta la estrategia contenida en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, enfocada a favorecer el aumento de la productividad de las PyMES e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades, así como a consolidar los esquemas de apoyo a las PyMES en una sola instancia.

Ahora bien, no se pretende enfocar el estudio a toda la problemática que pueden enfrentar las PyMES, sino al hecho de que por sus características específicas, encuentran una gran dificultad para acceder a fuentes adecuadas de financiamiento.

Debido a que en México las PyMES representan una parte importante en la economía mexicana, es necesario que se encuentren en condiciones óptimas para competir en el mercado, a través de acceso a fuentes de financiamiento para hacer frente a su operatividad.

La selección de este tema en concreto se justifica en la trascendencia que se encuentra en la necesidad de buscar alternativas de financiamiento que permitan a las empresas tener recursos acordes a sus actividades empresariales actuales, desarrollarse y diversificarse. Particularmente en Cozumel existen alrededor de 500 PyMES (Sánchez, 2003) que no cuentan con un medio de obtención de financiamiento o crédito.

Igualmente, la justificación de este trabajo está sustentada en una necesidad social de ofrecer a una comunidad en particular las bases para un proyecto de financiamiento que les permitan acceder a recursos financieros a bajo costo, de fácil disponibilidad y de conveniencia social. Es decir, dentro del gran mosaico de problemas que encaran las PyMES en su accionar cotidiano, se intenta que este trabajo centre su atención en las posibilidades de financiamiento y en la alternativa que pueda constituir una Unión de Crédito a ese respecto.

Por otro lado, la selección del formato monográfico, para el cual se solicita la revisión y análisis de la bibliografía actualizada dentro de una área específica del conocimiento en el ámbito de formación, radica en el hecho de presentar de forma sintética y ordenada la información disponible sobre las tres variables mencionadas: PyMES, financiamiento y Uniones de Crédito, misma que permitirá incentivar nuevas líneas de investigación y acción en el ámbito del financiamiento empresarial.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo General**

Analizar las deficiencias existentes en el ámbito del financiamiento a las pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo, para delinear una propuesta que contemple la figura de una Unión de Crédito como alternativa viable para subsanar esta problemática.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

1. Determinar las características y desarrollo financiero de las pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo.
2. Analizar los mecanismos de financiamiento existentes para las pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo.
3. Describir el concepto y naturaleza de las Uniones de Crédito en México.
4. Señalar la importancia del financiamiento que otorga una Unión de Crédito a las PyMES en Cozumel, Quintana Roo.
5. Retomar ciertos elementos de la legislación y experiencia práctica de otras entidades para analizar el uso de la Unión de Crédito como alternativa de financiamiento en pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo.

## **1.3 Metodología**

La metodología utilizada en el presente estudio fue de tipo cualitativa, la cual de acuerdo con Flick, U. (2004), trata de estudiar la realidad en su contexto natural y real, intentando interpretar los fenómenos según el significado que tiene para las personas implicadas.

Según Rodríguez y coautores (1999), cuando el investigador realiza una indagación cualitativa, puede recoger una amplia variedad de materiales (entrevistas, experiencias personales, observaciones directas, textos históricos, historias de vida, narraciones, imágenes, sonidos, etc.) que describan las situaciones a analizar. Por tanto la investigación cualitativa es aquella que produce

datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable.

También es de tipo descriptivo, ya que se describirá la importancia de una Unión de Crédito en el Municipio de Cozumel, Quintana Roo, como alternativa de fuente de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES). Es transversal porque se realizará solo en un periodo determinado.

Asimismo se centra principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros, revistas y periódicos, referente a pequeñas y medianas empresas del sector formal, legalmente constituidas y registradas en la SHCP y el IMSS, no se incluye al sector informal de empresas y que conforman lo que se conoce como economía subterránea y que por su misma condición, no son sujetos de crédito en las alternativas mencionadas en este trabajo.

Tampoco se consideran las alternativas de financiamiento interno, vía capitalización o bolsa de valores, que pertenecen al Sistema Bursátil del mismo sistema financiero, debido a que además de ser más propias de las grandes empresas y de una minoría de las medianas, por su misma complejidad y extensión requieren de una investigación adicional más especializada que no forma parte de nuestros nuevos objetivo.

Mediante la recopilación y selección de información obtenida en libros revistas y documentos oficiales se sustentarán los conceptos, teoría y mecánica del mercado financiero en cuestión. Además, se consultarán documentos hemerográficos referentes al tema para actualizar y presentar datos históricos importantes.

Por su parte, el marco conceptual de este documento tratará sobre los siguientes términos: PYMES, Uniones de Crédito, financiamiento, inversión, constitución, globalización, contexto, entre otros, mismos que a lo largo del desarrollo de cada capítulo serán abordados.

Para dar cumplimiento al primer objetivo específico, se describe detalladamente el uso de formas de financiamiento en pequeñas y medianas

empresas cozumeleñas, para notar cuáles son sus falencias y aciertos, buscando la bibliografía adecuada en fuentes especializadas.

Para el cumplimiento del segundo objetivo específico, se realizó un análisis que describió el uso de distintas fuentes de financiamiento en pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo, destacando las necesidades de crédito que no satisfacen estas alternativas financieras.

En cuanto al tercer objetivo se determinaron los elementos, el funcionamiento y aportación de las Uniones de Crédito en el sistema financiero mexicano, se habló sobre las uniones de crédito como instituciones financieras. Para ello, se partió de la estructura del sistema financiero mexicano y se mencionan los antecedentes de las uniones de crédito en México.

En lo que respecta al cuarto objetivo específico, se analizó la utilidad de una Unión de Crédito como alternativa de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas mexicanas, describiendo para ello el concepto y características de una Unión de Crédito.

Finalmente, se retomaron ciertos elementos de la legislación y experiencia práctica de otras entidades para analizar el uso de la Unión de Crédito como alternativa de financiamiento en pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo.

#### **1.4 Contribución del tema propuesto**

La contribución del trabajo resulta en la recopilación de información dispersa que no se encuentra en un solo documento. Además, se contribuye a establecer la relación natural que tiene una PYME con una unión de crédito, donde respectivamente cada una es demandante y otra oferente de financiamiento.

Cuando se trata de buscar un financiamiento la primera idea que se viene a la mente del empresario es "crédito bancario"; sin embargo, esta forma de obtener recursos es sólo una de muchas que existen para que las empresas consigan el dinero que les permitirá operar rentablemente y echar a andar sus proyectos de expansión, o cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Pero además existen otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión y una de ellas es la Unión de Crédito (Ruiz: 2004)

Igualmente, se orienta a un estudio específico de las necesidades particulares de las PyMES en el municipio de Cozumel, a fin de que estas empresas tengan una alternativa de financiamiento acorde con su ambiente y contexto.

Así también se consolida al estudio de las PyMES en Cozumel, tema que aunque se ha tratado desde una perspectiva académica y teórico en anteriores trabajos, no se ha buscado alguna alternativa de financiamiento que impulse la constitución y desarrollo de Uniones de Crédito en el municipio.

Socialmente, la aportación que se deriva de este trabajo mográfico es que al presentarse alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de Cozumel, éstas diversificarán su ámbito de desempeño, generando empleo y con ello mejorando las condiciones de vida de la población.

Por último se aplica el conocimiento adquirido de las asignaturas cursadas durante la carrera, tales como: Análisis y evaluación de proyectos, Operaciones bancarias y financieras, Proyecto empresarial I y II, entre otras.

## CAPÍTULO 2. MARCO REFERENCIAL

### 2.1 Características y retos de las PyMES en México

Cuando se analiza la estructura económica de cualquier país encontramos la coexistencia de empresas de distinta envergadura. Por otro lado, cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa.

Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes.

Además, en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberalización del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales.

Como un elemento más dentro de este proceso entendemos que las pequeñas y medianas empresas (PyMES) deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de *especialización flexible* que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse.

Las PyMES en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de

distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación (Conde, 2002).

El nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PyMES, se diversifica de dos formas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Éstas, en su mayoría, poseen un capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las PyMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mexicana en las décadas de 1950 y 1960 durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información entre otros elementos (Ruíz, 2004).

Estas limitaciones fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los años setenta, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década de 1980. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las PyMES.

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde la década de los noventa, en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad

económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

Reconocemos en el sector de las PyMES a las empresas con menos de 100 empleados y de acuerdo a estadísticas manejadas por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI, 2000): *en México, las PyMES representan el 94% de las empresas; por esta razón, es vital su permanencia.*

Al respecto la Secretaría de Economía ha creado diversos programas para apoyarlas. Uno de ellos es la "Aceleración de Negocios", que consiste en facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas la utilización de esquemas de negocio que integren canales comerciales, optimización de procesos, desarrollo de productos y capacidad experta, que las prepare para competir en el mercado global.

Dicho apoyo consiste en facultar a organismos capacitados para ayudar a las PyMES buscando aquellos aspectos que impiden su crecimiento. El CEPPI (Centro Panamericano de Investigación e Innovación), perteneciente a la Universidad Panamericana y el IPADE, es una de las principales aceleradoras de negocios mexicanas (Suárez, 2007).

Dada la creencia generalizada de que las PyMES son poco productivas, conviene analizarla. Cuando se habla sobre las PyMES, usualmente se hace referencia a un concepto muy vago. Una empresa es considerada PyMES en algunos países si tiene menos de 250 personas, pero en México el INEGI coloca el límite en 100.

El problema varía de acuerdo al sector de la economía que se considere y aún dentro de cada sector al tipo de empresa considerada.

La afirmación de que la PyMES es poco productiva enfrenta tres problemas: No se indica si se está considerando la productividad laboral o algún otro tipo de índice de productividad parcial. Lamentablemente la variación de índices de productividad total según el tamaño de empresas, no ha sido calculada.

*Poco* es una referencia en el ámbito de comparación. ¿Cuál es el nivel de comparación? ¿Empresas de mayor tamaño? ¿Empresas similares en el mundo? (Rodarte, 2007).

Al ser la productividad solo un indicador de los resultados obtenidos el que una empresa sea "poco productiva" es una conclusión terminante como para recomendar su extinción.

