

00667

7



Universidad Nacional Autónoma de México

Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Facultad de Contaduría y Administración  
Facultad de Química  
Instituto de Investigaciones Sociales  
Instituto de Investigaciones Jurídicas

T E S I S

**“Apoyos por Financiamientos para la Micro, Pequeña  
y Mediana Empresa”**

Que para obtener el grado de :

**Maestro en Finanzas**

P r e s e n t a :

Pablo David Olivares Díaz

**Tutor: M.A. Bernardo Vargas Negrete**

MEXICO, D.F.

2003



A



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

**Le dedicó este trabajo a Dios**

**A mi esposa María de Jesús y a nuestros cuatro hijos;**

**Chris, Mickey, Andy y Pao.**

**Gracias a ustedes mi vida se enriquece en amor cada minuto de cada día.**

**A mis padres, Rubén + y Enriqueta**

**A mis Hermanos, Familia y Amigos.**

**Al Maestro Bernardo Vargas Negrete por los consejos, la paciencia y el tiempo dedicados a la revisión de esta tesis, por sus valiosos comentarios y sobre todo por su amistad, y a todos los Maestros que durante el Posgrado, me brindaron y compartieron sus conocimientos y sobre todo en esta última etapa de la revisión de la Tesis y así poder alcanzar una de las metas más importantes en mi vida.**

**A la Dirección General de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México por el apoyo brindado y a mi Gran Empresa Servicios Industriales Peñoles S.A. de C.V. por su ayuda, paciencia y apoyo económico durante este tiempo en el posgrado.**

A todos mis amigos y compañeros que de una o de otra forma me apoyaron, en momentos de flaqueza, en especial a Martín Rivera Vaca, quien me invito a esta experiencia inolvidable y a Baltazar Cruz Paredes, compañero inseparable durante toda la Maestría.

Gracias

David

## ÍNDICE

Página:

Introducción	
1. Capítulo I La Evolución Histórica de las Empresas en México.....	1
1.1. Etapas en la Evolución Histórica de las Empresas.....	1
1.2. Desarrollo Económico de México después de la Guerra de Independencia.....	3
1.3. Desarrollo Económico de México Durante el Pórfirato.....	4
1.4. La Industrialización de México, en el siglo XX.....	5
1.5. Clasificación.....	7
1.5.1 Industriales.....	7
1.5.2 Comerciales.....	8
1.5.3 Servicios.....	8
1.6. Origen de Capital.....	9
1.7. Magnitud de la Empresa.....	9
1.8. Propósitos o Valores Institucionales de la Empresa.....	11
1.9. Diagrama de Clasificación de la Empresa.....	13
2. Capítulo II La Pequeña Empresa en México.....	14
2.1. Definición del Concepto.....	14
2.2. Empresa Micro y Pequeña.....	14
2.3. Importancia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	15
2.3.1. Distribución de Empresas por tamaño.....	18
2.3.2. Número y Porcentaje de Empresas por Sector Económico.....	19
2.3.3. Distribución de Empresas según su tamaño en México.....	19
2.3.4. Sectores Económicos y Trabajadores a partir de 1999.....	20
2.4. Importante Dinamismo de la Empresa Mediana y Grande en el periodo de Postcrisis.....	21
2.5. Un vistazo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria.....	22
2.5.1. Impacto Económico.....	22
2.5.2. Impacto Social.....	24
2.5.3. La Actividad Empresarial.....	25
2.5.4. Propósito de las Actividades Empresariales.....	25
2.5.5. Interrelaciones entre Pequeña, Mediana y Grandes Empresas.....	25
2.5.6. La empresa en el Medio Ambiente Mexicano.....	27
2.5.7. Problemas Comunes de la Micro, Pequeña Empresa.....	28
2.5.8. Características de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	30
2.5.9. Razones para Crear pequeñas y Medianas Empresas.....	31
2.5.10. Causas de Mortandad de la Micro y Pequeña Empresa.....	35
2.5.11. Porque Mueren las Micro y Pequeñas Empresas.....	37
2.5.12. Recomendaciones. ¿Qué hacer?.....	38
2.5.13. Seguimiento: ¿Cómo continuar abordando el Tema?.....	40
2.5.14. El costo para las PyME'S por no cubrirse ante una Devaluac.....	42
2.5.15. Los Factores Económico-Financiero y el tipo de Cambio.....	43
2.5.16. Beneficios que Obtendrán los Agentes Económicos.....	44
2.5.17. Las Finanzas populares en México Formal e Informal.....	45

D

## ÍNDICE

*Página:*

<b>3. Capítulo III Instituciones Nacionales de Financiamiento que Apoyan la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....</b>	<b>53</b>
3 La Evolución del financiamiento en las etapas del desarrollo mexicano..	53
3.1. Antecedentes.....	53
3.2. Concepto de Financiamiento.....	54
3.3. Principales Fuentes de Financiamiento.....	54
3.4. Obtención del Financiamiento.....	55
3.5. El ahorro Interno y externo.....	56
3.6. Créditos que requiere una Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	56
3.7. Financiamientos a los que pueden tener acceso para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	58
3.7.1 Programa de Apoyo Integral a la Micro, Pequeña y Mediana Inds.	59
3.7.1.1 Las Funciones que el PAI Desarrollada.....	60
3.7.1.2 Apoyos que Ofrece.....	60
3.7.2. UNAM Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.....	62
3.7.3. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Micro, Mediana y Pequeña Empresa (FOGAIN).....	63
3.7.4. Secretaria de Economía Microcréditos para las Microempresas...	66
3.7.4.1 Mecanismos para solicitar los Microcréditos.....	68
3.7.4.2 Microcreditos Familiar.....	70
3.7.4.3 PRONAFIN.....	72
3.7.5 NAFINSA.....	74
3.7.6 Fundes.....	79
3.8 Tipos de Financiamientos.....	85
3.8.1 Banco Afirme.....	85
3.8.2 Banco Bilbao Vizcaya (Ahora BBVA Bancomer, S.A).....	88
3.8.3 Banco Santander Mexicano.....	95
3.8.4 Banorte, S.A.....	97
3.8.5 Financiamiento para Proyectos de Inversión (Bancomext).....	99
3.8.6 Banca Serfin, S.A.....	100
3.8.7 Otros Productos como Instrumentos de Financiamientos.....	101
3.8.8 Uniones de Crédito.....	101
<b>4. Capítulo IV El Papel del Empresario.....</b>	<b>103</b>
4.1. La Cultura Empresarial.....	103
4.2. Definición de Cultura Empresarial.....	104
4.3. Influencia del Líder en la Cultura Empresarial.....	104
4.4. El Empresario Mexicano.....	105
4.4.1. El Empresario en un cambio de Actitudes.....	106
4.4.2. Definición Operacional del Empresario.....	107
4.4.3. Factores del Éxito Empresarial.....	108
4.5. El Empresario en la Sociedad.....	109
4.6. Aportaciones de la PyME al Medio Ambiente.....	110
4.6.1. Como Generadora de Fuentes de Trabajo.....	111
4.6.2. Propósito o Meta y Objetivos.....	112
4.6.3. El Estado Actual.....	112

E

## ÍNDICE

Página:

<b>Capítulo IV El Papel del Empresario.....</b>	
4.7 Propuesta para tener una Empresa en un estado Ideal de Operación con Desarrollo y Crecimiento de una Pequeña a Gran Empresa.....	114
4.8 Recomendaciones para una buena Admón Financiera del Efectivo de Inversiones Temporales.....	118
4.9. Motivos Fundamentales para poseer Efectivo y Mantener Inversiones Temporales.....	119
4.9.1. Determinación del Nivel Optimo de Efectivo.....	121
4.9.2 Estrategias de Administración de Efectivo.....	123
4.9.3. Inversiones Temporales en Valores.....	124
4.9.4. Certificados de la Tesorería de la Federación.....	124
4.9.5. Papel Comercial.....	125
4.9.6. Portafolio Bursátil de Instrumentos a Corto Plazo.....	125
4.9.7. Etica defensa contra fracasos.....	126
<b>Capítulo V Análisis Actual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México Investigación de Campo.....</b>	
5.1. Empresas Encuestadas .....	129
5.2. Metapol, S.A. de C.V.....	130
5.3. Cia Nacional de Herrajes Eléctricos, S.A de C.V.....	131
5.4. Baro Industrial, S.A. de C.V.....	132
5.5. Metales Aguila, S.A. de C.V.....	133
5.6. Galvanizadora Nacional.....	134
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	136
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	144
<b>Anexo de Instituciones de Financiamiento para el Desarrollo a Nivel Internacional.....</b>	148
Proceso preparatorio para el FpD.....	148
Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo.....	150
De las Naciones Unidas en Financiamiento para el Desarrollo.....	150
Acontecimientos normativos más Recientes.....	151
Acontecimientos recientes sobre Mesas Redondas.....	151
Calendario de Eventos de la Conferencia.....	151
Diversas Opiniones de la Prensa sobre FpD del 18-22 de Marzo de 2002. El Universal.....	153
CNN en español, página de Internet www.cnn.com.....	155
El Universal.....	156
El Reforma.....	157
EL Norte.....	159
Resultados Aparentes Obtenidos en la Cumbre de FpD.....	161
Casos relacionados con mi tema, Fuente de Información: Biblioteca FP...	168

F

## ÍNDICE DE CUADROS

*Página:*

1.- Clasificación de la empresa.....	13
2.- Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa.....	16
3.- Distribución de empresas por tamaño.....	18
4.- Número y porcentaje de empresas por sector económico y personal empleado.....	19
5.- Distribución de empresas según su tamaño en México.....	19
6.- Sectores económicos y trabajadores 1999.....	20
7.- Número de establecimientos en México.....	21
8.- Causas de la quiebra empresarial.....	28
9.- Permanencia de las empresas durante su fase de inicio.....	31
10.- Causas de la mortandad de la microempresas.....	37
11.- El Redescubrimiento de un Sistema Olvidado.....	52
12.- Obtención de Financiamiento Recursos Internos y Externos.....	55
13.- Acciones de los empresarios.....	107
14.- Factores del éxito empresarial.....	108
15.- Costo de financiamiento.....	140

G

# Introducción

I

## INTRODUCCIÓN

Entre los valores más importantes de la sociedad moderna, que tuvieron origen por la Revolución industrial del siglo XVII, fue la micro, pequeña y mediana empresa, empresa fundamental que fortaleció las empresas intermediarias de la sociedad conjuntamente a la familia y a la iglesia.

La importante función que representa la micro, pequeña y mediana empresa en la actualidad, es la capacidad que tiene de crear riqueza por la producción de bienes y servicios, así como por su función humanística de integración y de formación, como la de proporcionar conocimiento, creación de tecnología, labor social y otras muchas más, que sería interminable enumerar, pero destaca, según el sentir universal, la oportunidad que da al ser humano que en ella se desempeña, a tener un sentido de permanencia y de realización a través de sus logros y satisfacciones, que le dan al individuo un mayor sentido a su vida.

Es por esos valores fundamentales, la importancia de velar por la permanencia y el desarrollo de la empresa, que en su nombre lleva su función, que define una de las más importantes, que es la de "Emprender".

Es lamentable, ver que la micro, pequeña, mediana y gran empresa, en cualquier ramo que se encuentre, cierre sus puertas por ineficiente, por haber sido mal manejada, por que perdió competitividad, o bien por que no supo o no pudo actualizarse e identificar con oportunidad los problemas que le afectan y perdiendo así capacidad de generar riqueza, utilidades y por ende cumplir con su función.

Después de la segunda guerra mundial, a la segunda mitad del siglo XX, los tiempos han cambiado a una gran velocidad, como nunca lo había vivido la humanidad.

Esto se debe al avance tecnológico que modifica la demanda, las necesidades y preferencias que a gran velocidad cambian los consumidores, así como una competencia muy intensa y a reducidos ciclos de vida de los productos, con alta posibilidad de que los nuevos productos fracasen o los ya existentes entre otros por falta de apoyo financiero, lo que ocasiona la necesidad de planear con mayor eficiencia, como: Planes de Mercadeo, Comercialización a mediano y largo plazo, Planes de Manufactura, Sistemas Operativos de Personal y sobre todo a los de *Financiamiento*, que corresponden a una gran variedad de acciones que dependen de lo que cada empresa, según sus necesidades, su posición estratégica, su tamaño y su capacidad, tienen que hacer para que su permanencia sea mayor en su función de crear riqueza.

i-A

La investigación que se presenta en esta tesis sobre la micro, pequeña y mediana empresa, nace de una problemática que hemos percibido, en estos últimos años; un gran número de éstas empresas han tenido que cerrar o suspender sus operaciones por no contar con las condiciones favorables para poder seguir generando y produciendo dentro de la economía del país. Una situación aunada a esta problemática, es la negativa a conceder apoyos por financiamientos por parte de las instituciones de crédito, principalmente por las organizaciones de fomento por el alto costo del mismo, para así poder desarrollarse la micro, pequeña y mediana empresa.

De la necesidad de que existan y conozcan programas de apoyos financieros o de financiamientos suficientes y adecuados para satisfacer la demanda actual de apoyos y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa, surge la inquietud de hacer esta investigación, ya que en México, de acuerdo con el Instituto de Estadística Geografía e Informática (INEGI), existen alrededor de 2 millones 844,000 unidades empresariales, de las cuales 99.7% son MyPES, que en conjunto generan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y 64% del empleo del país, por lo que se considera que este tipo de empresa cuentan con un gran potencial para conseguir un crecimiento económico sostenido a través de la creación de empleos, valor agregado y exportaciones.\*

Es indiscutible que las empresas prosperan gracias a la aplicación de modernas técnicas de administración. Lo que importa realmente en la empresa micro, pequeña y mediana es la iniciativa del responsable, su capacidad de hacer frente a los problemas que plantea la dirección; su éxito depende del conocimiento, habilidad y aplicación para el logro de los objetivos.

Las empresas micros, pequeñas y medianas se construyen sobre permanentes retos y entre éstos uno de los más complicados es encontrar los recursos financieros por financiamiento necesarios, para atraer y retener talento y retos para encontrar un nicho que se pueda defender en el mercado.

Por mucho que la tasa de sobrevivencia de la empresa pequeña y mediana a lo largo de sus años formativos es tan baja como de 1 de 4, es importante que las buenas ideas y los buenos enfoques que se aplican en una nación se diseminen a otras sin demora.

---

\* Fuente de información el Economista página 09 del 15 de noviembre del 2002, por Rafael Ramos, sección financiera.

Como *problemática* podemos preguntar: ¿Cuáles son las mejores alternativas de financiamiento que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en México?.

Con la presente investigación se plantea el siguiente *objetivo*: pretendo dar a conocer la forma de apoyos para de obtener financiamientos y las instituciones que otorgan estos a bajo costo (con tasas de intereses preferenciales) para un sano crecimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, al encontrar restringidos los apoyos financieros en el entorno macroeconómico actual.

El desarrollo de nuevos proyectos se encuentra limitado y una alternativa podría ser banda de crecimiento y los programas de gobierno tanto federales como regionales y serían variables con que se encuentre el pequeño empresario para crecer y llevar a cabo nuevos proyectos, ya que día con día se requieren más y mejores programas de apoyos financieros para las empresas ya mencionadas.

Con base a lo anterior cabe hacerse las siguientes preguntas:

¿Qué importancia colectiva tiene la empresa micro, pequeña y mediana en México?

¿Las instituciones de crédito, como las empresas de apoyos, en este momento que tipos de programas de financiamiento están ofreciendo?

Adicionalmente a ellos cabe preguntarse:

¿Por qué en México no se ha aprovechado el Financiamiento como fuente primaria de desarrollo productivo que pueda generar a su vez el crecimiento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa?

¿La micro, pequeña y mediana empresa tiene capacidad en la actualidad para contratar financiamiento con las tasas de interés que están ofreciendo tanto las instituciones de crédito, como las empresas que están otorgando apoyos?

Por lo que la *hipótesis* que se plantea es: Hoy en día en México las micro, pequeñas y medianas empresas no tiene acceso a los financiamientos bancarios, o los que tienen pueden ser muy costosos, pues los órganos crediticios no tienen programas específicos para la micro, pequeña y mediana empresa, resultando así que estas empresas no son objeto de crédito por sus ventas bajas y falta de garantías.

