



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría y Administración

EL FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA DEL SECTOR MANUFACTURERO EN
EL DISTRITO FEDERAL

SEMINARIO DE INVESTIGACION
ADMINISTRATIVA

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

p r e s e n t a n

ROSA GUTIERREZ RAMIREZ y
CARLOS PIERRE ROSSETTI ANAYA



Director del Seminario:

Lic. en Ec. José Silvestre Méndez Morales

México, D.F.

278133

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PROFESOR JOSE SILVESTRE MENDEZ MORALES:

Durante el trayecto de nuestros estudios para obtener la Licenciatura en Administración, el apoyo y guía de todos los maestros fue muy importante, sin embargo de esta sencilla manera queremos agradecerle especialmente a usted el tiempo dedicado a que este trabajo de investigación sea posible, sus consejos y guía fueron vitales para darle forma, como estudiantes esta es nuestra manera de darle las gracias.

De manera personal le agradecemos el tiempo que nos dedico, su confianza y sus palabras de apoyo; la contribución que ha hecho para nuestro desarrollo personal y profesional no tiene precio, muchas gracias.

Rosa y Carlos.

Agradezco a mi Mama y Papa por guiarme, ayudarme y darme palabras de aliento para lograr mis metas.

Gracias a mis hermanas, Ramona, Ana, Elena, Mariana y Martha que de una u otra manera sin saberlo me han ayudado a seguir adelante.

A mi compañero, amigo y ahora esposo, Carlos, por estar a mi lado en todos los aspectos y en el trayecto de mi carrera.

A mis amigas y amigos Eva, Paula, Bertha, Dulce, María Luisa, Eduardo y Salvador que en su momento me escucharon y estuvieron a mi lado.

Gracias a todos los profesores, bancos, empresas y dependencias de gobierno que hicieron posible esto.

Pero sobretodo gracias a Dios por todo lo que es y representa para mí y por bendecirme con un hermoso bebe.

Rosa Gutiérrez Ramírez.

MAMA: Gracias por ese gran amor que me enseñó a ser un hombre responsable y a luchar por todas mis metas; tu ejemplo y las palabras de aliento que siempre tienes para mí dieron un fruto más, espero que estés orgullosa de mí como yo de tenerte como madre.

JUAN: Gracias por creer en mí, por tus pláticas, por tu alegría, por tus consejos, por estar siempre a mi lado.

LUIGGI: Me enseñaste el camino que tenía que seguir, estoy orgulloso de lo que has logrado, espero que estés orgulloso de la meta que me ayudaste a conseguir.

GERARDO: Sin tu apoyo hubiera sido muy difícil seguir adelante, gracias por tu cariño y alegría; hoy la baticueva tiene fiesta.

ROSY: Es demasiado lo que tengo que agradecerte pues me has dado mucho de ti, cariño, confianza, ternura, amor. Gracias por ser tan linda conmigo, por estar junto a mí a lo largo de mi carrera y ahora como una esposa maravillosa.

Esto no sería posible sin todo tu apoyo y esas ganas que tienes siempre de salir adelante.

ALESSANDRO: Tu sonrisa es un gran impulso, gracias hijo.

RICARDO: Gracias por todos tus detalles, por desvelarte conmigo, por escucharme, por todo lo que me ayudaste en mi carrera, gracias por ser mi amigo.

FAUSTINO: Fuiste una motivación para continuar con mis estudios, me tendiste tu mano cuando necesitaba de un amigo, me ayudaste a prepararme para un examen difícil, siempre encontraba las puertas de tu casa abiertas para mí, eso y muchos detalles más fueron muy importantes, gracias por todo, gracias amigo.

Sra. IRENE y Sr. FAUSTINO: Dejaron de ser los padres de un amigo para convertirse en unos amigos para mí y también en un momento difícil se comportaron como unos padres, muchísimas gracias por todos sus detalles, por apoyarme cuando lo necesitaba, si me lo permiten espero que se sientan orgullosos de lo que he conseguido, pues quiero que lo vean como la meta de un hijo.

TIO ELIAS: Desde que falleció mi padre has estado presente para escucharme, gracias por ayudarme a conseguir una meta más en la vida.

TIO ROLANDO: Siempre he contado contigo para alcanzar mis metas, sin tu ayuda esto no sería posible, gracias por tus detalles.

MARCO: Eres el hermano mayor que me impulso a seguir adelante, gracias.

ALEJANDRO URIOSTEGUI: No es posible detallar en este breve espacio todo lo que ha hecho por mí para terminar mi carrera y lo que me ha ayudado en el plano personal, este logro es también de usted pues sin su apoyo y confianza no hubiera sido posible, gracias de todo corazón.

NICOLAS: Me enseñaste algo más que Kung Fu, me enseñaste a tener confianza en mí, a enfrentar los retos, me enseñaste que tengo la capacidad de salir adelante, gracias por ser un padre en su momento.

JAVIER RAMIREZ AMARO: Gracias por apoyarme a seguir con mis estudios, no existen detalles pequeños cuando se trata de ayudar a alguien a conseguir una meta.

ALEJANDRO CASTILLO: Tu apoyo fue importante durante toda la carrera, tu sabes lo difícil que fue, gracias por tus consejos, por escucharme, gracias amigo.

PADRINO: Sé que te sentirías orgulloso como un padre al observar los logros de alguien que quisiste y apoyaste como un hijo.

PAPA: No te olvido, el amor que siempre me diste sigue presente en mi corazón y hoy lo transmito a mi hijo, extrañare el abrazo que me hubieras dado cuando leyeras esto, y con orgullo te lo dedico, gracias papa, mi promesa esta cumplida.

Dios, gracias por todas tus bendiciones y por estar siempre junto a mí.

Carlos Pierre Rossetti Anaya.

Indice	
Introducción	2
I. Metodología de la investigación	3
1. Planeación de la investigación	3
A) Elección del tema a investigar	3
B) Planteamiento del problema	4
C) Hipótesis	4
D) Temario tentativo	5
E) Cronograma	5
2. Obtención de datos	8
3. Análisis e interpretación de datos	8
4. Presentación de resultados	10
II. Generalidades sobre Micro y Pequeña Empresa	15
1. Conceptos de empresa	15
2. Clasificaciones de micro y pequeña empresa	17
A) Criterios de clasificación	17
B) Clasificación de Nacional Financiera	19
C) Clasificación del INEGI	21
D) Clasificación de otros autores	21
E) Microempresa	25
F) Pequeña empresa	26
3. Situación actual de la micro y pequeña empresa en México	27
A) Situación económica	27
B) Situación política	28
C) Situación social	31
III. Programas gubernamentales y privados de financiamiento para la MyPE en México.	33
1. Concepto de financiamiento	33
A) Tipos de financiamiento	34
B) Fuentes de financiamiento	37
2. Programas gubernamentales y privados de financiamiento para la MyPE	40
A) NAFIN	41
B) Bancomext	46
C) Uniones de crédito	47
D) Otros	49
IV. Financiamiento para la MyPE del sector manufacturero en el Distrito Federal	52
1. Requisitos para obtener un financiamiento	52
A) Técnicas básicas para el otorgamiento de crédito	52
B) Requisitos de crédito	55
2. Financiamiento al sector manufacturero en el Distrito Federal	64
A) Nacional Financiera	64
B) Instituciones de Banca Múltiple	64
C) Gobierno del Distrito Federal	66
3. Problemas de la MyPE para la obtención de financiamiento	70
A) Situación actual del financiamiento	70
B) Detección de las necesidades de la MyPE	73
C) Causas principales para el rechazo de financiamiento de la MyPE	74
Conclusiones y recomendaciones	75
Anexos	80
Notas de pie de pagina	100
Bibliografía, hemerografía y sitios de Internet	102

INTRODUCCION

En los últimos semestres de estudio de la licenciatura en administración la materia "administración de la micro y pequeña empresa" nos permite descubrir el olvido en el que se encuentran los micro y pequeños empresarios; obtener una licenciatura en administración hace soñar al egresado en las grandes corporaciones existentes en nuestro país, puestos importantes y un alto nivel jerárquico dentro de un organigrama perfectamente estructurado, condiciones que no presenta la micro y pequeña empresa, alejándola de las pretensiones laborales de la mayoría de los profesionales.

Una empresa que cuenta con 15 empleados como máximo, difícilmente contará con una administración estructurada y profesional, una mediana empresa tiene la ventaja de contar en algunos casos con una administración menos empírica. Sin embargo la micro y la pequeña empresa (MyPE) también requieren de un licenciado en administración que las acerque a los adelantos tecnológicos, les ayude a planear e implantar programas de calidad, organice y maximice el aprovechamiento de los recursos humanos así como dirija y controle los recursos humanos y financieros para continuar en el mercado. Esta necesidad empresarial es el motivo que nos lleva a realizar una investigación sobre la situación de la micro y pequeña empresa en el aspecto financiero, concretamente en el área del financiamiento.

Como estudiante observamos que el 87% de las empresas en México son micro y pequeñas resultando un porcentaje demasiado grande para ser olvidado en el aspecto crediticio; el gobierno federal a través de la banca de desarrollo intenta proveer a este sector de los recursos monetarios suficientes para su desarrollo o de capacitar y actualizar a los empresarios; lamentablemente muchos de estos proyectos no llegan a quien los necesita, el ¿por qué? es parte de esta investigación.

El objetivo de esta investigación es acercar a los micro y pequeños empresarios a las instituciones que podrían proporcionar recursos económicos para el crecimiento de sus empresas, para lo cual después de definir los conceptos de micro y pequeña empresa y su situación actual observaremos los programas de financiamiento existentes para la MyPE, tanto gubernamentales como privados, concretamente para el sector manufacturero en el Distrito Federal, buscando al final de la investigación ofrecer al micro y pequeño empresario las herramientas necesarias para obtener financiamiento en caso de requerirlo.

I. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

Toda investigación debe seguir un orden que la conduzca a buen fin, esto es, planear el problema, definir los objetivos, plantear hipótesis e interpretar los resultados obtenidos durante la investigación. La metodología nos permitirá cubrir todos esos puntos importantes de cualquier investigación, en especial de ésta.

El objetivo de la primera unidad de la investigación son la elección del tema, la técnica a emplear para la obtención de los datos, los objetivos a cubrir durante la investigación y la presentación cuantitativa de la investigación de campo.

1. Planeación de la Investigación

El inicio de la investigación es la delimitación del tema, para lo cual los alumnos-investigadores Rosa Gutiérrez Ramírez y Carlos Pierre Rossetti Anaya, siendo pasantes de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México siguen los siguientes pasos para la delimitación del tema objeto de la investigación.

A) Elección del tema a investigar.

Para la elección del tema a investigar se desglosó en varios pasos el procedimiento con la finalidad de definir correctamente el curso de la investigación.

✓ Área

El área objeto de la investigación es la Administración General.

✓ Tema Genérico

La Administración General presenta varios temas genéricos, nosotros escogimos administración financiera basados en preferencias personales.

✓ Tema Especifico

Dentro de la Administración Financiera el tema específico es El Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa, la decisión de investigar sobre el financiamiento para la micro y pequeña empresa se debe a que detectamos la necesidad de los micro y pequeños empresarios de obtener recursos financieros para continuar en el mercado.

✓ Especificación del Tema

La micro y pequeña empresa está presente en cualquier sector económico y en todos los estados de la república mexicana, por cuestiones de residencia y de facilidades para la investigación de campo, se limita la investigación al Distrito Federal, concretamente al sector manufacturero por considerar que este sector requiere en la mayoría de los casos más del financiamiento, quedando enunciado el tema como: "El Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa del Sector Manufacturero en el Distrito Federal".

Al concluir con la elección del tema es necesario determinar incógnitas que la investigación resolverá, es decir, problemas a resolver.

B) Planteamiento del Problema

La micro y pequeña empresa con relación al financiamiento enfrentan una serie de preguntas que la investigación espera resolver tales como:

¿Existen programas de financiamiento para la micro y pequeña empresa por sectores?

¿Los requerimientos para la obtención de financiamiento son fáciles de cubrir por la micro y pequeña empresa del sector manufacturero del Distrito Federal?

¿Las necesidades de financiamiento de la micro y pequeña empresa del sector manufacturero son cubiertas por las entidades que proporcionan este producto?

¿Cómo influyen las tasas de interés en la búsqueda de financiamiento por parte de la micro y pequeña empresa del sector manufacturero en el Distrito Federal?

Pero la investigación no sólo parte de preguntas, es necesario plantear una proposición o concepto que será el hilo conductor de la investigación, que es la hipótesis.

C) Hipótesis

El propósito de la investigación se plantea por medio de la hipótesis siendo la propuesta la siguiente:

Hipótesis de trabajo.- Los requisitos para la obtención de financiamiento limitan su otorgamiento a la MyPE del sector manufacturero en el Distrito Federal.

Variables:

Dependiente.- Financiamiento otorgado a las MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal.

Independiente.- Requisitos para obtención de financiamiento de las MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal.

Hipótesis alternativa.- El financiamiento aumentará la productividad de las MyPE del sector manufacturero en el Distrito Federal.

Variables:

Dependiente.- Aumento de la productividad de las MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal.

Independiente.- Financiamiento para las MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal.

Hipótesis nula.- El empresario de la MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal cubre sus necesidades de financiamiento por medio de aportaciones de los socios.

Para realizar la investigación se plantearon los temas que serán estudiados para dar respuesta a la hipótesis planteada y a los problemas que se pretende resolver.

D) Temario Tentativo

La investigación parte de un temario tentativo el cual se fue modificando conforme fue avanzando la investigación para quedar finalmente como se muestra al principio de este tomo. El tiempo estimado se plantea mas adelante.

E) Cronograma

Las actividades a realizar se registran en un cronograma (cuadro I-1), indicando el tiempo estimado para su realización, el tiempo real para realizar la investigación también se especifica, observando cómo rebasó el tiempo considerado suficiente en un principio.

El primer paso en la metodología queda cubierto con los puntos anteriores, dando lugar a la obtención de los datos necesarios para realizar la investigación.

Temario Tentativo

Índice

Introducción

I. Metodología de la investigación

1. Planeación de la investigación

- A) Elección del tema a investigar
- B) Planteamiento del problema
- C) Hipótesis
- D) Temario tentativo
- E) Cronograma

2. Obtención de datos

3. Análisis e interpretación de datos

4. Presentación de resultados

II. Generalidades sobre micro y pequeña empresa

1. Conceptos de empresa

2. Clasificaciones de micro y pequeña

- A) NAFIN
- B) INEGI
- C) Otras clasificaciones

3. Situación actual de la micro y pequeña empresa en México

- A) Económica
- B) Política
- C) Social

III. Programas gubernamentales y privados de financiamiento para la MyPE en México.

1. Concepto de Financiamiento

- A) Fuentes de Financiamiento
- B) Tipos de Financiamiento

2. Programas gubernamentales y privados de financiamiento para la MyPE.

- A) NAFIN
- B) Uniones de Crédito
- C) Otros

IV. Requisitos y otorgamiento de financiamiento para la MyPE del sector manufacturero del Distrito Federal.

1. Requisitos para obtener un financiamiento

2. Financiamiento al sector manufacturero

3. Adecuación de los requisitos a la realidad de las MyPE

Conclusiones y recomendaciones

Anexos y apéndices

Bibliografía

2. Obtención de Datos

Para la recolección de información documental se revisaron gran cantidad de libros y artículos sobre el tema, principalmente de la biblioteca de Bancomext, centro de información documental Nafin, biblioteca de la Bolsa Mexicana de Valores y biblioteca de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Presentando una bibliografía provisional (anexo 1)

La recopilación de datos adicional a la obtenida por medio de la bibliografía se realiza a través de entrevistas directas con las instituciones o personas que se considera podrían aportar información importante para el desarrollo de esta investigación y con micro y pequeños empresarios con la finalidad de comprobar la hipótesis señalada.

En todos los casos se trabajó con una entrevista formal, permitiendo al entrevistado expresarse libremente con relación al tema; al entrevistar a los empresarios se acudió con un cuestionario estructurado para el tema (cuadro I-2). Del resultado de estas entrevistas se obtienen los datos suficientes para seguir con el curso de la investigación.

3. Análisis e Interpretación de Datos

La primera parte de las entrevistas proporcionó material para la elaboración del texto de la investigación, refiriéndose a los temas diversos que se abarcaron.

El cuestionario se estructuró con la finalidad de comprobar la hipótesis planteada, así como obtener elementos que apoyaran o indicaran el camino a seguir en cuanto a conclusiones y recomendaciones.

De acuerdo a las respuestas obtenidas por parte de los empresarios se comprobó que los requisitos para la obtención de un financiamiento limitan el acceso a la micro y pequeña empresa, sin embargo esto no representa el único elemento limitante y en palabras de los empresarios tampoco es el más importante, destacando la necesidad de información y ayuda para acceder a las fuentes de financiamiento existentes.

**CUADRO I-2 CUESTIONARIO APLICADO EN LA INVESTIGACION DE CAMPO
A LA MICROEMPRESA.**

1. A CUANTO ASCIENDEN SUS VENTAS ANUALES.
2. SE TRATA DE UNA EMPRESA FAMILIAR.
SI () NO ()
3. HA SOLICITADO ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO.
4. QUÉ EXPERIENCIA TIENE DE ESA SOLICITUD.
5. OBTUVO EL FINANCIAMIENTO.
SI () NO ()
6. CUÁNTAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO CONOCE.
7. LOS REQUISITOS GENERALES PARA OBTENER FINANCIAMIENTO SON LOS SIGUIENTES (POR FAVOR MARQUE AQUÉLLOS QUE PUEDA CUBRIR).

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA (COPIA)	()
ESCRITURA PÚBLICA DE PODERES OTORGADOS A SU(S) REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES) DEBIDAMENTE INSCRITA EN EL REGISTRO PÚBLICO.	()
REFERENCIAS COMERCIALES.	()
ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINADOS CON SUS RELACIONES () ANALÍTICAS, DE LOS ÚLTIMOS TRES EJERCICIOS.	()
ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINADOS CON SUS RELACIONES () ANALÍTICAS, DE LOS ÚLTIMOS TRES MESES.	()
ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.	()
BALANCE ANUAL Y ESTADO DE RESULTADOS POR EL PLAZO DEL () CRÉDITO.	()
FLUJOS DE CAJA POR EL PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO.	()
PRONÓSTICOS DE VENTAS TRIMESTRAL Y ANUAL POR EL PLAZO () DEL CRÉDITO SOLICITADO.	()
OPERAR SIN PÉRDIDA.	()
COSTO DE OPERACIÓN DE VENTAS NO MAYOR AL 75%.	()
APALANCAMIENTO NO MAYOR AL 2 A 1.	()
ROTACIÓN DE VENTAS/ACTIVOS TOTALES, AL MENOS IGUAL A 1 () AL MENOS DOS AÑOS DE OPERACIÓN.	()
8. DE QUÉ MANERA CONSIDERA USTED QUE PODRÍAN MEJORAR LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO.

Fuente: Elaboración propia.

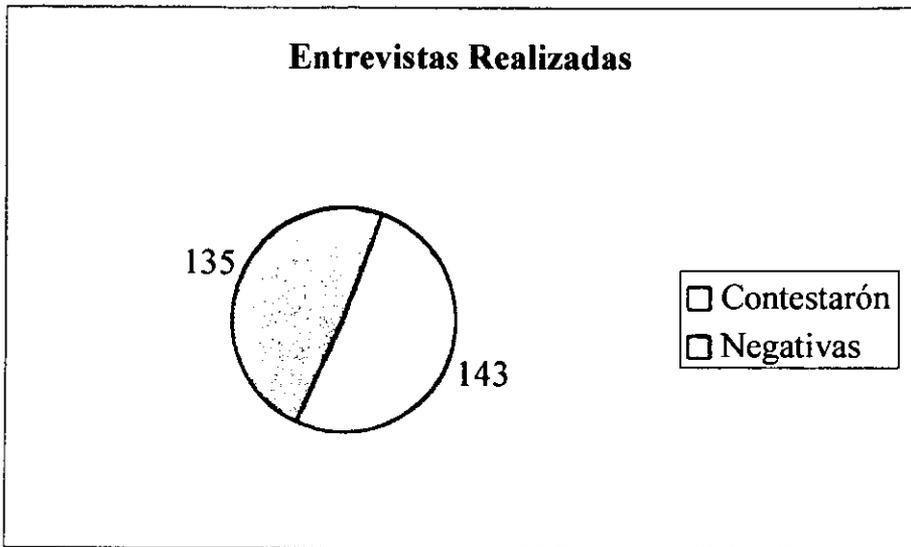
4. Presentación de Resultados.

Se aplicó el cuestionario a 278 empresas, al ser el número de cuestionarios recibidos por los empresarios, partiendo del número de empresas conocidas por los investigadores, recibiendo la atención de 143, los empresarios que se negaban a responder utilizaban conceptos tales como: falta de tiempo para atenderlos, desinterés, al no ser una investigación respaldada por alguna institución gubernamental y tratarse de una investigación de tesis se negaban a responder; de acuerdo con el INEGI¹ (las notas al pie de página se presentan al final de la investigación) existen 307 327 micro empresas y 16 831 pequeñas empresas, para un total 324 158 empresas del sector manufacturero en el Distrito Federal. La muestra se obtuvo a través del catálogo de clientes de una empresa manufacturera que colaboró en este punto con los investigadores. El muestreo se considera probabilístico no proporcional, debido a que el número que lo integra es de acuerdo a los cuestionarios recibidos y contestados, limitando el acceso a más empresas y de esta manera presentar un porcentaje más significativo; sin embargo se consideró de gran utilidad la información obtenida al permitir determinar la situación de la micro y pequeña empresa del sector-manufacturero en el Distrito Federal en cuestiones del conocimiento acerca del financiamiento.

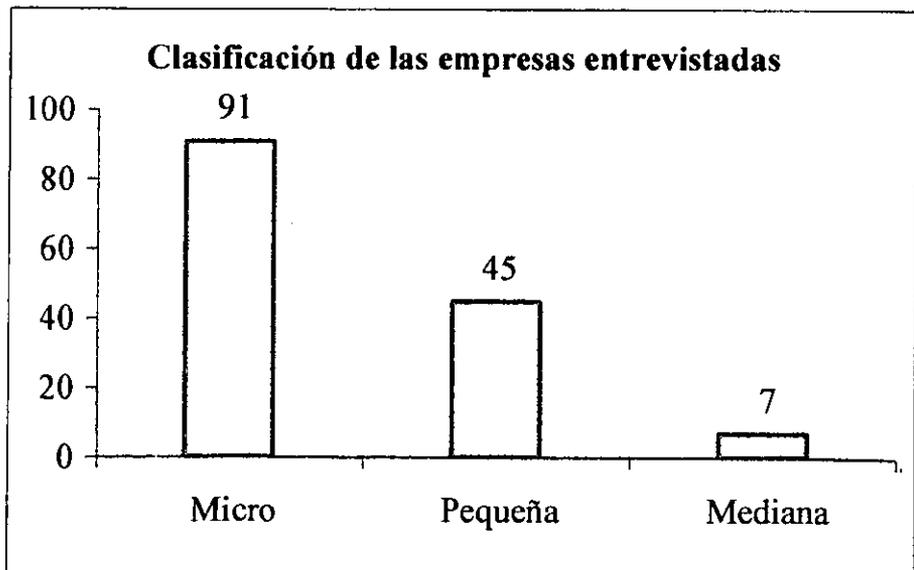
El perfil de los entrevistados corresponde a la estratificación de Nacional Financiera para la micro y pequeña empresa, conformándose por 91 micro empresas, 45 pequeñas empresas y 7 medianas; todas del sector manufacturero y ubicadas dentro del Distrito Federal, correspondiendo a 78 empresas dentro del la Delegación Iztacalco y el resto en tres delegaciones más (Iztapalapa, Miguel Hidalgo y Azcapotzalco).

De acuerdo a las respuestas proporcionadas se presentan gráficamente las siguientes conclusiones:

De los 278 cuestionarios entregados, solamente se recibió respuesta de 143 empresas, lo que representa el 51% de las entrevistas programadas, la negativa de los empresarios se basaba principalmente en falta de tiempo para atender a los investigadores, desinterés y el no estar respaldada la investigación por una institución gubernamental.

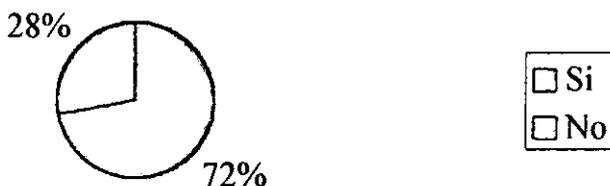


Tomando como base la estratificación de Nacional Financiera, la clasificación de las empresas entrevistadas fue la siguiente.