Tanto el análisis teórico como estudios estadísticos realizados indica que existe una relación entre tamaño de empresa y productividad. Dado que mayores tamaños en la estructura significan mayor concentración en los resultados, existe también una leve correlación positiva entre concentración y productividad.

La relación tamaño-productividad debe analizarse por sector de la economía. En los sectores manufacturero y agropecuario el fenómeno de economías de escala tiene mucha importancia.

En algunos casos este tema define el tamaño óptimo mínimo de una planta o empresa, esto no quiere decir que no existan oportunidades para empresas pequeñas.

La aparición de nuevas tecnologías, por un lado, y la búsqueda de una contemplación entre resultados económicos y sociales, por otro está llevando a la industria en otros países, a diseñar plantas industriales de un tamaño en muchos casos inferior al que hubiera adoptado una década atrás. Si esta tendencia se generaliza, a largo plazo esta conducta empresaria modificará la estructura industrial (Rodarte, 2007).

La importancia de las PyMES en la economía se basa en:

- a. Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.

- b. Tener efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- c. Reducir las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- d. Presentar mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- e. Obtener economía de escala a través de la cooperación inter empresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.
- f. La importancia de las PyMES como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.
- g. Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las PyMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.
- h. En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas de tamaño micro, pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.(Hull Gallen, 1998).

En México, existe consenso en que el desarrollo del país depende en gran medida de una economía con PyMES competitivas.

La gran mayoría de empresas existentes en el país son PyMES; estas empresas generan más de la mitad del producto interno bruto, y emplean a una proporción significativa de trabajadores mexicanos. Esta fuerza productiva cuenta con un potencial si existen las herramientas adecuadas que les permitan desarrollarse e incrementar su competitividad. Sin embargo, a más de una década de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norte América, y a pesar de

las ventajas potenciales que una economía abierta ofrece, este sector no ha podido adaptarse para competir.

Las PyMES enfrentan numerosos retos para sobrevivir, desarrollarse y ser competitivas: insuficiente capacitación y capital humano, falta de información estratégica sobre mercados y normas, incapacidad para lograr economías de escala, acceso limitado a financiamiento, y uso restringido de tecnología y mejores prácticas productivas (Suárez, 2007).

Para mejorar su competitividad, estas empresas necesitan de un buen clima de negocios y de acceso a financiamiento, condiciones a las que están dirigidas en buena parte de las estrategias de atención a PyMES en el país. Estas dos condiciones, sin embargo, son necesarias más no suficientes.

Las PyMES requieren también de políticas públicas estratégicas que las vinculen entre sí y con clientes potenciales, que las capaciten y les ayuden a mejorar sus procesos y productos, y que las asesoren en procesos de certificación y cumplimiento de estándares y normas, entre otras.

En esta materia existe aún un rezago considerable de las políticas públicas en el país.

El tema de la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de la empresa PyMES, suele tornarse conflictivo en las discusiones gremio-empresa. En lo general, este fenómeno no se presenta en las grandes firmas. El tipo de organización de trabajo en las PyMES, que permite la polifuncionalidad, deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo (Alvarado, 2003).

En general se asocia a la pequeña y mediana empresa con la generación de empleo sin indagar demasiado en el tema. El argumento que esgrime para formular tal afirmación se basa en la idea de que estas empresas utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes, lo que a su vez va asociado con una realidad, que es la oferta creciente de mano de obra, y la falta crónica del capital. Existe además, una tendencia a considerar únicamente a las PyMES manufactureras siendo que las mismas abarcan una multiplicidad de actividades.

Por lo tanto, es necesario tener en cuenta ciertas consideraciones para establecer las relaciones de causalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas y la generación de empleo (Conde, 2002).

En primer lugar debemos distinguir entre PyMES formales y marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología, a la vez que suelen estar asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas. Las segundas, generalmente pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

Un fenómeno importante de mencionar, relacionado con la recuperación de un determinado rango de PYMES, está dado por la caída de las tasas de ganancia de las grandes firmas durante los años 1960 y 1980, lo que las llevó a incorporación tecnológica y cambios de la organización del trabajo mediante la derivación de parte de su producción a empresas de menor envergadura (Núñez, 2005).

Caracterizadas, entonces, las PyMES, diremos que en lo que respecta al primer grupo -las formales-, sus políticas laborales, por llamarlas de algún modo, se encuentran también vinculadas a las estrategias que fingen las grandes empresas en la materia. Por lo tanto las acciones gubernamentales, en lo que hace al tema, deben dirigirse a velar por el cumplimiento de las leyes que protegen al trabajador.

En cambio, el segundo grupo -las marginales-, puede convertirse en un potencial foco de generación de empleo dependiendo, por un lado, del grado de reactivación de la economía, y por el otro, de la existencia de políticas gubernamentales de apoyo técnico y crediticio.

Si bien los montos a invertir son insignificantes comparado con lo que debería destinarse en las grandes empresas, los resultados que podrían alcanzarse en cuanto a cantidad de puestos de trabajo no son considerables.

Podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les

dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño (Méndez, 2005).

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las PyMES que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

Hoy en día hay un consenso generalizado, de la importancia de las PyMES dentro de la actividad económica del país, pero deben ser consideradas no como empresas, sino más bien, deben ser consideradas organizaciones pequeñas y familiares, con objetivos y características distintas a la gran empresa.

Algunos datos que nos ubican dentro de éste contexto son: las PyMES comprenden alrededor del 90% de las empresas constituidas en el país. La cifra es todavía mayor dentro del sector manufacturero, representando el 99% de los establecimientos manufactureros. Y de ese 99%, el 82.19% son microempresas, que generan el 13.22% del personal ocupado. La pequeña empresa comprende el 13.69% de los establecimientos y origina el 20.80% del empleo. A la empresa mediana corresponde el 2.39% de los establecimientos creando el 15.39% del

personal ocupado. Con esta información corresponde a las PyMES el 98.27% de los establecimientos con una generación de empleos de 49.41%. (INEGI, 2000)

Otros datos, que impactan a la situación actual de las PyMES son: de cada 100 empresas que se crean, 90 no llegan a los 2 años (Grabinsky, 2002), siendo el índice de mortalidad altísimo. ¿Cómo explicar entonces el hecho de la existencia de un universo de empresas casi (99% sector manufacturero) totalmente formado por PyMES? Esto se explica por la existencia también de una alta tasa de rotación de estas empresas: así como desaparecen casi todas las empresas que se crean y mueren en menos de 2 años, se crean una gran cantidad de empresas nuevas.

En México nos dice Ruiz (2004), los datos censales de 1998 comparados con los del 1993 dan un crecimiento de 123, 617 nuevas empresas por año. Este proceso estuvo dominado por microempresas, el incremento explica el 97.54% de estas empresas. El problema de esta expansión empresarial ha sido que la mayor parte de estos negocios se trata de iniciativas de autoempleo, de sobrevivencia precaria.

En el caso mexicano, la microempresa manufacturera tan sólo genera en promedio 3,775 dólares al mes por hombre ocupado, comparado con la gran empresa que genera mensualmente 21,469 dólares, es decir, 5.7 veces más. El sector de pequeñas y medianas empresas ha mostrado resultados más positivos según este autor.

Se cumple así la relación que señala que entre mayor tamaño mayor antigüedad de las empresas, así en la gran empresa el 59.85% cuenta con más de 15 años de antigüedad, y el porcentaje va disminuyendo, en la mediana empresa es el 58.72%, en la pequeña empresa el 39.07%, y en la microempresa el 35.81%. Lo que indica claramente que la micro y pequeña empresa son las que tienden en mayor porcentaje a desaparecer.

Este problema, de la falta de competencia y de la desaparición de las PyMES en México se agudiza más con la apertura económica que se empieza a dar desde el año de 1982 hasta la época actual.

El mercado mexicano ya no está protegido por barreras arancelarias y no arancelarias que den a las PyMES un posicionamiento en un nicho específico, sino que hoy deben competir con los productos venidos del exterior, con valor agregado y a precios más bajos. Se debe por tanto modificar la estrategia industrial de las PyMES para poder posicionarse en el mercado. Se hace necesario generar estrategias que garanticen que las PyMES sobrevivan y se sostengan en un ambiente competitivo.

En este marco de globalización y apertura económica, las PyMES deben ser consideradas organizaciones pequeñas, con rasgos sociales, o de una naturaleza familiar, que tiene como objetivo económico sostenerse en el mercado, con el fin social de mantener y dar prosperidad a la familia.(Cabello, 1999).

Esta visión propia (de identidad) de organización pequeña y familiar, es adecuada a las condiciones del modelo económico de sustitución de importaciones (sistema cerrado), debemos proponer alternativas o estrategias al modelo neoliberal (sistema abierto).

Lo que se propone entonces, es un primer cambio de concepción de la PyME: de empresa a organización pequeña y familiar, que identifique sus debilidades y fortalezas, y un segundo cambio organizacional: de organización pequeña e individual a una organización de asociacionismo empresarial integrada a una comunidad y al desarrollo regional.

Habiendo entonces explorado el hecho de que las PyMES en nuestro país están en todos los sectores, desde el comercio y la industria, hasta los servicios, la salud y el sistema financiero y son el soporte del tejido social de todo el país, ya que se encuentran en grandes centros urbanos, ciudades intermedias, poblaciones pequeñas y los más remotos y apartados sitios rurales, porque en el campo abundan en las más diversas actividades de la producción agropecuaria.

Sin embargo, las PyMES, padecen diversos problemas que les restan eficiencia, productividad y competitividad, y estos problemas se traducen en retos o desafíos de desarrollo:

1. **Tecnología:** Las PyMES invierten poco en tecnología, y cuando lo hacen, muchas veces adquieren equipos, maquinaria y software que no es la apropiada. ¿Por qué? Porque para modernizarse primero hay que enfocarse en el eje del negocio y después sí pensar en la tecnología.
2. **El capital social:** Ahora que el paradigma es la especialización, la formación, preparación y actualización permanente del capital humano – denominado en muchas organizaciones como el cliente interno- y la selección por competencias, las PyMES están fuera de lugar, con el agravante de que es un defecto generalizado en México.
3. **El crédito:** Como analizaremos a profundidad más adelante en esta investigación, no habrá negocio posible sin la posibilidad de tener acceso al crédito pero, en opinión de los expertos, éste es un bien escaso en las PyMES, por varias razones: la informalidad, el desorden administrativo que caracteriza a algunas pequeñas y medianas empresas, la falta de liderazgo, la ausencia de garantías reales y la carencia de información.