La presente investigación se realizó por medio de una metodología formada por tres partes:

- descriptiva por medio de información bibliográfica y datos estadísticos de fuentes oficiales, con el fin de definir la situación económica que guarden las micros, pequeñas y medianas empresas.

- explorativa, mediante entrevistas a funcionarios claves tanto del sector financiero como de empresas encargadas de dar apoyos, así como de empresas entrevistadas, con el fin de poder identificar las causas primordiales que afectan a las mismas.

- analítica, en donde se analizaron con resultados obtenidos anteriormente, con el fin de determinar la capacidad económica mínima que deberían tener las micros, pequeñas y medianas empresas propuestas en esta investigación.

Con el fin de probar las hipótesis planteadas se realiza el presente estudio, así pues, en el Capítulo I es importante por que habla sobre los antecedentes de la evolución histórica de la micro, pequeñas y medianas empresas en México, sobre las etapas evolutivas, desarrollo económico, su industrialización y clasificación de las mismas.

El Capítulo II, se refiere al concepto de empresa, su importancia, distribución, por sector económico, el impacto económico y social, su actividad empresarial y sobre todo a las razones para crear micro, pequeñas y medianas empresas.

El Capítulo III, se analizan las instituciones nacionales de financiamientos que apoyan a la micro, pequeña y mediana empresa, explicando su procedimiento, para poder obtener los beneficios ofrecidos por estas dependencias.

El objetivo del Capítulo IV, aborda el papel principal que juega el empresario mexicano dentro de la sociedad, su cultura, sus propósitos, metas y objetivos, así como su ética del valor que tiene como ente generador de cambios y compromisos dentro de la Economía Nacional, para el logro los objetivos trazados desde la creación de estas importantes empresas.

En el Capítulo V, se analiza la investigación de campo sobre las empresas encuestadas y sobre el resultado obtenido de ellas.

Se incluyen también algunos anexos, a fin de dar soporte a los temas tratados y los resultados obtenidos.

En última instancia esta tesis pretende hacer conciencia y dar información a los micro, pequeños y medianos empresarios, a las instituciones de crédito, y a las instancias gubernamentales conducentes, de la necesidad de impulsar la economía nacional a través de la micro, pequeña y mediana empresa.

Se intenta que este trabajo aporte a las Finanzas de la micro, pequeña y mediana empresa elementos que permitan analizar más afondo un aspecto importante del entorno financiero en el que se desenvuelven las empresas para una mejor toma de decisiones.

Finalmente, se pretende que este trabajo se dirija a aquellas personas o empresas que se interesen en analizar las relaciones que se establecen a nivel micro y macroeconómico en las finanzas en México.

# Capítulo I

# PAGINACION DISCONTINUA

---

## CAPÍTULO I

### 1. Evolución Histórica de las Empresas en México desde la Colonia

#### La Evolución Histórica de las Empresas

La evolución histórica de las empresas guarda la más estrecha relación con la evolución histórica de los pueblos; los diversos tipos de empresas que se han ido presentando a través de los siglos son el resultado de las necesidades económicas y sociales de la humanidad en las diversas etapas que constituyen una ruta hacia formas más adecuadas de progreso.

Las rápidas transformaciones económicas, sociales y tecnológicas, producidas como consecuencias de revoluciones o guerras internacionales, han tenido siempre influencias directa o inmediata sobre las empresas industriales, comerciales y de servicio, provocando importantes cambios en los conceptos de propiedad pública y privada, de trabajo y de acción estatal, que se han reflejado invariablemente en la forma de organización y constitución jurídica y económica de las empresas.

Los nuevos descubrimientos científicos han influido también poderosamente en las grandes y muy grandes empresas, son resultado de múltiples descubrimientos tecnológicos (físicos, químicos y electrónicos).

De las pequeñas factorías (domésticas y fabriles) sostenidas por el trabajo manual en la Edad Media, hasta las grandes empresas actuales operando casi todas bajo la influencia de los adelantos tecnológicos, el camino es inconmensurable, y el gran desarrollo de tales organizaciones ha hecho que éstos busquen y encuentren nuevos tipos de organización jurídica, administrativa y financiera.

#### 1.1 Etapas en la Evolución Histórica de las Empresas

Tres etapas pueden distinguirse en la evolución histórica de las empresas a partir del fin de las civilizaciones antiguas<sup>1</sup>: 1 El tiempo en que el concepto de capital estuvo restringido a objetos y mercancías. 2 El tiempo en que el anterior concepto se amplió y se adicionó con la existencia del dinero. 3. El tiempo en que los elementos anteriores se sumaron los valores fiduciarios.

**1.- El tiempo en que el concepto de capital estuvo restringido a objetos y mercancías.** Se caracterizó por la limitación del concepto de capital a la inclusión sólo de objetos y mercancías; la riqueza de la gente se basaba sobre posesión de esos bienes (cantidad de ganado, trigo, tierra, etcétera).

---

<sup>1</sup> Rodríguez V. El pensamiento de la administración, capítulo 2, apartado 2.1., p. 22, Editorial ECASA

El método empleado entonces para las transacciones era el "trueque" de objetos, el mercader apartaba los objetos que deseaba comerciar y timaba directamente aquellos por los que hacía el cambio. El desarrollo de los negocios sobre tales bases fue siempre muy reducido y estuvo limitado a las más urgentes necesidades.

La primera manifestación de ese desarrollo fue el establecimiento de lugares permanentes donde se depositan las mercancías para que después de verificadas las transacciones éstas pudieran transportarse a otros lugares en grandes cantidades. Sin embargo, durante esta etapa los metales, como medio de cambio, no se vieron como riqueza en sí mismos, si no tan sólo como conveniente medio de intercambio comercial.

**2.- Aparición de la existencia del dinero.** El desarrollo económico hizo que los comerciantes, al emplear metales para el desarrollo de sus transacciones, encontraran grandes ventajas en valuar todas las mercancías por dinero, en llevar cuentas por unidades de dinero y en pagar sus contribuciones calculando por el mismo sistema sus ganancias o sus pérdidas.

Un lote de mercancías se llegó a considerar como una inversión de dinero de la cual se esperaba obtener alguna ganancia, por que entonces el concepto de la productividad directa del capital no existía, supuesto que el capital no era propiamente calculable.

Pueden distinguirse dos periodos dentro del concepto de capital en términos de dinero, nos dice Mameró A.<sup>2</sup> éstos son:

- Cuando el dinero es usado simplemente como un común denominador del valor de las mercancías.
- Cuando el dinero puede ser empleado directamente como fondo prestable.

**3.- Aparición de los valores fiduciarios.** En esta etapa surgen las instituciones financieras destinadas al manejo de dinero (bancos y casas de bolsa) y es de estas raíces de donde surgen el concepto de "valores", es decir, títulos representativos de dinero, cuya evolución ha llegado hasta representar valores potenciales dando nacimiento a la época del crédito.

El término general "valores" significa una clase de papel comercial usado en gran número de unidades, generalmente de igual denominación y clase y que son libremente intercambiables y transferibles, a las cuales se liga el derecho a una parte determinada del capital que representan y el derecho a una participación en las ganancias de una empresa.

<sup>2</sup> Mameró Norberto, Organización de empresas, p. 13 editorial Porrúa),

## **1.2 Desarrollo Económico de México después de la Guerra de Independencia**

La emancipación de México del yugo colonial no estuvo acompañada de una reorganización radical de la estructura socioeconómica del país, las posiciones de los terratenientes no habían sido debilitadas e incluso se fortalecieron como resultado del reparto de tierras entre generales y oficiales, que se habían destacado en la guerra de Independencia. Así tenemos que, en 1810 eran cinco mil y en 1854 sobrepasaban los seis mil terratenientes.

La economía mexicana se desarrollaba con mucha lentitud. La mayoría de los campesinos, obreros de las minas y de las manufactureras y, sobre todo los indígenas, padecían como antes las prácticas de peonaje y casa de raya.

La independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas, estimularon el rápido desarrollo del comercio exterior.

En 1826 el Congreso de México aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales con base en los principios de reciprocidad. Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los Países Bajos, Dinamarca y Hannover.

En 1832, se ratifican acuerdos de desarrollo del comercio con Norteamérica. Importante indicador del crecimiento del comercio exterior era la actividad de la navegación. En 1826, arribaron a puertos mexicanos 639 barcos extranjeros.

Sin embargo, los convenios y acuerdos con Norteamérica y con potencias europeas tenían resultados funestos para México; estimulaban la penetración en el país del capital extranjero con el que no podía competir la débil economía mexicana. En aquella época la situación económica de la joven República era en extremo difícil.

Se recurrió a las inversiones extranjeras, las inversiones de capital inglés en la industria minera mexicana. Al controlar las minas más ricas las compañías inglesas trataban de acabar, a la mayor brevedad posible, con los enormes recursos naturales del país. En manos inglesas se encontraba una parte del comercio mexicano.

Al país comenzó a penetrar también capital norteamericano, francés y alemán. Esta penetración, así como la competencia de mercancías baratas y de mayor calidad proveniente de los países más desarrollados, frenaba; el desarrollo en México.

En 1831 se crea el Banco de Crédito para financiar la industria nacional.

Dicha institución subsidiaba la creación de una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón, lana, papel y a la fundición; compraba en el extranjero maquinaria, utillaje, ganado de raza y contrataba especialistas calificados. Sin embargo, el intento de industrialización no tuvo éxito debido a la añeja estructura económica del país.

El nivel de desarrollo de la industria mexicana en el segundo tercio del siglo XIX continuaba siendo sumamente bajo. Su principal rama era la minería y en primer lugar la explotación de metales preciosos.

La rama principal de la industria de transformación era la del algodón. En 1846 existían en México 59 fábricas de hilados y tejidos, así como un sinnúmero de manufactureras y pequeños talleres de tipo artesanal. En 1856, sólo en la ciudad de México había 46 fábricas de hilados y tejidos.

A pesar de los avances logrados la industria mexicana se encontraba tácticamente bastante rezagada en comparación con los países desarrollados de Europa y Norteamérica. La producción dominante seguía siendo la manufactura.

### 1.3 Desarrollo Económico de México Durante el Pórfirato

A fines del siglo XIX y comienzos del XX México era un país agrario típico de América Latina. Se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en las plantaciones pertenecientes al capital extranjero. Se utilizaba la maquinaria agrícola y casi no existía la agrotécnica y la irrigación.

El desarrollo industrial del país se distinguía por el predominio de la producción minera, la cual creció en gran forma.

La industria metalúrgica comenzó también a desarrollarse; aparecieron fábricas de fundición de plata, cobre, plomo. La industria de transformación estaba representada básicamente por empresas textiles. A comienzos de 1910 en México había 150 fábricas textiles.<sup>3</sup>

Adquirió relevancia también la construcción intensiva de vías férreas y para 1911 alcanzó los 24 mil kilómetros.<sup>3</sup>

El desarrollo económico en esta época venía determinado no solamente por el atraso del país, sino también por la penetración del capital extranjero en todas las ramas de la economía nacional.

---

<sup>3</sup> Rodríguez Valencia Joaquín, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas empresas, Antecedentes Históricos de la Empresa p. 21, Editorial ECASA

#### 1.4 La Industrialización de México, en el siglo XX

En México la industrialización se inició de manera firme y continuada en la década de los 50's, época en que surgió la actividad industrial con un sinnúmero de empresas pequeñas y medianas, gracias a la acción abierta y decidida del gobierno mexicano no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieron disminuir las importaciones de artículos manufacturados y para mantener un nivel de empleo adecuado a las necesidades de una población cada vez más creciente.

*En 1955 se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, fundamentalmente medianas y pequeñas y que provocó que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas.*

Con el objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas, pequeñas y medianas industrias, como el de las ya establecidas, el gobierno federal instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a la urgente necesidad de crédito de las pequeñas y medianas empresas industriales, las que en aquella época más que ahora, estaban al margen de la atención de la banca.

En las tres últimas décadas se han registrado cambios profundos en la estructura productiva de la economía mexicana que han sido resultado, en gran medida, de un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial.

El proceso de industrialización ocurrido en las últimas décadas se ha traducido en cambios importantes en la estructura del comercio exterior. Esto último es válido no sólo a la modificación en la composición de las exportaciones entre productos primarios y manufacturas a favor de estas últimas, sino también con relación al comercio exterior de productos manufacturados.

La descripción de estos cambios se puso de manifiesto la existencia de relaciones relativamente sistemática entre producción, mercado interno y comercio exterior para las ramas industriales consideradas.

Históricamente, la empresa micro, pequeña y mediana ha ofrecido una alternativa para los procesos de industrialización. También reconocido que la pequeña y mediana empresa ofrecen una oportunidad para una continua expansión del sistema económico del país.

Las pequeñas y medianas empresas existen en tres ramas principales, estas son: la industrial, la comercial y la de servicios. Cada una de estas ramas tienen características que las identifican, pero tienen un papel esencial en nuestra economía.

Como antecedentes sabemos que la empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan, al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propia, que favorece al progreso humano como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los números y en ocasiones diferentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Empresa es un término nada fácil de definir, ya que este concepto se le dan diversos enfoques (económico, jurídico, filosófico, social, etc).

En su más simple aceptación significa la acción de emprender una cosa con su riesgo implícito.

La empresa es un grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.

## 1.5 Clasificación <sup>4</sup>

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresa. Aplicar la administración más adecuada a la realidad y las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador. Resulta pues imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio.

A continuación se presentan algunos criterios de clasificación de la empresa más difundidos:

### Actividad o Giro

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

#### 1.5.1.- Industriales.-

La actividad primordial de este tipo de empresa es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en :

##### A.- Extractivas.-

Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresas son las madereras, mineras, petroleras, etc.

##### B.- Manufactureras.-

Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

- a) **Empresas que producen bienes de consumo final.** Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; éstos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Verbigracia; productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos.
- b) **Empresas que producen bienes de producción.** Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de: papel, materiales de construcción, maquinaria pesada, maquinaria ligera, productos químicos, etc.
- c) **Agropecuarias.** Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

<sup>4</sup> Galindo García Martínez Münch, Fundamentos de Administración, unidad 2, p. 42, Editorial Trillas

### 1.5.2.- Comerciales.-

Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados.

Pueden clasificarse en:

**A. Mayoristas.** Cuando efectúan ventas de gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

**B. Minoristas o detallistas.** Las que venden productos al "menudeo", o en pequeñas cantidades, al consumidor.

**C.- Comisionistas.** Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

### 1.5.3.- Servicio.-

Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

Las empresas de servicio pueden clasificarse en:

- A. Transporte
- B. Turismo
- C. Instituciones financieras
- D. Servicios públicos varios:

- Comunicaciones
- Energía
- Agua

- E. Servicios privados varios:

- Asesoría
- Diversos servicios contables, jurídicos, administrativos.
- Promoción y ventas
- Agencias de publicidad.

- F. Educación

- G. Salubridad (Hospitales).

- H. Fianzas, seguros.

---

## 1.6 Origen del Capital

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

### 1.- Públicas.-

En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social; pueden ser sub-clasificadas en:

- Centralizadas
- Desconcentradas
- Descentralizadas
- Estatales
- Mixtas o Paraestatales

### 2.- Privadas.-

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

A su vez, pueden ser nacionales, cuando los inversionistas son nacionales, extranjeros y transnacionales, cuando el capital es preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

## 1.7 Magnitud de la Empresa.-

Uno de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es éste, en el que, de acuerdo con el tamaño de la empresa se establece que puede ser: micro, pequeña, mediana o grande; sin embargo, al aplicar este enfoque encontramos dificultades para determinar límites.

Existen múltiples criterios para hacerlo y son:

### 1.- Financiero.-

El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

### 2.- Personal Ocupado.- <sup>5</sup>

Este criterio establece que una empresa micro es aquella en la que laboran hasta 30 empleados, pequeñas hasta 100, mediana hasta 500 y una grande es aquella que se compone de más de 501 empleados.

---

<sup>5</sup> Criterio de estratificación de empresas, en el artículo primero de Diario Oficial del 30 de marzo de 1999)

### 3.- Producción.-

Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de automatización que existe en el proceso de producción; así, **una empresa pequeña** es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero sí es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.

**Una empresa mediana** pueda estar mecanizada como el caso anterior pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra.

Por último la **gran empresa** es aquella que está altamente mecanizada y/o sistematizada.

### 4.- Ventas.-

Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, **una empresa es micro, pequeña** cuando sus ventas son locales, **mediana** cuando sus ventas son nacionales y **grande** cuando cubre mercados internacionales.