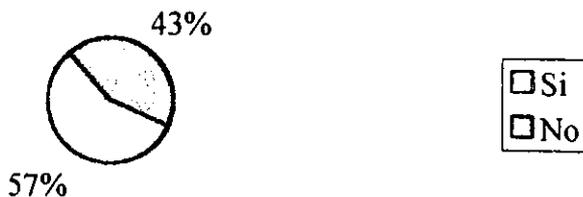
103 empresas del total que respondieron a la entrevista menciono requerir algún tipo de financiamiento, representando el 72% de los entrevistados.

Porcentaje de empresas que requieren financiamiento

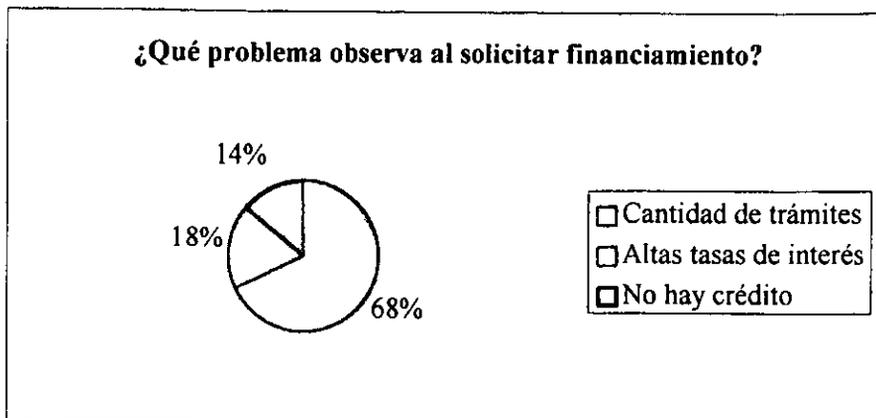


Al preguntar si se cubrian los requisitos para obtener financiamiento, basados en el cuestionario, un 57% respondió afirmativamente a todos los puntos, sin embargo el porcentaje esta integrado en su mayoría por empresas medianas y pequeñas integrandose de la siguiente manera: las 7 empresas medianas, 40 empresas pequeñas y 35 micro empresas.

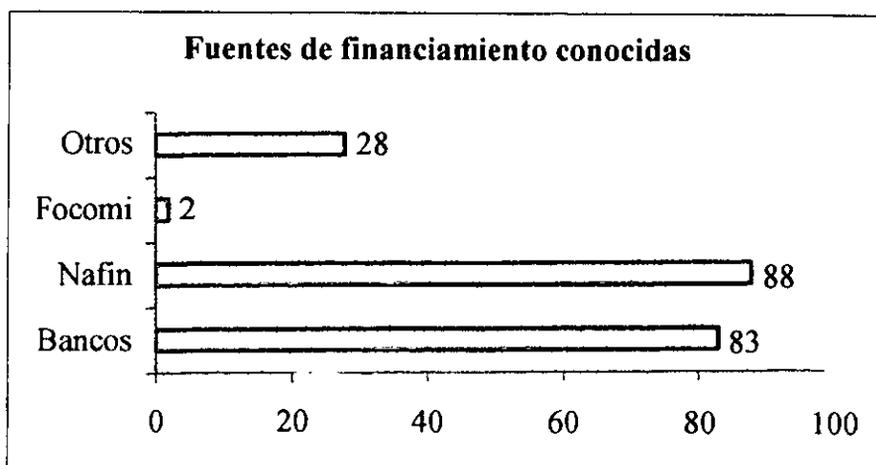
¿Cubre todos los requisitos para obtener un financiamiento?



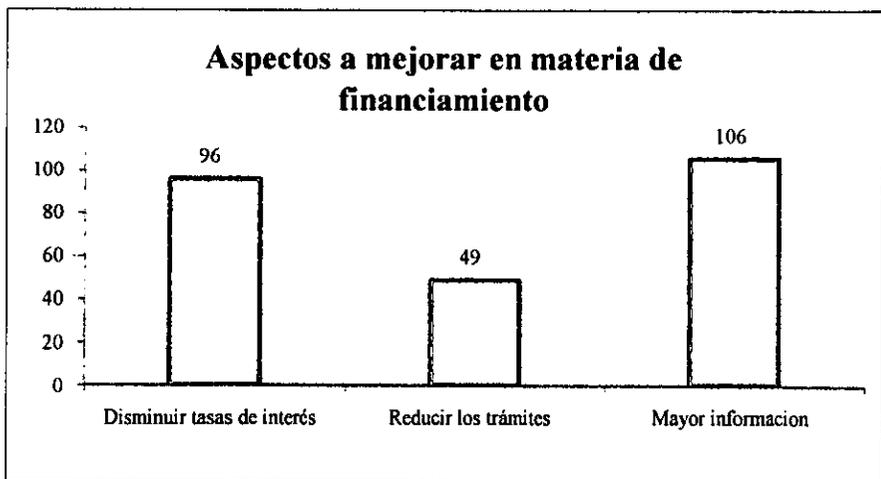
A pesar de cubrir todos los requisitos para obtener un financiamiento, 97 empresas mencionaron que la cantidad de trámites a realizar son demasiados; 26 empresas indicaron que por el momento las tasas de interés son elevadas para pensar en obtener un crédito y 20 empresas dicen que por el momento los créditos no se otorgan en los bancos.



Las fuentes de financiamiento más conocidas por los empresarios son las instituciones de crédito (bancos) y Nacional financiera como banca de desarrollo, sin embargo se recibe mención de las uniones de crédito y dos empresas enteradas por la prensa nacional del Fondo para la Consolidación de la Microempresa (FOCOMI). Al permitirse al entrevistado mencionar más de un fuente se origina que el total de respuestas no sea igual al de cuestionarios contestados.



De igual manera al punto anterior, al empresario se le permite más de una respuesta, observando que la mayoría de los entrevistados solicita mayor información sobre fuentes de financiamiento y requisitos para obtener un crédito. Una disminución en las tasas de interés representa otra inquietud de las empresas así como la disminución de los trámites a seguir. Los empresarios entrevistados saben de lo difícil que resulta la petición de los dos últimos puntos, debido a que son factores externos los que determinan el nivel de las tasas y que la situación actual del país no permite reducir los requisitos para otorgar un crédito.



II. GENERALIDADES SOBRE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

El capítulo anterior nos presenta los pasos seguidos para realizar esta investigación, en este capítulo se comienza por los conceptos de micro y pequeña empresa y los problemas existentes para emitir una estratificación de las empresas, así como tratar de presentar los problemas económicos, políticos y sociales que tienen y buscan resolver.

La empresa es la célula principal en una economía de mercado, produce bienes y servicios, permite el flujo de efectivo, el intercambio de mercancías, proporciona empleo, etc.; a pesar de la importancia que representa, al estudiar más a fondo las características de los diversos tipos de empresas nos encontramos con la dificultad de clasificarlas.

El empresario, cuando no posee una empresa clasificada como "grande", es en muchos casos rechazado tanto por los sectores económicos como por los sectores sociales al mencionar que no tiene éxito, sin embargo al tratar de clasificar a las empresas con base en su tamaño encontramos que en todos los países la micro y pequeña empresa ocupa un porcentaje bastante alto en el total de empresas registradas. Es importante mencionar que el éxito de un empresario no será basado en el tamaño de su empresa, pues el hecho de formar un negocio y lograr su mantenimiento representa un paso importante.

Las micro y pequeñas empresas constituyen el centro del sistema económico de nuestro país por lo que es necesario que todos los sectores de la sociedad volteen la vista hacia estas empresas y lograr poco a poco su crecimiento y consolidación dentro del mercado en el cual se desenvuelven. De la gran cantidad de entidades existentes en nuestro país no son pocas las que tienen un ciclo de vida promedio de un año debido a los problemas que enfrentan en el aspecto administrativo y de capacitación técnica.

El crecimiento sostenido de la economía en México debe basarse en la consolidación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas, el sector empresarial demanda apoyos al Gobierno Federal hacia este grupo de empresarios y poder seguir contribuyendo al progreso de nuestro país.

1. Conceptos de empresa

Empresa es un término nada fácil de definir, ya que a este concepto se le dan diversos enfoques como son el económico, jurídico, filosófico, social, etc. En su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito. De tal manera se hace necesario analizar varias definiciones, que permitan emitir un concepto con un enfoque administrativo.

"Instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarle seguridad y prosperidad a los empleados"².

"Es la unidad productiva o de servicios que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos"³.

"La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos"⁴.

"La empresa es la unidad económico-social en la que el capital de trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa"⁵.

"La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad"⁶.

La empresa debe tratarse como una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la ley; es una entidad económica porque tiene una finalidad lucrativa y es una entidad social ya que su propósito es servir a la sociedad en que esta inmersa.

"La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. La ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual"⁷.

"Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutuas"⁸.

"Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios"⁹.

Con base en las definiciones anteriores podemos observar que en la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción; además promueve el crecimiento y desarrollo. De esta manera emitimos nuestro concepto de empresa:

Es una unidad productiva, la cual busca responder a los requerimientos de bienes o servicios de su entorno económico-social mediante un empleo eficaz de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos a su disposición, obteniendo una retribución que compensará el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

2. Clasificaciones de Micro y Pequeña Empresa

Al tratarse un tema relacionado a la empresa no nos podemos limitar a los conceptos mencionados en el punto anterior, capacidad administrativa, número de empleados registrados, volumen de operaciones, registros contables, etc. representan algunas de las diferencias que se pueden presentar cuando se habla de la empresa. Clasificar de acuerdo a los criterios anteriores y otros que afectan las operaciones de una unidad económica permitirá precisar en qué estriban sus semejanzas y en qué sus diferencias.

A) Criterios de clasificación

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas, resulta pues imprescindible analizar las diversas clases de empresas que existen en nuestro medio. Algunos de los criterios de clasificación más difundidos son:

a) Por su tamaño

Probablemente es uno de los más discutidos, ya que existen las más divergentes opiniones entre los autores, podría parecer a simple vista que no tiene la mayor importancia la clasificación de las empresas por su tamaño, sin embargo la necesidad de clasificar a las empresas en razón de su tamaño, deriva del hecho de que este mismo tamaño, plantea problemas sumamente distintos, y a veces radicalmente opuestos.

El criterio de acuerdo a su tamaño, clasifica a las empresas en *microempresas*, *pequeñas empresas*, *medianas empresas* y *grandes empresas*. Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas bajo este rubro, entre los que destacan:

- 1. Número de empleados.-** Delimita el tamaño de las empresas con base en el personal ocupado.
- 2. Volumen de ventas anuales.-** Se refiere al monto de ventas que genere la empresa en un lapso definido de tiempo.
- 3. Participación en el mercado.-** Este criterio establece la magnitud de la empresa según la zona o número de clientes que abastece, no importando en sí el tamaño de la planta, capital, personal etc.
- 4. Giro de la empresa.-** Bajo este aspecto, la magnitud de una empresa se encuentra condicionada a la actividad que explote debido a que los montos de inversión varían.
- 5. El financiamiento.-** El monto del capital con el que inicia operaciones la empresa y posteriormente el capital social en sus libros contables permiten establecer la magnitud de la empresa de acuerdo a este criterio.

6. La producción.- Una empresa puede considerarse micro, pequeña, mediana o grande de acuerdo con el volumen de productos que fabrique.

b) Por su origen

Otra clasificación importante es de acuerdo al origen de las empresas, las cuales pueden ser nacionales, extranjeras o mixtas.

Las empresas nacionales son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país; es decir, los nativos de la nación que cuentan con recursos y poseen espíritu empresarial.

Las empresas extranjeras son aquellas que operan en un país y sin embargo sus capitales no son aportados por los nacionales del país donde realiza sus operaciones. Generalmente la forma de penetración se realiza a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que desea participar.

Las empresas mixtas son aquellas en la que se presenta una asociación entre una empresa de tipo nacional y una extranjera.

c) De Acuerdo con su capital

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

Públicas. En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado, y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.

Privadas. Los son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

Mixtas. En éstas existe la coparticipación del Estado y los particulares para producir bienes o servicios.

CUADRO II-1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

◊ DE ACUERDO A SU TAMAÑO	◊ DE ACUERDO A SU ORIGEN	◊ DE ACUERDO CON SU CAPITAL
↓	↓	↓
MICRO EMPRESAS	NACIONALES	PRIVADAS
↓	↓	↓
PEQUEÑAS EMPRESAS	EXTRANJERA S	PUBLICAS
↓	↓	↓
MEDIANAS EMPRESAS	MIXTAS	MIXTAS
↓		
GRANDES EMPRESAS		

Fuente: Méndez Morales J. Silvestre, *La economía y la empresa*, México: McGraw Hill, 1993, p. 274

B) Clasificación de Nacional Financiera

Nacional Financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de una empresa (cuadro II-2), siendo utilizado de igual manera por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. El criterio utilizado es con base en los empleados registrados y el volumen de ventas anual.

Nota: El consejo directivo de Nacional Financiera autorizó nuevos criterios para clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas del país (31 enero de 1999). Los parámetros fueron acordados por el Consejo Nacional de la Micro y Pequeña empresa, con lo cual se homologan a los establecidos internacionalmente. El objetivo es agilizar las operaciones de descuento con la banca comercial y atender a un mayor número de negocios.¹⁰

Es importante resaltar que los nuevos criterios toman en cuenta el número de empleados en cada establecimiento como única variable de estratificación, a diferencia de la anterior clasificación que utilizaba esa misma variable más las ventas netas anuales.

CUADRO II-2 ESTRATIFICACION DE LAS EMPRESAS DE NACIONAL FINANCIERA

	No. EMPLEADOS PERMANENTES	VENTAS ANUALES
Micro	Unidad económica que ocupa hasta 15 personas y cuyo valor de ventas anuales no ha rebasado el equivalente al importe de 110 veces el S.M.G. elevado al año.	
Pequeña	De 16 a 100	Mayor a 111 - Menor a 1115 veces el S.M.G. anualizado
Mediana	De 101 a 250	Mayor a 1116 - Menor a 2010 veces el S.M.G. anualizado
Grande	Más de 250	Mayor a 2010 veces el S.M.G. anualizado

Fuente: Nacional Financiera, *Apoyos a la Micro y Pequeña Empresa*, México: NAFIN, 1997, p.7.

S.M.G. : Salario mínimo general

CUADRO II-3 NUEVA ESTRATIFICACION DE LAS EMPRESAS DE NACIONAL FINANCIERA

ESTRATO	INDUSTRIAL	COMERCIO	SERVICIO
Micro	Hasta 30 empleados	Hasta 5 empleados	Hasta 20 empleados
Pequeña	De 31 a 100 empleados	De 6 a 20 empleados	De 21 a 50 empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados
Grande	Mas de 501 empleados	Mas de 101 empleados	Mas de 101 empleados

Fuente: Elaboración propia con base en *Nuevos criterios de Nafin para clasificar empresas*, en: El Financiero, 1 Febrero 1999, p. 11

C) Clasificación del INEGI

Por su parte el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información (INEGI) divide a las empresas por su tamaño en cuatro (cuadro II-4), utilizando el criterio de personal registrado.

CUADRO II-4 CRITERIO DE CLASIFICACION DE EMPRESAS DEL INEGI

ESTRATO	No. DE EMPLEADOS
- Microempresa	De 1 a 15 personas
- Pequeña	De 16 a 100 personas
- Mediana	De 101 a 250 personas
- Grande	De 251 y más personas

Fuente: INEGI, *Imágenes Económicas*, México, 1994.

D) Clasificación de otros autores

Al referirse a la magnitud de una empresa nos referimos probablemente a uno de los temas más discutidos, ya que existen las más divergentes opiniones entre los autores, a continuación se exponen algunos criterios, indicando al final del punto el criterio a utilizar para la clasificación de las empresas para este trabajo.

En los Estados Unidos de Norteamérica la definición del tamaño de las empresas presenta diversos aspectos, utilizando criterios con base en la participación en el mercado, personal ocupado, ventas anuales, sector económico, etc., cabe señalar que dichos criterios no aplican, sin embargo resulta interesante observar como se consideran pequeñas y medianas empresas incluso aquellas que presentan ventas de dos millones de dólares.

Algunos criterios de clasificación emitidos por "The Small Business Administration" (SBA) se presentan en el cuadro II-5.

Por su parte Rodríguez Valencia también utiliza el criterio de los trabajadores empleados para clasificar a las empresas, sin embargo el autor añade dos clasificaciones más a las observadas, las cuales son empresa artesanal y empresa muy grande. La clasificación se presenta en el cuadro II-6

**CUADRO II-5 PEQUEÑAS EMPRESAS EN E.U.A. COMO LAS
DEFINE "SBA"**

CATEGORÍA	VENTAS ANUALES (MILLONES DÓLARES)	EMPLEOS
Menudeo	2 - 8	
Mayoreo	9.5 - 22	
Construcción	1.0 - 9.5	
Manufactura		1 - 1500
Agricultura	10	
FABRICANTES		
Aeronaves	N/a	Hasta 1500
Máquinas Calculadoras	N/a	Hasta 1000
Aspiradoras Domésticas	N/a	Hasta 750
Ropa para Caballero y Niños	N/a	Hasta 500
Pastas	N/a	Hasta 250
MINORISTAS		
Casas de Pedido por Correo	7.5	n/a
Tiendas de abarrotes	7.5	n/a
Agencias Automotrices	6.5	n/a
Tiendas Departamentales	3.0	n/a
MAYORISTAS		
Pinturas y Barnices	22.0	n/a
Neumáticos	22.0	n/a
Abarrotes	14.5	n/a
Artículos Deportivos	14.5	n/a

Fuente: Barrow Colin, *Administración de Pequeñas Empresas*, México, Prentice Hall, 1996.

n/a : No aplica criterio

**CUADRO II-6 CRITERIO DE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DE
RODRÍGUEZ VALENCIA**

TIPO DE EMPRESA	TRABAJADORES REGISTRADOS
Artisanal	De 1 a 5 trabajadores
Microempresa	De 5 a 50 trabajadores
Pequeña	De 50 a 100 trabajadores
Mediana	De 100 a 250 trabajadores
Grande	De 251 a 1 000 trabajadores
Muy Grande	Más de 1 000 trabajadores

Fuente: RODRIGUEZ Valencia, Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México: ECASA, (1ª Reimp.), 1994, p. 67

Agustín Reyes Ponce¹¹ reconoce la necesidad de tomar en cuenta diversos criterios para ofrecer una mayor claridad; utiliza los criterios de producción y mercadotecnia, en el cual el tamaño de una empresa se determina por el mercado que domina y abastece. A su vez el tamaño de la empresa dependerá de la maquinaria utilizada y el criterio financiero con base en el volumen de capital, aunque considera que el aspecto fiscal en el que se ubican resulta un mejor parámetro de medición.

CUADRO II-7 CRITERIOS PARA DETERMINAR LA MAGNITUD DE UNA EMPRESA SEGUN REYES PONCE

MAGNITUD DE LA EMPRESA	CRITERIOS		
	MERCADOTECNIA	PRODUCCIÓN	FINANCIERO
MICRO	↓ Mercado Local	↓ Manual	↓ Capital individual
PEQUEÑA	↓ Mercado Local-Regional	↓ Herramientas y maquinaria básica	↓ Causantes menores
MEDIANA	↓ Regional	↓ Bastante maquinizadas	↓ Causantes mayores
GRANDE	↓ Mercado Nacional	↓ Automatizada	↓ Utilidades excedentes

FUENTE: Elaboración propia con base en REYES Ponce, Agustín, *Administración de Empresas*, México: Limusa, (5ª Reimp.), 1973, 235pp.

Por su parte Acosta Montes de Oca¹² (cuadro II-8) propone utilizar un criterio cuantitativo y cualitativo para diferenciar la micro, pequeña y mediana empresa:

El criterio cuantitativo delimita a la micro empresa como aquella que presenta unas ventas anuales de hasta 110 veces el salario mínimo regional anualizado, y el personal ocupado va de 10 hasta 50 personas. La pequeña empresa es aquella que presenta ventas anuales de hasta 1 115 veces el salario mínimo regional anualizado, presentando un personal ocupado de 51 hasta 100 personas.

El criterio cualitativo resulta más difícil de medir, sin embargo Acosta evalúa y delimita a las empresas de la siguiente manera:

CUADRO II-8 CRITERIOS CUALITATIVOS PARA DETERMINAR LA MAGNITUD DE UNA EMPRESA DE ACOSTA MONTES DE OCA

Criterios Cualitativos	Nivel de Empresa	
	Micro	Pequeña
Tecnología	Manual.	Semiautomatizada.
Tipo de Producción	Uso de herramientas. Fabricación en miniserias de productos muy baratos	Uso de máquinas. Pequeñas series o fabricación individual con mayor valor agregado.
Capacidad Administrativa	Débil	Medio/Fuerte.
Educación	Primaria y Secundaria.	Medio superior.
Jerarquía	Propietario (ningún otro).	Jerarquía intermedia (supervisor)
Estructura	Muy rudimentaria	División del trabajo con funciones específicas
Utilización de Ganancias	Consumo personal. Capital de trabajo.	Acumulación de capital. Capital de trabajo fijo

FUENTE: C. Acosta Montes de Oca: "La micro y pequeña empresa en México", en: *El Financiero*, septiembre 1991, p.37

Es necesario definir, en esta investigación, el criterio a utilizar para determinar la magnitud de las empresas. Consideraremos básicamente tres factores que determinan en forma directa el surgimiento de los problemas administrativos a tratar en esta investigación y que se refieren a la dificultad de las micro y pequeñas empresas en cubrir los requerimientos para la obtención de financiamiento externo; estos criterios son : *la cantidad de personal ocupado, la complejidad de la administración y el nivel de educación.*

En lo referente al personal ocupado, lo característico a la micro y pequeña empresa consiste en que el dueño o gerente conocen, o pueden conocer, tratar y resolver directamente sus

problemas a todo el personal de la empresa, están en posibilidad de identificarlos; los tratan con frecuencia y, tan de cerca que están en posibilidad de calificar su actuación.

En nuestra opinión, los problemas técnicos de producción, de ventas, finanzas, etc., son tan elementales, y tan reducidos en número, que, de hecho, el dueño o gerente puede resolverlos todos, y aún suele hacerlo así. La necesidad de técnicos especialistas es, por lo mismo, bastante reducida.

Del punto anterior surge el tercer criterio, el referente a la educación, ya que debido a lo reducido del personal y la complejidad de los problemas administrativos, la micro y pequeña empresa no buscan contratar personal con nivel educativo profesional, primero por no requerirlos para trabajo especializado y segundo por no poder pagar sueldos competitivos para que resulte atractivo a este sector laboral.

El criterio de clasificación a utilizar para determinar el tamaño de la micro y pequeña empresa se muestra a continuación en el cuadro II-9.

CUADRO II-9 CRITERIO DE LOS AUTORES PARA DETERMINAR LA MAGNITUD DE UNA EMPRESA

Criterios	Nivel de Empresa	
	Micro	Pequeña
Personal Empleado	Hasta 15 empleados	De 16 a 100 empleados
Capacidad Administrativa	Débil	Medio/Fuerte.
Educación	Primaria y Secundaria.	Medio superior.

FUENTE: Elaboración propia con base en la investigación.

E) Microempresa

Con base en los conceptos anteriores de empresa y los criterios de clasificación, definimos la microempresa como:

Unidad productiva que responde a los requerimientos de bienes y servicios de un mercado de tipo local, en la cual un empresario posee totalmente el capital de una empresa, son generalmente conocidas como empresas "familiares"; generalmente su plantilla laboral no rebasa los 15 empleados, el margen de utilidad obtenido es bajo debido a un volumen reducido de operaciones.

La microempresa presenta necesidades mínimas de capital para su operación, presenta un grado alto de adaptabilidad a los cambios de mercado y procedimientos administrativos; su relación con los clientes es estrecha, llegando a ser incluso el mismo dueño quien atienda a los clientes con mayor volumen de ventas, considerando que de esta manera se presentará un determinado tipo de lealtad hacia el proveedor.

Sin embargo se encuentran rezagadas en el aspecto tecnológico y su participación en el mercado es reducida, no pueden absorber otras empresas y si pueden serlo por empresas mayores, lo empírico de su administración provoca fallas e ineficiencias en el proceso productivo.