## 2.2 Alternativas de financiamiento

Alrededor del mundo el sector de las PyMES ha sido identificado como uno con un potencial muy amplio para poder confrontar algunos problemas relacionados con la creación de empleos, el crecimiento económico y el mejoramiento de la distribución del ingreso.

Siendo identificado este sector como muy importante para la búsqueda del bienestar social y económico de nuestro país, a finales del año 2002 se decretó una ley (Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) en México que define qué son estas empresas y delinea ciertos mecanismos mediante los cuales el gobierno puede contribuir al fomento de este sector.

Ahora bien, la pérdida de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas no sólo es resultado de factores de mercado, sino también en gran parte, depende de sus propias falencias internas.

Algunos de los factores que más aquejan a las PyMES son los siguientes:

**Factores Externos:**

- Dificultades de acceso a financiamiento y su elevado costo.
- Carencia de capacidad de negociación.
- Altos precios de los energéticos.
- Difícil acceso a la información necesaria.

**Factores Internos:**

- Falta de planeación y control en los procesos.
- Uso de técnicas de producción no acordes con el producto.
- Falta de Capacitación.
- Escasa tecnología (uso de equipos obsoletos).
- Irregularidad en la calidad del producto.
- Desconocimiento del mercado.

Como podemos ver, en la problemática enlistada, el factor financiamiento constituye una severa problemática, además de ser una de las variables de esta investigación, por lo que se profundizará en ese elemento conceptual. El futuro de las empresas de cualquier tamaño depende del cómo sus directivas o dueños tomen las decisiones respecto a su inversión y el financiamiento.

Las inversiones de una empresa se realizan para alcanzar los objetos de la misma. El invertir en activos se hace para conseguir flujos futuros que le permitan a la compañía subsistir y lograr establecerse en el mercado objetivo que se fije. Entre más modernos y organizados sean los procesos de la producción de sus bienes o servicios, mayores posibilidades tendrá la empresa de conseguir sus propósitos y establecerse como una organización exitosa.

No basta saber lo que se requiere comprar para conseguir las metas organizacionales. La contraparte de la inversión es el ver de dónde se van a obtener los recursos necesarios para solventar el costo de ella. La cuestión del financiamiento es muy importante ya que "crecer, significa financiarse" (Castellanos, 2005).

Muchas veces se conoce el tamaño de la inversión necesaria, como en el caso de la compra de una maquinaria específica o su reemplazo, pero pueden llegar a presentarse otras necesidades para las cuales el monto del financiamiento es difícil de calcular.

Cuando se presenta una oportunidad atractiva de inversión o cuando hacen falta recursos para poder rescatar de la desaparición una compañía, es difícil estimar la cantidad necesaria de financiamiento. Las decisiones de financiamiento comprenden entonces, tanto las situaciones previstas en planes financieros como aquellas que surgen inesperadamente (Santiago, 2004).

Respecto a lo que al financiamiento concierne, debe explicarse también que en ocasiones se requiere de financiamiento de diferentes características. Se pueden requerir recursos a corto o a largo plazo. Lo primero al ser necesario invertir en activos circulantes, mientras que lo segundo al necesitar de activos fijos.

Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. Se puede buscar un financiamiento interno con capital o un financiamiento externo con deuda. El financiamiento interno con capital consiste en que el empresario o dueño de la compañía invierta más recursos en ella. Este ingreso de dinero tiene la ventaja de que no genera la obligación de pagar intereses. Sin embargo, muchas veces el empresario no puede otorgar más recursos a su organización de los que ya están invertidos, como ocurre en la mayoría de las empresas, por lo que siempre es necesario buscar el financiamiento externo.

El financiamiento externo con deuda con terceros es el pedir un préstamo a un tercero ofreciendo devolverle su dinero en un periodo pactado, más un beneficio o intereses por haber otorgado el préstamo. Por lo general, las tasas de

interés son fijas, lo que permite que el cálculo de la deuda adquirida sea más práctico.

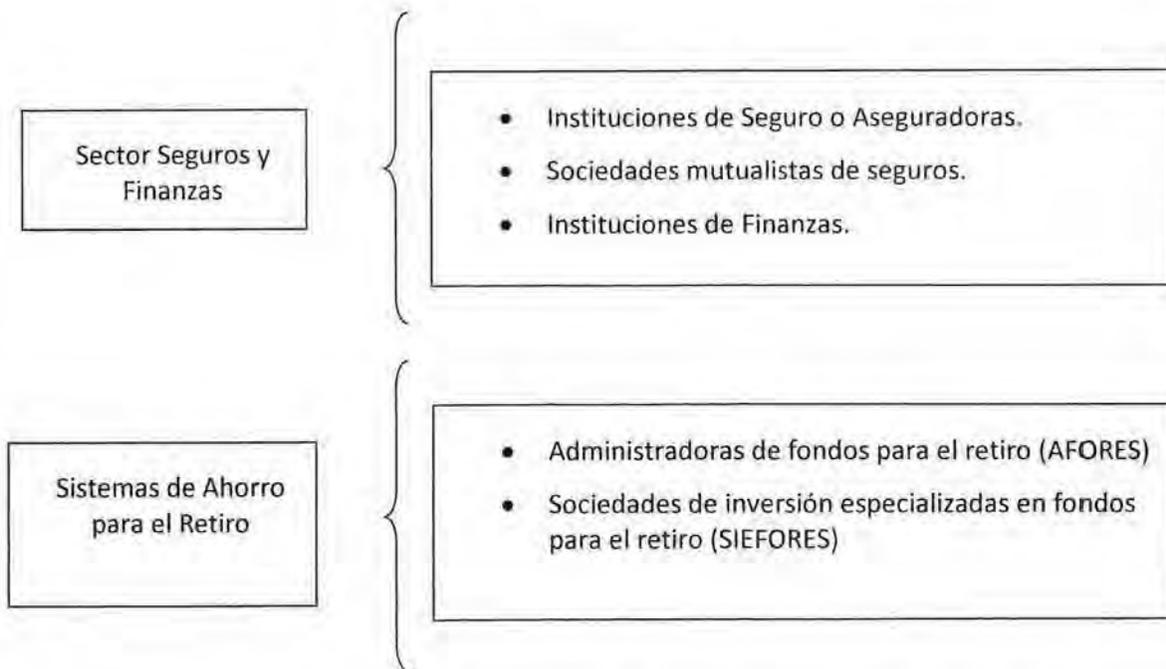
Existen muchas instancias en donde las empresas pueden buscar un financiamiento externo, pero desgraciadamente para las empresas de tamaño reducido no siempre es fácil encontrar a alguien dispuesto a otorgarles un préstamo.

Algunas de las posibilidades que tienen las compañías para buscar financiarse de manera externa son los bancos (comerciales, extranjeros, desarrollo) o buscar emitir deuda (obligaciones) o pedir préstamos a los que los abastecen de insumos (proveedores) o solicitar créditos a terceros en periodos mayores a un año o mayores al tiempo del ciclo de operación.

En México las PyMES pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

## Cuadro 1. Fuentes externas de financiamiento.

Sector Bancario	<ul style="list-style-type: none"><li>• Banca Múltiple.</li><li>• Banca de Desarrollo.</li><li>• Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL).</li><li>• Banco del Ahorro Nacional y Servicios Públicos (Bansefi)</li><li>• Fideicomisos públicos.</li></ul>
Sector de Ahorro y Crédito Popular	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entidades: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito Popular y Sociedades Financieras Populares.</li><li>• Federaciones y Confederaciones: agrupación de entidades.</li></ul>
Sector de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito	<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas de Factroaje.</li><li>• Arrendadoras Financieras.</li><li>• Uniones de Crédito.</li><li>• Casas de Cambio.</li><li>• Almacenes Generales de Depósito.</li></ul>
Sector Bursátil	<ul style="list-style-type: none"><li>• Casas de bolsas.</li><li>• Sociedades de Inversión y Operadoras, distribuidoras y administradoras de sociedades de inversión.</li><li>• Socios liquidadores y socios operadores.</li></ul>



*Fuente: elaboración propia con información de [www.condusef.gob.mx/](http://www.condusef.gob.mx/) julio, 2008.*

De las entidades financieras expuestas, es conveniente mencionar que los sectores que pueden proveer crédito a empresas son el bancario, el de ahorro y crédito popular y el de organizaciones y actividades auxiliares de crédito (Fernández, 2001).

Es necesario destacar que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.

Aún cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México -salvo el crédito de proveedores-, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las PyMES. (García, V. 2001). De tal forma que de manera independiente al listado enunciado previamente de fuentes externas de financiamiento, podemos seguir el razonamiento de Echevarría y coautores

(2007), que complementan este conjunto con el de las fuentes **alternativas** de financiamiento a las que pueden recurrir las PyMES, que son:

- a) El crédito de proveedores.
- b) Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales.
- c) La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.
- d) Arrendamiento de activos del fabricante.
- e) Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

### **2.3 Las Uniones de Crédito como alternativa de financiamiento**

Dentro de las posibilidades de financiamiento antes enumeradas, las Uniones de Crédito, variable central en la presente investigación, pertenecen a las denominadas Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Éstas son reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), y de acuerdo al artículo 3º, se consideran como tales, las siguientes: Almacenes Generales de Depósito; Arrendadoras Financieras; Sociedades de Ahorro y Préstamo; Uniones de Crédito; Empresas de Factoraje Financiero; las demás que otras leyes consideren como tales (casas de cambio).

Como una de las variables de esta investigación son las Uniones de Crédito, y éstas forman parte de las instituciones financieras denominadas de factoraje financiero, ahondaremos más sobre esta temática.