### 5.- Criterio de Nacional Financiera.-

Nacional Financiera posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa.

Para esta institución, una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro.

La empresa micro, chica es la de menor importancia dentro de su ramo y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña.

Aunque los criterios anteriores son auxiliares para determinar la magnitud de una empresa, ninguno corresponde a la realidad, pues no son aplicables a cada situación específica, ya que las condiciones de la empresa son muy cambiantes.

Por otras parte, algunos enfoques tienen notorias deficiencias; sin embargo pueden servir como orientadores al determinar el tamaño de la empresa.

## Otros criterios.-

Existen otros criterios para clasificar la empresa atendiendo a otras características, por ejemplo:

### Criterio económico.-

De acuerdo con Santiago Zorrilla Arena<sup>6</sup>, eminente economista mexicano, las empresas pueden ser:

Nuevas  
Necesarias  
Básicas  
Semi-básicas.

### Criterio de constitución.-

De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, ésta puede ser:

- Sociedad en nombre colectivo
- Sociedad en comandita simple
- Sociedad de responsabilidad simple
- Sociedad Anónima.
- Sociedad en comandita por acciones
- Sociedad cooperativa

## 1.8 Propósitos o Valores Institucionales de la Empresa

De la misma manera que la administración cuenta con una serie de valores que fundamentan su existencia, la empresa, al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón o sistema de valores deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en el que actúa y operar con ética.

**Existe un refrán comprobado en el mundo de los negocios. “Proceder bien resulta a la larga un negocio”.** Esto es cierto, pues la ética evita múltiples problemas a la empresa.

Toda empresa progresista debe perseguir valores institucionales, ya que conseguirlos incide directamente en su progreso.

---

<sup>6</sup> Zorrilla Arena Santiago, Aspectos Socioeconómicos de la Problemática en México, 5ª Edición, c. 7, p. 165, Edit. Limusa

Los valores institucionales de la empresa son:

**Económicos.-**

Tendientes a lograr beneficios monetarios:

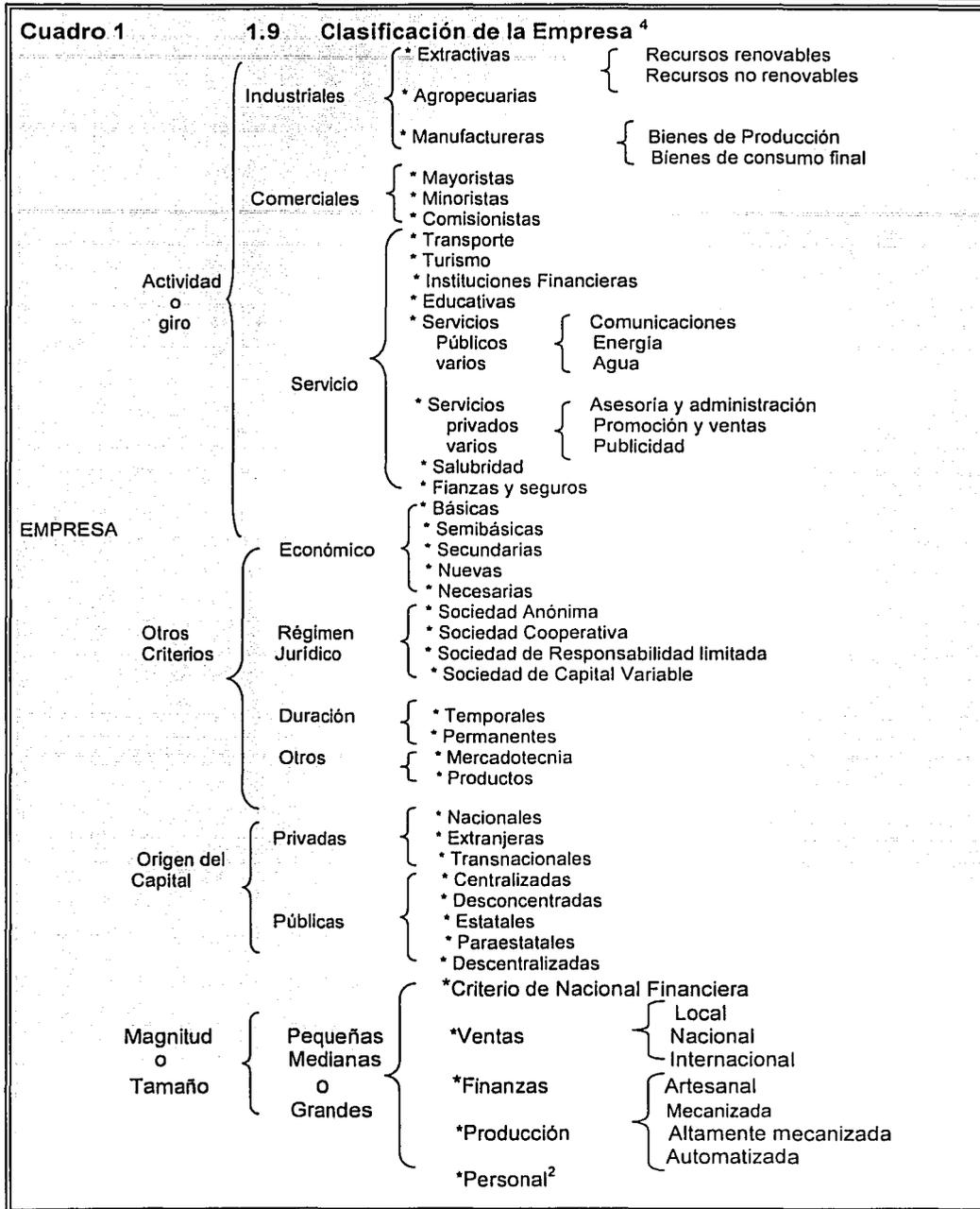
- a) Cumplir con los intereses de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión colocada.
- b) Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.

**Sociales.-**

Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad.

**Técnicos.-**

Dirigidos a la optimización de la tecnología.



<sup>4</sup> Galindo García Martínez Münch, Fundamentos de Administración, unidad 2, p. 48, Editorial Trillas

# Capítulo II

13-17

---

## Capítulo II

### La Pequeña Empresa en México

#### 2.1 Definición del Concepto:

En el capítulo anterior se ha descrito el papel que juega la Pequeña Empresa en nuestro país, ahora definiremos este tipo de empresa como asociación o entidad económica.

#### **Empresa** <sup>7.-</sup>

Es innegable que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de sector industrial y aunque la administración es aplicable a cualquier grupo social, su campo de acción más importante es la empresa.

Concepto.- Asociación científica, industrial, comercial o de otra índole creada para realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo de manera común a los gastos que origina y participando también todos los miembros de las ventajas que reporte.

Pierre Yves Barreyre:

Constituye una parte del grupo conocido como pequeñas y medianas empresas, "aquéllas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta de poder económico".

Tres rasgos merecen ser tenidos en cuenta en este aspecto:

- a) Capital social repartido entre unos cuantos socios.
- b) Una autonomía real de financiamiento y gestión.
- c) Un nivel de desarrollo dimensional.

#### 2.2 Empresa Micro y Pequeña

El dueño de un negocio pequeño tiene la responsabilidad de casi todas las funciones directivas desempeñando por sí mismo todas las funciones administrativas, de igual manera en una sociedad pequeña la operación quedará a cargo de alguno de los socios o se dividirá entre ellos, a menos que el volumen de negocios sea lo suficientemente grande o existan problemas tan complejos que requieran los servicios de personal adicional.

Sin embargo hoy en día, las grandes empresas surgen de las pequeñas empresas y en la actualidad se tendrá que cambiar de mentalidad, ya que en una pequeña escala, el modelo de la empresa grande se debe de aplicar a la pequeña.

---

<sup>7</sup> Morales Castro Arturo, Diccionario de Términos Financieros Nacionales e Internacionales, Editorial Pac, S.A. de C.V.

---

## Jerarquía

Su jerarquía emana de un gerente general y es el grado de mando a autoridad que posee un puesto dentro del organigrama.

## Su Organigrama

Es de tipo lineal o militar y es el tipo más simple y antiguo, ya que es de tipo familiar, en donde la relación de mando y obediencia depende de la persona que se encuentra en la cima.

## 2.3 Importancia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa <sup>3</sup>

En los albores de la humanidad, la vida era mucho más sencilla que en la actualidad. Cada familia vivía de su economía doméstica y tenía que obtener sus alimentos, hacer su ropa y calzado; elaborar sus instrumentos de trabajo; construir su casa; en una palabra, tenía que ser autosuficiente en la satisfacción de sus necesidades. Para ello tenía que trabajar una larga jornada.

Ante esta difícil situación, cada individuo se fue dedicando a una actividad diferente según sus habilidades, y así había quienes se dedicaban a la cacería, otros a la pesca, algunos a recolectar frutos, al cultivo de la tierra, fabricación de diversos objetos, etc., ofreciendo así lo que les sobraba para adquirir todas aquellas carencias.

De ahí empezó a surgir la división del trabajo y la especialización, el intercambio comercial, el dinero y poco después surgen las primeras empresas en su forma más rudimentaria.

Cuando surge la Revolución Industrial, el mundo cambió por completo y aparecieron inventos de todos tipos, hasta llegar a la producción y consumo en masa a las grandes empresas industriales, comerciales y de servicios que caracterizan al mundo moderno.

En cada momento los administradores financieros, economistas y en general todas aquellas personas que se buscan obtener mejores resultados en la operación de las empresas se preocupan por idear nuevas técnicas, que conduzcan a la obtención de mayor rendimiento, eficiencia, calidad y por supuesto, mayores utilidades; pero por lo general tales técnicas están dirigidas hacia empresas medianas y grandes lo cual origina que no se preste la debida atención a las pequeñas empresas.

---

<sup>3</sup> Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, cap. 1 P. 29 y 30, Editorial Ecafsa

Todo esto ocurre ya que no se considera el hecho de que toda gran empresa alguna vez fue pequeña y también por que se subestima o desconoce la ayuda que la pequeña empresa proporciona a la sociedad, señalada en muchas formas en las estadísticas.

Desgraciadamente, en cada instante se inician en todas partes del país, cientos de pequeños negocios que luchan en la difícil prueba de su iniciación y subsistencia, y muchos sucumben debido a la multitud de problemas con que se encuentran así como a la falta de capacitación técnica y administrativa para resolverlos.

La micro, pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la manifestación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección.

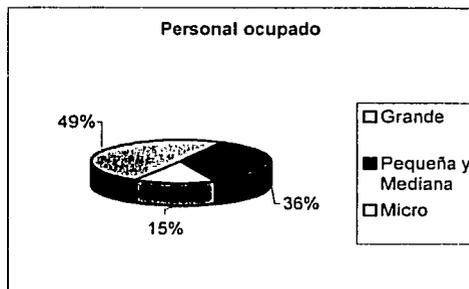
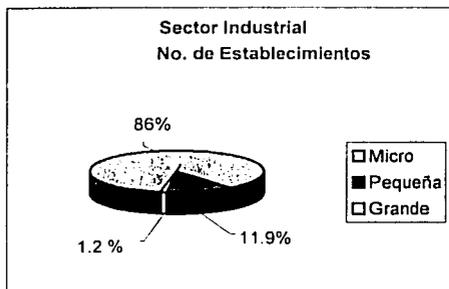
Ellas todo lo investigan, planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos. Por tanto, las tareas directivas son cada vez más complejas y al mismo tiempo de gran trascendencia social, puesto que sus efectos se transmiten y multiplican en cadena en cualquier actividad de los pueblos.

Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en tamaño de conjunto es realmente grande, no sólo en cifras, sino por su contribución a la Economía.

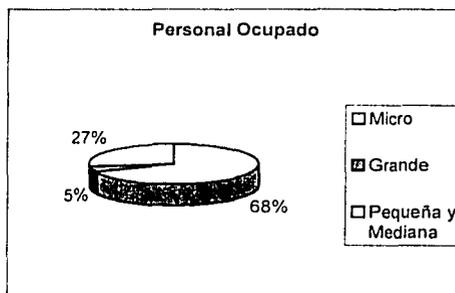
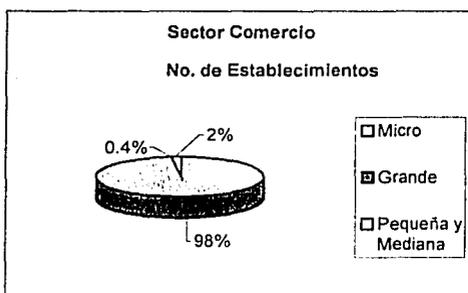
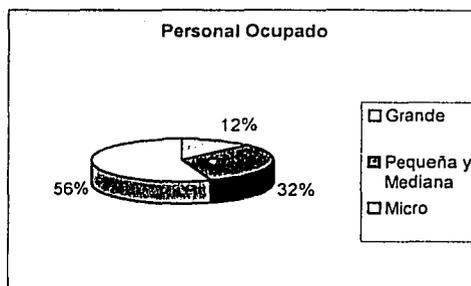
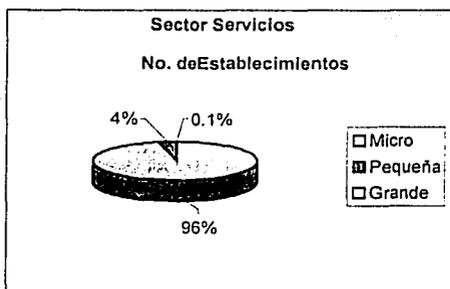
**La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México: Algunos datos Estadísticos:<sup>3</sup>**

La importancia colectiva que tienen la pequeña y mediana empresa en nuestro país, la podemos demostrar con el siguiente cuadro: **Cuadro 2**

**IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA**



**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**



Más del 97% de todas las empresas del país son micros, pequeñas y medianas con relación al ámbito empresarial nacional. La pequeña y mediana empresa proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. Tal cifra se va incrementando conforme se automatizan, cada vez más, las grandes empresas con la correspondiente reducción de sus nóminas de pago, tan necesarias para una economía balanceada.

Las grandes empresas acaparan el 60% de todas las actividades comerciales, pero el 40% restante que corresponde a la micro, pequeña y mediana empresa tiene una importancia superior a su porcentaje, lo cual ha sido reconocida aun por los propietarios y dirigentes de las grandes empresas.

Históricamente, la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica, podemos decir que este tipo de empresas han sido de gran oportunidad, a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que anotar que la micro, pequeña y mediana empresa ofrece la opción básica para continuar con la expansión económica del país.

<sup>5</sup> Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, cap 1, p. 30, Editorial Ecafsa

La micro, pequeña y mediana empresa ofrecen el campo experimental en donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Por todo lo anterior, la micro, pequeña y mediana empresa representa un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras, esperanzas truncadas y a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados inversionistas.

En México existen actualmente (1999) 2 millones 844,000 empresas que participan en el sector productivo las cuales son de diversas magnitudes.<sup>7</sup>

A continuación se muestra la distribución de empresas por tamaño, fuente INEGI y la Banca de Fomento. Como se puede observar, en el país existen 2,844.000 empresas, de las cuales 2,137.909 pertenecen a la empresa: Micro, Pequeña y **Mediana que en conjunto representa el 99.7%.**<sup>7</sup>

De estos segmentos 2,755.836 son microempresas, 59,724 son pequeñas empresas mientras que 19,908 son medianas y 8,532 son grandes empresas.

A hora bien, es necesario hacer otros análisis respecto al número y porcentaje de empresas por sector.

**Cuadro 3            2.3.1 Distribución de Empresas por Tamaño<sup>5</sup>**

Tamaño de la Empresa	Número de Empresas**	Porcentaje
• Microempresas		
De 1 a 2 personas	2,135,844	75.1%
De 3 a 5    "	463,572	16.3%
De 6 a 10   "	119,448	4.2%
De 11 a 30   "	36,972	1.3%
	2,755,836	96.9%
• Pequeñas		
De 31 a 100 personas	59,724	2.1%
• Medianas		
De 101 500 personas	19,908	0.7%
• Grandes		
De 501 en adelante	8,532	0.3%
<b>Totales</b>	<b>2,844.000</b>	<b>100.0%</b>

<sup>7</sup> Fuente de Información el economista del 15 de noviembre del 2002 por Rafael Ramos.