F) Pequeña Empresa

Basados en los criterios de clasificación es posible definir a la pequeña empresa como:

Aquella empresa que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera, el capital social es repartido entre unos cuantos socios, cuyos ingresos no sean superiores a 20 millones de pesos pero tampoco menores a millón y medio de pesos y que cuenta con un número de 16 a 100 trabajadores, en el aspecto administrativo cuenta por lo menos con tres grupos fundamentales:

- a) El destinado a la producción de bienes o servicios.**
- b) El encargado de la distribución, colocación o ventas.**
- c) El encargado de las funciones de finanzas y control.**

Las pequeñas empresas tienen una gran capacidad para generar empleos, producen bienes de consumo básico, estableciéndose en diversas regiones geográficas, contribuyendo al desarrollo regional, producen y venden a precios competitivos debido a lo bajo de sus costos y sus ganancias no excesivas.

Pero a las pequeñas empresas les afecta con mayor facilidad los cambios en el entorno económico ya que viven al día, lo que no les permite sobrevivir a largos periodos de crisis, son más vulnerables a las leyes fiscales, se ven limitadas de recursos financieros al no tener fácil acceso a los créditos y su administración no es especializada.

3. Situación actual de la Micro y Pequeña Empresa en México

La participación de las empresas en el desarrollo económico es básico, el papel que juegan como generadoras de riqueza y empleo las ubica también con un rol importante dentro de la vida social del país y como consecuencia como parte de la vida política; los factores economía-política-sociedad no pueden ser separados de las actividades realizadas por las empresas.

La situación que presentan las unidades productivas actualmente es el tema a tratar a continuación, buscando reflejar su contribución en el desarrollo económico, la influencia política de los empresarios y su participación en el mejoramiento del medio ambiente en el cual se desenvuelven.

A) Situación Económica

La recaída en el crecimiento económico provocada en parte por altas tasas de crecimiento demográfico, alto gasto gubernamental y excesivos recursos humanos, obliga a voltear la vista hacia la micro y pequeña empresa, como elemento principal de la economía mexicana.

La presencia económica de la micro y pequeña empresa comienza dentro de la zona física en la cual se ubica, generadora de empleo se alimenta principalmente de la fuerza laboral existente o disponible en los alrededores de su ubicación, de igual manera se convierte en proveedor o cliente de micro y pequeñas empresas que se ubiquen cerca de ellas, lo cual se debe a que no cuentan con los elementos necesarios para expandir su mercado, lo cual convierte al microempresario en un conocedor del mercado local, sin embargo existen empresas que amplían sus actividades, mas en su mayoría y en el mejor de los casos su mercado es regional olvidándose del mercado nacional.

La micro y pequeña empresa presentan una importante participación dentro de la economía nacional, de acuerdo con los censos económicos de 1994 el INEGI¹³ registra 4 559 603 unidades económicas de las cuales el 61.7% de las empresas en México son micro y pequeñas (2 810 863), lo cual nos marca el primer parámetro de importancia económica, de aquí se desprende su participación en la generación de empleos y su contribución al desarrollo económico de la zona geográfica en la que se ubica, convirtiéndose en proveedor y cliente de otras empresas del mismo tamaño e incluso de grandes empresas, creando un ciclo comercial de importantes beneficios.

**CUADRO II- 10 MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO DE ACUERDO AL
CENSO ECONOMICO PRACTICADO POR EL INEGI EN 1993**

Total Nacional	4 559 603	100%
Micro	2 254 878	49.5%
Pequeña	555 985	12.2%

Fuente: INEGI, Censos Económicos, 1994.

Los aumentos graduales en las tarifas de bienes y servicios públicos, así como el poco movimiento dentro del mercado doméstico, mantienen hoy a la micro y pequeña empresa en un estado de sobrevivencia. Para no cerrar sus operaciones, un número significativo de empresas incurre ya en un canibalismo - ofrece servicios y productos a precios exageradamente bajos, sacrificando sus utilidades - y reduce su planta laboral.

Por si fuera poco, la capacidad ociosa de las pequeñas empresas se ha incrementado entre 30 y 40 por ciento, es decir, trabajan a 70 o 60 por ciento de su capacidad instalada. El presidente de la Comisión de la Pequeña y Mediana Industria de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamín), José Brogeras, opinó que el mercado doméstico sigue deprimido, no ha podido levantar y a quien más ha afectado es a la industria de menor tamaño que hoy no sólo no tiene utilidades, sino que se encuentra en un estado de sobrevivencia.

El Centro de estudios Económicos de la Canacina estimó que la industria manufacturera observaría al cierre de 1998 una tasa de crecimiento del 6.4 por ciento, cifra inferior en 3.4 puntos porcentuales respecto a 1997¹⁴. De acuerdo con un análisis elaborado, se presentó una contracción en la actividad de la industria a partir del segundo semestre de 1998, por lo que ese año se concluyó con menos del crecimiento alcanzado en 1997.

B) Situación Política

La micro y pequeña empresa deben enfrentar un sinfín de problemas, en su mayoría económicos, sin embargo algunos de esos problemas presentan una relación con la política de nuestro país, demandando el micro y pequeño empresario un compromiso de parte del gobierno con la finalidad de mejorar sus condiciones.

Cada vez más empresarios incursionan en el medio político tratando de brindar condiciones satisfactorias para el desarrollo de todas las empresas en México, mientras consolidan una posición fuerte dentro de los círculos de poder, actúan como grupos de presión sobre algunas decisiones en política económica y social. El empresario actual siente que la política económica beneficia solamente a reducidos sectores económicos, concretamente las grandes

empresas, olvidando que la mayoría de las actividades económicas son realizadas por micro, pequeñas y medianas empresas. Un ejemplo son los esfuerzos del Gobierno Federal por rescatar a las grandes empresas constructoras implicadas en la red de carreteras y de las instituciones financieras.

Los micro, pequeños y medianos empresarios solicitan la cooperación de las diferentes secretarías de gobierno para reducir lo que ellos consideran baches en el desarrollo de las operaciones comerciales, basándose en los siguientes puntos:

a) Burocracia

La serie de trámites que deben realizarse para iniciar un negocio son excesivos y lentos, desanimando la inversión privada en las actividades económicas, propiciando el incremento de las inversiones especulativas, por lo cual es necesario que se reduzca tanto el número de trámites como el tiempo de respuesta para la aprobación de un nuevo negocio. Además se deben denunciar las prácticas de corrupción en la obtención de licencias de operación, argumentando que al negarse a propiciar estas prácticas corren el riesgo, en el mejor de los casos, de retrasar su aprobación o en la negación de la licencia.

b) Política económica

El empresario solicita de apoyos, no necesariamente económicos, sino en el trato hacia las micro y pequeñas empresas, un ejemplo es la petición realizada durante la Reunión de Presidentes de Delegaciones de la Canacintra celebrada en León, Gto. por Jorge Kahwagi Gastine¹⁵: "Los micro y pequeños industriales requieren de un tratamiento especial en cuanto a las fluctuaciones del dólar, si bien estas empresas no manejan la divisa estadounidense en sus operaciones diarias, los insumos que adquieren para elaborar su mercancía proceden en su mayoría del extranjero, las grandes empresas están elevando sus precios en relación con las fluctuaciones del dólar, esto es indebido y no se vale, porque cuando el precio de esta divisa baja no reducen sus precios".

Otro punto importante es el relacionado a la tan anhelada reforma fiscal, ya que los empresarios solicitan reducciones en las tasas de gravamen de acuerdo al tamaño de las empresas, porque, los altos costos fiscales reducen el desarrollo de los micro y pequeños empresarios, que son los que más sufren al tratar de cumplir con la reglamentación y trámites fiscales. Ante esta situación, algunos segmentos productivos demandan la congelación del aumento en las tarifas de bienes y servicios públicos para darles oxígeno a las empresas, ya que, advierten, de no tomarse medidas inmediatas, empezaría a observarse el cierre de empresas.

Bajar las barreras arancelarias es uno de los principales reclamos empresariales, así como la creación de un marco jurídico que propicie el desarrollo de las empresas, elaborando una serie de peticiones en materia fiscal (cuadro II-11) las cuales buscan reducir las erogaciones económicas de las MyPE.

CUADRO II-11 DEMANDAS DE LOS EMPRESARIOS EN MATERIA FISCAL

- Simplificación administrativa y legal
- Ampliación de la base de contribuyentes
- Establecimiento de una tasa impositiva gradual según el tamaño de las empresas
- Revisión de las deducciones
- Incentivos para la reinversión de utilidades
- Supresión de los dictámenes obligatorios
- Supresión del Impuesto al Activo

FUENTE: Fernández Núñez Joaquín, "*La Mesa de la Desconfianza*", en *Expansión*, México, Julio 30 1997, p.32

c)Apoyos gubernamentales no financieros

De igual manera el empresario solicita programas no financieros al Gobierno Federal, tales como asesoría, capacitación y acceso al mercado de forma libre, con programas que no limiten su existencia al papel, llegando eficientemente a los sectores planeados. Como se mencionó en el punto anterior, la importancia de la micro y pequeña empresa dentro del contexto económico es notoria, por lo tanto es importante que se tome conciencia de esto y se apoye la creación y desarrollo de estas empresas; no es necesario que el gobierno mantenga a este sector, pero si que no frene su desarrollo, recordemos que México es uno de los países donde resulta más complicado el iniciar un negocio y cumplir eficientemente con todos los requisitos fiscales.

d)Cámaras y Confederaciones

Otro punto importante es el referente a las cámaras empresariales, creadas originalmente para apoyar y representar a los empresarios ante el Gobierno Federal, así como para buscar condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, sin embargo, la tendencia de los últimos años es la politización de las mismas, buscando convertirse en grupos de presión no con base en la importancia económica que representan, sino en la fuerza electoral que presentan, condicionando su apoyo a quien les prometa mejores condiciones futuras.

La politización de cámaras y confederaciones provoca la inconformidad de los empresarios representados. A los líderes de organismos empresariales, se les identifica con algún partido, y al margen de que algunos no lo acepten, han convertido el puesto que desempeñan en "trampolines políticos", dejándose ver timidamente en algún acto político u organizando comidas en favor de tal o cual candidatos. Estas situaciones motivan que los empresarios rechacen continuamente las organizaciones empresariales, un ejemplo es el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

En enero de 1997 entró en vigor la nueva ley de Cámaras y Confederaciones que en su título IV establece la creación del SIEM: "Un instrumento de planeación del Estado; de información, orientación y consulta para el diseño y aplicación de programas enfocados principalmente al establecimiento y operación de las empresas; de referencia para la eliminación de obstáculos al crecimiento del sector productivo y, en general, para el mejor desempeño y promoción de las actividades comerciales e industriales"¹⁶.

El SIEM es obligatorio y la Secofi ha delegado en las Cámaras la "captura de afiliados". A cambio de ciertos datos proporcionados por las empresas y mediante una cuota de inscripción por concepto de alta y actualización, los empresarios tienen acceso a la información proporcionada por otras compañías. Sin embargo contra el pronóstico oficial, muy pocos han cumplido con la obligación de registrarse.

Según la Secofi en septiembre de 1998, el SIEM contaba con 463 000 afiliados. Sin embargo, un informe de la asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) sugiere que del total de los registros se repiten entre 30 y 35%, lo que reduciría el registro a poco más de 300 000 empresas, lo que representaría un registro real de 12.5% de acuerdo a los 2 400 000 inscritos potenciales censados por el INEGI.

C) Situación Social

Es difícil marcar la presencia o importancia de las micro y pequeñas empresas en el aspecto económico, político y social sin que se interrelacionen uno con otro. Actualmente las pequeñas empresas forman parte de una sociedad y tienen la obligación de ayudar a solucionar los problemas sociales de importancia, aun cuando ello signifique menores utilidades. Debido a ello los empresarios deben tomar medidas para solucionar los males sociales, o se les obligará a hacerlo. Los problemas sociales son tan grandes que, si no se solucionan, derribarán la estructura de todas las empresas y de la misma sociedad.

Una de las necesidades sociales que debe resolver un empresario es la de empleo, aspecto que parece agravarse cada año, el problema del desempleo no es atribuible solamente a la creación o cierre de empresas, el INEGI¹⁷ informa del personal ocupado por parte de las micro y pequeñas empresas, siendo el 68.81% del total nacional, lo que deriva en fuentes de empleo, sin embargo el crecimiento demográfico en México incrementa la demanda de trabajo a un ritmo mayor con el que se pueden crear empresas, el comportamiento del personal ocupado se muestra en el cuadro II-12.

CUADRO II-12 PERSONAL OCUPADO EN LAS EMPRESAS POR ESTRATO 1993

ESTRATO DE EMPRESA POR PERSONAL OCUPADO	PERSONAL OCUPADO	
	1993	
	ABSOLUTO	%
TOTAL NACIONAL	9 257 079	100.0
0 a 15 (MICRO)	4 604 277	49.74
16 a 100 (PEQUEÑA)	1 765 483	19.07
101 a 250 (MEDIANA)	956 554	10.33
251 y más (GRANDE)	1 930 765	20.86

FUENTE: INEGI, Censos Económicos 1989 y 1994

Pero la participación de las empresas en el ámbito social no se limita a la creación de empleos, es necesario que participe en el desarrollo del mercado local en el que realiza sus operaciones, en primera instancia podría parecer un punto de la situación económica, sin embargo lo que acarrea dicho desarrollo afecta el aspecto social, pues como consecuencia se crean más empleos, provoca una mejora en los servicios públicos tales como el agua, luz, seguridad pública, etc., alienta el deseo de independizarse de un sector de la población al observar una oportunidad de poner un negocio que satisfaga una necesidad de la empresa asentada en su comodidad tal vez por medio de una fonda u ofreciendo llevar comida a los centros de trabajo.

Al existir un desplazamiento de fuerza laboral o un mayor tráfico de gente los servicios de transporte mejoraran, al incrementarse las rutas de acceso.

Es importante que el empresario contribuya a un mejoramiento de la comunidad en la que opera desarrollando los centro recreativos, participando con otras empresas en la creación de torneos deportivos, alentando a la comunidad a practicar un deporte, capacitando a sus trabajadores y elevar el nivel cultural y educativo de los mismos, es cierto que la capacitación en las micro y pequeñas empresas resulta en ocasiones mínima, pero el empresario debe alentar a su gente a superarse cultural y educativamente.

El aspecto ecológico es un punto relativamente nuevo, han existido quejas sobre la contaminación que algunas empresas generan y las molestias para quien habita cerca de ellas, aunque en la mayoría de los casos las demandas no eran escuchadas; actualmente la legislación en materia ecológica se vuelve más severa, obligando a las empresas a observar reglas de mantenimiento, manejo de desechos, revisión de emisiones contaminantes y en un futuro no lejano la implantación de certificaciones de calidad en lo referente a la conservación del medio ambiente, siempre dependiendo del giro de la empresa.

III. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES Y PRIVADOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MYPE EN MÉXICO

Una vez definido el tipo de empresa objeto de la investigación se aborda el tema de los programas de apoyo financiero existentes para la MyPE, tanto los privados como los gubernamentales, en esta unidad se presentan los proyectos creados para dar apoyo económico en la mayoría de los casos para la continuación de la vida económica de una empresa.

Una de las causas que propicia o frena el desarrollo de cualquier actividad económica es la abundancia o escasez de recursos financieros. Liquidez es algo que adolece la empresa en esta época, sobretudo la micro y pequeña empresa, las cuales irónicamente son las que menos acceso tienen a muchas fuentes de financiamiento; el mantener un grado óptimo de liquidez dentro de una compañía puede ser la diferencia entre seguir operando o caer en la quiebra, situación en la cual se encuentran cada vez más empresas en nuestro país.

Obtener financiamiento puede ser algo de vital importancia, tomar una decisión sobre las fuentes de financiamiento más adecuadas a la empresa es una tarea que no resulta fácil para el empresario. Generalmente al hablar de financiamiento lo relacionamos con crédito, y el crédito con los bancos, aun cuando no siempre tenga que ser así.

Es importante que el empresario conozca todas las opciones de financiamiento que tiene a su alcance, así podrá evaluar la más conveniente a sus necesidades, no solamente indicar que se necesita dinero, sino determinar en donde y por que, como utilizarlo en un real beneficio para la compañía, no sin antes considerar el riesgo y los beneficios que se puedan presentar.

1. Concepto de Financiamiento

El financiamiento es una de las funciones principales que realizan las unidades económicas. Se concibe como **el proceso que permite obtener recursos financieros para la empresa**. El administrador financiero analiza la obtención de fondos, las instituciones financieras que aportarán los fondos, los efectos del financiamiento, y la forma en que la organización debe utilizar los fondos obtenidos.

Cada empresa en un momento dado necesitara de capital adicional para desarrollarse y se deberá obtener dicho capital precisamente de la fuente que lo proporcione a los plazos que están de acuerdo con la capacidad de pago del negocio; para lo cual la mejor herramienta para determinar esto, será el manejo de flujos de caja periódicos, indicando todas las entradas y salidas de efectivo y así prever el pago de capital requerido.

Estas necesidades de capital se deberán clasificar de acuerdo con la temporalidad de su ciclo dentro del negocio y así se determinara la fuente del mismo. Desde luego, el capital natural

de un negocio lo deberán aportar los mismo dueños o accionistas, y éste es el más conveniente, ya que no tiene costo ni plazo determinado.

Cuando por alguna razón los socios no están en posibilidades de aportar el capital que el negocio requiere, se tendrá que recurrir a capital externo, el cual puede darse vía efectivo o crédito de bienes y servicios.

El financiamiento será administrado en conjunción con el principio de protección a futuro, el cual nos indica que toda organización debe planear la utilización de sus recursos financieros pensando a futuro y no agotando todos los recursos con lo que cuente en ese momento. El administrador financiero debe hacer planes para financiar las activos circulantes permanentes de la compañía con una deuda a corto plazo o con pasivos circulantes.

A) Tipos de financiamiento

El financiamiento de acuerdo a su tipo se clasificará tomando en consideración el plazo al que se pacta y al origen de los recursos, de esta manera tenemos que el financiamiento puede ser a corto o largo plazo en función al tiempo e interno o externo de acuerdo al origen del capital.

a) Tiempo

Corto plazo.- Se define como los adeudos que vencen al cabo de una año o menos y que son empleados para satisfacer necesidades estacionales y de activo circulante.

Idealmente debe cubrir necesidades eventuales, ya que si de forma permanente se requiere de este tipo de financiamiento, seguramente la estructura del capital de trabajo o liquidez del negocio no es sana y se estará incurriendo en gastos financieros caros, en forma permanente. Generalmente satisface necesidades de nómina, impuestos, gastos extraordinarios, inventarios y cuentas por cobrar.

Largo plazo.- Son aquellos adeudos pactados a más de un año y los cuales son empleados generalmente para la adquisición de activos fijos, llámese maquinaria, equipo de oficina, equipo comercial, equipo de transporte, edificios, computadoras, etc.

Es conveniente definir algunos aspectos, tales como su rentabilidad en la empresa, permanencia, obsolescencia tecnológica y otros, ya que con esto podremos definir mas fácilmente su forma de pago y por ende la forma de financiamiento.

Será ideal buscar que el equipo o maquinaria se pueda pagar por si mismo, es decir, que produzcan los ingresos adicionales necesarios para autofinanciarse, adecuándonos pues, con este criterio al tipo de financiamiento a elegir.

El administrador financiero al solicitar o pensar en un financiamiento, sea a corto o largo plazo debe considerar algunos puntos importantes como son:

Buscar un equilibrio entre el tiempo de duración y el tiempo de permanencia de los recursos.
Equilibrar la cantidad de recursos propios y ajenos.
Analizar los plazos y las condiciones de pago del financiamiento.

b) Origen

De acuerdo al origen de los recursos del financiamiento este puede ser:

Interno.- Como financiamiento interno nos referimos a todos aquellos conceptos por medio de los cuales una empresa puede hacer frente a sus necesidades extraordinarias de efectivo y que son originados dentro de la misma organización o apoyados por socios de la empresa, es conocido también como autofinanciamiento.

Dentro del financiamiento interno generalmente la empresa cuenta con:

- Utilidades retenidas.
- Depreciación y amortización.
- Incremento de pasivos acumulados.
- El buen manejo de cuentas por pagar.

Las ventajas de obtener recursos de manera interna se observan principalmente en el pago de intereses debido a que no será necesario erogar grandes cantidades como pago por la utilización del capital. Otra ventaja se presenta en el sentido de conseguir que las personas que aportan los recursos se sientan más comprometidas con la organización como parte de ella.

Al utilizar el financiamiento de manera interna será necesario que el empresario tenga la habilidad para convencer a los socios o trabajadores de la empresa en que aporten parte de sus ganancias o dividendos en la organización. Además es necesario una administración en conjunto efectiva la cual pueda aprovechar al máximo cada uno de los recursos de la organización, así como la habilidad en el manejo de los activos circulantes y los pasivos circulantes.

Externo.- Hablamos de financiamiento externo cuando los recursos allegados a la empresa se obtienen por medio de personas o instituciones ajenas a la unidad económica. Las fuentes de financiamiento externas se clasifican en el pasivo de la empresa y son fondos exigibles según la duración del préstamo o crédito.

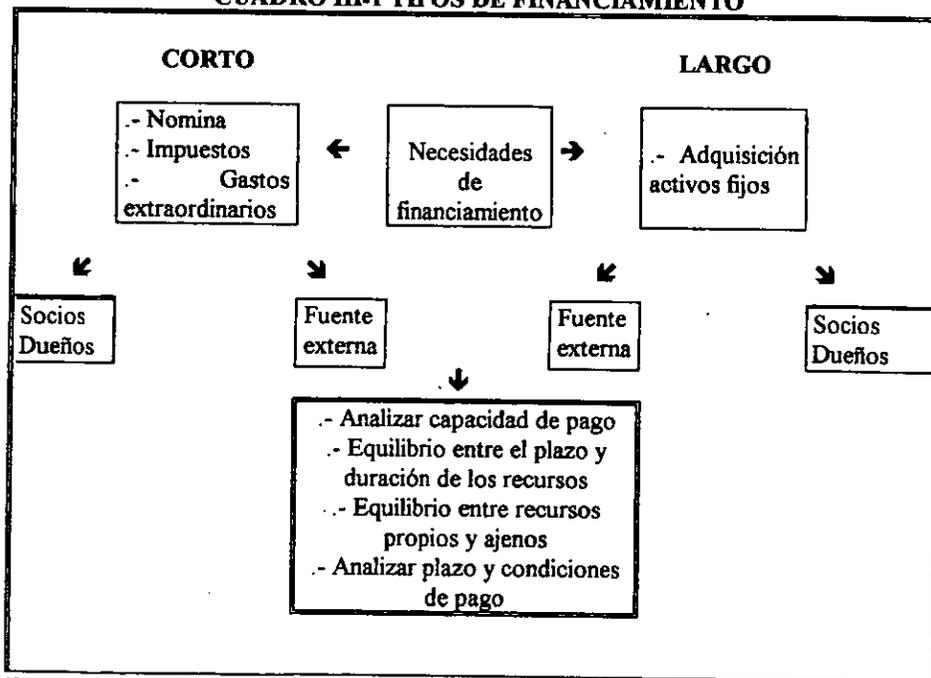
Al referirnos a financiamiento externo el administrador casi siempre piensa en bancos, sin embargo existen diversas fuentes de financiamiento externo como son:

- Crédito comercial.
- Financiamiento bancario.
- Financiamiento particular.
- Financiamiento colectivo o bursátil.
- Cuasi-capital
- Arrendamiento.

El utilizar financiamiento externo permite la obtención de una mayor cantidad de recursos derivados del resultado de una evaluación de crédito, brindando la oportunidad de ir fabricando un historial crediticio y de presencia.

Al obtener financiamiento externo una organización deberá analizar cada uno de los puntos y condiciones del financiamiento, con la finalidad de no verse más adelante implicada en problemas de liquidez; dependiendo del medio que utilice para obtener los fondos, las condiciones pactadas cambiarán, es decir, el financiamiento puede darse con garantía o sin garantía, todo financiamiento es garantizado, sin embargo al hablar de garantía se habla de un bien físico.

CUADRO III-1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración propia con base en la investigación.

B) Fuentes de financiamiento

El problema de liquidez se hace presente cada vez más en la micro y pequeña empresa, adicional al desconocimiento del sistema financiero de nuestro país, lo que limita la visión del administrador o empresario sobre las opciones para la obtención de recursos.