Después de la crisis de 1995, en que los bancos dejaron de ofrecer créditos a las empresas, una de las organizaciones auxiliares de crédito que sobresalió fue precisamente la del factoraje financiero, que después de tocar fondo logró capitalizarse y entro en recomposición, del centenar de empresas del sector quedaron únicamente 20, las que estaban bien posicionadas, mantenían controles y prácticas sanas en la compra de deudas. (García, V., 2001)

De acuerdo con la SHCP actualmente se tienen registradas 33 empresas de factoraje, de las cuales nueve han sido revocadas, tres están intervenidas por la

CNBV, tres han sido fusionadas por grupos financieros y el resto están en operación.

Hasta ahora sólo menos de 5,000 compañías en México cuentan con algún servicio de factoraje, un número muy pequeño en comparación con las casi tres millones de empresas que existen en el país.

Actualmente, el volumen anual de financiamiento es apenas una quinta parte de los 22,000 millones de dólares que llegó a tener el sector. (CNBV, 2007)

Pero el futuro es promisorio pues tiene un mercado potencial muy amplio constituido por las PyMES que ahora no son sujetos de crédito de la banca.

La gran ventaja de este tipo de financiamiento es que no genera pasivos y el trámite, una vez que son autorizados los primeros contratos, se vuelven líneas de créditos novedosas de acuerdo a las necesidades de cada cliente en particular con los que puedan ir descontando los documentos que considere necesarios o bien toda su cartera de cuentas por cobrar.

El Factoraje se ha popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite al vendedor cobrar antes del vencimiento, proporciona un alto grado de eficiencia en la empresa pues en todo momento se produce un incremento de su activo líquido.

Se calcula que en conjunto, las PyMES generan ventas por \$ 415,000 millones de dólares y la mayoría califica para obtener liquidez a través de sus cuentas por cobrar. Al contrario con lo que sucede con el financiamiento tradicional, el factoraje se especializa en las firmas pequeñas o medianas que comúnmente tienen una situación financiera débil, un nivel de endeudamiento alto y que no tienen mucho capital.

Es un método abarcador, ya que se presentan 14 tipos comunes de Factoraje, lo que permite su utilización de acuerdo a las características de la empresa, es una solución ideal que le permite a la empresa, si se utiliza oportunamente, librarse del trabajo contable y legal en relación con las Cuentas por Cobrar.

Las PyMES son de vital importancia para el desarrollo económico de México, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento.

Como ya mencionábamos al inicio de este apartado, dentro de estas instancias, la que abordaremos con mayor profundidad es la de **Uniones de Crédito**. Éstas son sociedades anónimas de capital variable, autorizadas por CNBV para servir a los socios como medio de obtención de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos y hacer más eficientes sus procesos organizativos y administrativos.

Estas organizaciones gozan de autoridad para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios, quienes pueden ser personas físicas o morales, mismas que para la transmisión de sus acciones requieren la autorización del consejo de administración de la sociedad.

Dichas sociedades pueden negociar mejores condiciones crediticias con los bancos y obtener créditos, contribuir a la capitalización de sus asociados, resolver problemas en relación con la falta de garantías, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.

### **Características**

- a. La participación de los socios queda incorporada en títulos de créditos y su responsabilidad está limitada hasta el monto de sus aportaciones. Para operar deberá contar con la autorización de la CNBV, cualquier modificación a la escritura constitutiva debe ser sometida a la aprobación de la CNBV, la duración del contrato social es indefinido.
- b. Para operar deberá contar con la autorización discrecional de la CNBV
- c. Las operaciones que realiza serán exclusivamente las autorizadas por la ley
- d. Cualquier modificación a la escritura constitutiva, debe ser sometida previamente a la aprobación de la CNBV
- e. La duración del contrato social es indefinido.

## **Objeto**

El objeto de las uniones de crédito es ser intermediario financiero que de conformidad con la exposición de motivos de su primera ley reguladora, fueron creadas con el objeto de llevar el crédito a estratos de la población que por falta de garantías y recursos no son sujetos de créditos bancarios.

## **Marco legal**

En el marco legal su organización y funcionamiento están regulados por LGOAAC, y por las disposiciones de Carácter General que al efecto emitan SHCP, Banxico y la CNBV. Que se encarga de la inspección y vigilancia.

## **Ventajas**

Las ventajas que se tiene son:

- 1) Poder de negociación para sus créditos.
- 2) Manejo productivo de sus recursos ociosos.
- 3) Mayor transparencia en el manejo de sus crédito y manejo de interés.
- 4) Manejo financiero de sus recursos con criterio profesional.
- 5) Capacitación de los socios en el análisis de proyectos de inversión.
- 6) Asistencia técnica y supervisión mas efectiva.
- 7) Aprovechamiento de las economías de escala.
- 8) Selección rigurosa de socios.

## **Operaciones de las Uniones de Crédito**

Una unión de crédito solo puede realizar operaciones con sus socios.

Sintéticamente, éstas son:

### **Activas**

- a. Facilitar el uso de crédito a sus socios así como prestar su garantía de los créditos que contraten esto.
- b. Adquirir acciones, obligaciones y mantenerlos en cartera.

## Pasivas

- a. Recibir depósitos en cuenta de ahorro a la vista.
- b. Recibir préstamos de socios e instituciones de crédito, y de proveedores
- c. Emitir títulos de crédito en serie o masa, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

Más explícitamente, se pueden describir como:

- Otorgarles créditos
- Recibir préstamos de sus socios, de bancos, de la banca de desarrollo y de instituciones financieras del extranjero
- Proveer a las empresas socias de insumos, materias primas, componentes o bienes y servicios que éstas necesitan para su operación productiva
- Proporcionarles servicios de asistencia técnica.

1.- Otorgamiento de crédito: Una empresa –persona física o moral- puede acudir a una unión para gestionar la obtención de financiamiento, acompañando a la solicitud la documentación legal de la sociedad, estados financieros históricos y en su caso proyectados durante el plazo que solicite para el crédito, copia de las 3 últimas declaraciones anuales de impuestos y la mensual más reciente, si el financiamiento se requiere para compra de maquinaria y equipo, deben anexarse las cotizaciones del proveedor.

También deben presentarse los documentos relacionados con la garantía que respaldará el financiamiento. Las uniones tienen establecidas políticas para el otorgamiento de crédito, las que debe cumplir la empresa para hacerse acreedora al financiamiento. Estas organizaciones auxiliares no están autorizadas para otorgar créditos destinados al consumo.

Los requisitos y políticas para el otorgamiento de crédito pueden variar dependiendo de la unión a quien se solicite el financiamiento y es conveniente tomar en cuenta que la decisión del comité de crédito para la autorización no se fundamenta en que la solicitante sea accionista de la unión, sino en la viabilidad de la empresa, en las referencias del buró de crédito y en las garantías propuestas.

2.- Préstamos de socios: Las uniones de crédito también están facultadas para recibir préstamos de sus accionistas. Cuando una empresa cuenta con excedentes temporales de liquidez los puede invertir en una unión de crédito, obteniendo a cambio tasas de interés muy competitivas con respecto a las que ofrecen otras opciones de inversión.

Los préstamos de socios se destinan para otorgar créditos a corto plazo a los accionistas de la unión o bien para invertirlos en valores gubernamentales y otros instrumentos autorizados de inversión; los recursos disponibles de las uniones para otorgar créditos también provienen de líneas de crédito con la banca de fomento, del capital aportado por los accionistas, de las utilidades acumuladas, y en algunos casos de préstamos de la banca comercial. Al operar sin subsidios o participaciones del gobierno federal o la administración pública, las uniones deben recuperar los créditos que otorgan; cuando una acreditada no cubre el financiamiento, las uniones pueden acudir a la vía judicial para la recuperación, la que en caso de no lograrse afecta el patrimonio de la unión, perjudicando a los otros accionistas de la sociedad.

3.- Compras en común: Existen uniones de crédito que se especializan en determinados sectores de actividad económica, ya sea el agrícola, el agropecuario, la industria, el comercio y los servicios; también se especializan por estados o regiones geográficas. Cuando una unión se especializa en actividades económicas como la industria litográfica, el transporte de pasajeros, agencias distribuidoras de automóviles, gasolineras, fabricación de calzado o la construcción, es posible agrupar los requerimientos de compra de cada empresa socia para fortalecer la capacidad de negociación de la unión ante los proveedores de esos requerimientos. Por lo general cuando una empresa accionista de una unión de crédito participa en la compra en común de los bienes y servicios necesarios en su operación productiva o transformación, logra obtener mejores condiciones de precio, calidad y seguridad en el abasto. El margen comercial que la unión obtiene por estas operaciones se acumula a las utilidades en beneficio de sus accionistas. Otra opción de servicios comerciales se encuentra en la comercialización, ya que la unión puede colaborar con una empresa accionista

para promover la venta de los bienes y servicios que la empresa produce o proporciona.

4.- Servicios de Asistencia Técnica: Las uniones de crédito especializadas en determinadas actividades económicas generalmente establecen convenios con proveedores de servicios enfocados a la actividad en que operan los accionistas de ellas; esto permite que las empresas reciban asistencia técnica en mejores condiciones sobre la opción de recibirla individualmente.

### **Beneficios**

Cuando una empresa es accionista de una unión de crédito habitualmente le es más fácil lograr la comprensión de los directivos y consejeros de esa unión sobre las conveniencias de que ésta apoye con financiamiento el proyecto, lo que se debe a que las uniones están formadas por personas que también tienen empresas y a quienes es más sencillo comprender las necesidades de los solicitantes.

Existen uniones de crédito que pagan a sus accionistas importantes dividendos que les genera la operación financiera y comercial, por lo que además de recibir un trato diferente en el servicio, hay la posibilidad de obtener utilidades sobre las acciones propiedad de los socios.

Antes de tomar la decisión de convertirse en accionista de una unión de crédito, Usted tiene el derecho de solicitar se le informe cual es la posición financiera de la unión, los servicios que proporciona, las características y requisitos de éstos, el capital, el precio de las acciones y las utilidades acumuladas o generadas en el año.

Como ya se indicó, las uniones de crédito son empresas privadas, y también están sujetas a las disposiciones de la Ley General de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, cuyo cumplimiento está a cargo de la CONDUSEF.