### 2.3.2 Número y Porcentaje de Empresas por Sector Económico y Personal Empleado <sup>8</sup>

Cuadro 4

Sector Económico	Número de Empresas	Porcentaje %	Número de Empleados	Porcentaje %
• Comercio	1,443.676	50.8	3,784.869	28.9
• Servicios	935,572	32.9	3,920.600	29.9
• Industriales	464.752	16.2	4,232.322	32.3
<b>Totales</b>	<b>2,844.000</b>	<b>99.9 %</b>	<b>11,937.791</b>	<b>91.1 %</b>

### 2.3.3 Distribución de Empresas según su tamaño en México <sup>8</sup>

La existencia de empresas, micro, pequeñas, medianas y grandes, ha variado de 1990 hasta 1999 de acuerdo a los datos oficiales proporcionados por en INEGI.

En el siguiente cuadro se muestran datos de la distribución de empresas por tamaño en México.

Cuadro 5

	Año 1990	%	Año 1993	%	Año 1999	%
Micro empresas	1,213.940	93.5	1,235.000	95.0	2,755.836	119.4
Pequeñas empresas	71,313	5.4	34.500	2.6	59,724	19.4
Medianas empresas	9,117	0.7	4.500	0.3	19,908	118.3
Grandes empresas	2,877	0.2	26.000	2.0	8,532	296.5
<b>Totales</b>	<b>1,297,247</b>	<b>100</b>	<b>1,300.000</b>	<b>100</b>	<b>2,844,000</b>	

Analizando los datos anteriores, se observa que del año de 1990 al 1999 hubo gran incremento de la micro empresas en un 119%.

Las pequeñas empresas nos muestran un decremento del 19%.

Por su parte las medianas empresas también muestran un incremento del 118%.

Por lo que respecta a las grandes empresas también observamos un incremento del 1993 a 1999 en un 296%.

La concentración económica y de población en pocos Estados es un patrón que se refleja en la localización de estas empresas: 61% de los establecimientos se ubica en D.F., Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz.

<sup>8</sup> Fuente: INEGI. Censos Económicos 1999

**Cuadro 6 2.3.4 Sectores Económicos y Trabajadores 1999**

	<b>Sector Manufact. e Industrial</b>	<b>Sector Comercial</b>	<b>Sector Servicios (2)</b>
<b>Magnitud de la empresa</b>	<b>Estableci miento</b>	<b>Estableci mientos</b>	<b>Personal Ocupado</b>
<b>Micro (1)</b>	328,166	1'369,478	2'244,650
<b>Pequeña y Mediana</b>	9,147	58,341	396,224
<b>Grande</b>	5,431	13,539	259,810
	1,374	2,318	1'019,916
<b>Total</b>	<b>344,118</b>	<b>1'443,676</b>	<b>3,920,600</b>

(1) Con menos de 16 persona.

(2) Sin incluir servicios financieros y los de la Administración Pública.

Fuente. Examen de la situación económica de México, No. 782, junio de 2002 (Banamex), INEGI (SPP).

De acuerdo con Banamex e INEGI, en junio de 2002 se presentaba el panorama de empresas y trabajadores regulares de la manera siguiente.

En el "sector Manufacturero e industrial" existen 344,118 establecimientos. De éstos, 342,744 pertenecen a la micro, pequeña y media industria.

La micro industria ocupa a 1'088,426 trabajadores.

La pequeña y mediana industria ocupa a 1'682,620 obreros y empleados.

La gran industria da ocupación a 1,461,276 personas.

En el "sector comercial" existen 1'443,676 establecimientos. De los cuales 1'369,478 son de magnitud micro.

71,880 son pequeñas y medianas y únicamente 2,318 establecimientos son grandes.

Los micro comercios ocupan 2,199,368 personas.

Los pequeños y medianos comercios dan ocupación a 1'093,936 empleados.

El comercio grande, da ocupación a 491,565 personas.

En el "sector servicios" (sin considerar los financieros y los de administración pública) de los cuales existen 938,572 establecimientos.

De los cuales 919,016 están ubicados en las empresas micro servicios.

16,473 son pequeños y medianos establecimientos y únicamente 3,083 establecimientos corresponden a grandes empresas de servicio ocupan a 2'900,684, las grandes empresas de servicios ocupan a 1'019,916 empleados.

## 2.4 Importante Dinamismo de la Empresa Mediana y Grande, en el Periodo de Poscrisis

El desarrollo industrial alcanzado en el periodo poscrisis (empezó el 20 de diciembre 1994) reveló un alto dinamismo de la gran empresa cuyo número de establecimientos aumentó en 37.2% equivalente a 849 nuevas empresas entre 1995 y el primer semestre de 1998, lo que la colocó en el estrato industrial más dinámico.

La instalación de establecimientos industriales está proliferando en la región norte del país, siendo la industrial mediana la que mayor auge presenta en el segmento de maquiladoras de exportación.

El número de empresas medianas creció a una tasa de 23.3% en promedio, lo que significó una apertura de 710 nuevos establecimientos de tamaño mediano.

**La creación de empresas de menor tamaño, como la micro y pequeña estuvo apoyada por una reconversión del mercado, que favoreció la presencia de aquellas empresas dedicadas al mercado interno, permitiendo así la instalación de 8,915 empresas, cuyo crecimiento fue de 8.1% en promedio durante los tres últimos años.**

A continuación en el siguiente cuadro se muestran los datos del número de establecimientos, correspondientes entre 1995 y primer semestre de 2002. Fuente: el Financiero (análisis económico, p.3<sup>a</sup> octubre 2002).

**Cuadro 7**

Tamaño de la Empresa	Número de Empresa	% del Total	Número de Empleados	% Equivalente
Micro y pequeña	118,000	94.5	1,100,000	27.0
Mediana	3,760	3.0	589,000	15.0
Grande	3,134	2.5	2,300,000	58.
<b>Totales</b>	<b>124,894</b>	<b>100.0</b>	<b>3,989,000</b>	<b>100.0</b>

Fuente: elaboración propia, con datos del Financiero, número de establecimientos del sector económico industrial, al primer semestre de 2002.

De acuerdo con una investigación del área de análisis basada en información de la SECOFI, estadísticas de NAFIN y del grupo financiero Bancomer, señala que la alta concentración industrial seguirá siendo la característica de las empresas en México, debido a que la actual política industrial favoreció la expansión de grandes empresas y frenó la instauración de empresas con capacidad para desempeñarse como proveedores de insumos productivos.

---

## 2.5 Un Vistazo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria

En México, en los países en vías de desarrollo y en los altamente industrializados, existe una estructura industrial cuya integración puede ser deficiente o eficientemente ante la demanda del mercado de consumo de cada país, o también a la demanda internacional. Pero lo que hay que hacer notar es que, en cualquier estructura económica existe la micro, pequeña y mediana industria.

### 2.5.1 Impacto Económico

La pequeña industria, surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc.

Así se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial y con ello la tecnología que hoy desarrollan las grandes empresas.

En nuestro país, desde el periodo de vida independiente, el fenómeno de la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos, etc.

Antes de 1910 surgieron las fundidoras de fierro y acero en Monterrey, la industria del cemento, la del jabón y otras empresas que en esta época se consideraban como grandes; sin embargo, antes de que éstas ya existía la incipiente industria y la artesanía casera, utilitaria y de ornato.

Después de la Revolución Mexicana, al crecer el mercado interno, aparecieron más industrias grandes, medianas y pequeñas, pero mayormente es la pequeña y mediana industria.

Ya en el año de 1930, según datos elaborados por el FOGAIN\*, respecto a centros industriales, la pequeña y mediana industria nacional, por el número de establecimientos, representaba el 12% total de la industria de transformación, en tanto que el 86% correspondía a talleres y artesanías.

En 1950, el mismo sector de la pequeña y mediana industria representaba 25%, en tanto que talleres y artesanías sufría una reducción a 71.9%.

En 1955, la pequeña y mediana industria significó el 45.8% y los talleres y artesanías 51.9%.

\* Fondo de Garantía y Fomento a la Industria micro, mediana y pequeña empresa.

En 1960, la industria mediana y pequeña representó el 56.7% y los talleres y artesanías el 42.8%.

Para 1965 la misma pequeña y mediana industria, ascendió a 56.8%, en tanto que la industria menos que la pequeña descendió a 41.8%.

El censo industrial de 1971 reportó un total de 18,740 establecimientos de la industria de transformación, de los cuales el 64.4% son industriales medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% equivalen a 523 industriales con capital contable mayor de 25 millones de pesos.

Analizando el desarrollo histórico de la estructura industrial en México, por tamaños y niveles, podemos concluir lo siguiente:

- a) La dinámica del sistema económico mexicano propicia necesariamente el desarrollo absoluto de sus componentes. Es decir, al crecer el producto nacional bruto, crecen los elementos que lo componen, entre el sector industrial.
- b) El crecimiento del sector industrial, dentro de la economía, hace que aumente la dimensión de las unidades productivas, por lo cual los niveles de industria se trasladan de los sectores artesanales o de incipiente industria, a los de pequeña industria y finalmente la gran industria; es decir, lo que en el año de 1930 era la industria artesanal o incipiente, dejó de serlo para convertirse después en pequeña y mediana industria, y lo que era mediana industria se convirtió en grandes empresas.

La importancia de la micro, pequeña y mediana industria, no sólo puede medirse por el número de establecimientos, sino también por:

- 1) Capital invertido que representan;
- 2) Valor de su producción;
- 3) Valor agregado;
- 4) Materias primas que consumen;
- 5) Formación de capital fijo;
- 6) Empleos que generan y
- 7) Capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

---

## 2.5.2 Importancia Social

La importancia de la micro, pequeña y mediana industria, no importando el grado de industrialización, no sólo es de carácter económico sino también de orden social.

La pequeña y mediana industria al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye, por una parte a incrementar a un rango social distinto a este sector de desocupados o semi-ocupados, debido a la capacidad de compra que les proporciona la industria a través de sus salarios y por los bienes que adquieren con él.

Por otro lado, contribuye a crear y capacitar la mano de obra, de otra manera que la estructura educacional, característica de los países en vías de desarrollo, no habría encontrado los elementos para capacitación.

Asimismo, en una nación en proceso de constante cambio que busca una estructura industrial más compleja, pero que aún no ha logrado desarrollar la capacidad administrativa, a niveles con que cuentan países desarrollados; la pequeña y mediana industria se conforma en la escuela empírica (práctica).

En ella se realiza la formación "directiva" que requiere forzosamente un país para mejorar sus sistema adminisrativo-productivo para una sólida y pujante industria.

Actualmente se considera que un especialista estará mejor preparado si completa su educación superior prestando un servicio social, precisamente en el sector industrial, el comercio o el gobierno, el agro, etc.

La micro, pequeña y mediana industria contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo redistributivo de la propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala.

De esta manera, esta clase de empresas son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra forma permanecerán ociosos.

### 2.5.3 La Actividad Empresarial

En toda actividad empresarial pueden distinguirse dos partes principales: el vendedor y el comprador; y cada una de ellas contempla la actividad empresarial desde su punto de vista.

Una transacción mercantil no es totalmente satisfactoria hasta que ambas partes crean haber logrado su propósito. El cúmulo de empresas representan la actividad de millones de vendedores que trabajan individual o colectivamente con el propósito de producir y distribuir bienes y servicios que requieren los compradores.

Todas estas operaciones que proporcionan un gran volumen y variedad de mercancías y servicios que demanda el consumidor suponen una enorme tarea. Por ello se ha desarrollado un sistema complejo de empresas industriales, comerciales y servicios que han servido para simplificar muchas operaciones así como realizar un esfuerzo unificado.

Es importante mencionar que, además de proporcionar bienes y servicios necesarios para satisfacer necesidades humanas, un negocio también se establece para obtener una utilidad.

La utilidad sólo existirá si queda algo después de que la empresa haya pagado todos los costos. Dichos costos comprenderán aspectos de las compras, los transportes, la fabricación, las ventas, la entrega, el trabajo administrativo, la supervisión y la dirección.

### 2.5.4 Propósito de las Actividades Empresariales

Un gran reto para la empresa moderna es el de utilizar los recursos disponibles para conseguir con la máxima efectividad y economía los bienes y servicios que la gente necesita y desea. Para hacer frente a las demandas del mercado de consumo se requieren diferentes tipos de actividad empresarial.

### 2.5.5 Interrelaciones entre Pequeña, Medianas y Grandes Empresas

Recalcar la importancia de las pequeñas y medianas empresas no significa subestimar las aportaciones de las grandes; sin embargo, ocupan sus puestos respectivos y son interdependientes.

Las pequeñas y medianas empresas realizan como mínimo tres funciones fundamentales para las grandes empresas y son:

- a) Facilitar la concentración en las zonas de mayor rendimiento.
- b) Servir de ensayo y preparación de futuras grandes empresas.
- c) Compensar las limitaciones inherentes a las grandes empresas.

Las grandes empresas alcanzan su máxima eficiencia en las industrias antiguamente establecidas, para las que existen muchos mercados de productos de bajo costo por unidad, o bien, allí donde una considerable experiencia ha conseguido desarrollar la tecnología y la mecanización hasta un grado de eficiencia, pero requiriendo enormes inversiones de capital.

Donde la normalización y la simplificación (limitación de variedad) son deseables y aceptables, donde sea preferible la concentración de la función (producción, distribución o financiamiento) y por supuesto para los monopolios naturales.

En todos estos casos es esencial la existencia de numerosas pequeñas empresas que permitan que unas pocas grandes empresas se concentren allí donde sus esfuerzos sean más eficaces.

Las pequeñas empresas satélites tienen su función propia en cuatro aspectos básicos:

- 1.- Como suministradoras de materiales y piezas (subcontratistas).
- 2.- Como agencias de servicio para la gran empresa.
- 3.- Como agentes o distribuidoras.
- 4.- Como clientes que usan, más que distribuir productos de la gran empresa.

Las pequeñas y medianas empresas forman el eslabón entre las gigantescas fábricas y los últimos mercados para los productos de éstos y con frecuencia son las mismas pequeñas empresas las que forman parte de dichos mercados.

En muchos casos no sería remunerador para las grandes empresas establecer unidades de distribución, tan bien situadas como las que la mediana y pequeña empresa pueden proporcionar. Por otra parte, en muchos ramos, el mercado no es suficientemente grande para atraer a las grandes empresas o hay en dicho mercado demasiada diversidad.

Casi todas las empresas de hoy comenzaron en pequeña escala, sin embargo, hasta la producción en masa, industrias pesadas y comunicaciones es el hecho de que más de cincuenta años de progreso han dado como resultado la complicada maquinaria y tecnología de hoy con la cual, los principiantes en escala quedan virtualmente excluidos de estas esferas de actividad, que han llegado a ser representativas de las grandes empresas.

No obstante, el pequeño y mediano empresario independiente, es aún importante para promover alguna innovación y demostrar valor en pequeña escala hasta llegar a la etapa de transición.

En esta fase la pequeña empresa adopta las técnicas de trabajo en gran escala si puede obtener el suficiente capital o bien se vende a una de las grandes empresas capaces de financiar su adquisición.

Este último ha ocurrido con frecuencia y ha sido interpretado como un intento de las grandes empresas para absorber a todos sus pequeños competidores.

Las principales razones son que el sistema tributarios virtualmente impide a la pequeña empresa que acumule fondos para una gran expansión y para el aumento de inversiones que la expansión requiere.

### **2.5.6 La Empresa en el Medio Ambiente Mexicano**

A pesar de nuestro relativo adelanto, conviene recapacitar, en nuestro desarrollo económico con el de otros países con el propósito de llegar a una conclusión lógica que es imposible utilizar similares métodos. Y así se ve nuestro país:

- a) Esta todavía en vías de desarrollo.
- b) Tiene una capacidad económica, financiera amplia si la relacionamos con otras muchas naciones menores, pero muy limitada en proporción a otras desarrolladas industrialmente.
- c) Es una economía formada por empresas medianas y pequeñas, si se toman en cuenta modelos de países desarrollados.
- d) No exporta aún cantidades considerables de bienes y productos y los artículos tradicionales se han mantenido durante décadas en volúmenes iguales o inferiores, a pesar de nuestro crecimiento demográfico.
- e) Se carece de una numerosa y homogénea clase directiva, capacitada adecuadamente, con objetivos comunes y permanentes de política nacional interior y exterior y que se encuentren en posición de adoptar decisiones.
- f) Se hace necesario buscar mayores coherencias en las funciones sustantivas de la educación superior con los problemas de la sociedad y de su desarrollo económico, cultural y político, actualizando los curriculum de licenciatura y posgrados, diversificando la oferta educativa del sistema en función de las necesidades nacionales.
- g) Deberán orientarse los programas de investigación y desarrollo experimental a la solución de problemas y necesidades de fondo en la producción de bienes y servicios de interés social, con la que se contribuirá a la disminución de la dependencia tecnológica del país y se coadyuvará en el esfuerzo por racionalizar la explotación de los recursos naturales y preservar el equilibrio ecológico.