Las alternativas para la micro y pequeña empresa son variadas, detallando a continuación las instituciones que ofrecen mayor apoyo.

a) Banca comercial

Es el primer lugar adonde acuden los micro y pequeños empresarios por ser el sitio en el que tienen su cuenta de cheques o cualquier tipo de instrumento bancario. Debido a la competencia existente entre los bancos se han creado varias fuentes de financiamiento en que las tasas, requisitos y garantías varían de acuerdo a la necesidad y el plazo de los mismos.

Gran parte de los administradores o empresarios obtienen parte de su financiamiento en los bancos con los cuales han establecido relaciones funcionales. El crédito bancario es el financiamiento otorgado por las instituciones de crédito a una empresa. Cuando un ejecutivo desea solicitar financiamiento debe considerar para tomar su decisión varios aspectos como:

➤ Manejo de tasas

Los bancos ofrecen dos tipos de tasa de interés en sus créditos, preferencial y real; el administrador financiero deberá buscar la obtención de una tasa preferencial, la cual siempre es más baja que la real, lo cual lo beneficia porque los intereses a pagar no afectan posteriormente la capacidad de pago, ni solvencia de la organización.

➤ Condiciones de pago

Los plazos de pago, si es que será liquidado parcialmente o a la fecha de vencimiento, son aspectos que deben ser manejados con sumo cuidado. Aparentemente pagar el crédito por medio de amortizaciones a fin de no realizar erogaciones fuertes parece buena opción, sin embargo si tratamos de incrementar nuestras ventas o el crédito fue utilizado para la adquisición de inventarios, la recuperación del efectivo puede resultar a largo plazo motivo por el cual desprenderse de pequeñas cantidades de efectivo puede afectar la liquidez de la empresa, siendo en este caso conveniente pactar el pago al vencimiento.

➤ Saldos mínimos

Los créditos bancarios condicionan a la empresa a mantener una cuenta en la institución otorgante, así como el manejo de un saldo mínimo promedio, el administrador financiero debe analizar la conveniencia de esta disposición, aparentemente podría hablarnos de

liquidez en la organización, sin embargo el no cubrir o disminuir algunos días los saldos provocará una diversidad de comisiones que afectarán las finanzas de la empresa.

➤ Vencimiento

El tiempo del crédito, sea a corto o largo plazo, es importante al planear el uso del mismo, así como el estimado de recuperación, aspecto que debe ser considerado con anterioridad a la solicitud de financiamiento.

➤ Monto

Evitando caer en exceso de efectivo al solicitar un crédito, buscando saber con la mayor precisión posible cuáles son las necesidades de la empresa.

Es importante considerar todos los aspectos anteriores en la solicitud de un crédito bancario, y algunos de ellos en la solicitud de financiamiento de otras fuentes, ya que brindarán a la empresa la oportunidad de planear correctamente sus necesidades y la forma de cubrir las obligaciones obtenidas.

Dentro de los distintos créditos ofrecidos por la banca comercial encontramos:

Directo o Quirografario: se garantiza por medio de la firma de títulos de crédito, es utilizado para la acumulación de inventarios o cubrir gastos extraordinarios.

Prendario: opera con garantía prendaria, que puede ser cualquier bien que satisfaga el ciclo productivo (materia prima, artículos terminados, etc.) el fin de los recursos es capital de trabajo.

Descuentos mercantiles: es la negociación de documentos propiedad de la empresa, en este caso el banco liquida anticipadamente los títulos de crédito generados por las operaciones de la empresa, el pago anticipado se hace mediante un descuento sobre el total de los títulos, dependiendo del monto y plazo de vencimiento de los mismos. El cedente es responsable ante el banco si no se realiza el cobro, este financiamiento apoya capital de trabajo.

Operaciones de factoraje: está dirigido a empresas que tengan derecho de crédito que estén por vencer documentadas por contrarecibos, facturas, letras de cambio, pagarés originados por la venta de bienes o servicios. La cesión de derechos de crédito implica la venta de activos, por lo general se solicita una fianza.

Cuenta corriente: línea de crédito que se abre a favor del acreditado para que pueda disponer de recursos con un límite autorizado y dentro de la vigencia del contrato, es utilizado generalmente para adquirir o transformar inventarios, así como pagar obligaciones a corto plazo.

Habilitación o avío: son créditos específicos destinados a financiar actividades productivas que tienden a desarrollarse en el tiempo, cantidad y lugares precisos, siendo las inversiones que se realizan con el importe del crédito el cual se utiliza para la compra de materia prima, pago de mano de obra y otros insumos necesarios para producir, la garantía del crédito es el producto de las operaciones de la empresa.

Refaccionarios: se otorga mediante la garantía de maquinaria, equipo, terrenos, construcciones o edificios, documentándose por medio de pagarés; es utilizado para la adquisición de maquinaria y equipo, unidades de transporte y construcción de naves industriales.

Hipotecario: utilizado para la consolidación de pasivos o enfrentar problemas financieros, es garantizado por medio de un bien inmueble de acuerdo a un porcentaje de su valor.

Arrendamiento financiero: se otorga el uso de un bien a cambio del pago de una renta, teniendo opción al finalizar el plazo del contrato de ser transmitida la propiedad del bien.

b) Banca de desarrollo

La banca de desarrollo orienta su atención principalmente a sectores estratégicos, cuyos proyectos de inversión presentan características de riesgo o periodos de maduración que lo hacen poco atractivos para la banca comercial.

La principal institución como banca de fomento es Nacional Financiera (Nafin), la cual ha desempeñado una función trascendental en la promoción de las actividades productivas del país y dentro del Sistema Financiero Mexicano.

Bancomext tiene también un papel importante en el apoyo a la micro y pequeña empresa, cuyo objetivo no es solamente apoyar al exportador final, sino a toda aquella empresa que contribuye a la obtención del producto final que se va a exportar.

Bancomext está orientado a fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover las exportaciones, particularmente las no petroleras, apoyando a las empresas directa e indirectamente relacionadas con actividades de comercio exterior, en particular las medianas y pequeñas.

c) Mercado de valores

Cuando una empresa se ve en la necesidad de obtener fondos puede decidirse por la emisión de títulos de crédito o papel comercial los cuales serán colocados por medio de casas de bolsa en el mercado de valores. Estos se ven respaldados generalmente por el nombre o prestigio de quien los emite, limitando el ingreso a la obtención de fondos a las empresas por este medio.

Aproximadamente el 90% de la industria en México no tiene acceso a este tipo de financiamiento, especialmente la micro y pequeña empresa.

d) Grupos financieros

Dentro de los grupos financieros no bancarios que ofrecen alternativas de financiamiento a la micro y pequeña empresa encontramos las arrendadoras, el factoraje y las uniones de crédito, las cuales han jugado un papel importante en el desarrollo de las empresas.

e) Fideicomisos

Se refiere a entidades de fomento que mediante la promoción de fideicomisos apoyan a los microempresarios, los cuales son una figura de asociación para resolver los problemas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación.

El fideicomiso es un contrato por virtud del cual una persona física o moral, denominada fideicomitente, transmite determinados bienes muebles e inmuebles, derechos o recursos, los cuales serán destinados a un fin lícito y determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria, en beneficio de determinada persona física o moral, denominada fideicomisaria.

f) Sociedades de inversión

Son sociedades que tienen como fin estimular y promover el ahorro teniendo la opción de financiarse. Se prestan cantidades pequeñas a corto plazo.

2. Programas gubernamentales y privados de financiamiento para la MyPE.

Durante las últimas décadas, las autoridades de los organismos públicos han realizado diversos esfuerzos para generar el crecimiento de la pequeña empresa, sin que haya dado el fruto esperado por las limitaciones características de la misma (desconocimiento, temor, falta de recursos humanos, improvisación, desinformación, etc.).

El resultado más visible de dichos esfuerzos fue el desarrollo de la economía subterránea, es decir, el ambulante o las ventas sin factura a fin de evadir el pago de impuestos, donde la mediana empresa se fortaleció al disfrazar en muchos casos su verdadero tamaño al abrigo de políticas económicas, programas y otro tipo de alientos orientados a la pequeña empresa.

Congruentes con la dinámica internacional, México se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene como objetivos fundamentales apoyar el crecimiento económico con estabilidad e impulsar la integración de las actividades industrial, comercial y financiera para generar un mayor nivel de bienestar social.

El Gobierno Federal ha seleccionado dos caminos para canalizar los apoyos a la micro y pequeña empresa, el financiero a través de Nacional Financiera (Nafin) y el del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext); y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) mediante la promulgación de la Ley Federal para el Fomento de la Micro Industria, la cual define una serie de medida tendientes a canalizar el apoyo del Gobierno Federal de este sector coordinando la aplicación y cumplimiento de la misma.

A) NAFIN

Nacional Financiera, como parte de la banca de desarrollo de México, tiene como objetivo contribuir a la reactivación económica del país, mediante la canalización de apoyos financieros y técnicos para el desarrollo del sector industrial¹⁸.

La prioridad de Nacional Financiera es apoyar a la industria manufacturera; cuenta entre sus objetivos primordiales atender a las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios en los estados de menor desarrollo relativo. Para tal efecto pone a disposición de las empresas una amplia gama de productos y servicios.

a) Operaciones de crédito de segundo piso.

A través de las operaciones de crédito de segundo piso, el empresario tiene acceso al apoyo de Nacional Financiera por medio de la red de intermediación financiera, conformada por bancos comerciales, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento y sociedades financieras de objetivo limitado.

El objetivo de los recursos ofrecidos por Nafin es el financiar los proyectos de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial que busquen ampliar o modernizar sus instalaciones, fomentar o mantener sus niveles de operación, así como fortalecer su estructura financiera, la innovación o actualización de su tecnología o prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente, el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía.

Este apoyo está dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas de cualquier sector, las grandes empresas podrán obtener crédito cuando su proyecto de inversión favorezca la articulación de cadenas productivas y desarrollo de proveedores.

Destino: Capital de trabajo, activos fijos, reestructuración de pasivos, desarrollo tecnológico, contratación de asesorías.

La tasa de interés al usuario final será: En moneda nacional, tasa TIIE (Tasa Interbancaria de Equilibrio) mas el margen de intermediario financiero. En moneda extranjera, se establecerá en función del plazo, tomando como base la tasa libor a tres meses.

Se pactará a un plazo de hasta 20 años, incluyendo periodo de gracia. El monto máximo del financiamiento se determinará en función del tamaño de la empresa y de las características del proyecto. El porcentaje de descuento que Nacional Financiera podrá llevar a cabo, será de hasta el 100% de los créditos que los intermediarios financieros otorguen a favor de cualquier estrato de empresa.

b) Créditos a tasa fija.

En la búsqueda de nuevos mecanismos que permitan satisfacer en mayor medida las necesidades eventuales de las empresas del país, NAFIN ha puesto en marcha un novedoso instrumento de tasa fija, a través de subastas periódicas de recursos a los intermediarios financieros bancarios.

La asignación de recursos estará en función de los menores márgenes de intermediación que los bancos presten, lo cual repercute en beneficio directo de las empresas. NAFIN determinará en cada subasta que se realice la tasa máxima aplicable al usuario final, la cual en ningún caso podrá ser superior, independientemente del banco con el que los empresarios contraten sus créditos.

Este tipo de crédito favorece la planeación financiera en el mediano plazo, al contar con una tasa de referencia fija, así como la posibilidad de retroactividad de inversiones contratadas con antelación, de 180 días para el caso de activos fijos, y de 90 días para el capital de trabajo.

La micro, pequeña y mediana empresa de cualquier sector podrá ser sujeto de este apoyo, cuando su proyecto de inversión sea destinado al capital de trabajo, a sus activos fijos, para el desarrollo tecnológico o mejoramiento del medio ambiente.

El monto máximo de financiamiento será de 10 millones de pesos (este monto será actualizado periódicamente), a un plazo de 3 años cuando el destino de los recursos sea capital de trabajo y de 3 a 5 años cuando sea destinado para activos fijos, en ambos casos se incluye un periodo de gracia de hasta 6 meses.

c) Programa de garantías.

Nacional Financiera crea el programa de garantías, el cual busca complementar el nivel de garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos y facilitar el acceso a la micro, pequeña y mediana empresa del sector industrial a recursos a largo plazo, a través de la banca comercial.

Los proyectos de inversión para cuyo financiamiento se otorgue la garantía deberán ser viables y rentables, destinándose los recursos obtenidos a los activos fijos y/o capital de trabajo; probando el acreditado contar con solvencia moral y crediticia.

El programa ofrece las siguientes modalidades de garantías:

Garantía sobre créditos.- El riesgo asumido por Nafin será de hasta el 50% del crédito otorgado, el monto máximo de la operación a garantizar será de 4.5 millones de pesos o su equivalente en moneda extranjera (este monto se actualizará periódicamente).

Garantía selectiva.- El riesgo asumido por Nafin será hasta el 50% por ciento del crédito otorgado, excepto en los proyectos de desarrollo tecnológico y medio ambiente, en donde el porcentaje podrá ser mayor de acuerdo con el tamaño de la empresa, esta modalidad aplica a créditos cuyo monto rebase los 4.5 millones de pesos (este monto se actualizará periódicamente). Para la obtención se requiere presentar un estudio de viabilidad del proyecto.

d) Operaciones de crédito de primer piso.

Es el otorgamiento de créditos en forma directa por parte de Nacional Financiera tiene un carácter de selectivo, y sólo aplicará para el financiamiento de nuevos proyectos que tengan por objetivo la creación y/o modernización de empresas productoras de bienes y servicios, primordialmente de la industria manufacturera, y que contribuyan al desarrollo de proveedores, a la generación de empleos y/o fortalecimiento del sector externo.

Estos recursos están destinados para la empresa pequeña, mediana y grande de las actividades industriales consideradas prioritarias; las empresas que utilicen líneas globales para la importación de maquinaria y equipo, para la modernización de sus proyectos; proveedoras de entidades del sector público que cuenten con contratos de abastecimiento; empresas que propicien esquemas de desarrollo de proveedores y favorezcan la articulación de cadenas productivas nacionales.

Los recursos deben destinarse a financiar activos fijos que contribuyan a la ampliación o modernización de sus instalaciones y/o para conformar o fortalecer su capital de trabajo permanente.

En el caso de las empresas grandes, los recursos se destinarán al otorgamiento de anticipos a los proveedores, financiamiento a clientes, cuasicapital a proveedores para apoyar su capital de trabajo y modernización.

El financiamiento se otorgará en moneda nacional o extranjera, los créditos en moneda extranjera se aplicarán únicamente a empresas generadoras de divisas o que cuenten con mecanismos de cobertura cambiaria, el monto máximo de financiamiento se determinará en función del tamaño de la empresa y de las características del proyecto; el porcentaje de participación de Nafin podrá ser de hasta el 75% del monto a invertir en el proyecto.

Los plazos y periodos de gracia de los créditos de primer piso se determinarán en función del flujo de efectivo de la empresa y de las características del proyecto. El plazo máximo podrá ser de hasta 20 años incluyendo un periodo de gracia de 3 años; la tasa de interés aplicable estará en función del riesgo asumido por Nafin y del plazo de los créditos. La tasa de referencia que se aplicará a los créditos en moneda nacional será la tasa TTIE, y en el caso de moneda extranjera será la tasa Libor a tres meses.

e) Programa de aportación accionaria.

A través de este programa Nacional Financiera apoya con capital de riesgo en forma selectiva, minoritaria y temporal, proyectos de empresas pequeñas y medianas, principalmente del sector manufacturero con alto potencial de exportación.

La participación de Nafin puede darse en forma directa a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) y Fondos Multinacionales. La participación de Nafin será de hasta el 25% del capital de la empresa, y su permanencia no puede exceder de un plazo máximo de 5 años.

f) Programa de apoyo a proveedores.

Este programa apoya a las grandes y medianas empresas para obtener insumos y/o productos de calidad a costos competitivos, impulsando el desarrollo de una red de proveedores eficiente y confiable. El desarrollo de proveedores facilita a la micro y pequeña empresa el acceso al financiamiento, la capacitación y asistencia técnica.

Dentro de este programa, Nacional Financiera establece un esquema de financiamiento para el desarrollo de proveedores del sector público, con el objeto de financiar el capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas industriales, que cuenten con pedidos de entidades del sector público federal.

Los beneficiarios de este programa son aquellas empresas manufactureras proveedoras de organismos o entidades del sector público que previamente hayan firmado convenio con

Nafin, lo que les permite agilizar el otorgamiento del crédito y/o garantías y contar con recursos financieros para su capital de trabajo.

Los beneficios para el sector público y para el proveedor son los mismos que en el programa de desarrollo de proveedores, con la inclusión para el proveedor de contar con acceso a licitaciones de mayor cuantía.

**CUADRO III-2 BENEFICIOS DEL PROGRAMA DE APOYO A PROVEEDORES
OFRECIDO POR NAFIN**

Para la empresa compradora:	Para el proveedor:
➤ Le permite contar con una red de proveedores confiable y competitiva.	➤ Incrementar sus ventas al ingresar a un mercado estable y creciente.
➤ Asegura el suministro oportuno de partes e insumos en condiciones favorables.	➤ Mejora su control de calidad y nivel de productividad al tener acceso a información y asesoría especializada.
➤ Un mayor control en la calidad del producto final.	

Fuente: Elaboración propia con base en la investigación

g) Programa de apoyo a empresas integradoras.

Nacional Financiera fomenta la integración de micro, pequeños y medianos empresarios, para que al asociarse logren contar con servicios especializados de promoción, comercialización, gestión tecnológica, subcontratación, financiamiento y estándares de diseño entre otros.

El objetivo es elevar la competitividad de las empresas asociadas al inducir su especialización en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo, consolidando su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.

Para este programa, Nacional Financiera ofrece a las empresas integradoras y asociadas, los productos y servicios de su catálogo.

h) Servicios de capacitación y asistencia técnica.

Nacional Financiera tiene como uno de sus objetivos principales fomentar una nueva cultura empresarial, mediante acciones de capacitación y asistencia técnica dirigidas a elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Estas acciones se realizan a través de una red de desarrollo empresarial con cobertura nacional, que se encuentra integrada por:

- Instituciones de educación media superior.
- Institutos y centro de investigación.
- Empresas de consultoría.
- Instructores.
- Organismos empresariales.

A través de la red de desarrollo empresarial, Nafin ofrece en todas sus oficinas del país, diversos servicios en materia de capacitación y asistencia técnica entre los que destacan programas como:

- Temas de administración para microindustria (colección PROMICO).
- Temas gerenciales para la micro y pequeña empresa (NAFIN-ITAM).
- Proceso de mejoramiento continuo - calidad total (NAFIN-ITESM).
- Cursos y diplomados sobre el ciclo de vida de los proyectos de inversión.
- Diagnóstico empresarial.
- Asistencia técnica especializada.

B) Bancomext.

Administra el programa para la modernización y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa cuyo propósito es contribuir a superar los problemas que enfrentan, favoreciendo la instalación, operación y crecimiento de estas entidades. Para esto, han definido como empresas que caben dentro de este programa aquellas cuyas ventas anuales sean de hasta dos millones de dólares.

Los beneficios específicos son:

- Mayor porcentaje de financiamiento a sus proyectos.
- Garantía automática a la banca comercial por los créditos otorgados con fondos Bancomext.
- Seguridad en el fondeo de las operaciones.
- Mayor porcentaje de intermediación a la banca comercial que se otorgue a este tipo de empresa.

Para acceder a los programas de apoyo de Bancomex es necesario que la empresa cuente con una experiencia por lo menos de 6 meses en materia de exportación, de no contar con esto se solicita el pedido en firme o contrato de compraventa; la empresa no debe encontrarse en estado de quiebra o suspensión de pagos, reportar utilidades en los últimos tres ejercicios, contar con operaciones de exportación fáciles de estructurarse y un

endeudamiento máximo del 50% con base en la razón de endeudamiento (activos totales/pasivos totales).

CUADRO III-3 APOYOS FINANCIEROS Y PROMOCIONALES OFRECIDOS POR BANCOMEXT		
PRODUCTO	OBJETIVO	GARANTIA
Crédito para las ventas.	Bancomext apoya a la micro y pequeña empresa que desean exportar, otorgando financiamiento para los gastos erogados por las ventas al extranjero.	1.1 a 1 Orden de compra
Crédito para unidades de equipo importadas.	Financiamiento otorgado para la actualización tecnológica de las empresas con potencial de exportación para la adquisición de equipo importado.	El equipo adquirido Garantía adicional 1.1 a 1.5
Crédito para proyectos de inversión.	Apoyar los proyectos destinados a la manufactura de productos factibles de exportación.	2.0 a 1.0
Créditos para la importación de productos básicos.	Adquisición de materia prima básica de la pequeña industria.	1.8 a 1
Crédito para la consolidación financiera.	Otorgar fondos que permitan a la pequeña industria mejorar su situación de liquidez al financiar el capital de trabajo.	2.0 a 1
Créditos para la pre-exportación.	Permitir a la micro y pequeña empresa el acceso a los mercados extranjeros, financiando y asesorando en las gestiones aduaneras, transporte, empaque, etc.	1.5 a 1 (al solicitar la mercancía como garantía se incrementa hasta el 80%)

Fuente: Elaboración propia con base en la investigación.

C) Uniones de crédito.

Dentro de los intermediarios financieros no bancarios, las uniones de crédito han presentado un desarrollo significativo al ser una posibilidad para que la micro y pequeña empresa obtengan financiamiento con mejores condiciones que las ofrecidas en el mercado financiero. La unión de crédito es un eficiente intermediario que tiene como objetivo a través de la asociación de la micro y pequeña empresa realizar un trabajo de grupo para que mejoren su capacidad de negociación en los mercados financieros; adquisición de materia prima o insumos en común a mejores precios, comercialización de los productos, logrando con esto ventajas económicas que individualmente sería difícil obtener, como una disminución en el costo y en el precio final del producto, lo que les permite ser más competitivos.

Las uniones de crédito ofrecen:

- Convierten en socios a las empresas que integran la unión. De esta manera el grupo de empresarios funciona como un aval en la solicitud de créditos, permite una mejor negociación de los créditos al permitir que el banco estructure con la unión y no empresa por empresa.
- Disminuye los requisitos de información o garantía que deben presentarse para evaluar las solicitudes de crédito, garantizando el acceso a las fuentes de financiamiento y a un menor costo.
- Ofrece un instrumento financiero donde pueden descontarse facturas y contrarecibos sin contratiempo.
- Promueve la compra de materia prima de manera común entre sus socios con la finalidad de obtener un menor costo por volumen, lo cual repercute en los costos tanto unitarios del producto como los fletes y, en su caso, los gastos de importación.
- Permite consolidar la oferta de productos de las empresas asociadas y tener acceso a mercados que en forma individual no podría abarcar.
- A través de las instituciones financieras que las apoyan y de la propia unión pueden financiarse las ventas en común de la empresa asociada, ya que en muchos casos los mercados imponen plazos para el pago de las mercancías.
- La unión de crédito ofrece a sus asociados servicios no financieros que permitan disminuir costos, incrementar su competitividad y calidad, estos servicios pueden ser: mantenimiento de sus instalaciones productivas, centros de servicio para el diseño competitivo de sus productos, establecimiento de organismos o instituciones complementarios para comercialización o control de calidad, capacitación, despachos que les lleven contabilidad, etc.

En el medio empresarial no existe una cultura sobre el acercamiento a las uniones de crédito, originado por un desconocimiento de las ventajas que ofrecen, el temor a trabajar con empresas del mismo ramo que realizan el mismo producto y podrían quitarles mercado. Otro punto que pone en desventaja ocasional a las uniones de crédito es la solicitud de un capital de ingreso, el cual no siempre está a disposición del empresario.

Las uniones de crédito enfrentan el problema del capital reducido, no cuentan con personal preparado al no poder pagar sueldos altos, fondeo limitado, cartera vencida alta, deficiencias contables impidiendo informar adecuadamente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), demandas de crédito altas, productividad baja de algunos socios y enfrentan un marco legal estricto y restringido que exige un encaje legal y no le permite la captación.

D) Otros.

La obtención de financiamiento para la micro y pequeña empresa no se limita actualmente a las instituciones catalogadas como prestadoras de servicios financieros, la detección de la importancia de este tipos de empresas para las economías locales han propiciado la creación de algunos organismos dedicado a apoyar el desarrollo de los microempresarios.

a) Fondo para la Consolidación de la Micro empresa.

Programa gubernamental creado en mayo de 1998, el cual busca apoyar a la micro empresa a través del otorgamiento de financiamiento con requisitos menos estrictos a los solicitados por la banca comercial o de desarrollo.

Enfrenta el problema de ser poco conocido, además de utilizarse como estandarte político, limitando de esta manera su buen funcionamiento.

b) Representaciones extranjeras en México.