## Limitaciones

Para este apartado retomaremos algunos elementos de la Legislación correspondiente a las Uniones de Crédito, puesto que nos parece pertinente incluirlas de forma textual, puesto que en el pasado, existió una Unión de Crédito en nuestro municipio y su servicio fue suspendido por incluir la normatividad vigente, de tal forma que reproducimos íntegramente este apartado por su relevancia en el planteamiento general de este trabajo.

1. Realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las personas expresamente autorizadas en el Artículo 40, fracción II de esta Ley (Congreso de la Unión, 2001: artículo 45 de la LGOAAC);
2. Por los préstamos o créditos que reciban de sus miembros o asociados, las uniones de crédito sólo podrán expedir documentos negociables exclusivamente con instituciones de crédito del país, debiendo expresarse así en el texto de los documentos;
3. Emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión y los títulos de crédito a que se refiere la fracción III del Artículo 40 de esta Ley; así como garantizar títulos de crédito con excepción de los suscritos en términos de lo dispuesto en dicha fracción III o los emitidos por sus socios, de acuerdo con lo señalado por el Artículo 40 fracción I de esta Ley;
4. Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas, y establecimientos mercantiles o industriales, salvo el caso a que se refiere el Artículo 40, fracción XIV de esta Ley, o bien cuando los reciban en pago de créditos o en garantía de los ya concertados, casos en los cuales podrán continuar la explotación de ellos, previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria, por un periodo que no exceda de dos años a partir de la fecha de su adquisición.
5. En casos excepcionales, la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podrá prorrogar ese plazo por una sola vez, por el periodo que a juicio de la propia Comisión sea estrictamente necesario para el traspaso de los bienes de que se trate, sin que la prórroga exceda de dos años;

6. Comerciar por cuenta propia o ajena sobre mercancías de cualquier género, salvo lo dispuesto en las fracciones XI, XII, y XIII del Artículo 40 de esta Ley;
7. Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles distintos a los permitidos para las uniones en este capítulo o en exceso de las proporciones señaladas en la fracción VIII del Artículo 43 de esta Ley, excepto los que reciban en pago de créditos o por adjudicación. Cuando los bienes y derechos a que se refiere el párrafo anterior, hubieren sido adquiridos en pago de deudas o por adjudicación en remate dentro de juicios relacionados con créditos a favor de la unión, deberán liquidarse, tratándose de bienes muebles, dentro del plazo de un año a partir de su adquisición y en el caso de inmuebles, dentro de un plazo de dos años;
8. Otorgar fianzas, garantías o cauciones o avales, salvo que sean en favor de sus socios o las garantías a que se refiere la fracción V del Artículo 40 de esta Ley;
9. Operar sobre sus propias acciones;
10. Aceptar o pagar letras de cambio o cualquier otro documento, en descubierto, salvo en los casos de apertura de créditos concertada en los términos de ley;
11. Realizar operaciones a futuro de compra y venta de oro y divisas extranjeras;
12. Hacer operaciones de reporto de cualquier clase; y
13. Celebrar operaciones en virtud de las cuales puedan resultar deudores directos del establecimiento sus directores generales o gerentes generales, comisarios y auditores externos, a menos que estas operaciones correspondan a préstamos de carácter laboral o sean aprobados por una mayoría de cuatro quintas partes de los votos del consejo de administración. Esta regla se aplicará a los ascendientes, descendientes o cónyuges de las personas indicadas.

Quando las inversiones hechas en los términos de la fracción VI del Artículo 43 de la Ley, los derechos reales adquiridos y los excedentes de inversión de

conformidad con la fracción III del referido Artículo 43, excedan en total del importe del capital pagado y reservas de capital, la unión procederá, dentro del plazo de noventa días, a partir del requerimiento que al efecto le haga la Comisión Nacional Bancaria, a la liquidación de dicho activo en la parte excedente, o al aumento del capital social necesario para observar la citada parte. (LGOAAC).

## CAPÍTULO 3. RESULTADOS

Metodológicamente este capítulo permite mostrar las alternativas existentes y las carencias que éstas presentan al momento de que las PyMES en Cozumel intentan acceder al financiamiento. Para ello, se buscó información en diversas fuentes para poder presentar un panorama claro y práctico de la viabilidad de una Unión de Crédito en este municipio.

### 3.1 Alternativas de financiamiento para las PyMES en Cozumel

En orden de poder presentar, de las distintas alternativas de crédito que ya se enunciaron en el capítulo anterior, aquellas que están disponibles para las PYMES del municipio de Cozumel, presentaremos en primera instancia un breve contexto del desarrollo del sector PYME en el municipio.

#### Principales sectores, productos y servicios

El municipio tiene un total de 24 534 personas como población económicamente activa, lo que presenta el 47.94% del total de la población municipal. Del total de la PEA el 93.86% se encuentra ocupada y 6.14% está desocupada.

(sh.qroo.gob.mx/)

- Agricultura.- La actividad agrícola en la isla es de muy poca importancia, se cultiva maíz en una extensión no mayor de 50 Ha, además de algunos árboles frutales en huertos familiares.
- Ganadería.- La explotación ganadera de bovinos se realiza en pequeños ranchos particulares con un inventario de aproximadamente 900 cabezas, también se explota en poca escala la apicultura en aproximadamente 400 colmenas.
- Industria.- Existen algunas pequeñas industrias de materiales de construcción, talleres mecánicos, tortillerías, etc. Es relevante la extracción de materiales pétreos de la empresa CALICA, localizada en la porción

continental, cuya producción de alrededor de 6 millones de toneladas es destinada en su totalidad a la exportación a los Estados Unidos.

- Turismo.- Es la actividad más importante del municipio y el segundo centro turístico del Estado que es visitado por turistas nacionales y en su mayoría por visitantes de todas partes del mundo que llegan por la vía aérea y principalmente por vía marítima, en grandes cruceros. Existen 59 establecimientos hoteleros con 3,602 cuartos, de los cuales la mayoría se clasifican como de 4 estrellas a Gran Turismo. También visitan la isla cruceros turísticos internacionales, constituyéndose el principal destino del país en la recepción de turistas por esta vía.
- Comercio.- La actividad comercial es importante considerando la disponibilidad de artículos de importación y artesanías disponibles para los turistas. Las ventajas fiscales en algunos artículos de importación lo hacen atractivos respecto a los precios en el interior del país. Existen tiendas departamentales, mercados públicos y tiendas privadas y del sector oficial para la distribución de los productos básicos y de consumo.
- Servicios.- En su calidad de centro turístico de importancia cuenta con más de 100 establecimientos de alimentos y bebidas, 15 agencias de viajes, sucursales bancarias, servicios de transportación turística, arrendadoras de automóviles, motocicletas y bicicletas, etc. ([sh.qroo.gob.mx/](http://sh.qroo.gob.mx/)).
- Las actividades económicas del municipio por sector, se distribuyen de la siguiente manera, según el Censo de 1990 (INEGI, 2000):
  - Sector Primario  
Agricultura, ganadería, caza y pesca, 23.4 %
  - Sector Secundario  
Industria manufacturera, construcción, electricidad, 2.5 %
  - Sector Terciario

Comercio, turismo, 74.0 % (Enciclopedia de los Municipios de México, 2004).

Ahora bien, como podemos observar económicamente es muy relevante el sector terciario, por lo que esta distribución se ve reflejada en la configuración de las PyMES del municipio.

Particularmente en la zona que atañe a esta investigación, existen 518 PyMES. (<http://sh.qroo.gob.mx/>) cuyos giros se distribuyen como sigue:

329	Turismo y servicios relacionadas.	63%
102	Manufactura.	20%
87	Infraestructura agropecuario.	17%

**Tabla 1. Distribución de las Pymes en Cozumel**



Fuente: <http://sh.qroo.gob.mx/>

Ahora bien, en este contexto, para evaluar las alternativas de financiamiento adecuadas a las micro y pequeñas empresas en Cozumel, es importante tener noción del funcionamiento de cada intermediario financiero y con ello determinar si pueden ser consideradas fuentes de recursos accesibles.

Una vez que se ha comprobado que es posible que proporcione recursos a las PyMES es importante saber la facilidad con la que puede accederse a dichos

recursos. Para ello, se recopiló la información provista por los intermediarios financieros a los usuarios que le solicitan recursos para conocer los requisitos a cumplir para obtenerlos.

### **I. Sector bancario: análisis de la banca múltiple.**

También conocida como Banca Comercial, la constituyen las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad (bancos comerciales o instituciones de crédito), captan los recursos de ahorradores e inversionistas sobre los que se integra su capacidad de financiamiento para utilizarlos principalmente en operaciones activas: créditos.