- h) La gran mayoría de nuestras empresas no aplican los principios científicos de la administración, salvo las empresas extranjeras y algunas nacionales que destacan por su espíritu de adelanto.

### 2.5.7 Problemas Comunes de la Micro, Pequeña Empresa<sup>3</sup>

La cuestión verdaderamente importante de los fracasos empresariales estriba en saber qué es lo que los causa. Un gran paso hacia el logro del éxito de la pequeña empresa es conocer y comprender los motivos que se originaron el fracaso para poder evitarlos.

Por la práctica y la experiencia se cuenta con información acerca de las causas de la quiebra empresarial.

A continuación se detallan estas causas en nueve de cada diez de las quiebras:

**Cuadro 8**

Causa	Porcentaje
Negligencia	1.6
Fraude	1.3
Falta de experiencia en el ramo	16.4
Falta de experiencia administrativa	14.1
Experiencia desbalanceada	21.6
Incompetencia del gerente	41.0
Desastre	0.6

#### a) Negligencia

El dinámico mundo de los negocios de la actualidad obliga a los administradores de las pequeñas empresas a estar alerta a las rápidas transformaciones que continuamente se presentan. Ya sea en la moda, los hábitos alimenticios, tecnología, etc., que deben ser advertidos con oportunidad y assimilarlas provechosamente. De no ser así, la situación acarrearía serios problemas y finalmente el fracaso de la pequeña empresa.

#### b) Fraude

Aunque en pequeño porcentaje 1.3% el fraude es una de las causas de quiebra en la pequeña empresa; esto debido a la falta de controles administrativos y financieros adecuados a las necesidades de la empresa.

<sup>3</sup>Fuente: Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, cap 2, p. 95, Editorial Ecafsa

**c) Falta de experiencia en el ramo**

Con frecuencia, el gerente carece de experiencia en el ramo en que incursiona por vez primera. Puede tenerla en otros campos, pero lógicamente suele ignorar los problemas específicos de la nueva rama a la que ingresa.

**d) Falta de experiencia Administrativa**

La total falta de experiencia del gerente es la causa del 14% de los fracasos empresariales. No hay punto de relación entre poseer una habilidad especial para cierto trabajo y ser capaz de administrar un establecimiento pequeño. Sin la capacidad adecuada del que maneja la empresa, nada puede garantizar el éxito de la misma.

**e) Experiencia desbalanceada**

También la sobreconcentración de experiencia puede actuar en detrimento de una empresa pequeña. El gerente de la misma debe no solamente poseer habilidades técnicas determinadas, sino debe ser capaz también de ver su empresa globalmente; debe ser capaz de descubrir sus necesidades, a divertir sus relaciones con ciertos factores y determinar su verdadera capacidad, así como conocer las distintas áreas en que se desenvuelve la empresa y sus interrelaciones recíprocas.

Si quien administra dedica mayor atención a un área determinada, de acuerdo con su interés y especialidad (ventas, compras, producción, finanzas, etc) y descuidas otras, esto redundará negativamente en su desarrollo, casi el 22% de este aspecto llevaron al fracaso debido a dicho error.

**f) Incompetencia del gerente**

El mayor obstáculo que pueda tener la pequeña empresa para prosperar es un administrador incompetente. El 41% de las quiebras son atribuibles a esta causa. Ni el mismo dueño puede fungir como gerente de su propio establecimiento si carece de los conocimientos necesarios o, más aún, de la capacidad de liderazgo requerida.

**g) Desastre**

Hay hechos imprevistos que cortan de tajo la existencia de una empresa pequeña (incendios, robos, desastres naturales, problemas laborales, etc.)

---

### 2.5.8 Características de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa<sup>3</sup>

Existen una serie de características que son comunes a este tipo de empresas. A continuación se citan algunas de las más generalizadas características y son:

#### 1.- Poca o ninguna especialización en la administración:

Esencialmente, la dirección en ocasiones en la mediana empresa se encuentra a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo esta función. Es aquí cuando este tipo de empresas corren mayor peligro.

#### 2.- Falta de acceso al capital:

Este es un problema que se presenta con mucha frecuencia en la pequeña empresa debido a dos causas principales:

- a. La ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que éstas operan; y la
- b. La falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

#### 3.- Contacto personal estrecho del director con quienes intervienen en la empresa:

La facilidad con que el director está en contacto directo con su subordinados, constituye un aspecto muy positivo ya que facilita a la comunicación.

#### 4.- Posición poco dominante en el mercado de consumo:

Dada su magnitud, la pequeña y mediana empresa considerada individualmente se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercutan en forma importante en el mercado.

#### 5.- Intima relación con la comunidad local:

Debido a sus escasos recursos en todos aspectos, sobre todo la pequeña empresa, se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etc.

---

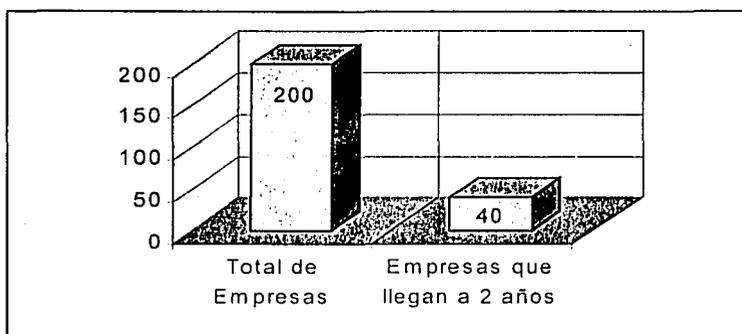
<sup>3</sup>Fuente: Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, cap 2, p. 105, Editorial Ecafsa

### 2.5.9 Razones para Crear Pequeñas y Medianas Empresas

Todo análisis estadístico parece demostrar, a pesar del elevado cierre y dificultades financieras reconocidas por las empresas pequeñas y medianas por cada 200 pequeñas empresas que se crean, sólo el 20% (40 empresas) llegan a los 2 años de vida, según Joaquín Rodríguez Valencia.

#### Cuadro 9

**Permanencia de las empresas durante su fase de inicio<sup>3</sup>**



Duración inicial de empresas nuevas, esto nos indica que 200 empresas que inician operaciones el 80% de ellas no llegan a cumplir dos años de vida.

A pesar de todos los resultados estadísticos existen oportunidades de invertir dinero y de administrar pequeñas empresas que son atractivas.

Los números muestran, que a pesar del porcentaje tan alto de empresas que nacen y mueren, las empresas pequeñas en conjunto muestran una vitalidad notable y se afirman en su posición dentro de nuestra economía.

Existen dos razones importantes para justificar esta afirmación: las pequeñas y medianas empresas cubren necesidades económicas y humanas (personales) esenciales:

<sup>3</sup> Fuente: Rodríguez Valencia Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, cap 2, p. 100, Editorial Ecafsa

---

### 1.- Necesidades económicas:

Ya se ha indicado que desaparecen anualmente muchas empresas pequeñas; unas son compradas o se fusionan con otras. Un número importante progresa lo suficiente como para salirse de la categoría de "micro empresa".

También se llevan a cabo liquidaciones voluntarias por diversas razones.

Muchas empresas cumplen un objetivo temporal. La edad, la muerte, las enfermedades organizacionales o simplemente el desaliento incitan a los propietarios a echar llave bajo la puerta.

La empresa minorista, los medios mayoristas, los mayoristas y los fabricantes pueden descubrir que una economía que cambia constantemente ha reducido o eliminado la justificación económica que tenían para seguir en el negocio, incluso cuando la economía en conjunta prospera.

Aunque se debilitan o desaparecen en algunas entidades estatales las empresas pequeñas surgen en otras: cines, lavanderías, restaurantes, hoteles, muchos tipos de industriales.

Para cada programa nuevo de desarrollo industrial o científico (computadoras, farmacéutico, electrónico) se materializan pequeñas empresas para cubrir las necesidades que surgen. A medida que se abren brechas y se revelan necesidades, sin satisfacer, las empresas pequeñas hacen su aparición.

A veces el volumen de producción que se sugiere es demasiado reducido para interesar a las empresas grandes. Con frecuencia la vigilancia, la flexibilidad o la iniciativa de la pequeña empresa le permite moverse con mayor rapidez que las grandes.

Los directivos pueden haber imaginado alguna innovación brillante que a nadie se le había ocurrido. No es rara que una pequeña empresa altamente especializada sea capaz de satisfacer especificaciones que otras no puedan satisfacer. Las pequeñas empresas suelen ser no sólo grandes competidores en cuanto a precios, atención y servicio, sino que además puedan presentar determinadas ventajas que hacen de ellas grandes competidoras.

A medida que crece la economía y las grandes empresas, existe una razón lógica por la cual el segmento de la pequeña empresa se desarrolla proporcionalmente.

Tal vez más importante aún que el papel de ayuda complementaria que representan las pequeñas empresas sea el de creación.

## 2.- Necesidades Humanas

Las pequeñas empresas también cubren una importante y vital necesidad. La gente difiere mucho entre sí por su "necesidad de lograr algo", su aceptación del riesgo, la confianza que tienen en sí misma, su deseo de independencia, la frustración que puedan tolerar y su impaciencia por salirse de la rutina y realizar algo que sea dinámico y que representa un desafío.

Las personas que son diferentes buscan satisfacción de sus impulsos en formas diferentes. La pequeña empresa tiene ciertos atractivos y representa la fuga de energía del hombre que siente impulsos emprendedores, del que ansía su propio dueño y está dispuesto a tomar sus propias decisiones y soportar las consecuencias.

Una empresa propia también atrae a quien desea tener la oportunidad de formar un patrimonio más rápidamente de lo que se considera posible continuando trabajando para otra persona.

Otros tal vez preferirán formar una empresa pequeña por razones totalmente distintas de las que se han indicado. Tal vez les agrade el ambiente por los conceptos y los valores relacionados con la individualidad, la variedad, la libertad, la autosatisfacción. El atractivo que la pequeña tiene para algunas personas parece basarse en la creencia de esos conceptos se pueden llevar más fácilmente a la práctica en una pequeña empresa que en una grande.

Dado que las pequeñas empresas proporcionan oportunidad de lucro a la vez de satisfacción personal, pero muestran una gran variedad en cuanto a ganancias y probabilidades de duración, tal vez sea bueno estudiar su problemática.

Aun cuando ninguna afirmación puede ser categórica respecto de las pequeñas y medianas empresa no es raro que tanto el capital como la administración se ubiquen en límite peligroso.

Según distintos estudios y encuestas que se han llevado a cabo con el propósito de determinar las causas de fracaso de las pequeñas empresas, parece ser que los problemas principales están representados por diversas variables.

En 1997 se realizó una encuesta industrial de SECOFI e IJCA (Lapan International Corporation Agency) identificándose los problemas siguientes:

Poder adquisitivo	49 %
Costo de operación	49 %
Mercado contraído	43 %
Crédito	37 %
Materia prima	-
Liquidez	35 %
Gastos financieros	40 %

En 1990 otra investigación realizada acerca de por qué quiebran las empresas, fue hecha en la ciudad de México, por el periódico El Financiero, y genero las causas de fracaso los siguientes aspectos:

Conflictos familiares	17%
Mala administración	16%
Ausencia de liderazgo	14%
Inadaptación al cambio	11%
Faltó clarificar el objetivo	10%
Falta de capacitación	10%
Ausencia de planeación	9%
Falta de actualización del empresario	9%
Ignorancia de la problemática del país	5%
	<u>100%</u>

En 1993 se realizó otra investigación en la ciudad de Puebla, para determinar las causas de fracaso en la empresa: micro, pequeña y mediana, por Rodríguez Valencia J. (CONACYT, Referencia 0880-59110) causas de fracaso de las empresas:

Falta de estudios de prevención (prevención: Mercado, financiero, fiscal)	29.0%
Falta de experiencia en el ramo	18.0%
Falta de habilidad administrativa	22.0%
Escasez de personal calificado	14.0%
Inflación	12.4%
Fraudes	3.6%
Desastres	1.0%
	<u>100.0%</u>

De los datos anteriores podemos deducir que si una empresa tiene buena administración es poco probable que tropiece con problemas financieros, sin embargo no esta excenta de padecer este tipo de problemas.

La inflación si produce serios problemas a la pequeña y mediana empresa, así como falta de llevar a la práctica estudios de prevención: como estudios de mercado, financiero y fiscales.

En este razonamiento señalamos con insistencia a la administración como la variable crítica en el éxito de las empresas pequeñas y medianas.

Afortunadamente mucha gente concuerda en que el sector productivo de las pequeñas y medianas empresas es importante para nuestra economía porque éstas también cubren una importante y básica necesidad humana.

---

### 2.5.10 CAUSAS DE MORTANDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA <sup>9</sup> RAZONES DEL ¿PORQUE INVESTIGAR LAS CAUSAS DE MORTANDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA?

Siendo la microempresa el sector que mas establecimientos tienen en el país y el que genera el mayor volumen de empleo, parecería obvio que debería ser también el más estudiado, y que las causas de mortandad de estas empresas deberían ser conocidas.

Se investigaron los acervos de NAFIN, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, del Colegio de México y del Centro de Investigaciones para el Desarrollo, buscando trabajos de investigación y como resultado se obtuvo, que no se encontraron documentos relativos al tema.

Las micro empresas mueren por falta de dinero. Esto, aunque es cierto, muestra un enfoque muy superficial y por desgracia muy generalizado sobre este asunto es realidad, esa opinión equivaldría a decir que la causa de muerte de las personas es que dejan de respirar. En efecto, dejar de respirar es el último acto de una persona, pero sería muy superficial decir que esa es la causa de su muerte.

Es preciso ir más afondo en la investigación de las causas de la muerte de las microempresas para encontrar porqué estas dejan de producir utilidades en cantidad suficiente para sostener su propio crecimiento y asegurar su supervivencia.

Una consecuencia de este enfoque es que los esfuerzos por promover a la micro empresa se centran en aspectos de subsidio, estímulos fiscales y facilitar el acceso al dinero, esfuerzos que en muchas ocasiones fallan o incluso son contraproducentes, porque no toman en cuenta la problemática de fondo.

Frecuentemente hay una parálisis de los esfuerzos de los sectores empresariales, por concentrarse en buscar en el Gobierno mecanismos de subsidio y apoyo, poco acordes con la actual política económica del país.

Algunos sectores, por otro lado, han expresado su preocupación respecto a un acceso indiscriminado a financiamientos, que muchas veces alivian a corto plazo la situación de la microempresa, pero la empeoran a largo plazo, ya que no toman en cuenta otros problemas, que fueron los que causaron la difícil situación financiera de la empresa.

---

<sup>9</sup> Maiza Pereda A, Editorial Ipe/ Coparmex / Fundes, Causas de Mortandad de la Micro y Pequeña Empresa, Cap. I, p 1.

---

Así, a los problemas fundamentales de la empresa, después se agrega el de pagar los financiamientos, causando muchas veces un círculo vicioso del que la empresa ya no sale.

En resumen, los aspectos de dinero, no son ni con mucho el único factor en la muerte de las microempresas, ni tienen el lugar preponderante que con frecuencia se les asigna.

El enfoque mismo del tema parecería implicar que hay un problema de mayor mortandad en la microempresa que en otros tamaños de empresa. Esto fue fuertemente cuestionado por los expertos a los que se consultó. En su opinión, no hay suficiente información para sustentar que las empresas mayores o medianas tienen mayor permanencia. Así mismo señalaron la dificultad para determinar la muerte de una empresa grande, ya que en muchos casos, aún muriendo la empresa como tal, la razón social y la marca comercial se conservan, por razones de mercadotecnia, aún cuando la empresa original ha dejado de existir.