Algunos gobiernos extranjeros, a través de sus embajadas en nuestro país, proporcionan ayuda económica a la micro y pequeña empresa, sin embargo dicho apoyo se limita en la mayoría de los casos a proyectos que impliquen algún beneficio social o ecológico.

La embajada de Canadá en México maneja desde octubre de 1985 el "Fondo Canadiense para Iniciativas Locales"¹⁹, enfocado a financiar pequeños proyectos que den ayuda técnica, económica, educacional, cultural o de desarrollo social a las poblaciones en la que se implante.

La micro empresa puede acceder a este fondo si su proyecto está destinado a la creación de empleos permanentes, protege la ecología del ambiente en que se desarrolla y procura un beneficio social para la comunidad.

La embajada de Japón por su parte presenta un programa de apoyo financiero a todas aquellas micro y pequeñas empresas que desean incrementar los vínculos comerciales con Japón. Es necesario para tener acceso a este financiamiento que la empresa interesada presente un proyecto en el cual indique los beneficios que en materia económica y social recibirán los trabajadores de la misma.

c) Organizaciones no Gubernamentales.

Actualmente en México operan alrededor de 3500 organizaciones no gubernamentales que en su mayoría están enfocadas a proporcionar ayuda social como puede ser: apoyo a niños de la calle, respeto de los derecho humanos, albergues y asilos, etc.

No existe hasta el momento²⁰ un registro específico sobre la función de todas las organizaciones no gubernamentales que operan en México con la finalidad de apoyar a los micro y pequeños empresarios en materia financiera, sin embargo se obtuvo la información de algunas, las cuales presentan los siguientes programas de apoyo:

CUADRO III-4 TRES ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES QUE OFRECEN FINANCIAMIENTO PARA LA MYPE EN MÉXICO

Organización	Objetivo
Centro Latinoamericano de Desarrollo	Ofrece a la micro empresa: Capacitación Asesoría técnica Financiamiento a proyectos locales
Caribbean/Latin America Action	Su función principal es lograr la creación de cadenas comerciales entre empresas pequeñas de la región del Caribe y Latinoamérica, destinando fondos económicos para lograr el desarrollo tecnológico y humano, esperando lograr productos de calidad y competitivos.
Fundación Arias para el Progreso Humano	Orientados básicamente a la micro empresa, cuenta con servicios como: Base de datos (destinada a informar a los empresarios sobre los principales problemas que enfrenta la micro empresa, entorno económico, reglamentación, etc.). Asesoría legal y contable. Asesoría administrativa (destinada a lograr la debida organización y operación de la empresa). Financiamiento.

Los representantes de dichas organizaciones mencionan que el acercamiento por parte de los empresarios hasta el momento es limitado, considerando esta tendencia a la falta de información sobre su existencia, así como al temor del empresario de que se le obligue a formar parte de alguna asociación o partido político, cuando estas organizaciones son independientes a cualquier partido político, sin embargo si solicitan la participación del empresario en algunas actividades, ya sea de difusión o trabajo voluntario.

Los apoyos financieros para los micro y pequeños empresarios están vigentes en nuestro país, observando que son varios los organismos dedicados a brindar apoyos. Sin embargo el problema no estriba en cuantos programas de financiamiento existen, sino en el acceso real que la MyPE tiene a los mismos, en la siguiente unidad se presentaran cuales son los requisitos para la obtención de un financiamiento, lo cual nos permite observar uno de los principales problemas con relación al tema investigado.

IV. FINANCIAMIENTO PARA LA MYPE DEL SECTOR MANUFACTURERO DEL DISTRITO FEDERAL.

En materia los programas de financiamiento ofrecidos a la micro y pequeña empresa son varios, sin embargo, el acceso al financiamiento concretamente para la MyPE no es del todo satisfactorio, los requisitos no son cubiertos por la mayoría de las empresas que lo requieren, debiendo incluir a este problema la situación por la que atraviesa la colocación del crédito por parte de las instituciones privadas y de gobierno.

La confianza es uno de los elementos primordiales en toda operación de crédito, por parte del empresario en que la institución u organismo que le ofrece el financiamiento cumplirá respetando los plazos, tasas y formas de amortización; por parte del cedente en que la empresa cumplirá con lo pactado, así como en el que la información proporcionada es veraz.

Pero los tiempos en los cuales los grandes negocios se realizaban con base en esa confianza han quedado atrás, las actividades económicas ya no se basan en un solo punto, liquidez, participación en el mercado, sistemas de producción, organización administrativa, etc. Son algunos de los términos que se manejan actualmente al calificar una empresa. Pero estos términos no están al alcance de todas las empresas, un sector importante del país corresponde a la micro y pequeña empresa, sector que no cuenta con los recursos humanos suficientes para preparar un paquete de información y cubrir la mayoría de los requisitos para la obtención de financiamiento.

1. Requisitos para Obtener un Financiamiento

Obtener un financiamiento lleva al empresario a preparar varios documentos que permitan al otorgante tener una idea más o menos definida de la situación de la empresa y determinar si el crédito será recuperado, pero la colocación del crédito no se basa en la información presentada, a continuación definiremos los pasos a seguir en el otorgamiento de financiamiento.

A) Técnicas básicas para el otorgamiento de crédito²¹.

Al tratar de obtener un financiamiento, las instituciones que lo otorgaran (al tratarse de financiamiento externo), realizan una evaluación de la empresa a fin de tomar una resolución al respecto. Todos los documentos entregados por el solicitante permiten al cedente analizar la situación actual de la empresa y determinar la viabilidad o no del proyecto, los principales puntos que se deben analizar para el otorgamiento de un crédito son:

- ✓ Moralidad mercantil (antecedentes)
- ✓ Propósito de crédito (solicitud)

- ✓ Posición y perspectivas del negocio acreditado (mercado)
- ✓ Recursos materiales, técnicos y capacidad de la dirección del mismo (administración)
- ✓ Estudios financieros para prever el cumplimiento de la obligación (capacidad de pago)

La evaluación conjunta de los puntos anteriores permite tomar una resolución.

a) Moralidad mercantil

Es uno de los elementos más importantes en la toma de decisiones en materia de crédito. Su análisis permite conocer la conducta del hombre de empresa, tanto en el campo profesional como frente a compromisos de carácter económico, moral y social.

b) Análisis del propósito del crédito

Mientras más completo sea el conocimiento que se tenga en este aspecto, mejor se podrán determinar las características más adecuadas del crédito, por lo que es importante definir claramente los hechos que originan la petición, monto, cuando y en que forma se aplicara la inversión y forma de recuperación.

Determinado lo anterior será factible analizar si el crédito es razonable y si sus efectos serán positivos tanto para el solicitante como para el grupo.

c) Análisis de la posición y perspectivas del negocio

Son muchos los elementos externos que afectan la marcha del negocio, por ello es indispensable conocer el medio del que forma parte, precios y condiciones de venta de sus productos, prestigio de su marca, calidad de sus productos.

Es necesario investigar el lugar que ocupa entre las firmas que concurren a un mismo mercado. Este es un elemento indispensable para juzgar la viabilidad de los planes de la empresa, ya que si cristalizan, se traducirán en ingresos a través de ventas, lo que a su vez determinara el grado de éxito que se obtenga.

d) Análisis de los recursos materiales, técnicos y la capacidad de la dirección.

La coordinación entre los recursos materiales, técnicos y humanos es indispensable para que una empresa funciones eficazmente, pues se apoyan en forma reciproca y son la base de la estructura de la misma.

Por ello es importante conocer:

Localización de la empresa. Infraestructura, maquinaria y capacidad de producción, si cuenta con asistencia técnica, patentes, si tiene incentivos fiscales, así como el manejo de las relaciones obrero patronales.

Recursos humanos. Aun cuando este aspecto cae bajo el rubro general de análisis de recursos, es de tal importancia que merece trato especial.

No se trata nada más de sopesar las virtudes personales de los ejecutivos de la empresa, sino su capacidad y eficiencia como administradores; para lo cual se considera prestigio, estilo administrativo, edad, capacidad de adaptación y tipo de estructura administrativa.

Tradicionalmente. Las relaciones de crédito se han fundado en aspectos cualitativos de los individuos que dirigen las empresas, máxime cuando son pequeñas. Pero no es este el único aspecto que debemos considerar. Tenemos que enriquecer nuestro juicio con todos los elementos mencionados en los puntos anteriores.

Sobre todo, hay que recalcar que quien participa en la administración del crédito no debe limitar su trato al aspecto meramente social, sino que tiene la obligación de analizar la habilidad profesional de los ejecutivos de las empresas.

e) Análisis financiero que permita prever el cumplimiento de la obligación.

En términos generales, podemos clasificar las operaciones en corto plazo y largo plazo, para lo cual los puntos que deben ser analizados son:

Corto plazo: es necesario en estos casos el análisis de la capacidad de pago en un caso de esta naturaleza, debe basarse mas que nada en el ciclo producción de bienes y servicios, actividad y monto, tomando en cuenta siempre que sea posible el flujo de efectivo (cash flow).

Largo plazo: El estudio para evaluar la capacidad de pago en este tipo de créditos debe partir fundamentalmente del plazo, actividad, monto, generación de recursos.

Siempre que sea posible deberá basarse en el análisis del origen y la aplicación de esos recursos, que identifican la forma en que los activos y pasivos de una empresa se modifican, generando o requiriendo recursos de un ejercicio, como resultado de operaciones.

Dentro del análisis financiero, el uso de razones financieras es una herramienta importante. Las principales razones utilizadas están:

Razones Financieras:

- ✓ Capital de trabajo (activo circulante – pasivo circulante)
- ✓ Índice de liquidez (activo circulante/pasivo circulante)
- ✓ Días de cartera (clientes/ventas netas *360)
- ✓ Días de inventario (inventario/costo de ventas *360)
- ✓ Capital contable tangible (capital contable-superavit)

Razones Comparativas:

- ✓ Incremento en ventas (total ventas/ventas del ejercicio anterior)
- ✓ Margen de utilidad (utilidad neta/ventas netas)
- ✓ Utilidad neta/capital contable promedio
- ✓ Utilidad neta/activos fijos netos
- ✓ Ventas/activos fijos netos
- ✓ Días por pagar a proveedores
- ✓ Prueba del ácido (activo circulante – inventarios / pasivo circulante)

El análisis de las condiciones antes mencionadas de una empresa. Al ser sintetizado en una evaluación conjunta de las operaciones solicitada, permite la toma de decisiones por parte de quienes participan en la administración de crédito. Una decisión fundamentada asegura el logro del objetivo del crédito y las condiciones para el cumplimiento del mismo.

B) Requisitos del crédito

Al otorgar, renovar y durante la vigencia de un crédito se deberá integrar un expediente por acreditado, donde se contenga cuando menos la documentación e información que de acuerdo con la normatividad vigente se menciona más adelante (anexo 2 - 3).

En el otorgamiento de un crédito es obligación de todas las instituciones la integración de la documentación e información de cada acreditado en un expediente para evitar que los documentos que sirvieron de base para el otorgamiento del mismo queden dispersos.

Si en estos expedientes llegase a faltar información, y no existiese persona alguna encargada de actualizar los mismos o no se verifique su contenido será considerado como falta a la normatividad con sus respectivas sanciones para la institución en cuestión. Esto es motivo de que, en caso de juicio, este pierda el mismo por haber faltado a sus obligaciones.

a) Información y documentación indispensable del solicitante.

La información y documentación necesaria para el otorgamiento de un financiamiento se integrara con base en la solicitud de crédito entregada por la institución al solicitante y se integra con los siguientes aspectos:

⇒ Información general

Se refiere al nombre (persona física o moral), Registro Federal de Causantes, domicilio de la oficina y/o de la planta, teléfono, actividad.

⇒ Antecedentes

Si se trata de una persona física se solicita fecha de nacimiento, estado civil, régimen de matrimonio y experiencia.

Las personas morales indicarán fecha de constitución, duración y capital social. Ejemplo²²:

Berman Laboratorios S.A de C.V.

Constitución: 29 junio 1979 Capital Social: Inicial 250 Duración: 99 años
Actual 70 000

⇒ Accionistas

Se solicita la información referente a la forma en que esta constituida la empresa, indicando numero de accionistas y participación. Ejemplo:

Se compone de 70,000 acciones con valor nominal de 1,000 cada una suscritas y pagadas de la siguiente forma:

Nombre	Fijo	Variable	Importe
Román Vázquez Hernández	90	13,910	14,000
Francisca Torres de Vázquez	60	13,940	14,000
Miguel A. Vázquez Torres	50	13,950	14,000
Martha L. Vázquez Torres	25	13,975	14,000
Graciela Vázquez Torres	25	13,975	14,000
	250	69,750	70,000

⇒ Principales ejecutivos.

Se indicará el nombre, puesto, edad, experiencia en el ramo y en la empresa. Ejemplo:

Nombre y puesto	Generales
Román Vázquez Hernández Administrador Unico	Medico cirujano, casado, de 70 años de edad. 10 años de antigüedad en la empresa y 24 años de experiencia en el ramo.
Graciela Astrid Vázquez Torres (L.A.E.) Gerente General	Soltera, de 29 años de edad, 10 años de antigüedad en la empresa y experiencia en el ramo.
Martha Laura Vázquez Torres (L.A.E.)	Casada, 33 años de edad, 10 años de experiencia en la empresa y en el ramo.

Como se puede observar se trata de una empresa familiar con administración profesional cuyos dirigentes cuentan con amplia experiencia en el ramo que explotan la cual esta siendo transmitida de padre a hijos, por lo que se consideran buenas expectativas en su continuidad.

⇒ Mercado

La empresa indicará cuáles son sus principales productos, si se maneja bajo alguna marca comercial, sus canales de distribución, segmento del mercado al que se orientan, principales materias primas y proveedores, etc. Ejemplo:

En el año de 1930, que se considera el inicio de la industria farmacéutica en México, prácticamente todas las medicinas se importaban, actualmente es fabricado en el país mas del 95% del consumo; existen en el mercado 317 empresas dedicadas a la elaboración de medicamentos, siendo las más importantes:

Nombre	Unidades	Porcentaje
Hoechst	43 057.6	4.72
Scheramex	38 868.6	4.26
Lakeside	33 818.5	3.71
Bristol	28 997.9	3.18
Syntex	28 437.0	3.12

El mercado de la empresa es potencialmente amplio y los productos que comercializa son de consumo final, tanto para seres humanos como para animales.

Los principales productos para seres humanos son:

Producto	Marca
Sulfametoxazol	Sulprim (susp./tabletas)
Dipirona Magnesica	Dofisan (tabletas)
Acetaminofen	Alpirex (gotas/tabletas)
Bromohidrato de dextrometorfan	Brocolan

En el consumo para animal se fabrican 10 productos los cuales se comercializan por lotes.

Sus principales clientes son:

Nombre	Plazos de venta
Secretaría de la Defensa Nacional	15 días
Angenfer S.A. de C.V.	30 días
Vicma S.A. de C.V.	30 días
Karin Chalita Rodríguez	30 días
Roberto Pelayo	30 días
Químicos y Fármacos del norte	15 días

El mercado en el que se desenvuelve se encuentra pulverizado, motivo por el cual desconocen cual sea su participación dentro del mismo, sin embargo consideran que sus principales competidores son:

Laboratorios Keton S.A. de C.V.
 Laboratorios Allen S.A. de C.V.
 Laboratorios Vidar S.A. de C.V.
 IGFA S.A. de C.V.

El mercado meta de la empresa esta orientado al sector masivo de ingreso medio y bajo por medio de medicamentos con la misma formula que compiten con productos de marca de prestigio.

Con relación a las materias primas que requieren para la elaboración de sus productos son:

Materia Prima	Aprovisamiento .	% en el costo
Ampicilina Trihidratada	Nacional	40
Tetraciclina Clorhidrato	Nacional	30
Sulfato de Gentamicina	Nacional	15
Estolato de Fritromicina	Nacional	20
Sulfametoxazol	Nacional	30
Sulccinato de Cloranfenicol	Nacional	15
Dipirona Magnesica	Nacional	20

Entre sus proveedores destacan:

Nombre	% variación precio	Plazos de compra
Plásticos Capri S.A. de C.V.	15	15
Helm de México S.A. de C.V.	10	15
Probaind de México S.A.	13	30
Alucaps Mexicana S.A. de C.V.	10	15
Globe Chemicals S.A. de C.V.	10	21/30
Promotora Comercial S.A. de C.V.	15	15
Proquifarma S.A. de C.V.	13	30
Manuel Camargo Merino	10	30

La evaluación de sus inventarios la llevan sobre la base de promedios. Para mantener un adecuado control de existencias la empresa mantiene la política de abastecerse de insumos para 90 días, aunque en ocasiones se excede en sus inventarios como aseguramiento para cubrir oportunamente la demanda.

La empresa viene promoviendo sus productos a través del diccionario de especialidades farmacéuticas anual, sin que tenga contemplado cierto porcentaje sobre ventas para cubrir el gasto correspondiente.

⇒ Recursos Humanos

El solicitante informará sobre la situación laboral de su empresa, el número de empleados y turnos de trabajo. Ejemplo:

Para llevar a cabo el desarrollo de sus actividades, cuentan con una planta total de 42 elementos, los cuales están distribuirlos de la siguiente manera:

Obreros de planta	22
Obreros eventuales	2
Empleados	4
Técnicos	4
Funcionarios	6
Ejecutivos	2
Total	40

Las relaciones obrero patronal son cordiales y se rigen bajo contrato colectivo de trabajo; pertenecen al sindicato progresista de trabajadores de la industria química farmacéutica, les conceden las prestaciones señaladas por la Ley Federal del Trabajo, habiéndoles otorgado el 10% de incremento salarial en mayo de 1997.

La rotación de personal es mínima, requiriendo de un 60% de mano de obra especializada, lo que provoca cierta dificultad para conseguir obreros.

Mantienen un turno de trabajo diario de 8 horas durante 242 días del año que modifican de acuerdo a necesidades de producción mediante tiempo extra.

⇒ Producción

En este renglón se proporcionara todo lo relacionado al proceso productivo, tal como capacidad, productos, procesos, niveles, etc. Ejemplo:

Trabajan un turno durante 242 días al año, con un sistema de producción en serie un 60% y por proyecto en un 40%, llevando a cabo un control de calidad operativo o directo y estadístico o de muestreo.

Su capacidad instalada la utilizaron durante 1996 en un 70% y para 1997 bajo al 50%, como consecuencia de la remodelación llevada a cabo en sus áreas de producción y a la falta de materia prima.

En cuanto a la merma o desperdicio de sus insumos nos informan que ascienden a un 5% aproximadamente los cuales ya no son recuperables.

Debido a la variedad de productos que elaboran, sus procesos se modifican, teniendo distribuidas 3 secciones en el inmueble que ocupan, estando destinados de la siguiente manera:

Planta Baja	<ul style="list-style-type: none">- Áreas de esclusa- Tren de llenado de polvos- Cápsulas- Mezcladoras
Primer Nivel	<ul style="list-style-type: none">- Materias primas- Productos terminados- Ventas- Oficinas administrativas
Segundo Nivel	<ul style="list-style-type: none">- Almacén de envases- Cajas, frascos y etiquetas- Ampolletas- Tapones- Cuarto de broterio- Grabado de inyectables

Dividen sus procesos de producción en cuatro grandes grupos:

Inyectables
Tabletas y cápsulas
Grageas
Suspensiones

⇒ Localización

La empresa indicara cuál es la superficie del terreno donde se ubica la planta y la superficie de construcción, también si es propio o rentado. Ejemplo:

Sus funciones administrativas y de producción las llevan a efecto en las calles de Laboratoristas No. 46 Col. Sifón de esta ciudad, ocupando un inmueble propiedad del señor Román Vázquez a quien pagan por concepto de renta la cantidad de \$8 730 mensuales sin que medie contrato de arrendamiento en virtud de ser el principal de la empresa.

Dicho local cuenta con una superficie de terreno de 400 m² y 120m² de construcción, sin que existan planes de movilización por el momento.

Su estado de conservación es satisfactorio con áreas separadas para cada proceso que cumplen con las normas de control e higiene fijadas por la S.S.A. con visitas anuales a la empresa.

⇒ Información financiera

En este punto, el solicitante proporciona la información referente a su situación financiera, tal como relaciones con otros bancos (cuentas, servicios, créditos) y su saldo actual, crédito vigentes o pasados con cualquier institución, seguros y fianzas, así como sus estados financieros, estado de resultados, capital de trabajo e índice de liquidez (determinado también por el banco en la evaluación del crédito), apalancamiento, fuentes externas de financiamiento (monto y porcentaje), proveedores y acreedores (montos), composición de sus activos y generación de sus fondos.

A petición de la institución que proporciono la información del caso presentado se omite la información financiera de la empresa.

⇒ Propósito del crédito

Brevemente el solicitante indicará el motivo o uso del financiamiento. Ejemplo:

Apoyar a la compra de una máquina llenadora de cápsulas semiautomática equipada con juego de accesorios marca Elanco Fill con valor de \$325,000, previendo un plazo de 18 meses. La maquinaria adquirida sería parte de la garantía ofrecida.

Nota: los requisitos pueden variar dependiendo de la institución, sin que dicha variación sea significativa, debido a que básicamente se busca obtener la información anterior por parte del solicitante.

b) Sociedades de información crediticia

De acuerdo con el Banco de México²³, se deberá verificar la solvencia económica y calidad moral de los clientes para evitar la celebración de operaciones irregulares. Donde los bancos deberán cerciorarse, previamente a la celebración del otorgamiento del crédito, de la solvencia económica y calidad moral del cliente o los terceros autorizados.

Para lo anterior deberán tomar en cuenta, entre otros aspectos, los reportes obtenidos por alguna sociedad de información crediticia (SIC).

Las sociedades de información crediticia sólo podrán prestar sus servicios, a los usuarios o clientes que cuenten con autorización por escrito de cada uno de los sujetos investigados, esta autorización deberá estar dentro del contrato de solicitud de crédito, o en una hoja separada con la firma que autoriza la investigación.

En caso de que alguna sociedad de investigación crediticia proporcione información a usuarios o clientes sin la respectiva autorización previa, se entenderá como violación a las disposiciones relativas al secreto bancario.

c) Garantías

El tipo de garantías y la posibilidad de que no sean solicitadas dependerá directamente del banco, ya que dependiendo de la experiencia que se tenga con el banco se podrá pedir la exención de dichas garantías o bajar el monto de éstas.

Los mismos bienes que se compraron con el crédito podrán servir de garantía, sean bienes muebles o inmuebles. La relación del promedio del tipo de garantía que se maneja en las instituciones crediticias es variada, pero el general marca 1.5 - 1 o 2 - 1, esto es que por cada 1,000 pesos prestados se solicitará que las garantías tengan un valor mínimo de 1,500 pesos o dos mil en la relación dos a uno.

CUADRO IV-1 TIPOS DE GARANTIA

GARANTIA	DESCRIPCION
Avales	Mediante el aval se garantiza el pago de un titulo de crédito (letra de cambio, cheque, pagare) y se establece con la sola firma con la leyenda "por aval", de parte de garantes.
Fianza	Es un compromiso de pago que se otorga para garantizar el cumplimiento de dicho pago por el deudor principal, dentro de un contrato determinado. En este caso no se garantiza el pago de un titulo de crédito, sino la obligación de pago que se establece en un contrato principal.
Fianza mediante compañía afianzadora	La garantía de pago del contrato principal la puede otorgar una compañía afianzadora legalmente autorizada para operar la garantía. En caso de falta de pago por parte del deudor principal, la compañía afianzadora que se obligó deberá hacerlo en su nombre.
Prendas	Se puede establecer en un contrato que su cumplimiento se garantice con prenda sobre un bien mueble determinado. En caso de falta de cumplimiento, el acreedor tendrá derecho a disponer del bien con que se garantiza, conforme al procedimiento establecido por la ley. La prenda mercantil deberá inscribirse en el registro publico de comercio.
Hipoteca	Constituye también, un contrato de garantía de un contrato principal, en este caso de algún contrato de crédito, en el que la garantía la constituye un bien inmueble. Esta garantía debe inscribirse en el registro publico de la propiedad y otorgarse en escritura publica ante notario, con excepción de los contratos de habilitación o avío y refaccionarios, en los que se podrán establecer en contratos privados.
Fideicomiso de garantía	En un contrato mediante el cual el propietario de un bien mueble o inmueble (fideicomitente) transmite la propiedad de dicho bien a una institución de crédito (fiduciario), con la finalidad de que en caso de incumplimiento de la obligación que garantiza, el fiduciario entre al beneficiario o fideicomisario el bien objeto del contrato para cubrir la obligación garantizada.