Entre los principales tipos de financiamiento que ofrece se encuentran (Pineda, 2003):

1. Crédito simple o en cuenta corriente.
2. Descuento de documentos.
3. Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías.
4. Préstamos de habilitación o avío.
5. Préstamos refaccionarios.
6. Crédito comercial en cuenta corriente.
7. Créditos hipotecarios.
8. Préstamo hipotecario industrial.
9. Líneas globales.
10. Arrendamiento financiero (Férrandez, 2001)

En el caso de las instituciones bancarias con presencia en nuestro municipio, analizaremos el caso del **Banco Santander Serfin** ubicada en Calle 3 Sur Esquina. AV. 10. Tel: 872-2853 / 872- 0930, que ofrece el denominado "**Crédito PyME**", que cuenta con las siguientes características:

Es un crédito otorgado bajo un programa conjunto con NAFIN y la Secretaría de Economía Para invertir en:

- Capital de Trabajo
- Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles)
- Tiene una Tasa fija a plazos flexibles
- Sin garantía Hipotecaria

El crédito lo pueden solicitar:

- Empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$1.5 y \$20 millones de pesos.
- Empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda y que su operación sea inferior a 3 años)
- Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas en Operación.
- Para Capital de Trabajo:
  1. Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
  2. Plazos: a elegir hasta 18 meses
  3. Tasa: fija durante todo el plazo
  4. Montos: de \$50,000 a \$750,000 pesos
  5. Para Activo Fijo:
    6. Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía
    7. Plazos: a elegir hasta 36 meses

8. Tasa: fija durante todo el plazo
  9. Montos: de \$50,000 a \$750,000 pesos
  10. Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.
- Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para Capital de Trabajo y otro para Activo Fijo sin que la suma de ambos créditos exceda de \$1 millón de pesos.
  - Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas Nuevas Para Capital de Trabajo:
    1. Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.
    2. Plazos: a elegir hasta 18 meses
    3. Tasa: fija durante todo el plazo
    4. Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos
      - Para Activo Fijo:
        1. Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles, el propio inmueble adquirido.
        2. Plazos: a elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales)
        3. Tasa: fija durante todo el plazo
        4. Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos
        5. Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

## **II. SOFOLES:**

En el caso de este tipo de instituciones financieras, tenemos que en nuestro municipio encontramos:

Financiera Independencia

Industria: Banca / Financiera

Descripción de la empresa: El 15 de Julio de 1993 nace Financiera Independencia como la primera Sociedad Financiera de Objeto limitado (SOFOL) de México. Ofreciendo crédito a un mercado de bajos recursos económicos cuyo ingreso se encuentra entre 1 y 7 salarios mínimos. Se encuentran ubicadas Juárez No. 25 entre la calle 20 Norte y 2 Norte, Col. Centro C.P. 77600, Cozumel, Quintana Roo. Teléfonos (987) 869 13, 869 15 91, 869 21 61, 869 22 18

La problemática de este tipo de institución enfocada al crédito PyMES es que su crédito está enfocado a usuarios individuales y no considera la problemática y dimensiones del financiamiento PyMES.

## **III. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Públicos (Bansefi)**

La transformación del Patronato del Ahorro Nacional surge con la Ley de Ahorro y Crédito Popular y la Ley Orgánica del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), mismas que fueron aprobadas por el Congreso en abril del 2001. La nueva regulación busca dar mayor seguridad jurídica a los que participamos en esta actividad, y al mismo tiempo permitirá que el Patronato del Ahorro Nacional, ahora Bansefi, pueda ofrecer más y mejores servicios, así como desarrollar nuevos productos.

Por otra parte, uno de los principales objetivos de estas leyes, es que al crear un banco como Bansefi sea factible atender a la población rural y urbana, que actualmente no tiene acceso a los servicios financieros formales. Se estima que en México, los bancos comerciales atienden al 35% de la población económicamente activa y el otro 65% carece de servicios financieros formales y es a este segmento al cual buscará atender Bansefi.

Bansefi continuará ofreciendo sus productos tradicionales como son las cuentas de ahorro de disponibilidad inmediata, cuenta de ahorro a plazo fijo, ahorro infantil, y Bonosar y bono de la suerte.

Por otra parte, entre los nuevos servicios que estamos ofreciendo está el pago de remesas, esto es con el propósito de que la gente que vive en Estados Unidos, pueda hacer envíos de dinero a sus familiares o amigos que viven aquí en nuestro país, al través de Bansefi.

Asimismo, Bansefi ha celebrado un convenio con el Infonavit; dicho convenio tiene como finalidad facilitar los trámites para la obtención de un crédito para vivienda, lo cual le permitirá al trabajador obtener acceso directo al crédito del Infonavit, si ahorra en Bansefi una cantidad equivalente al 15% del monto máximo de crédito a que tenga derecho.

Por otra parte, nuestro Gobierno Federal brindará diversos apoyos al través de Bansefi, por lo que se han celebrado convenios con Progresá y Procampo.

El Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) es una iniciativa del gobierno de la República para romper el círculo vicioso de ignorancia, de enfermedad, de insalubridad y de desnutrición, en el que se encuentran las familias más pobres del país. Los apoyos monetarios se hacen llegar cada dos meses a las madres de familia, para que ellas decidan la mejor manera de gastarlos en beneficio de sus familias.

Por otro lado, el apoyo de Procampo consiste en la entrega de recursos monetarios por cada hectárea o fracción de ésta, que se efectúa cuando el productor siembra la superficie registrada (elegible) en el programa, o bien la mantiene en explotación pecuaria, forestal o la destina a algún proyecto ecológico, y cumple con lo establecido en la normatividad.

Y es precisamente en estos programas donde Bansefi o Bonos del Ahorro Nacional, juega un papel muy importante, porque somos el vehículo que el Gobierno utiliza para hacer llegar los recursos a los beneficiarios, operando de la siguiente manera: paso número Uno, a través de una cuenta a nombre del beneficiario; Dos, se brindará el servicio en las sucursales de Bonos del Ahorro

Nacional y, se tendrá disponibilidad del dinero en cualquier momento; así mismo, los beneficiarios de Procampo y de Progresá ahorraran tiempo y dinero, ya que contarán con sucursales de Bansefi establecidas en su comunidad o cerca de ellas, evitando traslados muy largos y ahorrando en el pago de pasajes, y sobre todo, podrán contar oportunamente con sus apoyos para invertirlos en sus diferentes actividades económicas y sobre todo, existe un aspecto interesante que quisiera resaltar: con Bansefi habrá seguridad y transparencia en el manejo y pago de los recursos.

Es importante manifestar que en Bansefi existe una amplia gama de beneficios, mismos que se obtienen en el preciso momento de ahorrar en una cuenta de Bansefi: con tan sólo \$50.00 pesos, es factible comenzar a ahorrar; además, nuestros ahorradores podrán ganar las mejores y las más atractivas tasas de interés; por otro lado, Bansefi no cobra ningún tipo de cargos ni comisiones, y asimismo los ahorradores podrán participar en sorteos mensuales, en los que se podrán ganar atractivos premios en efectivo, y otro de los beneficios es que todo ahorrador que tenga por lo menos 6 meses ahorrando en Bansefi, tendrá derecho a una protección familiar en caso de fallecimiento, como un seguro de vida, el cual es totalmente gratuito.

Sucursal de Bansefi en Cozumel:

Av. Rafael Melgar con Calle 7-Sur S/N      Centro 77600      09:00 - 16:00  
01.9878725378

La opción concreta que se ofrece en Bansefi para el crédito PyME, es la denominada "Debicuenta", que cuenta con las siguientes características específicas:

El uso de la tarjeta Debicuenta ayuda a disminuir los riesgos que significa portar dinero en efectivo, permite un mejor control de gastos y facilitar el realizar las compras en tiendas.

Bansefi es una institución financiera que tiene como finalidad fomentar el ahorro en la población mexicana, por lo que cuenta con una infinidad de productos

para ahorrar desde 50 pesos en adelante, tanto para chiquitines y adultos como pequeños empresarios, amas de casa o comerciantes.

Operaciones que se pueden realizar:

- Disposición de efectivo en cajeros automáticos (hasta 4 mil pesos)
- Disposición de efectivo en ventanillas de Bansefi (sin limite)
- Pago de consumos, servicios y compra de artículos en establecimientos afiliados (hasta 20 mil pesos por día)

Ventajas del uso de la tarjeta de débito:

- Bansefi promueve el producto por sus bondades en las PyMES.
- Disminuye el riesgo que significa portar dinero en efectivo.
- Permite un mejor control de gastos.
- Facilidad para efectuar compras.

Características de la tarjeta de débito.

- El pago es de contado, no existe financiamiento.
- Su uso tiene efectos inmediatos sobre el saldo de la cuenta del cliente.
- Disponibilidad de los fondos del cliente las 24 horas del día, los 365 días del año.

Como vemos, solo se propone el uso de esta cuenta como mecanismo de administración de los recursos, por lo que **no existe financiamiento**, por lo que puede ser muy atractiva pero poco útil en el contexto de las necesidades PyMES.

#### **IV. El ahorro popular.**

En México 2.3 millones de personas participan en el sector financiero denominado de Ahorro y Crédito Popular. Esta cifra representa el 6 por ciento de la población económicamente activa y está conformada por una gran mayoría de mexicanas y mexicanos que no tienen acceso a los servicios financieros de la banca formal, por lo que cumple con una importante función de captación que según estudios asciende acerca de 25 mil millones de pesos.

Las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular, EACP, son en su mayoría instituciones financieras (cooperativas y no cooperativas) con presencia extendida que captan ahorros y prestan recursos.

Actualmente están constituidas unas 630 Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular en México, que brindan servicio a más de 2 millones 500 mil personas. En total, sus activos suman unos 14 mil millones de pesos.

Las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular se encuentran dispersas en todo el territorio nacional, pero tienen una concentración notoria en el centro, el occidente y el sur del país.

El Sector de Ahorro y Crédito Popular está concentrado en las Sociedades de Ahorro y Préstamo y en las Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Estos dos tipos de instituciones representan el 89% de los activos totales y el 92% del número de socios. El resto de los activos y socios lo concentran las Cajas Solidarias y las Uniones de Crédito. Las Cajas Solidarias sólo concentran el 1% de los activos, pero el 7% de los socios (Blanco, 2000) .

Existen muy pocas Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular con cientos de miles de socios y cientos de ellas con menos de mil socios.

El número de participantes por organización es relativamente pequeño, ya que a pesar de que el promedio por cada una es de 6 mil socios, el 74% de las organizaciones tiene menos de 3 mil afiliados. Inclusive, el 8% de las organizaciones conocidas cuenta con menos de 200 socios. Esta proporción de organizaciones pequeñas podría incrementarse de considerar a las organizaciones desconocidas, toda vez que el tamaño y marginación geográfica son dos de los factores por los cuales existen organizaciones que crecen en la informalidad.

El 56% de las organizaciones conocidas que forman el Sector de Ahorro y Crédito Popular son instituciones pequeñas con activos totales inferiores a 5 millones de pesos. La gran mayoría son cajas solidarias de las cuales el 86% tienen activos menores a 500,000 pesos. (Güemez, 2007).

Las organizaciones de mayor tamaño son las Sociedades de Ahorro y Préstamo, que forman el único subsector que tiene 3 entidades -Caja Popular Mexicana, Caja Telmex y La Inmaculada- con activos totales superiores a 500 millones de pesos. Caja Popular Mexicana es la entidad más grande del sector, con más de 4,000 millones de pesos de activos, que equivalen al 27.8% de los activos totales del sector.