También es difícil en ocasiones ubicar la muerte de una microempresa, ya que muchas veces lo que ocurre es un cambio de razón social y hasta de giro, pero el microempresario no deja de serlo para resolver a una situación de empleado. Esta adaptabilidad, citada muchas veces como una de las ventajas de la microempresa, es difícil de distinguir de la verdadera muerte de la empresa.

El enfoque mismo del tema fue discutido: en opinión de algunos sería mucho más productivo tratar de encontrar las razones por las que la microempresa prospera y crece para favorecer esas condiciones. También señalaron que es mucho más fácil encontrar empresas exitosas para analizar, que empresas muertas para investigar. El argumento tiene méritos y convendría considerarlo en caso de que se considere necesario analizar más a fondo el tema en estudios posteriores.

Otro ángulo del tema consiste en cuestionar si se puede analizar la microempresa como si fuera un conjunto homogéneo de entidades. Se señala que hay por lo menos una distinción que debe de hacerse, y que modifica sustancialmente la interpretación de los datos que se puedan aportar. De acuerdo a este argumento, existen microempresas con una visión de crecimiento. Las primeras, generalmente tienen como único objetivo el sostenimiento del empresario y a su personal, sin pretensiones de un mayor desarrollo. En las segundas, el empresario considera la suya como una situación transitoria, como una etapa necesaria al principio, pero no pretende ser microempresa en forma permanente; el empresario tiene la visión de llegar a tener una empresa de mayor tamaño y orienta sus actividades al logro de ese objetivo. Claramente los riesgos que toma uno y otro tipo de empresario son distintos, y así deben ser las causas de mortandad de sus empresas.

En conclusión, este tema dista de mucho de estar suficientemente explorado. La aportación del presente estudio podría ser la de establecer en forma preliminar algunas de las causas de mortandad de las empresas.

### 2.5.11 ¿PORQUE MUEREN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS?

Resulta claro que no hay una única causa de muerte de las microempresas, aunque esas pueden agruparse por "familias" de causas. Algunas de ellas son mas frecuentes que las demás.

Aunque no hay total consenso acerca de las causas mas frecuentes de desaparición de las empresas, si se pueden ubicar algunas razones mas frecuentes de falla de las mismas. Algunas tienen que ver con la estructura de la empresa de la microempresa, sobre todo de la pequeña escala en que opera y otras depende de los que un entrevistado llamó "subadministración", esto es, una administración deficiente en alguno de los aspectos.

**Cuadro 10 Causas de Mortandad de la Microempresa**

<b>Estructurales</b>	<b>Dirección y Administración</b>	Ausencia de un sistema Crecimiento por encima de sostenible Control de Costos Mercadotecnia Falta de Mentalidad Empresarial Inversiones no productivas
	<b>Problemas de Escala</b>	Falta de Especialización Abastecimiento Costoso Mercadotecnia Deficiente
	<b>Mercado</b>	Cambios de las Cadenas Productivas Requerimientos Crecientes Plazos de Cobranza
<b>Del Entorno</b>	<b>Financiamiento</b>	Escasez de Crédito Costo de Crédito Requisitos y Actitud de los Bancos
	<b>Otros</b>	Impuestos Falta de Organización

\* Archivo: MuerteMlc/Graf/Resumen

---

Por otro lado, se ubican causas en el entorno, que no dependen de la empresa; de estas algunas son ocasionadas por cambios coyunturales, y podrían cambiar en el futuro.

Otras tienen que ver con cambios en la estructura del tejido económico del país, y por lo tanto no es de esperarse que haya cambios drásticos, estas últimas requerirán de las empresas un ajuste permanente.

Debe aclararse que los aspectos aquí tratados no se presentan en todas las empresas en igual grado; hay microempresas prósperas que han logrado sortear estos problemas. Tampoco puede decirse que todas las empresas que desaparecen presentan todos los síntomas descritos a continuación. Las causas de mortandad son específicas de cada empresa, y lo que lleva a fallar es una combinación de causas.

### 2.5.12 RECOMENDACIONES: ¿QUE HACER?

Un resultado claro es que no hay una causa única de mortandad de las microempresas, ni siquiera un grupo limitado de problemas que pudieran ser atendidos con un conjunto relativamente pequeño de medidas correctivas.

Ciertamente sería demasiado pretencioso, hacer recomendaciones para la solución de problemas tan complejos como los tratados en este tema, en base al estudio de alcance tan limitado. Las recomendaciones aquí sugeridas tienen limitaciones y deben ser consideradas como sugerencias y no como soluciones definitivas.

Tratando de agrupar las causas más importantes, se encuentran fallas en la capacidad directiva y administrativa del empresario, problemas ligados a la escala de la empresa, problemas relacionados con aspectos fiscales y problemas ligados definitivamente al financiamiento.

Sin que pueda considerarse como una causa directa de mortandad de la microempresa, la falta de representatividad en aforos nacionales de capacidades de organización y la ausencia de un liderazgo que emane de los propios microempresarios son obstáculos importantes para llevar a cabo programas efectivos de mejora de este sector.

La respuesta obligada a los problemas de capacidad directiva y administrativa, son programas de entrenamiento empresarial; solución que no es fácil de implementar por la resistencia propia del empresario, que no tiene una gran inclinación a ser capacitado, y por el problema muy real de falta de tiempo que tiene.

---

La capacitación sigue considerándose como un asunto para obreros y mandos medios, y posiblemente sea necesarios rediseñar esos programas, de tal manera que no sean creados por los especialistas, sino que sean los propios microempresarios los que participen en su diseño, de modo que realmente estén dirigidos a necesidades reales de los empresarios.

En este aspecto, las experiencias del programa CIMO, de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, ofrecen enseñanzas muy interesantes, con un enfoque novedoso a este tema, al incorporar aspectos que hacen mas efectiva la labor de capacitación tales los diagnósticos de empresa y la consultoría de proceso. Estas experiencias y otras similares (muy pocas por desgracia) deberían incorporarse a la mejora de los programas de capacitación para empresarios.

La respuesta a los problemas de escala no es sencilla, porque es algo que va en la naturaleza misma de la microempresa. En cierta medida, las asociaciones de microempresarios, pueden dar respuesta a algunos de estos problemas. No se esta hablando de grandes organizaciones, sino precisamente de organizaciones a nivel local, posiblemente bajo figuras de empresas integradoras, uniones de compra o de crédito, entidades de fomento u otras.

La colaboración y la especialización de los empresarios, puede llevar a una división del trabajo donde cada uno pueda tener una escala menos desventajosa. Sin embargo, esto es más fácil decirlo que hacerlo. En la práctica aspectos de tipo humano y el natural individualismo de los microempresarios dificultan enormemente esta labor. La labor de convencimiento y concientización probablemente sean mas complicadas que el diseño y organización de las organizaciones locales.

Evidentemente este es un campo donde un liderazgo realmente representativo de los microempresarios, puede hacer mucha diferencia.

Los problemas ligados a aspectos fiscales, requiere de un convencimiento, en primer lugar, de que un negocio que no da para pagar impuestos, es un riesgo demasiado elevado, que no vale la pena correrse. Una simplificación de los trámites y mayor claridad podrían reducir el problema de ignorancia de aspectos fiscales, que actualmente existe.

Los problemas ligados al financiamiento son muy complejos. La tendencia actual es el buscar mecanismos alternativos a la banca comercial, con la cual se ha creado la impresión de que no hay posibilidad de que esta participe en el apoyo a los microempresarios y que, en cierta medida se ve como un caso perdido el de tratar de buscar instrumentos para microempresas en la banca TRADICIONAL.

La banca podría estar perdiendo un gran negocio, dado el gran número de establecimientos que entran en este sector, tal vez haga falta un esfuerzo de buscar, con creatividad, nuevos esquemas.

El punto central en este aspecto es el de las garantías a los créditos. Tal vez un esquema de seguros de riesgo (parecido a los seguros de riesgo para exportación), podría ser el camino.

En todo caso este momento de la economía del país, con un crecimiento importante de la cartera vencida, no parece el más propicio para proponerlo, pero es un tema que tendrá que atenderse.

El camino iniciado por NAFIN de buscar incorporar a las empresa afianzadoras es este esquema, es una perspectiva interesante.

Si alguna lección deja este tema, es que no se trata de un asunto simple, que pueda resolverse con medidas sencillas y de resultados rápidos.

### **2.5.13 SEGUIMIENTO: ¿COMO CONTINUAR ABORDANDO EL TEMA?**

La recomendación central de este tema, es que debe profundizarse para poder llegar a propuestas más precisas que las aquí esbozadas.

Fuera de un ámbito de estudio y de proposición, pero como una medida indispensable, está la de impulsar el desarrollo de organizaciones específicamente de microempresarios, y propiciar el desarrollo de un liderazgo de este sector, aspectos que debería de salir de los propios microempresarios.

### **Estudio Complementario**

Para un estudio complementario sea útil, no basta con hacerlo más amplio y representativo, lo cual es sin embargo necesario; además de buscar mayor representatividad, buscando que realmente cubra más campo, hay diferencias específicas en cuanto a orientación del estudio y tipo de entrevistados a cubrir.

Un nuevo estudio debería de buscar cubrir el territorio nacional ya que los problemas seguramente tendrán diferencias regionales importantes, que un alcance limitado no alcanza a encontrar. Así mismo debe tratar de encontrar diferencias por tipo de empresa.

No son los mismo problemas de las empresas industriales, comerciales o de servicios, no son los mismos los de los empresarios con alto grado de profesionalización, que de los microempresarios de escasos recursos, no sólo económicos sino educativos.

En breve, la planeación de un nuevo estudio, debería iniciarse con una segmentación del campo a estudiar, para diseñar este estudio de una manera más eficaz.

Lo que claramente no puede hacerse es tratar a un sector empresarial que comprende una proporción muy alta de los establecimientos comerciales del país, como si se tratara de un ente homogéneo.

Seguramente hay más diferencias entre distinta microempresas, que las que hay entre empresas medianas o grandes, y esto debe ser tomado en cuenta.

El cambio central en este estudio complementario es de enfoque. No basta con buscar las causas de mortandad de la microempresa. La suposición implícita es que lo mejor que le puede pasar a una microempresa es no morir; este supuesto va muy en concordancia con una mentalidad que ve a la microempresa con un mecanismo de subsistencia.

Pero no debe olvidarse que un sector, que podría ser un número importante de microempresas, tiene una mentalidad de crecimiento; no conciben su negocio como un mero mecanismo para subsistir, sino como un negocio que empieza y para el cual se desea un futuro de crecimiento y desarrollo.

En este sector no basta con saber como evitar la muerte de la empresa; igualmente importante o más es conocer cuales son los factores que permiten a una empresa prosperar, desarrollarse y crecer.

En otras palabras, simultáneamente a buscar los factores de mortandad de las microempresas, deben buscarse los factores de éxito de éstas.

Para cubrir los aspectos mencionados en el estudio complementario, además de consultar expertos, banqueros e organismos empresariales, debe consultar intensivamente a microempresarios de distintas regiones y ramas de la economía, de poder obtener opiniones de quiénes viven los problemas diarios de este sector.

---

## 2.5.14 EL COSTO PARA LAS PYME'S POR NO CUBRIRSE ANTE UNA DEVALUACIÓN <sup>10</sup>

*"El tiempo es la unidad de medida de los negocios, así como el dinero en su unidad de peso." Francis Bacon*

### INTRODUCCIÓN

Una pregunta que todos los participantes del mercado financiero mexicano nos hacemos constantemente es: ¿el peso se va a devaluar? Si consideramos que la moneda mexicana tiene un régimen de operación flotante, es decir, que la paridad peso /dólar se ajuste mediante la libre oferta y demanda de mercado, entonces existen riesgos no sólo de devaluación del peso frente al dólar, sino de apreciación de la moneda. Esto tiene repercusiones muy importante para aquellas empresas y personas físicas que tienen deudas o activos en dólares. Así, en este tema, se presenta mediante situaciones o recomendaciones en el costo en que pueden incurrir las empresas al no considerar una cobertura ante una posible devaluación.

### EL DÓLAR Y LAS TESORERÍAS DE LAS EMPRESAS

La globalización implica que cada día México realice un mayor número de transacciones, tanto de bienes como de servicios, por ejemplo, importaciones y exportaciones con el resto del mundo.

Debido a que Estados Unidos es nuestro socio comercial más representativo, tanto en valor como en volumen, la mayor parte de nuestra compraventas se cotizan en dólares. Por tanto, una de las preocupaciones de las tesorerías de las empresas es: ¿cuál será el valor del tipo de cambio peso /dólar en una fecha futura? Este tipo de cambio como la mayoría de las divisas del mundo, han demostrado tener alta volatilidad y ser difícilmente predecible.

Las fluctuaciones en los últimos meses del tipo de cambio peso/dólar, indican que la preocupación de las tesorerías está fundamentada, por lo que puede ser necesario una cobertura ante el riesgo cambiario o información para realizar una correcta inversión.

---

<sup>10</sup> Morales Castro Arturo, Revista Administrate Hoy, Noviembre 2002, El Costo para las PYME'S por no Cubrirse ante una devaluación P. 32 a 42

---

### 2.5.15 LOS FACTORES ECONÓMICO-FINANCIEROS Y EL TIPO DE CAMBIO

#### Las 10 variables que afectan los flujos de tesorería de una empresa.

1. Costo integral de financiamiento.
2. Tasas impositivas y reformas fiscales.
3. Aumento de los costos de producción.
4. Ciclo de cuentas por cobrar o cartera vencida.
5. Ciclo de inventarios.
6. Ciclo de efectivo.
7. Costos de financiamiento por proveedores e impuestos, entre otros.
8. Liquidez de las inversiones temporales o a corto plazo.
9. Variaciones del tipo de cambio.
10. Tasas reales de interés.

#### Las 10 variables que afectan los mercados financieros

1. Tasa de interés nacionales e internacionales.
2. Variaciones del tipo de cambio.
3. Índice de bolsas de valores.
4. Situación política y social del país.
5. Política económica.
6. Política fiscal y reformas fiscales.
7. Nivel de medio circulante, así como agregando monetarios.
8. Nivel de inflación.
9. Volatilidad e inestabilidad del entorno.
10. Escasez de inversión nacional y extranjera.

#### Las 10 Variables que afectan el Riesgo-Pais

1. Política monetaria del Banco Central.
2. Política fiscal del gobierno federal.
3. Déficit en cuenta corriente.
4. Deuda pública, tanto interna como externa.
5. Déficit en la balanza comercial.
6. Nivel de las reservas internacionales.
7. Situación política y social del país.
8. Variaciones del tipo de cambio.
9. Producto interno Bruto (PIB).
10. Nivel de inflación.

---

## **VENTAJAS DE LA COBERTURA DE RIESGO CAMBIARIO**

La empresa puede fijar de antemano una lista de precios de venta en pesos a sus clientes hasta por seis meses, ofreciendo así certidumbre cambiaria. La empresa puede administrar su riesgo de una manera flexible, en caso de que el peso muestre una apreciación continua con respecto al dólar.

### **2.5.16 BENEFICIOS QUE OBTENDRÁN LOS AGENTES ECONÓMICOS QUE UTILICEN LOS FUTUROS COMO COBERTURAS.**

- a) Fijar el tipo de cambio;
- b) Evitar el proceso de conversión de tesorería en dólares, así como minimizar el endeudamiento a corto plazo;
- c) No utilizar recursos financieros propios para cubrirse al momento, los futuros proporcionan un alto nivel de apalancamiento;
- d) Certidumbre en el valor futuro de carteras de inversión en acciones;
- e) Acceso directo al mercado de divisas, ya que los contratos de dólares al vencimiento se liquidan en especie;
- f) Posibilidad de participar en la evolución del mercado cambiario, mediante de un solo instrumento, y
- g) Reducir del costo y simplificación de la participación en el mercado cambiario.

---

### 2.5.17 LAS FINANZAS POPULARES EN MÉXICO FORMAL E INFORMAL<sup>11</sup>

El crédito debe contemplarse como mecanismo que nos permite, tanto a las empresas como a los individuos de todos los niveles socioeconómicos del ámbito rural o urbano, graduar con el tiempo sus flujos de ingreso-consumo para lograr un nivel de vida mejor y más estable.