Fuente: Nacional Financiera, Guía para la formación y desarrollo de su negocio, México, 1996

2. Financiamiento al sector manufacturero en el Distrito Federal

En el Distrito Federal existen diversas instituciones dedicadas al apoyo a micro y pequeñas empresas, en el sector comercial, de servicios y manufacturero. El tipo de empresa, sus necesidades, su ramo, volumen de ventas, etc. Serán parte de las variables que se deben considerar al tratar de determinar a quien acudir en busca de financiamiento.

Los programas y fondos destinados para la micro y pequeña empresa del sector manufacturero en el Distrito Federal, no son amplios y cuando hablamos de dependencias de gobierno el cumplimiento de los objetivos primarios es de niveles bajos, sin embargo la intención es informar de las oportunidades que tiene el empresario para la obtención de recursos.

A) Nacional Financiera

Congruentes con la dinámica internacional, México se encuentra en un importante proceso de transformación que tiene por objetivos fundamentales apoyar el crecimiento económico con estabilidad, e impulsar la integración de las actividades industrial, comercial y financiera para generar un mayor nivel de bienestar social²⁴.

Para lograr tal transformación, el Gobierno Federal se ha centrado en el fomento de los sectores privado y social a fin de lograr un crecimiento equilibrado del país. En este proceso de cambio, el apoyo a la micro y pequeña empresa ocupa un lugar destacado por el alto potencial de desarrollo económico y de efecto multiplicador que tiene sobre la producción, el ingreso y el empleo.

Nacional Financiera es el principal camino por medio del cual el Gobierno canaliza los apoyos a la micro y pequeña empresa. El objetivo de Nafin es lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad, que sean autofinanciables y que tengan el efecto multiplicador del ingreso nacional.

Nacional Financiera brinda apoyo a la micro y pequeña empresa a través del programa: "Apoyo a la micro y pequeña empresa".

B) Instituciones de Banca Múltiple

La banca comercial, por naturaleza propia de su giro, otorga financiamiento y sin manejar un programa específico para la micro y pequeña empresa, forman parte de las alternativas (tal vez la más conocida por los empresarios) para la obtención de recursos; el fin lucrativo de estas instituciones provoca que el costo del crédito sea elevado para el empresario, trayendo como consecuencia que el financiamiento se convierta en un problema y no en solución.

Actualmente la mayoría de las instituciones de crédito considera a los micro y pequeños empresarios como un sector de alto riesgo, motivo por el cual el crédito es otorgado a empresas "triple A".

a) Banco Bilbao Vizcaya

Maneja el "Credipyme" (anexo 4), programa de apoyo financiero para las micro, pequeñas y medianas empresas y personas físicas con actividad empresarial que buscan recursos adicionales para incrementar su capacidad instalada y mejorar su eficiencia productiva, así como capital de trabajo que les permita ampliar sus ventas en el mercado nacional como en el internacional.

Está destinado para cualquier empresa que se desarrolle en los sectores industrial, comercial y de servicios (sin incluir el sector agropecuario) con ventas anuales hasta 50 millones y hasta 250 empleados. El destino del crédito será para capital de trabajo o inversión en activos fijos.

El monto otorgado será desde \$100 000 hasta \$500 000, ya sea en moneda nacional o en dólares, solicitando una garantía hipotecaria en una proporción de 1.5 a 1.0 del monto del crédito. El plazo otorgado será de hasta 7 años y uno de gracia para pago de capital; y para inversión en activos fijos y tres años para capital de trabajo sin periodo de gracia.

La tasa será variable, cobrando una comisión del 1% por apertura de crédito a plazos de hasta un año y el 2% a plazos mayores. Presenta la ventaja de ser un crédito de rápida respuesta 7 días.

b) Banco Bital

A través del departamento de "banca de negocios y empresarios" se ofrecen dos opciones:

Multicredito.- los fondos proporcionados por la institución de crédito serán manejados por el solicitante a su conveniencia. Es un crédito a corto plazo (dos años máximo) liquidable mediante pagos semanales, la garantía será el bien adquirido o en caso necesario garantía real hipotecaria.

El solicitante deberá entregar copia del acta constitutiva (de nacimiento si se trata de persona física con actividad empresarial), comprobante de domicilio, copia del registro federal de causantes y estados financieros (último cierre y año actual).

Se deben cubrir ciertos estándares tales como no operar con pérdidas, mantener un apalancamiento no mayor a 2-1, el monto será otorgado de acuerdo a la capacidad de pago la cual no debe rebasar el 5% de las ventas mensuales o el 60% de la utilidad de operación.

Línea de crédito.- se otorga una cantidad la cual el cliente utilizará como mejor le convenga, siempre y cuando no se exceda de la cantidad autorizada, tendrá disponible las veces que así lo desee, siempre y cuando liquide las cantidades solicitadas o mantenga un rango disponible.

Para la obtención de una línea de crédito es necesario calificar primero como cliente de multiredito.

C) Gobierno del Distrito Federal

El 12 de mayo de 1998 el Gobierno del Distrito Federal pone en marcha el Fondo para la Consolidación de la Microempresa en el D.F. (FocomiDF), organismo creado por la actual administración capitalina para otorgar créditos a personas de escasos recursos económicos que no son sujetos de crédito por parte de la banca comercial, la banca de fomento ni la banca de desarrollo del gobierno federal.

El objetivo primordial del FocomiDF es buscar la consolidación y fortalecimiento de las microempresas o de los pequeños comerciantes en el Distrito Federal, así como la creación de nuevas fuentes de trabajo, sin embargo el ultimo punto no es requisito para la obtención del financiamiento, no es necesario crear fuentes de trabajo, el autoemplearse y poder mantener con vida el negocio es suficiente.

El crédito otorgado máximo es de 50 mil pesos (si la necesidad es de mayor cantidad se estudiara con base en el proyecto presentado), con tasas de interés que van desde el 12 por ciento al 26 por ciento, según la capacidad financiera y el monto solicitado. Para capital de trabajo (adquisición de mercancías, materia prima y otros gastos de operación) el fondo presta hasta 20 mil pesos, para compra de maquinaria, equipo o instalaciones el monto es de hasta 30 mil pesos.

La garantía solicitada es de 1-1 en el caso de préstamos para el capital de trabajo, en el caso de créditos refaccionarios, la garantía será el bien adquirido, si el solicitante no cuenta con los bienes necesarios para garantizar el crédito podrá recurrir a un aval.

Los créditos son a corto plazo, un año para capital de trabajo y dos para activos fijos, en casos excepcionales se podrán otorgar plazos mayores.

Requisitos:

El primer paso es llenar un registro de solicitud de manera conjunta con el asesor, donde se proporciona información general sobre la situación del solicitante. Dentro de la solicitud se preguntará cuáles son los principales problemas del negocio, las medidas adoptadas para su solución y de que manera se cree que el financiamiento ayudaría a resolver esos problemas, si se trata de un negocio por iniciar se describirán las principales fases o actividades del negocio que se desea realizar y en que acciones se utilizará el financiamiento (anexo 5).

Al tratarse de un programa gubernamental, el aspecto social es importante, por lo tanto será necesario indicar si existe generación de empleos (no es requisito indispensable), en qué plazo y cuántos empleos para cada sexo.

Con relación a la situación del negocio, la información solicitada es sobre el número de empleos actuales que se proporciona, ventas mensuales, deudas del negocio, características del local, si opera actualmente o los motivos que se tuvo para cerrarlo, si se lleva registro de las operaciones y el tiempo que se dedica al negocio.

Dentro de la solicitud de registro se solicita información sobre la situación familiar, si es vivienda propia, tiempo de residencia, ingresos y gastos familiares y deudas.

Al final se informa del monto solicitado y si se requiere de otros apoyos.

Durante el llenado de esta solicitud, el entrevistador realiza un preevaluación, por medio de la cual determina la viabilidad del proyecto, en caso de ser rechazado el solicitante se le informan los motivos, permitiéndole corregirlos y regresar, del mismo modo se le informa si es necesario otro tipo de apoyo y se le canaliza.

La solicitud de crédito se divide en cinco partes (anexo 6):

I. Apoyo Solicitado.

Se solicita el nombre o la razón social, la clase de actividad y el programa de apoyo (normal o para discapacitado). Así como el monto y destino del capital (capital de trabajo, equipamiento).

II. Aspectos Financieros.

Se presenta una fuerte diferencia con relación a los requisitos anteriormente vistos ya que no se solicitan estados financieros, al tratarse en ocasiones de negocios tan pequeños que no llevan registro de sus operaciones, menos aún la elaboración de estados financieros, por lo tanto se le proporciona al solicitante un formato que él llenara y permitirá conocer la situación del negocio (cuadro IV-2).

III. Referencias comerciales

Se informa de los principales proveedores y clientes, proporcionando teléfono y domicilio.

CUADRO IV-2 INFORMACION FINANCIERA SOLICITADA POR FOCOMI-DF

Situación financiera actual	
Activo circulante	Se determina mediante la suma del efectivo (caja y bancos), materia prima, productos terminados o mercancías, cuentas por cobrar a clientes y otras cuentas por cobrar.
Activo fijo	Suma de terrenos y edificios, maquinaria y equipo, equipo de transporte, otros.
Pasivo total	Se solicita el total y detalle de deudas con proveedores, bancos comerciales, fondos gubernamentales, otras deudas.
Flujo de ingresos y egresos actual (sin el apoyo financiero)	
Ventas totales	Detalle de las ventas mes por mes durante un año (doce meses atrás a la fecha de solicitud)
Costo de ventas	Se determinara de manera mensual, sumando el costo de las mercancías o materia prima, gastos de personal de ventas y/o producción, costo de transportación, empaque, mantenimiento, etc.
Gastos generales	Se informara del monto de renta (si existiera) del local, gastos por servicios (agua, luz, etc.), seguros, papelería, sueldo de personal administrativo, remuneraciones a propietarios, otros.
Impuestos y créditos	Total por pago de otros créditos e impuestos.
Los costos y gastos se sumaran al total de impuestos y créditos para dar los gastos totales, a las ventas mensuales se le restara el total de gastos para obtener la utilidad neta. Se determina una reserva de depreciación que se sumara a la utilidad para determinar el margen del negocio.	
Estimación de ingresos y egresos con el apoyo financiero	
Ventas totales	Detalle de las ventas mes por mes durante un año considerando el apoyo financiero.
Costo de ventas	Se determinara de manera mensual, sumando el costo de las mercancías o materia prima, gastos de personal de ventas y/o producción, costo de transportación, empaque, mantenimiento, etc. Es importante considerar que los costos se incrementaran al recibir el apoyo.
Gastos generales	Se informa del monto de renta (si existiera) del local, gastos por servicios (agua, luz, etc.), seguros, papelería, sueldo de personal administrativo, remuneraciones a propietarios, otros.
Impuestos y créditos	Total por pago de otros créditos e impuestos.
Los costos y gastos se sumaran al total de impuestos y créditos para dar los gastos totales, a las ventas mensuales se le restara el total de gastos para obtener la utilidad neta. Se determina una reserva de depreciación que se sumara a la utilidad para determinar el margen del negocio. En este caso se agrega un renglón para el pago del crédito, que también deberá ser considerado en la estimación.	

Fuente: Secretaría de desarrollo económico, Solicitud de crédito, Focomi-DF, México, 1999.

IV. Garantías que ofrece el solicitante.

El solicitante informará la manera de garantizar el crédito, la garantía deberá ser de 1 - 1, es decir por cada peso prestado el solicitante otorgará garantía de un peso.

La garantía será cualquier bien mueble o inmueble, siempre y cuando el bien otorgado en garantía no sea de uso indispensable (refrigeradores, camas, estufa); en caso de que el financiamiento sea solicitado para la compra de equipo, la factura de lo que se adquiriera quedara en garantía.

V. Datos del obligado solidario (Aval)

En caso de que el solicitante no pueda cubrir las garantías necesarias, requiere de un aval, quien proporcionará su nombre, dirección, se identificará y proporcionará la garantía necesaria; si el solicitante cubre los requisitos en su totalidad, el aval pasa a ser obligado solidario, es decir, únicamente confirmará conocer al solicitante y su calidad moral.

La documentación requerida será entregada por el solicitante, en caso de ser casado por bienes conyugales, el solicitante deberá proporcionar también la documentación correspondiente a su esposa (o).

CUADRO IV.-3 DOCUMENTACION REQUERIDA DEL SOLICITANTE

PERSONAS FISICAS	PERSONAS MORALES
Copia de acta de nacimiento (en caso de no tenerla, fe de bautismo). Identificación oficial (credencial de elector, pasaporte). Comprobante de domicilio.	Copia del acta constitutiva debidamente inscrita en el registro publico. Registro federal de contribuyentes. Escritura publica de poderes otorgados a su (s) legal (es). Debidamente inscrita en el registro publico.
Copia de acta de matrimonio (en caso de ser casado).	Identificación del representante legal (credencial de elector, pasaporte). Comprobante de domicilio del negocio.
DOCUMENTACION PERSONAL DEL OBLIGADO SOLIDARIO Copia del acta de nacimiento (en caso de no tenerla, fe de bautismo) Copia de identificación Comprobante de domicilio Copia de acta de matrimonio (personas casadas)	

Fuente: Secretaría de desarrollo económico, Solicitud de crédito, Focomi-DF, México, 1999.

3. Problemas de la micro y pequeña empresa para la obtención de financiamiento.

El alto costo del dinero, los problemas de cartera vencida, la reestructuración al interior de las instituciones financieras, la insuficiente liquidez y las garantías que se exigen, son algunos de los factores que inhibieron a las micro y pequeñas empresas del país el acceso a los créditos bancarios, y les pusieron nuevamente el freno para poderse modernizar.

La banca comercial no ha resultado ser un factor que ayude a los empresarios en sus necesidades financieras, de acuerdo con el Banco de México (Banxico), el crédito al sector privado de parte del sistema bancario cayó en 35% en términos reales durante 1996.

A) Situación actual del financiamiento

Uno de los principales problemas que se enfrentan al hablar de financiamiento es la recuperación del mismo, los índices de cartera vencida registrados por la banca comercial obligaron a reestructurar los criterios de clasificación, además de limitar los recursos disponibles, sobre todo al hablar de la pequeña empresa.

Varios han sido los programas de apoyo a deudores, siendo el último uno de los más difíciles de conseguir, por ser respuesta no a las necesidades de los deudores, sino a la del Gobierno Federal con respecto al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa).

a) Programa Punto Final.

Por sexta ocasión, desde los efectos provocados por la devaluación de diciembre de 1994, las autoridades financieras del país y la banca comercial han puesto en marcha un programa de apoyo a deudores. Programa de apoyo diseñado por las fracciones parlamentarias del PRI y el PAN, junto con el gobierno federal y la asociación de banqueros de México.

Este programa tendrá un costo fiscal de 31 mil millones de pesos y para los bancos de diez mil millones, la mayoría de los deudores, susceptibles de ser apoyados dejarán de pagar los intereses que se generaron por arriba de la inflación durante el periodo comprendido entre diciembre de 1994 y el mismo mes de 1998²⁵.

Los beneficiados del programa para créditos a la pequeña y mediana empresa se otorgaran a deudores con prestamos contratados antes del 30 de julio de 1996. También se ofrecerán descuentos de 45 por ciento sobre pagos, pagos anticipados o liquidaciones aplicables a los primeros 500 mil pesos; y un descuento del 20 por ciento sobre el monto restante hasta dos millones de pesos.

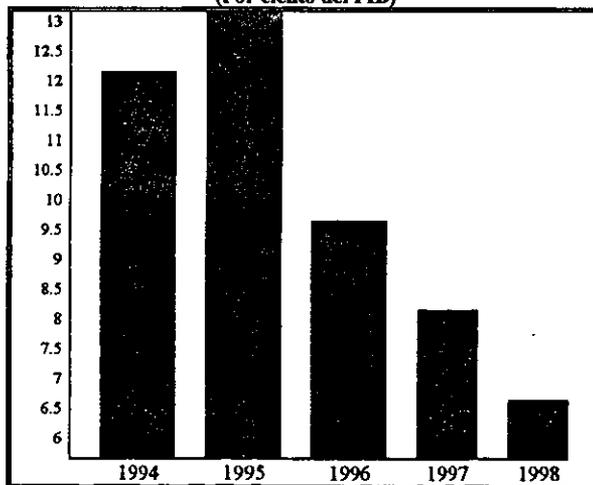
Los montos máximos de adeudos susceptibles de apoyo serán de diez millones de pesos, sobre el saldo al 30 de noviembre de 1998. Asimismo, estos descuentos se otorgaran durante dos años a partir de hoy, después los deudores recibirán los beneficios que ofrecía el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme).

b) Comportamiento del crédito

Desde principios de 1995 y hasta ahora todo programa de crédito prácticamente ha sido congelado o borrado del sistema bancario, provocado por los propios efectos provocados por la incertidumbre económica y los estragos de la crisis. La tasa real de crecimiento del financiamiento otorgado al sector privado en los últimos cuatro años ha sido consistentemente negativa.

A pesar de la recuperación económica y los controles aplicados a la política económica y fiscal persisten ciertos factores que afectan de manera determinante la reactivación del financiamiento, tanto de la banca comercial como de desarrollo. El desajuste en el apoyo financiero se está acentuando en el sector manufacturero, en el que la demanda por créditos tanto a la banca comercial como a la de desarrollo se redujo en 3.5 y 6.3 por ciento, respectivamente.

CUADRO IV-4 CARTERA DE CREDITOS DEL SECTOR INDUSTRIAL
(Por ciento del PIB)



Fuente: Fabre Pruneda, Luis, Congelados los programas de crédito desde principios de 1995, en: El Financiero, México D.F., pag. 22ª 1999.

Resulta evidente que la solución tomará mucho más tiempo del previsto o deseado, lo que sin duda acarreará a los bancos mayores problemas y presiones sustantivas por mejorar sus índices básicos de solvencia, capitalización, margen de utilidad y de eficiencia operativa.

Aunado a esto, es una realidad que desde 1995 no sólo se han endurecido los criterios internos que las propias instituciones aplican para el otorgamiento de créditos sino que además la introducción de nuevas figuras limitan el acceso vía burós de crédito y calificadoras de riesgos.

La banca de desarrollo por su parte se ha visto sujeta a depuraciones, ajustes presupuestales, revisión de políticas y criterios de operación, que todavía no se han traducido en un beneficio concreto para el mercado.

El elevado nivel de las tasas de interés y el estancamiento de los salarios reales paralizaron de nuevo la actividad crediticia de los bancos mexicanos, que en 1998 dependieron más de los intereses generados por el pagaré del Fobaproa y las ganancias monetarias que de la canalización del ahorro hacia actividades productivas para generar ingresos.

El Banco de México (Banxico) informó²⁶ que el financiamiento bancario al sector privado pasó de 989 mil cien millones de pesos a un billón 131 mil cien millones entre diciembre de 1997 y diciembre de 1998. Esto implica una contracción de 3.60 por ciento en términos reales durante ese periodo.

Banco de México estima una mayor restricción en la emisión del circulante, impacto que se reflejará en un decremento del crédito mismo que bajará 4.5 por ciento real con respecto a 1998, siendo dos los factores que obstaculizaran la reactivación del crédito: la disminución esperada en la captación bancaria, además de tasas de interés altas que se estiman en 31 por ciento en promedio²⁷.

Contrario a lo esperado por la banca comercial, Nacional Financiera espera canalizar 15 900 millones de pesos en apoyo al sector privado, beneficiando a cerca de nueve mil empresas en el país. Destinando el 68.7 por ciento de los recursos a la iniciativa privada, 30.7 por ciento al sector público y el 0.6 por ciento restante será para refinanciamiento y garantías²⁸.

Se establece en el plan financiero de Nafin que 92.7 por ciento del apoyo crediticio será mediante operaciones de segundo piso, 80 por ciento de estas operaciones se realizara por medio de la banca comercial; 3.1 por ciento será para garantías y avales, 2.6 por ciento se ejercerá en el primer piso, sobretodo en proyectos de alto impacto regional o sectorial, 1.6 por ciento corresponderá al fideicomiso de apoyo bursátil.

B) Detección de las necesidades de la micro y pequeña empresa

Para la detección de necesidades de la micro y pequeña empresa en materia de financiamiento se realizó una investigación de campo en el área metropolitana. La poca participación de algunas empresas que por falta de interés o tiempo no les fue posible colaborar en el levantamiento de la encuesta, ésta se distorsionó en primer lugar en el número de encuestas levantadas: de 278 programadas se obtuvieron 143 entrevistas contestadas en su totalidad (todas empresas manufactureras), lo que motivó que no se tuviera el resultado óptimo esperado en la planeación; sin embargo estimamos que la muestra representa el conocimiento que tienen las empresas sobre las alternativas de financiamiento.

Las entrevistas realizadas fueron primordialmente a empresas micro y pequeñas (con ventas menores a 2 000 millones de pesos anuales) y que en gran parte de ellas (58%) son empresas familiares. De las empresas encuestadas un 28% señaló que no utiliza el financiamiento externo, por lo que entendemos que todo el financiamiento de su operación actual y de su crecimiento se realiza únicamente a través de capital propio.

Por otra parte, el 70% de las empresas encuestadas se consideran mal preparadas para satisfacer los requerimientos necesarios para la obtención de financiamiento externo, principalmente por el desconocimiento de tramites y requerimientos y por la falta de información financiera adecuada, ya que solo el 32% de las empresas encuestadas indicó que cuenta con estados financieros auditados. Un 68% de la muestra manifestó que los principales problemas a los cuales se han enfrentado al tratar de conseguir financiamiento son la cantidad de trámites necesario para obtenerlos y la lentitud con la cual avanzan esos trámites. En adición a lo anterior el 34% señaló que, en alguna ocasión se les han negado créditos.

En cuanto al conocimiento que tienen las empresas sobre las fuentes de financiamiento disponibles, los resultados de las encuestas muestran que la asesoría prestada por los bancos es la mejor (58%), aun cuando un 38% de las empresas manifestó que no se conocen los tipos de financiamiento bancarios, un 42% señaló que no se conocen los tipos de financiamiento de los fondos de fomento y un 80% manifestó desconocer algún proyecto de financiamiento ajeno a la banca de desarrollo y comercial.

Lo referente a la manera en que los encuestados consideran se podrían mejorar sus problemas de financiamiento un 67% manifiesta que las altas tasas de interés inhiben los deseos de tramitar un crédito, por lo tanto una reducción en las tasas de interés resultaría atractivo; una reducción en los trámites solicitados se presentó en el 34% de los encuestados, sobretodo en lo referente a los estados financieros auditados; un 74% opinó que la oportunidad de información referente al tema, completa y oportunamente les proporcionaría una herramienta útil en la toma de decisiones referentes al tema.

C) Causas principales para el rechazo de financiamiento a la micro y pequeña empresa

Como se mencionó anteriormente, la situación del financiamiento en México provoca una reducción en los créditos otorgados a la industria, esto debido a que la micro y pequeña empresa en algunos casos se ven imposibilitadas en cubrir todos los requisitos necesarios, en caso de cumplir con los mismos, generalmente no califican como sujetos de crédito, recordemos que actualmente la banca comercial y de desarrollo apoyan los proyectos de las empresas conocidas como triple A.

Otro factor de consideración es el alto costo del dinero, las altas tasas de interés que se presentan en el mercado desalienta cualquier intento de financiar las actividades de las empresas, siendo un reclamo de los empresarios la estabilización y reducción de los réditos cobrados. Los problemas de cartera vencida y el Barzón (asociación dedicada a defender los derechos de los deudores) desalientan algunas instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales a otorgar crédito; los índices de morosidad que se presentaron en los últimos cuatro años imposibilitan a una importante cantidad de empresarios a buscar apoyos financieros, aun cuando sus créditos estén cubiertos pues ya forman parte de la lista negra de los buroes de crédito; con relación al Barzón el C.P. Alfredo Hubart Deffis²⁹, director del Centro de Apoyo al Microempresario comentó que el denominado Barzón se ha plantado en las oficinas de varias instituciones dedicadas a apoyar a los microempresarios y no solamente en bancos, buscando cancelar la deuda de las microempresas, aun cuando las Organizaciones no Gubernamentales como la que él preside no busquen un lucro al apoyar económicamente a este sector, esto, indicó frena el deseo de apoyar a la micro empresa.