Los préstamos son el principal activo de las Organizaciones de Ahorro y Crédito Popular, ya que representan el 61% del total. El resto se integra principalmente por inversiones en valores, en un 25% y por activos fijos en un 4%. Todas las organizaciones tienen una estructura de activos similar.

El tamaño del préstamo promedio difiere según el tipo de organización. Por ejemplo, en las Uniones de Crédito, el préstamo promedio asciende a 47,000 pesos, mientras que en las Cajas Solidarias es de 1,100 pesos.

En las Cooperativas de Ahorro y Préstamo y en las Sociedades de Ahorro y Préstamo, el promedio de los créditos es de 5,000 pesos a plazos, por lo general, menores de un año.

En la estructura de captación se observan importantes diferencias en función del tipo de organización. Las Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades de Ahorro y Préstamo sólo se fondean de los depósitos de ahorro o a plazo que realizan los socios, mientras que la principal fuente de fondeo de las Uniones de Crédito captadoras son los préstamos que reciben de bancos, de otros organismos y de los propios socios.

En las Cajas Solidarias la función de ahorro no es tan significativa, ya que el principal medio de fondeo es el capital recuperado de los diferentes programas gubernamentales de apoyo al campo. Sin embargo, reciben ahorro y depósitos a plazo de sus socios.

La captación promedio de las Uniones de Crédito es la más alta, con 10 mil pesos. En las Sociedades de Ahorro y Préstamo el promedio es de 7,500 pesos. En las Cooperativas de Ahorro y Préstamo, de 4,500 pesos. Por último, en las Cajas Solidarias la captación promedio es de sólo 1,000 pesos. El potencial del

Sector de Ahorro y Crédito Popular en México es enorme, de alrededor de 20 millones de personas.

Como se puede observar, los requisitos solicitados varían considerablemente de la banca comercial a una entidad de ahorro y crédito popular. Respecto a la banca múltiple se puede afirmar que una PYME no puede acceder a sus servicios pues definitivamente no podría satisfacer sus requerimientos y respecto a las entidades de ahorro y préstamos es mucho factible que pueda recurrir a sus recursos, no obstante, es indispensable que sea socio de la entidad. Hay PYMES que pueden aspirar a los servicios del sistema bancario, siempre y cuando solventen su proyecto de crecimiento fuertemente y respecto a las entidades de ahorro y préstamos, como lo argumentamos en este trabajo respecto a una Unión de Crédito, es definitivamente una opción factible.

### **3.2 Uso de una Unión Crédito como alternativa de financiamiento**

Dentro del Sistema Financiero Mexicano, que agrupa desde las autoridades financieras; como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas ([www.cnsf.gob.mx](http://www.cnsf.gob.mx)), la Comisión Nacional para el Sistema de Ahorros para el Retiro, la Comisión Nacional para la Defensa a los Usuarios de los Servicios Financieros y, el Instituto de Protección al Ahorro Bancario; pasando por los sectores bancarios, del mercado de valores, de los seguros y fianzas hasta el sector de los intermediarios financieros como lo son las Organizaciones Auxiliares del Crédito, en las que se ubican las Uniones de Crédito.

Este sector financiero atiende grupos de productores, industriales y prestadores de servicios que reúnan características homogéneas y que se asocien mediante la figura jurídica de Sociedad Anónima, legítima con personalidad jurídica y patrimonio propios, mediante escrituras constitutivas y sus respectivos registros ante las instancias e instituciones correspondientes.

- Como ya hemos mencionado en este trabajo, en Cozumel actualmente no existen Uniones de Crédito, y teóricamente por las características ya estudiadas, es una alternativa viable en nuestro municipio.
- Al requerirse que sean empresas con características homogéneas, la propuesta es que sean del rubro “Servicios turísticos”, por ser el distintivo económico de nuestra entidad.

De acuerdo al Catalogo Financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el sector financiero número 85: Uniones de crédito, en el año 2000, había en operación 222 Uniones de Crédito distribuidas por todos los estados de la Republica Mexicana. Estas entidades financieras se dedican a gestionar financiamiento para sus agremiados dedicados a actividades de diversos giros, entre los que destacan se encuentra el agrícola, el pecuario (o agropecuario), el industrial y el comercial; pudiendo algunas ser mixtas, es decir, trabajan en dos o más rubros de actividades económicas.

### **3.3 Análisis para el funcionamiento de una unión de crédito en Cozumel**

La actividad de las uniones de crédito, en general, se somete a las siguientes disposiciones:

- I. El importe total del pasivo real sumado al contingente, no podrá exceder en ningún caso de treinta veces el importe del capital pagado y las reservas de capital. Para tales efectos, se entenderá por pasivo exigible el importe de sus obligaciones y de las responsabilidades solidarias contraídas en garantía de sus socios (Congreso de la Unión, 2001: artículo 43 de la LGOAAC).
- II. La Comisión Nacional Bancaria fijará límites menores al señalado en el párrafo anterior, cuando considere que las circunstancias financieras y de operación que concurren en algunas uniones de crédito así lo ameriten; En los contratos de crédito de habilitación o avío, el acreditante se reservará el

derecho de negociar, afectar en garantía o endosar a entidades financieras del país, los títulos que expida el acreditado por las disposiciones que vaya efectuando y se obligará, en su caso, a rescatarlos de acuerdo con lo pactado, a medida que se vayan haciendo los reembolsos del crédito.

Cada disposición estará de acuerdo con los ciclos de producción; la mora en el pago de una disposición, suspenderá el ejercicio del crédito y los frutos o productos futuros y los nuevos bienes que adquiera el acreditado para servicio de la unidad productiva dentro de la vigencia del contrato, quedarán en garantía sin necesidad de ulteriores anotaciones o inscripciones en el Registro Público que corresponda, salvo que se trate de bienes inmuebles.

Cuando el crédito de habilitación o avío sea complementario de un crédito refaccionario y se formalice en el mismo instrumento, los plazos de aquél podrán ampliarse a los establecidos para el refaccionario, siempre que se observen los requisitos y condiciones señalados en el párrafo anterior.

El importe de todas las operaciones que las uniones de crédito practiquen para ser reembolsadas a plazo superior a trescientos sesenta días, no podrá exceder del 80% de sus obligaciones, entendiéndose por éstas todos los saldos que integren el pasivo real;

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

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

En las operaciones con garantía real, su importe total podrá alcanzar hasta cuarenta veces la parte del capital de la unión pagada por el socio, más la proporción de las reservas y el superávit a que se refiere el párrafo anterior. El

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

**IV.** En el otorgamiento y durante la vigencia de los créditos o préstamos de cualquier naturaleza, se sujetarán a lo dispuesto por el Artículo 73 de esta Ley;

**V.** Los valores que constituyan sus inversiones serán los aprobados por la Comisión Nacional de Valores, sin que la inversión en valores de una misma sociedad pueda exceder del 15% del capital pagado de la unión, más las reservas de capital, ni del 10% del capital pagado de la emisora;

**VI.** No excederá del sesenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas y bodegas, más el importe de la inversión en acciones de sociedades a que se refiere el Artículo 68 de esta Ley y de aquéllas que se organicen exclusivamente para adquirir el dominio y administrar inmuebles, siempre que en alguno de éstos, propiedad de la sociedad, la unión de crédito tenga establecida o establezca su oficina principal o alguna sucursal u oficina de representación. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia, se sujetarán a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

**VII.** El importe total de las inversiones en plantas industriales, sumado al señalado en la fracción

**VIII,** menos la parte insoluta de los créditos que reciban las uniones de crédito para el mismo fin, no podrá ser superior al setenta por ciento del capital pagado y reservas de capital;

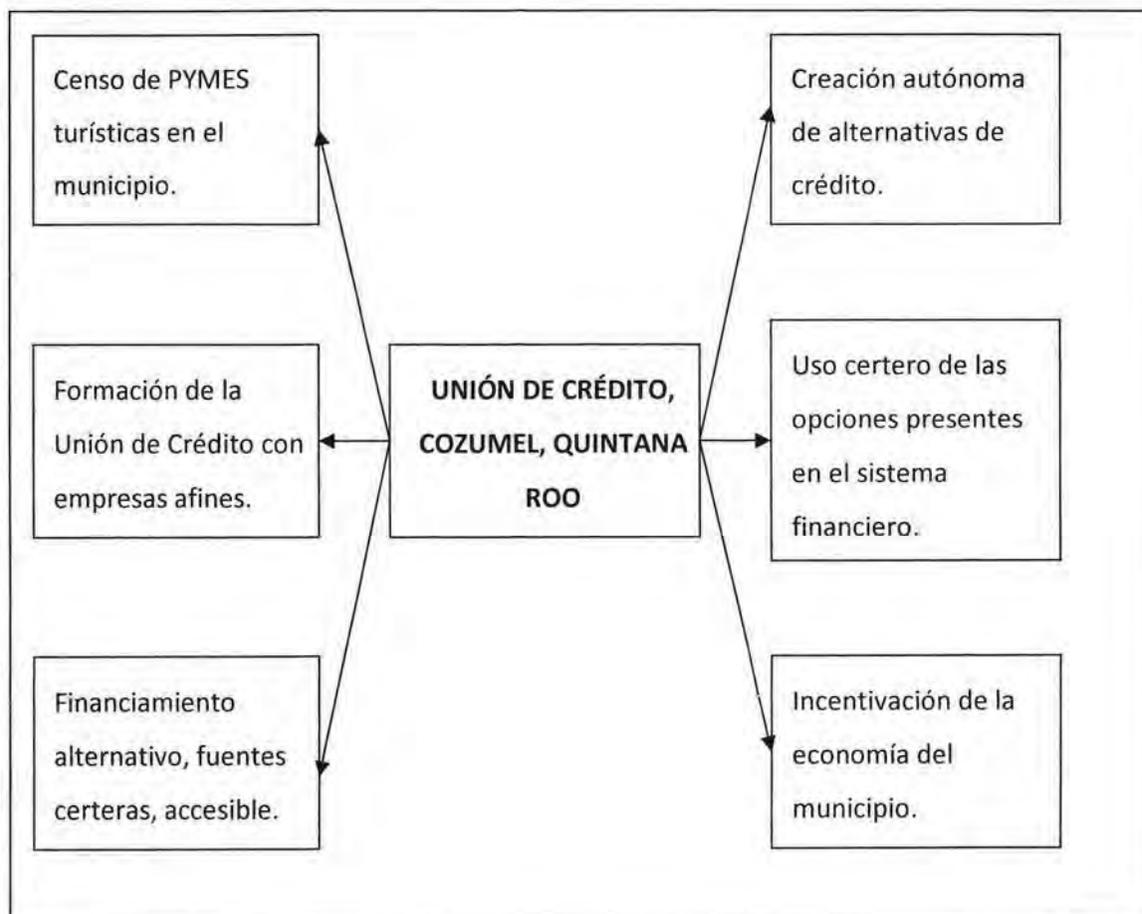
**IX.** Cuando tengan saldos insolutos provenientes de créditos destinados a la adquisición de plantas industriales, las uniones de crédito no podrán acordar devoluciones de capital con derecho a retiro;

**X.** El importe de los gastos de organización o similares no podrá exceder del diez por ciento del capital pagado y reservas de capital; y

**XI.** Los depósitos de sus socios podrán ser retirados mediante recibos, órdenes de pago o cualquier otro documento, no negociables. En ningún caso podrá disponerse de ellos mediante cheques.