Respeto a la aseveración de que los pobres son explotados por los agiotistas, si bien las tasas de interés del mercado informal tienden a ser muy altas, resulta una sorpresa la escasa evidencia de que éstos "exploten" sistemáticamente a sus clientes (es decir, invariablemente extraigan utilidades monopólicas puras).

La mayor parte de los préstamos en el sector informal provienen de familiares, amigos y patrones, quienes no cobran una tasa de interés. Y casi cualquiera que puede prestar dinero, incluidos los tenderos, los comerciantes, los vendedores al mayoreo, los rentistas, los maestros de escuela, las amas de casa y los burócratas. Sin duda, las tasas de interés impuestas tanto por los agiotistas como por otros prestamistas informales no son bajas; de hecho, al anualizarlas, con frecuencia resultan escandalosamente altas. Pero casi siempre se aplican a préstamos pequeños y a corto plazo, y por lo general reflejan riesgos, costo de transacción y de fondeo gravosos, así como una limitada escala de operaciones, más que un poder monopolítico puro.

Por cuanto al ahorro, los pobres sí ahorran, aunque desde luego no necesariamente en instrumentos del sector financiero formal como los depósitos bancarios. En algunos casos solicitan a sus patrones retenerles parte de su salario, o incluso pagan una comisión a una persona por guardarles su dinero en una caja fuerte; asimismo, participan con amigos y colegas en asociaciones rotacionales de crédito y ahorro (conocidas en México como "tandas").

Muchas veces mantienen sus ahorros en metales preciosos u otros bienes que pueden empeñarse sin problema tales como monedas de plata, video caseteras, televisores y máquinas de coser. Otra forma de ahorrar es mediante préstamos a familiares, vecinos, asociados en los negocios y clientes lo que rara vez se documenta. Además, es difícil distinguir si lo invertido en la tierra, en un techo nuevo, en gallinas, en cabras o en ganado, por ejemplo, es ahorro, consumo o inversión.

---

<sup>11</sup> Mansell Carstens Catherine, Cap. 3, Pág 73. Editorial Itam, Milenio

---

Los pobres también utilizan servicios de pago. Por ejemplo, envían dinero devengado en la ciudad o en el extranjero a sus familias mediante "transferencia de bolsillo", es decir, llevan efectivo en sus bolsillos o embutido en la punta de los zapatos. También envían fondos mediante *money orders* y giros postales o bancarios. Si reciben cheques del Seguro Social necesitan cambiarlos por efectivo. Los bancos proporcionan servicio de pago, pero en muchos pueblos pequeños y zonas de bajos ingresos los comercios (como las misceláneas o las farmacias) cambian cheques con un descuento respecto a su valor nominal, proporcionando así un servicio bancario estándar donde no hay bancos. Los pobres también necesitan utilizar servicios de pago para cubrir algunas cuentas mensuales, como teléfono, agua, luz o impuesto predial.

Finalmente, los agentes económicos de pocos recursos no tienen acceso a seguros como los comerciales en el mercado formal. Sin embargo, se puede pensar que el acceso que tienen a algún tipo de crédito y el uso de sus ahorros constituyen una forma alternativa a los seguros como vehículo para enfrentar contingencias.

En resumen, los servicios financieros formales y en especial los informales juegan un papel crucial, si bien poco conocido, en la vida económica de la gente de escasos recursos en México.

La actividad financiera de la gente de escasos recursos, por su misma índole, es difícil de cuantificar porque casi no se documenta. Los agiotistas y los individuos dedicados a prestar dinero (así como muchas otras operaciones financieras informales) en raras ocasiones están dispuestos a comentar sus actividades con extraños, y los pobres, como la mayoría, se muestran reacios a hablar abiertamente sobre su situación financiera personal y empresarial. Sin embargo, para formular una política pública eficaz se requiere tener cierta idea (aunque sea parcial) de la variedad y la naturaleza de los servicios financieros a disposición de las personas de escasos recursos en México. Estos son por lo general informales; no obstante, para algunas personas de bajos ingresos en zonas urbanas, en particular, existe una variedad quizá sorprendente de servicios financieros formales.

### **Crédito Bancario**

Sobra decir que los pobres solicitan crédito a los bancos. Un sondeo realizado por la Secretaría de Hacienda [SHCP (1998)], enfocado en la población general de áreas rurales y semiurbanas, reveló que sólo 6.4% había obtenido crédito de un banco comercial y 8.1% de un banco en desarrollo. Sin embargo, no todos los encuestados pueden considerarse como personas de bajos ingresos.

Si se toma en cuenta el nivel de estudios como sustituto del ingreso, 20.4% de las personas relativamente adineradas (aquellas que cursaron estudios universitarios) obtuvieron crédito de un banco comercial en contraste con .88% de las que no tenían estudio alguno y 5.01% de las que sólo habían cursado la educación primaria.

Por otra parte, 4.99% de la población sin ningún tipo de educación escolar y 9.57% de quienes habían estudiado la primaria habían obtenido créditos en Banrural, en contraposición a 5.11% de quienes tenían estudios universitarios.

### **Crédito de amigos y parientes**

La fuente de crédito más importante de los pobres son los amigos y los parientes. Al igual que en otros países, este tipo de crédito se otorga por lo general sin intereses pero con la obligación implícita de extender un préstamo o algún otro favor en el futuro. Un informante del estado de Puebla afirmó: "no tenemos mucho pero sabemos que lo que cada un tiene y nos ayudaremos siempre que podamos".

### **Crédito amarrado a otras transacciones**

Parece que existe gran disponibilidad de crédito amarrado a otras transacciones. Por ejemplo, muchas veces los trabajadores piden prestado a sus patrones, los granjeros y los comerciantes a sus proveedores, y los clientes habituales a menudo obtienen crédito en la tienda de abarrotes de la esquina, etcétera. Estos vínculos reducen los costos de investigación, seguimiento y cumplimiento de los contratos de préstamo ya que el prestamista cuenta con información acerca de la calidad crediticia del prestatario así como con una relación económica, la cual también incrementa los incentivos para que el prestatario pague sus deudas.

### **Crédito amarrado al empleo**

Muchas veces los trabajadores obtienen préstamos de sus patrones tanto en el sector formal como en el informal. En el primer caso es frecuente que los trabajadores consigan crédito de cajas establecidas mediante una combinación de aportaciones laborales y patronales.

### **Crédito amarrado para la microempresa**

Mucha gente de escasos recursos se procura su propio trabajo o se emplea en pequeños talleres. Las microempresas típicas incluyen puestos en mercados, carpinterías, plomerías, confección de ropa; elaboración de artesanías, comida y bebidas así como la venta de dulces y otras ventas callejeras; producción de alimentos empacados, lámparas, ropa, zapatos, manteles y artículos decorativos. Con frecuencia los proveedores proporcionan el crédito.

### **Crédito amarrado en el sector rural**

La literatura sobre los mercados de crédito rural en México es sumamente escasa. Swaminathan (1997) es la autora que más profundiza en el tema; no obstante, se ha apoyado en gran medida en unos cuantos estudios sobre poblaciones rurales-

### **Crédito de abarroteros y otras tiendas vecinas.**

El crédito a corto plazo extendido por las tiendas de abarrotes del vecindario desempeña un papel fundamental al ayudar a los pobres a graduar sus flujos de ingreso-consumo. Numerosos informantes mencionaron que la tienda de abarrotes cercana a su casa les permitía adquirir productos básicos como leche, frijol, azúcar, harina, Coca Cola y verduras a crédito, generalmente a una o dos semanas, en cantidades de \$50 a \$100. Como era de esperarse, los tenderos no dan crédito a personas recién llegadas, a extraños o a quienes consideran poco confiables.

### **Crédito a plazos**

Las personas de bajos ingresos pueden acceder a este tipo de crédito fácilmente, en especial las de zonas urbanas que trabajan en el sector formal, así como las trabajadoras domésticas en zonas residenciales de altos ingresos. El crédito a plazos puede clasificarse en cuatro categorías: crédito otorgado por tiendas urbanas especializadas en artículos electrónicos, muebles y otros bienes de consumo duradero como lavadoras, y refrigeradores, crédito del Fonacot; crédito de tiendas semiurbanas para compras similares; y crédito otorgado por abonos para bienes de consumo pequeño.

---

### **Atesoramiento de efectivo**

Este método de ahorrar parece ser el más común entre la gente de escasos recursos. De acuerdo con la encuesta de la SHCP 65% de los encuestados mantenían sus ahorros en efectivo en sus hogares, de los que no tenían educación, 76.32% lo hacía; de los que habían estudiado la primaria 68.91% así como 63.10% de los que habían cursado la secundaria.

### **Los guardadinerero**

El atesoramiento de efectivo no siempre es práctico, sobre todo cuando se vive en viviendas hacinadas típicas de la gente de escasos recursos. Es bien sabido que muchos trabajadores solicitan a sus patrones retenerles sus salarios para poder pagar una suma mayor en cierta fecha.

### **Préstamos a terceros**

Los préstamos efectuados a terceras personas, son un activo financiero de los pobres muchas veces ignorados. Como se mencionó en la sección sobre el crédito, los amigos y parientes se prestan entre sí, a veces a tasas de intereses positivas, pero normalmente sin réditos. En cualquier caso, se les adeuda el capital y si no se cobran intereses quizá exista algún favor o préstamo que se espera recibir a cambio en el futuro.

### **Las cuentas del Sistema de Ahorro para el Retiro ó SAR, actualmente AFORES**

Muchos trabajadores del sector formal obtuvieron su primera cuenta bancaria, su cuenta del SAR en 1992 y 1993. El SAR se introdujo como parte de un paquete de reforma de seguridad social en febrero de 1992.

### **Las cuentas del Patronato del Ahorro Nacional**

El Pahnal es una dependencia gubernamental regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria, cuyas funciones son promover el ahorro. El Pahnal inició sus operaciones en 1950 y para principios del 70 ya captaba más de 4% de todos depósitos. Sin embargo, durante el periodo de inflación volátil y severa de los setenta y los ochenta, el Pahnal no ajustó adecuadamente sus tasas de intereses lo cual disminuyó drásticamente su importancia.

## **Cajas del ahorro y uniones de crédito**

En México los términos "caja de ahorro" y "unión de crédito" abarcan un rango amplio de intermediarios financieros, más o menos similares a las operativas de crédito que se encuentran en todo Europa, Estados Unidos, Canadá y gran parte de los países en vías de desarrollo con numerosas excepciones, estas operativas financieras se capitalizan con las contribuciones de los integrantes de quienes aceptan depósitos y de quienes hacen préstamos. De esta manera proporcionan servicios de ahorro y crédito más institucionalizados y flexibles que una ROSCA.

### **Cajas de ahorro**

La primera caja de ahorro o "caja popular" en 1951, y más tarde, ese mismo año, se celebró la primera asamblea constitutiva de la caja popular en 1954 se fundó el consejo central de Cajas Populares, y en 1964, la Confederación Mexicana de Cajas Populares. Para 1993 ya había 234 cajas populares, con un total de 5500 intereses y activos por más de mil millones de pesos.

### **Cajas en la caja popular mexicana A.C.**

Las cajas con frecuencia se refieren a sí mismas como un medio para ofrecer ahorro y préstamo "solidario" en el sentido de que un integrante no puede beneficiarse a expensas de otros.

### **Uniones de crédito**

A diferencia de la mayoría de las cajas de ahorro, las uniones de crédito se rigen por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, y están bajo la autorización y supervisión de la Comisión Nacional Bancaria. Deben de cumplir con distintos requisitos, incluido el encaje legal y un capital mínimo de \$3,000,000 por lo tanto, no mantienen una política de "puerta abierta", aunque los integrantes puedan redimir su parte cuando otro miembro o un nuevo integrante desee comprarla. Tampoco se apegan invariablemente a la norma de "una hombre un voto". En la práctica, sí embargo, las uniones de crédito carecen de una supervisión apropiada o rigurosa o de una base de datos actualizada, congruente y precisa sobre sus actividades.

---

### **Las nuevas metodologías**

Las nuevas metodologías para brindar servicios financieros a los pobres son una mezcla de inspiración y experiencia, y si bien surgieron a finales de los años setenta y ochenta, aún en los noventa siguen en proceso de evolución. Algunas de estas metodologías fueron desarrolladas por otras instituciones de crédito gubernamentales y otras más por innovadores bancos comerciales.

Sin embargo, todas estas metodologías incorporan una idea más realista de la demanda de servicios financieros por parte de los pobres, una comprensión de la naturaleza tanto de las finanzas formales como de las informales y el reconocimiento de los verdaderos riesgos y costos de ofrecer servicios financieros a clientes de bajos ingresos. También tienen en común el compromiso de llevar servicios financieros no a grupos pequeños de beneficiarios afortunados, sino a los muchos miles de millones de pobres sobre una base viable y de largo plazo.

**Cuadro 11 El Redescubrimiento de un Sistema Financiero Olvidado**

FORMAL	INFORMAL
Crédito Bancario	<p><b>Crédito:</b></p> <p>Crédito de amigos y parientes                      Amarrado a otras transacciones con el empleado                      con la renta de la tierra                      con compras de insumos/ventas de productos                      microempresa rural                      "coyotes"                      "acaparadores"                      empresarios rurales de tiendas de abarrotes y otras                      compra a plazos de grandes cadenas de tiendas urbanas                      Fonacot                      de tiendas semiurbanas de aboneros                      Agiotistas profesionales                      Nacional Monte de Piedad,                      Luz Saviñón                      Prestamistas preñarios informales</p>
<b>Servicios de ahorro:</b>	
Depósitos bancarios Cuentas de ahorro para el retiro (SAR) Cuentas del Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL)	Animales, joyería, etc. Atesoramiento de efectivo Los guardadinerero Préstamos a terceros
<b>Mecanismos de ahorro y crédito:</b>	
Sociedades de ahorro y préstamos Uniones de crédito	Tandas (ROSCAs) Cajas de la Caja Popular Mexicana Cajas independientes Cajas operadas por compañías para sus empleados y por sindicatos para sus afiliados Cajas solidarias
<b>Servicios de pago:</b>	
Giros postales, cheques de caja y money orders Transferencias electrónicas Cambio de cheques Pago en bancos de teléfono, electricidad, agua y Predial.	Transferencias de bolsillo Cambio de cheques por negocios no bancarios

# Capítulo III

## Capítulo III

### Instituciones Nacionales de Financiamiento que Apoyan a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

#### 3. Evolución del Financiamiento en las Etapas del Desarrollo Mexicano.

##### 3.1 Antecedentes

La década de los cuarenta marca en México el inicio de una etapa de desarrollo importante que se extendería incluso más allá de los sesenta. A partir de 1940 se dio un auge de la manufactura mexicana en el que los factores de impulso a la economía eran entre otros, un sector agrícola fuerte y capaz de apoyar el proceso de desarrollo, la protección arancelaria, las exenciones de impuestos, los subsidios, las empresas públicas y los servicios de infraestructura proporcionados por el gobierno.

Hasta mediados de los cincuenta, esta inversión se financió con fondos del gobierno y en alguna medida por el endeudamiento de éste con la banca privada y con organismos internacionales, lo que paulatinamente marcó el comienzo de un nuevo periodo de crecimiento en el país, que se financiaría deficitariamente y con resultados inflacionarios.

La coyuntura propiciada por la Segunda Guerra Mundial permitió la creación de oportunidades de negocios que se apoyaban en la afluencia de capitales derivada de las necesidades de las potencias en conflicto, esta situación tuvo impactos positivos en la economía mexicana al posibilitar un incremento en las exportaciones al tiempo que se desarrollaba el mercado interno.

Al término de la guerra las importaciones aumentaron, se desaceleró la entrada de capitales y aparecieron déficits en cuenta corriente, los precios se habían estado incrementando (entre otras causas por la mayor demanda generada por la guerra) y las políticas monetarias expansionista ocasionó mayor nivel en la tasa de inflación.

El periodo de 1940–1955 se caracterizó por un crecimiento económico de 6.7% promedio anual y por la aspiración de un desequilibrio externo importante. Según Lustig Nora, autor de Hacia la reconstrucción de una economía.

Entre 1940 y 1960 se observan modificaciones importantes en cuanto a las características de los procesos de generación de ahorro y la canalización de los recursos disponibles.