La reestructuración al interior de las instituciones financieras y la insuficiente liquidez que presentan es otro factor limitante de oportunidades financieras, adicionando que las garantías que se exigen resultan actualmente mayores a las antes solicitadas, éstos son algunos de los factores que inhiben a la micro y pequeña empresa del país el acceso a los créditos, poniendo un freno para su modernización.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Al inicio de la investigación se maneja como hipótesis que los requisitos necesarios para obtener financiamiento para la micro y pequeña empresa del sector manufacturero en el Distrito Federal, limitaba el acceso a los programas existentes, terminada la investigación se puede observar que existen varias alternativas de financiamiento, cubrir los requisitos mínimos para obtener apoyo financiero resulto una parte del problema que enfrentan los micro y pequeños empresarios, detectando que existe falta de información sobre todas las alternativas ofrecidas para la MyPE, concretamente del sector investigado.

Como se mencionó en la unidad dos de la investigación, las micro y pequeñas empresas no cuentan en su mayoría con una administración profesional que les permita integrar un expediente acorde a las necesidades del mercado financiero, teniendo que apoyarse en la asesoría de funcionarios de la institución a la cual se acude, sin embargo, al limitar la asesoría al campo de acción del funcionario, su escritorio, es casi imposible despejar todas las dudas del empresario, el cual en algunos casos opta por detener los trámites.

Es importante añadir también la situación económica por la que atraviesa el país, las instituciones privadas de crédito enfrentan un periodo de descapitalización, falta de regulación crediticia que les garantice la recuperación del crédito y altas tasas de interés. Esto representa un freno en lo que a financiamiento se requiere, dejando a las instituciones gubernamentales tratar de reactivar la economía, aunque no de la forma y volumen que los empresarios requieren.

Se observa una tercera opción, sin mucha dureza aun en México, las organizaciones no gubernamentales, las cuales por el momento se encuentran más preocupadas por la regulación de las mismas que en brindar el apoyo que en papel dicen ofrecer.

Basados en la investigación realizada se emite un recomendación, esperando sea viable de aplicar y mejore la situación que enfrentan los micro y pequeños empresarios en materia financiera.

En la encuesta realizada, observamos que el micro y pequeño empresario considera que las altas tasas de interés que en los últimos años presenta el mercado y los requisitos generales para la obtención de un financiamiento representan un freno incluso desde el momento de pensar en apoyo económico por parte de alguna institución.

La mayoría de los empresarios conoce dos o tres fuentes de financiamiento, siendo generalmente la banca comercial, de desarrollo y alguna unión de crédito; acerca de otros organismos a los cuales acudir, desconocen cuáles son y si realmente representan una buena opción. Se observan tres puntos importantes con relación al financiamiento para la micro y pequeña empresa del sector manufacturero en el Distrito Federal, los cuales son:

⇒ *Rebaja en la tasa de interés.*

Una rebaja en la tasa de interés, así como su estabilización, permitiría a los empresarios planear a largo plazo sus actividades financieras, al tiempo que le permitirá solicitar un financiamiento externo con la certeza de que los réditos pagados no terminarían representando una carga en sus flujos de efectivo, convirtiendo una solución en un futuro problema.

Las tasas de interés, fijadas por Banco de México, responden a diversos factores internos y externos que actúan en nuestra economía, los cuales no responden a la inquietud inicial de esta investigación, dejando esta primera solicitud del empresario entorno al financiamiento sin ofrecerle una solución en la medida esperada por ellos.

⇒ *Trámites menos complicados.*

A partir de 1995, la banca comenzó a operar con altos índices de cartera vencida, la falta de liquidez en las empresas y el cierre de otras más agravan el problema de la recuperación de créditos, que en años anteriores fueron otorgados en gran número. Esto obliga a la mayoría de las instituciones financieras a limitar los fondos destinados a financiamiento y endurece los requisitos para la obtención del mismo.

Al principio de la investigación se trabaja con la hipótesis de una excesiva normatividad para obtener un financiamiento, buscando el relajamiento de los mismos o la simplificación, sobretodo para la micro y pequeña empresa, sector que no cuenta con los recursos suficientes, en algunos casos, para cubrir cada paso necesario.

Sin embargo el entorno económico no permite que se relajen las medidas adoptadas, es importante que la micro y pequeña empresa cuenten con recursos para su actualización o mejoramiento productivo, pero es también importante que los sectores financieros tengan la certeza de una recuperación de esos recursos, condición que los directivos de estas instituciones consideran se presentara en mejores condiciones cuanto más requisitos se soliciten. Consideramos en tal caso preparar a la micro y pequeña empresa en el aspecto administrativo.

⇒ *Medios de información.*

La banca comercial y de desarrollo no representan las únicas oferentes de financiamiento en el mercado, lamentablemente el micro y pequeño empresario no cuentan con la preparación o el tiempo suficiente para enterarse de todas las oportunidades o lugares a donde acudir.

Es necesario implantar una nueva cultura empresarial, con la cual las empresas micro y pequeñas aprovechen los programas gubernamentales y privados existentes. Es en este

punto donde se centran las propuestas derivadas de esta investigación, en informar debida y oportunamente sobre las condiciones del mercado en materia de financiamiento.

RECOMENDACIONES

Es necesario acercar a la micro y pequeña empresa a las diversas fuentes de financiamiento, tarea que debe ser realizada por el administrador de la misma, lamentablemente, como se observo en el transcurso de la investigación, la mayoría de la MyPE no cuenta con una administración profesional que brinde los elementos necesarios para que esto sea posible.

Los micro y pequeños empresarios deben determinar si realmente se requiere de financiamiento y de ser necesario, cual es el manejo efectivo de los fondos obtenidos. Por lo cual se elabora un proyecto que tiene la finalidad de apoyar a la MyPE en los aspectos mencionados.

☒ Proyecto de orientación sobre financiamiento para la micro y pequeña empresa del sector manufacturero en el distrito federal.

El proyecto consiste en realizar un análisis de la empresa, así como buscar la mejor opción para el empresario en cuanto a financiamiento se requiere.

Los objetivos son:

- Informar y orientar a la micro y pequeña empresa sobre las fuentes de financiamiento existentes, requisitos y ventajas.
- Determinar si la empresa requiere financiamiento externo y la cantidad de recursos necesarios.
- Apoyar administrativamente a la micro y pequeña empresa para cubrir los requisitos solicitados de acuerdo a la fuente de financiamiento escogida por el empresario.

Para el logro de los objetivos, se trabajará primero con un grupo de empresarios, buscando aquellos que estén interesados en la obtención de financiamiento, trabajando de este punto en adelante, cada caso de manera individual, los puntos a tratar son:

A) Análisis de la empresa.

En este punto se determinara si realmente la empresa requiere de financiamiento, el importe del mismo y la mejor manera de aplicar los recursos obtenidos, el índice de este punto será:

- ⇒ Tipo de empresa.
- ⇒ Detección de necesidades.
- ⇒ Análisis financiero de la empresa.
- ⇒ Determinación del monto y áreas que requieren financiamiento.

B) Información sobre fuentes de financiamiento.

Es importante que el empresario conozca las organizaciones a las cuales puede acudir para obtener financiamiento; sin embargo, no todas responderán a sus necesidades. Es necesario que el administrador o responsable del análisis conozca todas las opciones, así como mantener contacto con ellas para actualizar la información que proporcionara, en este punto se trabajará de la siguiente manera, una vez cubierto el primer paso:

- ⇒ Fuentes de financiamiento existentes.
- ⇒ Determinación de la institución más viable.
- ⇒ Requisitos de obtención de financiamiento.

C) Preparación de información. y presentación.

Al detectar que la empresa realmente requiere de financiamiento y la fuente idónea para tratar de obtenerlos, el administrador junto con el empresario, preparan el paquete de información requerida por la institución, una vez integrado el expediente, es importante que el administrador supervise la presentación del mismo:

- ⇒ Conciliación de información existente.
- ⇒ Planear generación de información faltante.
- ⇒ Revisión de información final.
- ⇒ Presentación ante la fuente de financiamiento.

D) Seguimiento.

Es importante, para obtener mejores resultados, una vez obtenido el financiamiento que el administrador continúe trabajando con el empresario en la aplicación de los recursos en las

áreas y cantidades determinadas anteriormente, al igual que ayudarle a mantener la planeación sobre la forma de pago:

- ⇒ Utilización del financiamiento.
- ⇒ Flujos de caja estimados.
- ⇒ Liquidación del financiamiento.

Esperamos de esta manera responder a las necesidades de la micro y pequeña empresa en materia de financiamiento, recordemos que no podemos manejar las tasas de interés a los niveles deseados, tratar de pedir a la banca comercial o de desarrollo una reducción de requisitos sería difícil su aprobación, sin embargo existen otras instituciones que tal vez no presten en grandes cantidades, pero que su finalidad es apoyar a la micro y pequeña empresa.

Consideramos en tal caso más importante ayudar al empresario de manera integral a lo que financiamiento se refiere, iniciando por determinar si realmente necesita efectivo, cuanto y para que; tal vez este paso permita disminuir las dificultades para pagar el apoyo recibido, al permitir al empresario administrar de una manera más profesional.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

ANEXOS

- Anexo 1.....**Bibliografía provisional
- Anexo 2.....**Solicitud de crédito del Banco Bilbao Vizcaya
- Anexo 3.....**Información requerida para integrar expediente de crédito
- Anexo 4.....**Información y documentación necesaria para iniciar el trámite de un crédito
- Anexo 5.....**Registro de solicitud del Fondo para la Consolidación de la Micro Empresa en el D.F. (FOCOMI)
- Anexo 6.....**Información financiera, comercial y localización del negocio requerida por el FOCOMI para otorgar financiamiento.

(ANEXO 1)
Bibliografía Provisional

Bibliográfica:

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, *El Desempeño Operacional de la Banca de Desarrollo en los Noventas*, México: ALIDE, (2ª Ed.), 1995, 63pp.

Bolsa Mexicana de Valores, *Anuario Financiero de México*, México: BMV, 1996, 936pp.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, *La Crisis Financiera en México*, México: CEESP, 1995, 56pp.

DR. HAIME Levy, Luis, *Planeación Financiera de la Empresa*, México: EFISA, (4ª Ed.), 1993, 220pp.

Fondo Nacional de Estudios de Proyectos, *Uniones de Crédito*, México: NAFIN, 1994, 56pp.

GODINEZ Almendariz, Elizabeth y LOPEZ Reyes, Enriqueta, *El Financiamiento a las Empresas en Epocas de Crisis*, TESIS, México: UNAM, 1996, 82pp.

INEGI, *La Economía Mexicana en Cifras*, México: 1997, CD ROM

Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, *Cómo Iniciar su Negocio*, México: NAFIN, 1996, 114pp.

Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, *Fuentes de Financiamiento*, México: NAFIN, 1996, 114pp.

MANSELL Carstens, Catherine, *Las Finanzas Populares en México*, México: McGraw Hill, 1995, 306pp.

MANSELL Carstens, Catherine, *Las Nuevas Finanzas en México*, México: McGraw Hill, (3ª Ed.), 1995, 534pp.

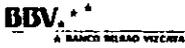
MENDEZ Morales, J. Silvestre, *Economía y la Empresa*, México: McGraw Hill, (3ª Ed.), 1994, 379pp.

MORENO Fernández., Joaquín, *Las Finanzas en la Empresa*, México: McGraw-Hill, (5ª Ed.), 1994, 580pp.

Nacional Financiera, *Apoyos a la Micro y Pequeña Empresa*, México: NAFIN, 1997, 12pp.

- Nacional Financiera, *Informe de Actividades NAFIN*, México: NAFIN, 1997, 81pp.
- Nacional Financiera, *Medio Siglo de Banca de Desarrollo*, México: NAFIN, 1994, 225pp.
- ORTIZ Dietz, Hugo, *El Inversionista Mexicano*, México: Banco de datos, 1997, 648pp.
- RODRIGUEZ Valencia, Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México: ECASA, (1ª Reimp.), 1994, 340pp.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *La Política Económica de México*, México: 1997, CD ROM
- STEPHEN, A. Ross, *Fundamentos de Finanzas Corporativas*, México: IRWIN, (2ª Ed.) Vol. I, Vol. II, 1996, 1260pp.
- VIDAURRI Del Castillo, Oscar, *Intermediarios Financieros no Bancarios*, México: SHCP, 1990, 136pp.
- WESTON J., Fred; Copelan Thomas, *Finanzas en Administración*, México: McGraw Hill, (8ª Ed.) Vol. I, Vol. II, 1994, 1160pp.

ANEXO 2



ANEXO 1

INFORMACION BASICA

SUCURSAL		FUNCIONARIO		FECHA	
NOMBRE					R.F.C.
DOMICILIO OFICINA			C.P.	TELEFONO	
DOMICILIO PLANTA			C.P.	TELEFONO	
ACTIVIDAD					

ANTECEDENTES					
PERSONAS FISICAS	FECHA DE NACIMIENTO	ESTADO CIVIL	REGIMEN DE MATRIMONIO	EXPERIENCIA	
PERSONAS MORALES	FECHA DE CONSTITUCION	DURACION		CAPITAL SOCIAL	

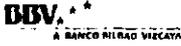
ACCIONISTAS		
NOMBRE	CUOTAS	% DE PARTICIPACION

PRINCIPALES EJECUTIVOS				
NOMBRE	PUESTO	EDAD	RANGO	EXPERIENCIA EMPRESA

MERCADO		
PRINCIPALES PRODUCTOS	MARKAS	CANALES DE DISTRIBUCION

SECTOR DEL MERCADO AL QUE SE ORIENTAN SUS PRODUCTOS _____

ANEXO 2



ANEXO :

INFORMACION BASICA

CLIENTES			
PRINCIPALES CLIENTES	TERMINOS DE VENTA	% DE VENTAS	DOCUMENTA

VENTAS FORANEAS _____ % LOCALES _____ % NO. DE AGENTES DE VENTAS _____
 PLAZAS QUE CUBREN _____
 EXPORTA _____ PRODUCTOS _____
 DESTINOS _____

PRINCIPALES COMPETIDORES	

ABASTECIMIENTO			
PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS	ORIGEN	PRINCIPALES PROVEEDORES	PLAZO

RECURSOS HUMANOS		
NUMERO DE EMPLEADOS	ORDENES	TURNOS DE TRABAJO

SINDICATO _____
 DIAS DE HUELGA EN LOS ULTIMOS AÑOS _____

PRODUCCION	
DESCRIPCION DEL PROCESO PRODUCTIVO	

CAPACIDAD DE PRODUCCION INSTALADA			
AÑO _____	UNIDADES _____	_____	% DE SU CAPACIDAD
AÑO _____	UNIDADES _____	_____	% DE SU CAPACIDAD
AÑO _____	UNIDADES _____	_____	% DE SU CAPACIDAD

PLACES DE EXPANSION _____

ANEXO 2



ANEXO

INFORMACION BASICA

LOCALIZACION

PLANTA	SUPERFICIE DE TERRENO	SUP. DE CONSTRUCCION	PROPIA O RENTADA
OFICINA			
NOMBRE DEL ARRENDADOR			
RENTA MENSUAL		VENCIMIENTO DEL CONTRATO	

SERVICIOS BANCARIOS (OTRAS INSTITUCIONES)

BANCO	CUANTIA	CIA. DE CUBIERTAS	LINEAS ASIGNADAS	ABERDOS ACTUALES

CREDITOS PREFERENTES (OTRAS INSTITUCIONES)

TIPO DE CREDITO	MONTO	SALDO ACTUAL
ACREEDOR	FORMA DE PAGO	
PLAZO	VENCIMIENTO	INTERES
DESTINO		
GARANTIAS		
DESCUENTO DE ALGUN FONDO	CON QUIEN	

SEGUROS

ASEGURADORA	RAMO	COBERTURA	VENCIMIENTO	PRIMA ANUAL

PROPOSITO DEL CREDITO / RECOMENDACION

INDICAR LOS BENEFICIOS QUE PREVEE LA EMPRESA LOGRAR A TRAVES DE LOS FINANCIAMIENTOS SOLICITADOS

NOMBRE Y FIRMA DEL CLIENTE

NOMBRE Y FIRMA DEL EJECUTIVO RESPONSABLE

REVISION DE EXPEDIENTES

CLIENTE		NO. DE TOMOS / LEGAJOS	
EJECUTIVO RESPONSABLE	OFICINA	PLAZA	REGION

1.- INFORMACION BASICA:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Reporte de Información Básica				
Comprobante de domicilio del cliente (Persona física o moral)				
Identificación vigente con fotografía y firma en caso de p. física				
Copia de R.F.C. del acreditado				
Copia del Contrato de Apertura de cuenta de cheques				
Copia del Contrato de Cuenta de Inversión				
Copia de Contratos de otros servicios (Tarjeta de Crédito, etc.)				

2.- SOLICITUDES, ESTUDIOS E CREDITO Y CALIFICACION DE CARTERA:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Copia de todas las Solicitudes - Autorizaciones de Crédito				
Estudios de crédito de los acreditados, avales y del grupo				
Cédulas de calificación de cartera trimestral de los últimos 3 años				

3.- DISPOSICIONES DE CREDITO:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Copia de todas las Instrucciones de operación de disposiciones				

4.- INFORMACION FINANCIERA:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Estados financieros auditados de los últimos 3 ejercicios				
Estados financieros internos con antigüedad no mayor a 180 días				
Información financiera proyectada por el plazo del crédito				

5.- DOCUMENTACION SOBRE GARANTIAS Y SEGUROS:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Relación patrimonial del principal y de los avales				
Copia de los avales de los bienes en garantía				
Copia de las Pólizas de Seguros en favor de la Institución				

6.- CORRESPONDENCIA GENERAL:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Toda la correspondencia relacionada con el cliente				
Cartas - Solicitudes de Crédito del cliente				

REVISION DE EXPEDIENTES

7.- SUPERVISION:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Documentos referentes a la verificación del destino de crédito				
Cartas convenio de hacer y no hacer				
Reporte de seguimiento que permita apreciar el comportamiento del cliente				
Información periódica del responsable de la cobranza judicial o extrajudicial				

8.- DICTAMENES JURIDICOS Y COMUNICADOS DE CARACTER LEGAL:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Copia de escrituras constitutivas, poderes, etc.				
Certificados de gravamen de las garantías				
Escrituras de inmuebles				
Dictámenes jurídicos completos				

9.- INFORMES DE CRÉDITO, (Del acreditado, avales, garantes y empresas del grupo):

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Verificación de sociedades y propiedades y de las garantías.				
Referencias bancarias del acreditado y avales				
Referencias comerciales				
Senicreb o Créditos múltiples				
Reporte del consumidor del Buro Nacional de Crédito				

10.- CONTRATOS DE CREDITO VIGENTES SUSCRITOS CON LA INSTITUCION:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Copia de los pagarés que amparen las operaciones de crédito				
Fecha			Monto	
Datos en el R.P.P.			Otros	

Otras Instituciones:

DOCUMENTO	FECHA	COMPLETO	INCOMPLETO	OBSERVACIONES
Fecha			Monto	
Datos en el R.P.P.			Otros	
Contratos amparando garantías				

FECHA DE REVISION	FIRMA DEL EJECUTIVO RESPONSABLE	NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE



★ BANCO BILBAO VIZCAYA

ANEXO 4

INFORMACION Y DOCUMENTACION
NECESARIA PARA INICIAR EL
TRAMITE DE UN CREDITO

I. INFORMACION GENERAL

	PERSONAS MORALES	PERSONAS FISICAS
- Información básica.		
- Cinco referencias comerciales con nombre, domicilio y teléfono.		

II. INFORMACION FINANCIERA

- Estados Financieros dictaminados con sus relaciones analíticas, de los últimos 3 ejercicios.		
- Estados Financieros con sus relaciones analíticas, con una antigüedad no mayor de 3 meses.		
- Para créditos mayores a \$ 15,000.00 se requiere además proyecciones financieras de:		
- Balance Anual y Estado de Resultados, por el plazo del crédito solicitado.		
- Flujo de caja trimestral por el primer año y anual por el plazo del crédito solicitado.		
- Pronóstico de ventas trimestral, por el primer año y el resto anual, por el plazo del crédito solicitado (En unidades y pesos)		
- Bases de elaboración de las proyecciones financieras.		

III. DOCUMENTACION LEGAL

- Escritura Constitutiva de la Sociedad con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.		
- Acta(s) de los aumentos de Capital Social con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.		
- Escritura de Poderes actualizada, con sus datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.		
- Copia de Contratos: Crédito, Tecnología, Arrendamiento, Compra-Venta de Maquinaria y Equipo, etc., que se tengan establecidos.		
- Escritura de Bienes Inmuebles del solicitante con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.		
- Estado de No Adeudo del Instituto Mexicano del Seguro Social.		
- Copia de las tres últimas declaraciones del Impuesto Global de las Empresas o Personas Físicas.		
- Certificado de libertad de gravamen, 10 días antes de la firma y protocolización del contrato de crédito respectivo.		
- Copia de las facturas de los bienes muebles que constituyen los activos de la empresa, para aquellos que ya están operando.		

ANEXO 4

IV. ANÁLISIS: Si requiere:	PERSONAS	
	MORALES	FÍSICAS
Estados Financieros con relaciones analíticas.		
Referencias Comerciales con nombre, domicilio y teléfono.		
De los bienes inmuebles, datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y avalúo.		

V. INFORMACION DEL GRUPO DE EMPRESAS O PERSONAS. (cuando proceda)		
Información básica de acuerdo al formato	de cada una de las empresas del grupo.	
Escrituras Constitutivas y último aumento de Capital Social de cada una de las empresas del grupo.		
Estado financiero consolidado del último ejercicio de las empresas del Grupo y como anexos los Estados Financieros detallados con sus relaciones analíticas, para el mismo periodo de cada una de las empresas integrantes		

VI. GARANTIAS OFRECIDAS		
Fotocopia de las escrituras de los bienes inmuebles con datos de inscripción del Registro Público de la Propiedad.		
Fotocopia de la última boleta del pago del impuesto predial y de los derechos de aguas de los bienes inmuebles.		
Avalúo de los bienes inmuebles.		

Lista de la materia prima, maquinaria y equipo e instalaciones que pretenden realizar con el(los) crédito(s) solicitados		
--	--	--

ANEXO 5



SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
Dirección General de Promoción e Inversiones



FOCOMI-DF
FONDO PARA LA CONSOLIDACIÓN
DE LA MICRO EMPRESA EN EL D.F.