Las uniones de crédito que emitan títulos de crédito, en serie o en masa, en los términos de la fracción III del Artículo 40 de esta Ley, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por la misma, deberán tener un capital contable por un monto no menor de la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgo significativo. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, y tomando en cuenta los usos internacionales en la materia, determinará cuáles activos y pasivos contingentes deberán considerarse dentro de la mencionada suma así como el porcentaje aplicable en los términos del presente Artículo (Congreso de la Unión, 2001: artículo 43-A de la LGOAAC).

Para efectos de este Artículo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se consideren integrantes del capital contable de las uniones de crédito. De acuerdo a esta normatividad, la propuesta teórica de una Unión de Crédito en Cozumel implicaría:



*Fuente: Elaboración propia*

## CAPITULO 4. CONCLUSIONES

En el ámbito financiero, las decisiones más relevantes que deben realizar un administrador o empresario, son la inversión y el financiamiento.

Una empresa dada, precisa adquirir bienes tangibles o intangibles destinados a la producción de bienes o servicios. El enfoque principal en la decisión de la inversión es la selección de los activos que se mantendrán en la empresa para generar beneficios económicos futuros. Así la decisión de la inversión tiene que ver con cuánto debe invertir la empresa para facilitar la producción.

Ya que se han tomado estas decisiones, surge la gran problemática del financiamiento, que es mayor para las PyMES, puesto que en general no pueden acceder a las fuentes principales de financiamiento.

Por ello y analizando las condiciones específicas de nuestro municipio, presentamos la alternativa de una Unión de Crédito específica de PyMES turísticas, opción que desde la perspectiva académica es viable y factible.

De acuerdo a los objetivos planteados al principio de este trabajo, se han planteado las diversas fuentes de financiamiento existentes para las PyMES tanto a escala nacional como municipal, y su aplicabilidad teórica y práctica; por otro lado, se han desglosado los elementos que hacen de la figura legal y financiera de una Unión de Crédito una opción no sólo viable, sino factible y deseable para las PyMES del ramo turístico de nuestro municipio.

De acuerdo con lo anterior, podríamos enunciar que se dio por cumplido el objetivo general de este trabajo, consistente en *analizar las deficiencias existentes en el ámbito del financiamiento a las pequeñas y medianas empresas en Cozumel, Quintana Roo, para delinear una propuesta que contemple la figura de una Unión de Crédito como alternativa viable para subsanar esta problemática.*

Para ello, se ha profundizado en la figura de la Unión de Crédito, presentando el vacío existente en el financiamiento para PyMES en Cozumel actualmente. La mayor recomendación que podríamos elaborar al respecto es que

de efectuarse la formación de una Unión de Crédito en Cozumel, ésta se enfocara al ramo turístico, que es donde se desenvuelven la mayoría de las PyMES del municipio, apegándose totalmente al marco legal vigente.

Como conclusiones a la investigación realizada, tenemos que:

La reinversión de utilidades es la opción más utilizada por las micro y pequeñas empresas para obtener recursos, lo cual limitan su crecimiento ya que no solicitan crédito. Esta situación se intensifica en un municipio como el nuestro donde las opciones alternas al sistema bancario.

En nuestro municipio, falta una cultura empresarial, donde definitivamente se contemple una cultura del crédito.

El gobierno local ha detectado los problemas de las PyMES, lo importante es darle continuidad y seguimiento a los esquemas que ha formulado para impulsar el desarrollo económico de este sector.

Es necesario continuar estudiando las necesidades de las PyMES y de las condiciones que deben cumplir al momento de solicitar un crédito, pero sobre todo la utilidad y pertinencia de avanzar hacia fórmulas más razonables para la evaluación de los demandantes de financiamiento.

Los intermediarios financieros no bancarios como las Uniones de Crédito, constituyen una alternativa importante ya que la gestión de un crédito es más simplificada.

## BIBLIOGRAFIA

1. Alvarado, M. (2003) *La Polifuncionalidad en la empresa de hoy: Pymes su economía y organización*, Ediciones Macchi: México.
2. Antochiw, M (1991) *Historia de Cozumel*, Alfaguara: México.
3. Anzola R., S, (2006). *Administración de pequeñas empresas*. (2da. Edición), McGraw-Hill / Interamericana, S.A: Barcelona.
4. Blanco, Gonzalo, et. al (2000) *El sistema financiero en México*, Captus Press: Canadá.
5. Bordas, E. (1993), *La competitividad de los destinos turísticos en los mercados lejanos*, Media Ediciones: Argentina.
6. Cabello, M. L. (1999) *PyMES y estrategias administrativas*, Editorial Gernika: México.
7. Calvo, T & Méndez, B. (2002). *Micro y Pequeña Empresa en México: Frente a los retos de la globalización*. Ed. Misceláneas, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos: Costa Rica.
8. Castellanos J. (1996). *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas* (4ª Edición) International Thomson Editores: México.
9. Chi, M. (2002) *Metas industriales para mejorar el nivel del turismo mexicano*, American Chamber: México.
10. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2007), *Datos*, [www.cnbv.gob.mx/](http://www.cnbv.gob.mx/)
11. Conde Escobar, F. (2002) *ABC del análisis financiero para micro, pequeños y medianos empresarios y ejecutivos*, Ariel Divulgación Editorial Planeta Mexicana: México.
12. Echavarría Sánchez, Morales Cano & Varela Salas (2007). "Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 80: México.

13. Flick, U. (2004). *Introducción a la investigación cualitativa*, Morata: Madrid.
14. García, V. (2001) *Análisis financiero del financiamiento PyME*, Nacional Financiera: México.
15. Garrido, C. (2005), *Desarrollo económico y procesos de Financiamiento en México*, UAM/Azcapotzalco/Siglo XXI: México.
16. Gómez, M. (2006) "El futuro de las pymes en el marco del TLC", en Rafael Regalado Hernández (comp.). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. Red Latinoamericana de investigadores en Administración: México.
17. Grabinsky, L. (2002), *Guía para la Pequeña Empresa*. Ediciones Genika: México.
18. Güemez García, G. (2007) *El nuevo sistema financiero*, Mercado de Valores: México.
19. Hernández, Fdez. & Baptista (2003) *Metodología de la investigación*, (2da. Edición) McGraw Hill: México.
20. Hull Gallen (1998) *El presente y futuro de las PyMES*, Enlace PyME: México.
21. INEGI (2000), *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, Tomo Quintana Roo, INEGI: México.
22. Junta Coordinadora Empresarial de Cozumel (2003), <http://www.noalhomeport.com/Estudios/JuntaCoordinadoraEmpresarial.htm>
23. Méndez, Morales José Silvestre (2005). *Economía y la Empresa*. Editorial McGraw-Hill: México.
24. Núñez, A. (2005) Tesis: *Análisis de la Situación Actual de las Micro y Pequeñas Empresas respecto al Acceso al Financiamiento*, UDLA: Puebla, México.
25. Pedroza Zapata, Álvaro Rafael & José Sánchez Gutiérrez (2005), *Procesos de innovación tecnológica en la pequeña y mediana empresa*, Universidad de Guadalajara: México.

26. Pineda Ortega, P. (2003, Abril), *El perfil de la banca comercial en México*, Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad: México.
27. Propin-Frejomil, E., (2002), *Regionalización de las PyMEs turísticas en México*, Geographicalia, 36, Universidad de Zaragoza: España.
28. Rodarte Uribe, M. (2007) *El Mercado de valores* (artículo), Nacional Financiera: México.
29. Rodríguez Gómez, G.; Flores G.; J. & García Jiménez, E. (1999): *Metodología de la investigación cualitativa* (2a edición), Ed. Aljibe: Málaga.
30. Rodríguez, L. (2005), *Planificación Organización y Dirección de la pequeña empresa*. Grupo Editorial Iberoamericano, México.
31. Ruiz Durán, C. (2004), *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa para el desarrollo*, Editorial Ariel: México.
32. Sánchez Crispín, Álvaro et al (2003), *Dependencias regionales del Turismo en la Isla de Cozumel*, México, UNAM: México.
33. Sánchez, M. (2003), "Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado". Artículo tomado de la revista *Ejecutivos de Finanzas*, publicación mensual, Año XXXVII, Mayo, No. 5, México.
34. Santiago, I. (2004) *La problemática empresarial de las pequeñas empresas*, (Tesis) UDLA: Puebla.
35. Secretaría de Economía (2006). *Diagnóstico de las Micro, Pequeñas y Medianas*. Secretaría de Economía: México.
36. [sh.qroo.gob.mx/](http://sh.qroo.gob.mx/)
37. Suárez, S. (1999) *Administración de pequeñas y medianas empresas*, Editorial Pac: México.
38. [www.cnsf.gob.mx](http://www.cnsf.gob.mx)