CIUDAD DE MÉXICO

REGISTRO DE SOLICITUD (D f)

FECHA: _____

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO NORMAL () ESPECIAL () ESPECIFICAR _____
¿RECIBIÓ ANTERIORMENTE FINANCIAMIENTO DEL FOCOMI? SI () NO () EN QUÉ FECHA: _____

I. DATOS DEL SOLICITANTE

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: _____		TEL. _____	
FECHA DE NACIMIENTO: _____	EDAD: _____	R.F.C.: _____	
ESTADO CIVIL: SOLTERO () VIUDO () DIVORCIADO () UNIÓN LIBRE ()	CASADO () EN SOCIEDAD CONYUGAL SI () NO ()		SEXO: F () M ()
PERSONA FÍSICA ()	PERSONA MORAL ()	EMPRESA FAMILIAR ()	SOCIOS ()
DOMICILIO: Calle y Número _____			C.P. _____
Colonia _____		Deleg. o Mpio. _____	

II. DATOS DEL NEGOCIO

GIRO: _____	TEL. _____	CLAVE DE ACTIVIDAD _____
DOMICILIO: Calle y Número _____		C.P. _____
Colonia _____		Deleg. _____
Nº DE SOLICITANTES ADICIONALES: _____ <small>(Si se trata de un proyecto improvisado por varios acreditados)</small>	LOCAL: PROPIO () RENTADO () FAMILIAR ()	

III. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE: _____	TEL. _____
DOMICILIO: Calle y Número _____	
C.P. _____	
Colonia _____	Deleg. o Mpio. _____

PREEVALUACIÓN DEL PROYECTO

I. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

(SECCIÓN PARA NEGOCIOS EN OPERACIÓN)

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS DE SU NEGOCIO?	
- MAQUINARIA O EQUIPO INSUFICIENTE O INADECUADO ()	- OTROS () ESPECIFIQUE _____
- INSUFICIENCIA O ENCARECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS ()	_____
- BAJAS VENTAS ()	_____
- NECESIDAD DE AMPLIAR O MEJORAR EL LOCAL ()	_____
- NECESIDAD DE INCREMENTAR SUS MERCANCÍAS ()	_____
¿QUÉ MEDIDAS O ACCIONES TENDRÍA QUE REALIZAR PARA RESOLVER ESOS PROBLEMAS? (Señale acciones específicas por cada problema) _____	

¿A CUÁLES DE ESAS ACCIONES DESTINARÍA EL FINANCIAMIENTO? (Señale el monto por acción) _____	

**ANEXO 5
(SECCIÓN PARA NEGOCIOS POR INICIAR)**

DESCRIBA LAS PRINCIPALES FASES O ACTIVIDADES DEL NEGOCIO QUE QUIERE REALIZAR: _____	
¿EN QUÉ ACCIONES UTILIZARÍA EL FINANCIAMIENTO?	
CONCEPTO	MONTO (\$)

GENERACIÓN DE EMPLEOS

¿GENERARÍA NUEVOS EMPLEOS? SI () NO ()	¿CUÁNTOS?	¿EN QUÉ PLAZO?
¿CUÁNTOS PARA HOMBRES Y CUÁNTOS PARA MUJERES?:		

II. SITUACIÓN DEL NEGOCIO

1. EMPLEOS ACTUALES	FAMILIARES	ASALARIADOS	TOTAL
MUJERES			
HOMBRES			
TOTAL			
2. ¿CUÁNTO PODRÍA PAGAR MENSUALMENTE POR UN FINANCIAMIENTO? \$ _____			
3. VENTAS MENSUALES DEL NEGOCIO \$ _____			*
4. DEUDAS DEL NEGOCIO:			
PROVEEDORES () BANCOS () OTROS () ESPECIFICAR: _____			
5. CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL			
PROPIO () RENTADO () PAGÁNDOLO ()			SUPERFICIE DEL LOCAL: _____ M2
FAMILIAR () OTRO () ESPECIFICAR: _____			
6. CONDICIONES DEL NEGOCIO		7. ¿ DE QUÉ RECURSOS DISPONE PARA OPERAR EL NEGOCIO?	
¿ ESTÁ EN OPERACIÓN? ()		TIPO DE RECURSOS	VALOR ESTIMADO
¿ ESTÁ CERRADO? () CAUSAS:		LOCAL O TERRENO	\$ _____
FALTA DE MERCADO () FALTA DE PERMISOS ()		MERCANCÍAS	\$ _____
DESCAPITALIZACIÓN () ENFERMEDAD ()		MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ _____
ROBO O ASALTO () FALLECIMIENTO DEL ENCARGADO ()		APORTACIÓN DE TRABAJO	\$ _____
OTRAS _____		OTROS ESPECIFICAR:	\$ _____
¿ ES NUEVO? () EXPERIENCIA EN EL GIRO:			
COMO EMPLEADO () _____ AÑOS _____ MESES			
COMO DUEÑO O SOCIO () _____ AÑOS _____ MESES			
PERMISO DE USO DE SUELO: SI () NO ()			
PERMISO DE APERTURA: SI () NO ()			
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO SI () NO ()		TOTAL	\$ _____
8. ADMINISTRACIÓN DEL NEGOCIO:			
¿ LLEVA REGISTRO DE SUS OPERACIONES ? NO () SI () ¿ CÓMO ? _____			
TIEMPO QUE EL SOLICITANTE DEDICA AL NEGOCIO DIARIAMENTE: Hr. _____ DIAS/SEM. _____			
TIEMPO QUE EL CÓNYUGE Y/O HIJOS DEDICAN AL NEGOCIO Hr. _____ DIAS/SEM. _____			

**ANEXO 5
III. SITUACIÓN FAMILIAR**

JEFE DE FAMILIA: SI () NO () NÚMERO DE DEPENDIENTES ECONÓMICOS _____			
1. RÉGIMEN DE VIVIENDA: PROPIA () RENTADA () PAGÁNDOLA () FAMILIAR ()			
2. TIEMPO DE RESIDENCIA EN SU DOMICILIO ACTUAL: _____ AÑOS _____ MESES NOTA: EN CASO DE QUE LA RESIDENCIA SEA MENOR A UN AÑO, SOLICITAR EL DOMICILIO ANTERIOR.			
DOMICILIO ANTERIOR:			
CALLE Y NÚMERO _____		TELÉFONO _____	
COLOMIA _____		DELEGACION _____ C. P. _____	
TIEMPO DE RESIDENCIA: _____ AÑOS _____ MESES			
3. INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES			b
DE LAS VENTAS DE SU NEGOCIO, ¿CUÁNTO DESTINA AL GASTO FAMILIAR? \$ _____ MENSUALES			
¿ADEMÁS DEL NEGOCIO, HAY OTRAS FUENTES DE INGRESO FAMILIAR? SI () NO ()			
EN CASO AFIRMATIVO, ¿A CUÁNTO ASCIENDEN? \$ _____ MENSUALES			
¿DE CUÁNTO ES SU GASTO FAMILIAR? \$ _____ AL MES			
(ALIMENTACIÓN, VESTIDO, TRANSPORTE, ESCUELA, RENTA O PAGO DE VIVIENDA, ETC.)			
4. DEUDAS FAMILIARES			c
TIPO DE DEUDA	PAGO MENSUAL	Nº DE PAGOS PENDIENTES	OBSERVACIONES
FAMILIARES			
PRESTAMISTAS			
COMPRA DE ELECTRODOMÉSTICOS			
CRÉDITO PARA LA VIVIENDA			
TARJETAS DE CRÉDITO			
TANDAS Y OTRAS			
TOTAL			

APOYO FINANCIERO SOLICITADO

CAPITAL DE TRABAJO \$ _____ (Mercancías, insumos, materias primas, etc.)	EQUIPAMIENTO \$ _____ (Compra y reparación de maquinaria y equipo, instalaciones, etc.)
---	--

OTROS APOYOS SOLICITADOS

ASESORÍA () INDICAR DE QUÉ TIPO: _____
CAPACITACIÓN () INDICAR DE QUÉ TIPO: _____
OTROS () ESPECIFICAR: _____

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, DECLARO QUE SON CIERTOS LOS DATOS AQUÍ ASENTADOS. AUTORIZO AL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL A QUE COMPRUEBE SU VERACIDAD

NOMBRE Y FIRMA DEL INTERESADO

(Esta hoja es sólo para uso del entrevistador)

ANEXO 5

RESUMEN DE LA PREEVALUACIÓN

CRITERIOS	VALOR	OBSERVACIONES
DOMICILIO DEL NEGOCIO		
GIRO DEL NEGOCIO		
EMPLEOS ACTUALES		
VENTAS ANUALES ACTUALES		
TIENE ADEUDO(S) CON BANCOS		
PERMISOS DE OPERACIÓN (SÓLO PARA NUEVOS NEGOCIOS)		
RECURSOS PARA EL NEGOCIO		
ENDEUDAMIENTO FAMILIAR		
BENEFICIO A LA COMUNIDAD (No excluyente)		
PRESERVACION DEL MEDIO AMBIENTE (No excluyente)		
OBSERVACIONES COMPLEMENTARIAS:		

VALORACIÓN

SE ACEPTA AL SOLICITANTE PARA CONTINUAR CON EL TRÁMITE		SI ()	NO ()
REQUIERE PRECISAR OBJETIVOS Y/O ALCANCES DEL PROYECTO		SI ()	NO ()
REQUIERE APOYOS ADICIONALES:		SI ()	NO ()
INSTITUCIÓN	TIPO DE APOYO		
FONAES	CAPACITACIÓN / FINANCIAMIENTO	SI ()	NO ()
CEDEPECA's	CAPACITACIÓN	SI ()	NO ()
CRECE	DIAGNÓSTICO / ASESORÍA	SI ()	NO ()
CIMO	ASESORÍA / CAPACITACIÓN / EVALUACIÓN	SI ()	NO ()
BANCOMEXT	FINANCIAMIENTO / ASESORÍA	SI ()	NO ()
CANACO (IMC)	CAPACITACIÓN	SI ()	NO ()
OTRA (ESPECIFICAR):			

ENTREVISTADOR

NOMBRE: _____ FIRMA: _____

CARGO: _____ ADSCRIPCIÓN: _____

VISTO BUENO

NOMBRE: _____ FIRMA: _____

CARGO: _____ ADSCRIPCIÓN: _____

ANEXO 6



Ciudad de México

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
 Dirección General de Promoción e Inversiones



POCOMI-DF

PROCESO PARA LA FIDEICOMISIÓN
 DE LA CIUDAD DE MÉXICO

SOLICITUD DE CRÉDITO (0.2)

FECHA: _____

I APOYO SOLICITADO

NO ESCRIBIR SOBRE LAS ÁREAS SOMBRÉADAS

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:		CLAVE DE ACTIVIDAD	
PROGRAMA DE APOYO			
DESTINO DEL APOYO FINANCIERO SOLICITADO			
CAPITAL DE TRABAJO (Mercancías insumos, materias primas, etc.)	\$ _____	PLAZO EN MESES _____	GRACIA _____
EQUIPAMIENTO* (Máquina y reparaciones de maquinaria y equipo, metalmecánica, etc.)	\$ _____	PLAZO EN MESES _____	GRACIA _____

* Anexas Cotización de proveedores

II ASPECTOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO

SITUACIÓN FINANCIERA AL DÍA: _____

ACTIVO CIRCULANTE	PESOS	VALIDACION	OBSERVACIONES
DINERO EN EFECTIVO (CAJA Y BANCOS)			
MATERIA PRIMA *			
PRODUCTOS TERMINADOS O MERCANCÍAS*			
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES			
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
SUMA			
* Anexas relación			
ACTIVO FIJO	PESOS	VALIDACION	OBSERVACIONES
TERRENO Y EDIFICIOS			
MAQUINARIA Y EQUIPO			
EQUIPO DE TRANSPORTE			
OTROS			
SUMA			
PASIVO TOTAL	PESOS	VALIDACION	OBSERVACIONES
DEUDAS CON PROVEEDORES **			
DEUDAS CON BANCOS COMERCIALES **			
DEUDAS CON FONDOS GUBERNAMENTALES **			
OTRAS DEUDAS **			
SUMA			

** Detallar información



MINISTERIO DE ECONOMÍA

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
Dirección General de Promoción e Inversión



ESTIMACIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS CON EL APOYO FINANCIERO
(EN PESOS)

CICLO DE LOS DATOS														
CONCEPTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	PROCESADO	VALIDADO
VENTAS TOTALES														
CORTO DE VENTAS														
1. IVA PRIMARIA (VOLUMEN RECAUDAS)														
2. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
3. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
4. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
5. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
6. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
7. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
8. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
9. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
10. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
11. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
12. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
13. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
14. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
15. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
16. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
17. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
18. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
19. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
20. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
21. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
22. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
23. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
24. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
25. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
26. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
27. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
28. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
29. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
30. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
31. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
32. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
33. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
34. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
35. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
36. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
37. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
38. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
39. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
40. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
41. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
42. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
43. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
44. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
45. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
46. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
47. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
48. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
49. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
50. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
51. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
52. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
53. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
54. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
55. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
56. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
57. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
58. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
59. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
60. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
61. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
62. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
63. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
64. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
65. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
66. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
67. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
68. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
69. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
70. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
71. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
72. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
73. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
74. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
75. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
76. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
77. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
78. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
79. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
80. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
81. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
82. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
83. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
84. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
85. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
86. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
87. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
88. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
89. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
90. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
91. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
92. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
93. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
94. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
95. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
96. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
97. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
98. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
99. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
100. IVA PRIMARIA (VENTAS NETAS)														
GASTOS GENERALES														
UTILIDAD META (P.A.B.)														
PAGO DEL CRÉDITO FOCOMI														
RESERVA DE DEPRECIACIÓN														
MARGEN DEL MEDIO (P.P.P.)														



Ciudad de México

ANEXO 6

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
Dirección General de Promoción e Inversiones



FOGOMI-OF
FOMENTO PARA EL COMERCIO
EXTERNO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS

III REFERENCIAS COMERCIALES

NOMBRE	PRINCIPALES	PROVEEDORES
	TELÉFONO	DIRECCIÓN

NOMBRE	PRINCIPALES CUENTES	
	TELÉFONO	DIRECCIÓN

IV GARANTÍAS QUE OFRECE EL SOLICITANTE

	VALOR ACTUAL
() PARA CAPITAL DE TRABAJO Especificar _____	
() PARA EQUIPAMIENTO Facturas de lo que se adquirirá con el financiamiento	
() PARA MEJORAMIENTO DE INSTALACIONES Especificar _____	

* Anexar avalúo o factura

V DATOS DEL OBLIGADO SOLIDARIO (AVAL)

NOMBRE _____		TEL _____
IDENTIFICACION () Credencial de elector No _____	() Pasaporte No _____	
DIRECCIÓN Calle y Número _____		C.P. _____
Colonia _____	Deleg. o Muc _____	

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, DECLARO QUE SON CIERTOS LOS DATOS AQUÍ ASENTADOS
AUTORIZO AL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL A QUE COMPRUEBE SU VERACIDAD.

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

ANEXO 6



SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
 Dirección General de Promoción e Inversiones



FOCOMI-DF
 FOMENTO PARA LA GENERACIÓN
 DE LA ECONOMÍA EMPLEADA

Ciudad de México

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA DEL SOLICITANTE

PERSONAS FÍSICAS		COTEJADO
1	COPIA DE ACTA DE NACIMIENTO (EN CASO DE NO TENERLA, FE DE BAPTISMO)	
2	IDENTIFICACIÓN OFICIAL (CREDENCIAL DE ELECTOR, PASAPORTE)	
3	COMPROBANTE DE DOMICILIO	
4	COPIA DE ACTA DE MATRIMONIO (En caso de ser casado)	

PERSONAS MORALES		COTEJADO
1	COPIA DEL ACTA CONSTITUTIVA DEBIDAMENTE INSCRITA EN EL REGISTRO PÚBLICO	
2	REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
3	ESCRITURA PÚBLICA DE PODERES OTORGADOS A SU(S) REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES), DEBIDAMENTE INSCRITA EN EL REGISTRO PÚBLICO	
4	IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL (CREDENCIAL DE ELECTOR, PASAPORTE)	
5	COMPROBANTE DE DOMICILIO DEL NEGOCIO	

DOCUMENTACIÓN PERSONAL DEL OBLIGADO SOLIDARIO		COTEJADO
1	COPIA DE ACTA DE NACIMIENTO (EN CASO DE NO TENERLA, FE DE BAPTISMO)	
2	COPIA DE IDENTIFICACIÓN	
3	COMPROBANTE DE DOMICILIO	
4	COPIA DE ACTA DE MATRIMONIO (Personas casadas)	

ANEXO 6

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO

- 1 MARCAR LA UBICACIÓN DEL NEGOCIO EN EL CUADRO SOMBREADO Y ESCRIBIR LOS NOMBRES DE LAS CALLES
- 2 PARA FACILITAR LA LOCALIZACIÓN DEL DOMICILIO, FAVOR DE ANOTAR REFERENCIAS DE LUGARES CERCANOS, COMO ESTACIONES DE METRO, EDIFICIOS CONOCIDOS, AVENIDAS O CALLES IMPORTANTES, CENTROS COMERCIALES, ETC

- 3 INDICAR CON PRECISION MEDIOS DE TRANSPORTE PARA LLEGAR (RUTAS DE COLECTIVO Y METRO LUGARES DE TRANSBORDO)

NOTAS DE PIE DE PÁGINA.

- ¹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Pagina Web, *Indicadores económicos* 1994.
- ² Münch Galindo, Lourdes, García, Martínez, José, *Fundamentos de Administración*, México, Trillas (5ª Reimp.) 1995, p.41.
- ³ Fernández Arena, José A., *Introducción a la Administración*, México, UNAM, 1973, p. 65
- ⁴ Méndez Morales, José y otros, *Dinámica Social de las Organizaciones*, México, McGraw Hill, (3ª Ed.), 1996, p. 164.
- ⁵ Münch Galindo, Lourdes, García, Martínez, José, op. cit. p.41.
- ⁶ *Diccionario de la Real Academia Española*.
- ⁷ Rodríguez Valencia Joaquín, *Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México: ECASA, (1ª Reimp.) 1994, p. 58.
- ⁸ Petersen y Plowman, *Biblioteca Práctica de Negocios*, México, McGraw Hill, 1986, Tomo VI p.27
- ⁹ Caude, Roland, *Biblioteca Práctica de Negocios*, México, McGraw Hill, 1986, Tomo VI p.27.
- ¹⁰ Nuevos criterios de Nafin para clasificar a empresas, en *El Financiero*, Febrero 1999, p.11.
- ¹¹ Reyes Ponce Agustín, *Administración de Empresas*, México, Limusa (5ª Reimp.), 1973, p. 86.
- ¹² Acosta Montes de Oca, Carlos, "La micro y pequeña empresa en México", en: *El Financiero*, Septiembre 1991, p.37
- ¹³ INEGI, *Base de datos de Bancomext*, 1997.
- ¹⁴ BECERRIL, Isabel: "Contracción del crecimiento de la industria", en: *El Financiero*, Julio 13 1998, p. 16.
- ¹⁵ Contexto: *Poco apoyo para las miniempresas*, en: *El Financiero*, Junio 15 1998, p. 5
- ¹⁶ RUIZ Tagle, Jose: "El SIEM en la mira", en: *Expansión*, Mayo 6 1998 p. 97.
- ¹⁷ INEGI, *Censos Económicos* 1989 y 1994
- ¹⁸ Nacional Financiera, *Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa*, Tomo 3 "Fuentes de Financiamiento", Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas A. C., México 1996, pag. 9
- ¹⁹ Departamento de Relaciones Culturales, Embajada de Canadá en México, George Nadeau, empleado, entrevista personal. Febrero 1999
- ²⁰ Dirección General de Política Social, Gobierno del Distrito Federal, Lic. Emilio Muñoz Mora, Director, entrevista personal. Marzo 1999
- ²¹ Banco Nacional de México, *Manual de crédito para gerentes de sucursal*, Departamento de Capacitación, México 1998, pag. 23
- ²² Caso práctico proporcionado por Banco Nacional de México, los nombres de los ejecutivos y la empresa han sido modificados a petición de la institución. México 1997
- ²³ Banxico, *Circular-telefax 25/98 numeral M.86 de Banco de México*, México Julio 1998
- ²⁴ Nacional Financiera, *¿Qué es Nafin?*, México: Nacional Financiera, 1996, pag. 7
- ²⁵ Piz, Víctor Felipe "En marcha, nuevos programas de apoyo a deudores por 41 milmdp", en: *El Financiero*, 4 enero 1999, México, D.F.
- ²⁶ Alicia Salgado, *Paralizado el crédito, los ingresos de la banca dependen del pagaré Fobaproa*, en: *El Financiero*, 22 de enero 1999, México, D.F.

²⁷ Fabre Pruneda, Luis, "*Congelados los programas de crédito desde principios de 1995*", en: *El Financiero*, México D.F., pag. 22, Marzo 1999.

²⁸ Gerardo Flores, "*Canalizara nafin créditos por 15 mil 900 mdp en apoyo a nueve mil empresas*", en: *El Financiero*, México D.F., pag. 8, Febrero 1999

²⁹ Alfredo Hubart Defiis, Seminario: *Estado Actual de las Microfinanzas en México*, entrevista personal, 13 Marzo 1999.

BIBLIOGRAFÍA, HEMEROGRAFÍA Y SITIOS DE INTERNET.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Nacional de México, **Curso práctico de capacitación para gerentes de crédito bancario**, Unidad de actualización y Capacitación Crediticia, México, 1998, 403pp.
- Diccionario de la Real Academia Española, México, Larousse, 1990, 513pp.
- EQUIPO de Consultores McGraw Hill, **Biblioteca Práctica de Negocios**, México: McGraw Hill, Tomo VII, 1987, 245pp.
- FERNANDEZ Arena, José, **Introducción a la Administración**, México, UNAM, 1973, 217 pp.
- INEGI, "El Sector Manufacturero", en: **Imágenes Económicas**, México 1994, pp. 24 y 25
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, **Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa: Libro 3 "Fuentes de Financiamiento"**, México: Nafin, 1996, 204pp.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, **Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa: Libro 4 "Guía para la formación y el desarrollo de su negocio"**, México: Nafin, 1997, 204pp.
- MANSELL Carstens, Catherine, **Las nuevas finanzas en México**, México: McGraw Hill, (5ª. Edic.), 1998, 324pp.
- MENDEZ Morales, J. Silvestre, **Dinámica Social de las Organizaciones**, México: McGraw Hill, (3ª Ed.), 1996, 245pp.
- MENDEZ Morales, J. Silvestre, **La Economía y La Empresa**, México: McGraw Hill, 1993, 379pp.
- MENDEZ Morales, J. Silvestre, **Problemas Económicos de México**, México: McGraw Hill, (3ª Ed.), 1994, 379pp.
- MORENO Fernández, Joaquín, **Las finanzas en la empresa**, México: McGraw Hill, (4ª. Edic), 1989, 509pp.
- MUNCH Galindo, García Martínez, **Fundamentos de Administración**, México: Trillas, (5ª Reimp.), 1995, 240pp.

Nacional Financiera, **Servicios de Nafin**, México: Nafin, 1998, 34pp.

NAFIN, **¿Qué es NAFIN?**, Nacional Financiera, México, 1996, 75pp.

NAFIN, **Como iniciar su propio negocio**, Nacional Financiera, México, 1997, 213pp.

REYES Ponce Agustín, **Administración de Empresas**, México: Limusa, (5ª Reimp.), 1973, 235pp.

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín, **Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas**, México: ECASA, (1ª Reimp.), 1994, 340pp.

HEMEROGRAFIA

ACOSTA, Montes de Oca, Carlos, **"La micro y pequeña empresa en México"**, en: El Financiero, Septiembre 1991, p.37

BECERRIL, Isabel: **"Contracción del crecimiento de la industria"**, en: El Financiero, Julio 13 1998, p. 16.

Contexto: **"Poco apoyo para las miniempresas"**, en: El Financiero, Junio 15 1998, p. 5

Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX: **"Actividad Productiva"**, en: Examen de la Situación Económica de México, núm. 3, Marzo 1998, México, Banamex, p.107.

Departamento de Investigación y Desarrollo del Grupo Editorial Expansión: **"Las Mejores Ciudades para Hacer Negocios"**, en: Expansión, núm. 718; México, Junio 18 1997, pag. 20-31.

FABRE Pruneda, Luis, **"La inestabilidad económico-financiera, prueba de fuego para los objetivos del programa Punto Final"**, en: El Financiero, México, 16 Enero 1999, pag. 2ª.

FABRE Pruneda, Luis, **Congelados los programas de crédito desde principios de 1995**, en: El Financiero, México, 19 febrero 1999, p. 22.

FLORES, Gerardo, **"Canalizara Nafin créditos por 15 mil 900 mdp en apoyo a nueve mil empresas"**, en: El Financiero, México, Febrero 1999, pag. 8.

HUBART Alfredo, FAULHABER Ingrid, De La TORRE, Rodolfo: **"La Micro Empresa en la Economía Global"**, en: Nexos, México, abril 9 1998.

"Nuevos criterios de Nafin para clasificar a empresas", en: El Financiero, Febrero 1999, p11.

PIZ, Víctor Felipe "En marcha, nuevos programas de apoyo a deudores por 41 mil mdp", en: El Financiero, 4 enero 1999, México, pag.7.

POMAR Fernández, Silvia, Rodríguez García Ma. Isabel, "Financiamientos para las micro, pequeñas y medianas empresas", en: Adminístrate Hoy, no. 51, México, Julio 1998, pag. 56-64.

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín: "El papel de la pequeña y mediana empresa a nivel mundial", en: Adminístrate Hoy, núm. 27, México, julio 1996, pp. 10 y 11.

RUIZ Tagle, Jose: "El SIEM en la mira", en: Expansión, núm. 740, México, mayo 6 1998, pp. 97-101.

SALGADO Alicia, "Contracción del crédito bancario de 1.8% real", en: El Financiero, México, 29 Enero 1999, pag. 7.

SALGADO, Alicia, "Paralizado el crédito, los ingresos de la banca dependen del pagaré Fobaproa", en: El Financiero, México, 22 de enero 1999, pag. 11.

VAZQUEZ Gutiérrez, Jorge, "Requisitos para solicitar créditos bancarios", en: Adminístrate Hoy, México, Septiembre 1998.

SITIOS DE INTERNET

Bancomer: <http://www.bancomer.com/>

Bancomex: <http://mexico.businessline.gob.mx>

Banamex: <http://www.banamex.com/>

Bital: <http://www.bital.com/>

INEGI: <http://www.inegi.gob.mx/>

NAFIN: <http://www.nafin.gob.mx/>