## 3.2 Concepto de Financiamiento

El término financiamiento implica la utilización de capital en forma de préstamos, a la empresa normalmente destinados a la capitalización “Financiamiento en sentido estricto significa capital en forma monetaria, es decir en forma de fondos dados o tomados en préstamo, normalmente destinados a la capitalización por medio de los mercados o instituciones financieras”.<sup>3</sup>

En el habla común se refiere a fondos provenientes de cualquier fuente, que se destinan a emprender cualquier gasto.

## 3.3 Principales Fuentes de Financiamiento para las empresas

Los conceptos básicos manejados por las finanzas en cuanto al financiamiento son; riesgo, rendimiento y seguridad, esto se aplica tanto a nivel de personas como de instituciones financieras y estos tres elementos son definitivos en el momento de solicitar u otorgar financiamiento.

En el caso de las empresas, existen diversas circunstancias que determinan que una unidad productiva recurra a cierto tipo de financiamiento, pero entre las más importantes está el nivel de desarrollo que se halla alcanzado además del desarrollo del sistema financiero, agregando las condiciones internacionales prevalecientes en distintas épocas.

De manera general los recursos financieros se clasifican de acuerdo con su origen en financiamiento interno y financiamiento externo y ambos proporcionan los medios necesarios para mantener e incrementar el nivel de la inversión pública y privada, marcando el ritmo del crecimiento económico.

Las fuentes de financiamiento internas del sector público más importantes a nivel macroeconómico son los impuestos, el ahorro del público y los ingresos de las empresas públicas.

Las fuentes de financiamiento externas a las que recurre con más frecuencia son la deuda y la inversión extranjera.

La política de financiamiento en México ha descansado en gran parte en la tesis de que se carece de ahorro para financiar el crecimiento, en general se ha planteado lo siguiente:

- a. Un rápido proceso de crecimiento requiere una alta tasa de inversión.
- b. La tasa de inversión no puede generarse debido a los bajos niveles de ahorro interno.
- c. El ahorro interno no ha podido incrementarse por problemas de carácter estructural, como los bajos niveles de consumo derivados del bajo nivel de ingreso.

<sup>3</sup> Rodríguez Valencia Joaquín, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, cap 4 Pág. 158, Editorial Ecafsa

- d. La inversión extranjera es necesaria para cubrir el déficit de ahorro interno, pues permite acelerar el proceso de acumulación sin afectar el consumo presente.

El ahorro interno es el recurso ideal para el financiamiento de la inversión, pero cuando en una economía éste es insuficiente, se plantea la existencia de ahorro externo como una fuente complementaria.

### 3.4 Obtención de Financiamiento

En las empresas el propietario o el gerente de finanzas debe reunir, analizar e interpretar la información financiera y formular un plan para obtener financiamiento. Concretamente se trata de determinar las fuentes de financiamiento, esquemáticamente éstas se muestran a continuación:

#### Recursos Internos y Externos

Cuadro 12

Recursos Internos	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aportaciones del propietario o de los socios</li> <li>• Reinversión de utilidades</li> <li>• Reservas de capital</li> <li>• Depreciación y amortización de activo</li> <li>• Ventas de activos fijos de la empresa</li> </ul>	
Recursos Externos	
* Bancos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Descuentos de documentos</li> <li>Apertura de créditos</li> <li>Préstamos directos</li> <li>Préstamos prendarios</li> <li>Préstamos de habilitación o avío</li> <li>Préstamos refaccionados</li> <li>Préstamos hipotecarios</li> </ul>
* Crédito comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores</li> </ul>
* Arrendamientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Natural</li> <li>Natural documentado</li> <li>Financiero                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Neto</li> <li>Global</li> <li>Total</li> </ul> </li> </ul>
* Emisiones de Obligaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obligaciones hipotecarias</li> <li>Obligaciones prendarias</li> <li>Obligaciones quirográficas</li> </ul>

### **3.5 El Ahorro Interno y Externo**

Para analizar el ahorro en México es necesario distinguir su origen y su impacto en la economía. La inversión física puede ser financiada con ahorro interno y/o externo, la existencia de este último en una economía amplía las posibilidades de incrementar la inversión física en el país pues, en términos generales, una economía que se encuentra abierta a los flujos de capital externos tiene mayores posibilidades y oportunidades para crecer que una economía que no lo está.

### **3.6 Créditos que Requiere una Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

El tener presente y con mayor exactitud que tipo de créditos necesita la pequeña y mediana empresa, son de suma importancia para la toma de decisión ya que al momento de elegir con la institución que mejor beneficios ofrezca.

Es importante el estudio del crédito, así como cuales son los financiamientos vía banca comercial o múltiple, que requiere la pequeña y mediana empresa dedicada al sector industrial.

Para poder alcanzar la confianza bancaria se requiere que la banca sea abierta, es decir, que los bancos desempeñen su función principal que es el otorgamiento de créditos para desarrollar y apoyar a los diferentes sectores de la economía mexicana, a través de las empresas tanto industriales, comerciales y de servicios y que amalgamado con el Gobierno Mexicano se establezca una política de desarrollo y no solamente de crecimiento económico.

Una vez que se logre lo anterior, estaríamos en posibilidades de saber qué tipo de necesidades de financiamiento requiere la pequeña y mediana empresa.

Los financiamientos que requiere una micro, pequeña y mediana empresa en el sector industrial, son principalmente los créditos destinados al capital de trabajo, es decir, de habilitación o avío, reservados al activo circulante de este tipo de empresas más específicamente a las materias primas.

Puesto que el proceso productivo es desarrollado con base en órdenes de producción y a los diferentes programas de entrega que tengan los clientes.

El financiamiento es parte importante para la adquisición del activo fijo como la maquinaria y equipo de producción, para la micro, pequeña y mediana empresa pero sobre todo por que el equipo en algunas empresas con el que se encuentra en la actualidad son viejos y en algunos casos obsoletos.

El poder adquisitivo de este tipo de empresas se ha deteriorado en los últimos años, como le ha sucedido a la mayoría de los mexicanos, reflejado en la macroeconomía de nuestro país.

Es de gran importancia el uso adecuado para la aplicación del financiamiento, cuando sea ha obtenido por parte de las instituciones bancarias o financieras, ya que el adecuado destino de los recursos al programa para el cual fue solicitado.

Es importante mencionar que la adecuada, ordenada y correcta aplicación de los recursos para lo que fue previsto se realicen, ya que como es sabido en algunos casos no solamente es error de los bancos tener cerrado el otorgamiento de créditos, ya que gran culpa tienen los responsables de la administración de las empresas por desviar los recursos hacia otros objetivos no planeados originalmente.

Los financiamientos o planes de crédito que se pueden obtener para la micro, pequeña y media empresa, deben de ser analizados tanto por la parte de la administración de cada sociedad como por la institución que otorga el financiamiento, en bases a los programas bien definidos sobre la aplicación de los recursos, ya que las instituciones otorgantes exijan proyectos viables, y que no sea, como hasta hoy en día, que las instituciones pidan un estudio financiero como mero requisito.

La pequeña y mediana empresa deben buscar financiamiento para su capital de trabajo y para los equipos industriales, con el apoyo de las instituciones que otorguen el crédito con las tasas más bajas que tenga el mercado y que no requieran las grandes garantías hipotecarias, sino sea la misma empresa la que lo garantice a través de su desarrollo productivo y que los préstamos sean vigilados perfectamente por las instituciones para evitar cualquier tipo de desvío de recursos.

El financiamiento para el tipo de empresa o sociedades para las que está enfocado el presente trabajo, es la adquisición de financiamientos o créditos documentarios, o sea cartas de crédito refinanciables a los distintos plazos que se manejan en el mercado de 30,90 y 180 días, entre otras, ya que la institución bancaria paga directamente a los proveedores de materias primas, que en su caso o a las empresas que vendan los equipos industriales.

Que el crédito sea otorgado con apego a un programa de gastos, inversión, adquisición, ya sea de producción o de venta con la preocupación de que la empresa no se endeude más allá de sus posibilidades financieras.

### **3.7 Financiamientos a los que Pueden Tener Acceso para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**

Este tema tiene como base fundamental el entorno político, económico y social en donde se encuentra el estudio de la micro, pequeña y mediana empresa en México, que involucra entre otros temas, desarrollo económico, social, educativo y ecológico.

El Desarrollo Nacional contempla algunos puntos con referencia al deterioro de la micro, pequeña y mediana empresa Industrial, ya que es necesario adentrarse en las posibilidades que tienen ellas en nuestro país.

Crecimiento económico es dar desarrollo y sustentación a los valores económicos combinado con el desarrollo social. Esto implica que el desarrollo llegue a todos los niveles económicos; como el desarrollo gubernamental que se refleja en la política económica y en especial en la gran empresa; y como consecuencia en la micro, pequeña y mediana empresa.

Dentro del desarrollo Nacional, México no había tenido hasta ahora una política económica que apoye a los sectores micros, pequeños y medianos de la sociedad, por otra parte no existe una política industrial bien definida que dé apoyo a los sectores antes mencionados.

A partir de la aparición de las leyes bancarias y las leyes de regulación económica que se hicieron por parte de los gobiernos de la Revolución Mexicana, no se han realizado planteamientos de leyes que atiendan a todos los sectores económicos, ya que los programas de crédito y los programas de financiamiento han sido casi iguales para todos.

Se ha atendido al desarrollo a través de programas sexenales derivados de la política que quiere establecer el presidente en turno, los cuales se han llevado a cabo mediante programas de fomento económico.

Como los que a continuación, podemos mencionar:

---

### **3.7.1 Programa de Apoyo integral a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (PAI)<sup>12</sup>**

#### **Antecedente:**

En 1978 el gobierno Federal, a través de Nacional Financiera, creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), para fortalecer y promover a ese importante sector productivo.

A partir de 1987 el Programa se encuentra incorporado operativamente a la Dirección de Promoción Industrial y Filiales de Nacional Financiera.

#### **Objetivos:**

Corresponde al programa el cumplimiento del objeto social de Nacional Financiera, que es el de promover al ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general al desarrollo económico nacional y regional de país.

De este objetivo se derivan los específicos que constituyen, el fundamento normativo del Programa, de acuerdo con la Ley Orgánica de la Institución y que están dirigidos a:

- a) Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- b) Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales.
- c) Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- d) Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios entre inversionistas potenciales.
- e) Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados.
- f) Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes explotados y la sustitución eficiente de importaciones.
- g) Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organismos auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.

---

<sup>12</sup> Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, Nacional Financiera, info@nafin.gob.mx

## Funciones

- Promover Inversiones
- Promover Infraestructura y Servicios
- Promover la Desconcentración Industrial
- Promover Instrumentos de Apoyo a Proyectos de inversión y programas de Asistencia Técnica.
- Promover la Capacitación
- Promover la Reconversión Industrial
- Promover Acciones Interempresariales
- Promover y Asesorar la Eficiencia Organizacional y Gestión Empresarial.

### 3.7.1.1 Las Funciones que el PAI Desarrolla Revisten en las Sigüientes Características:

#### a) Activa.

Promueve y va en busca de las empresas y oportunidades de inversión para fomentar el incremento de la productividad, la producción y el desarrollo, la ejecución de nuevos proyectos de acuerdo con las características regionales y de las empresas en particular.

#### b) Selectiva

Concentra su atención en las medianas y pequeñas industrias que realizan actividades prioritarias, con mayor incidencia económica en el desarrollo del país y que contribuye al logro de los objetivos de los Planes Estatales de Desarrollo.

#### c) Sistemática

La función que desarrolla se deriva de un sistema de administración de proyectos que permite sus coordinación y control.

#### d) Evaluable

Los resultados obtenidos susceptibles de medirse cuantitativa y cualitativamente validando la congruencia en los niveles local, regional y nacional; facilitando además una realimentación permanente.

### **3.7.1.2 Apoyos que ofrece**

#### **a) Promoción Industrial**

Consiste en apoyar mediante diversas acciones de asesoría y promoción, el desarrollo de proyectos de inversión de alta prioridad regional, desde la identificación de la idea, hasta su operación productiva, facilitando la adecuada utilización de los apoyos financieros y técnicos existentes:

- a) Información Científica y Tecnológica
- b) Estudios y Proyectos
- c) Instalaciones Físicas
- d) Capital de Riesgo
- e) Créditos para la inversión Productiva
- f) Coinversiones
- g) Programas Especiales u Otros Apoyos

#### **b) Asistencia Técnica**

Se proporciona a los industriales en forma individual o colectiva por conducto de los promotores industriales para que incrementen su productividad, maduren y desarrollen sus empresas aprovechando los recursos internos y externos de tipo financiero y técnico, así como las posibilidades de integración y complementación a nivel local, regional o nacional.

La asistencia técnica comprende también acciones de capacitación en gestión y desarrollo empresarial y formación de extensionismo paralelo; esta última consistencia en capacitación a funcionarios bancarias, estatales, de cámaras y pasantes universitarios para que desarrollen un efecto multiplicador de la promoción, por la vía del conocimiento operativo de los instrumentos de fomento industrial existentes.

### 3.7.2 UNAM<sup>13</sup>

#### Facultad de Contaduría y Administración

#### Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa ( CAMYPE)

(No otorga Financiamiento sólo asesoría)

#### Objetivo

Brindar a empresarios de las micro y pequeñas empresas, servicios de diagnóstico y orientación administrativos que contribuyan a su crecimiento y desarrollo, a través de maestros y alumnos de la Facultad de Contaduría de Administración.

#### Servicios:

##### \* Asesoría en las áreas de:

Administración

Contabilidad

Finanzas

Mercadotecnia

Operaciones

Organización

Recursos Humanos

- Diagnóstico integral empresarial
- Desarrollo de alternativas de solución.

#### Dirigido a empresas:

Ubicadas en el Distrito Federal y Área Metropolitana, de acuerdo a los siguientes criterios: Cuadro 10

Tamaño	Sector Clasificación por Número de Empleado		
	Industrial	Comercio	Servicios
Micro	1-30	1-5	1-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50

Asesoría Gratuita y Absoluta Confidencialidad en la Información de las empresas.

#### Resultados

El empresario, al término del diagnóstico, obtendrá:

Una presentación por parte de los asesores que trabajaron directamente con la empresa, donde se muestren los resultados del diagnóstico y alternativas de solución.

<sup>13</sup> Centro de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Facultad de Contaduría y Administración

---

### 3.7.3 Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Micro, Mediana y Pequeña Empresa (FOGAIN)<sup>14</sup>

#### **Antecedente:**

El fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) fue constituido por el Gobierno Federal el 28 de diciembre de 1953, con la finalidad de otorgar apoyo financiero a los pequeños y medianos industriales, mediante el redescuento crediticio, a través de la Banca y las Uniones de Crédito del país.

#### **Objetivos:**

Entre las funciones que se refiere a FOGAIN dentro de sus Reglas de Operación destaca el apoyo financiero y fomento en condiciones preferenciales a las micros, pequeñas y medianas industrias en virtud del importante papel que su actividad representa en economía nacional.

Los apoyos que otorgue el fondo para 2000, se harán sobre los mismos criterios de aplicación del año anterior; esto es, con tasas de interés preferenciales, plazos de amortización medianos y largos en monto suficiente y en forma oportuna.

#### **Reglas de Operación**

Para 2000, dentro del marco establecido en el Plan Nacional de Desarrollo y en los programas de Financiamiento del Desarrollo y Fomento Industrial y Comercio Exterior, así como en base al programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y pequeña el FOGAIN operará con los criterios y programas que se mencionan a continuación:

##### **a) Criterios de Elegibilidad**

El FOGAIN podrá atender a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufacturas y que se encuentren clasificadas como micro, pequeñas y medianas industrias.

El criterio aplicable para definir el tamaño de las empresas elegibles para recibir apoyo determinado por el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, elaborado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, fue modificado según Decreto del 1 de enero de 2000, en cuanto al monto máximo de las ventas anuales en los estratos micro, pequeña y mediana industria en la forma siguiente:

---

<sup>14</sup> Plan Nacional de Desarrollo y Programas de Financiamiento del Desarrollo y Fomento Industrial y Comercio Exterior

### Microindustria

Aquellas empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de ventas anuales sea hasta de 200 millones de pesos. Este criterio es también aplicable para talleres artesanales.

### Industrias Pequeñas

Las empresas que ocupen hasta 100 personas y que el valor de sus ventas no exceda la cantidad de \$ 2'300,000.00 al año.

### Industrias Medianas

Aquellas empresas que ocupen hasta 250 personas y cuyo valor de ventas no sobre pase la cantidad de \$ 4'500,000.00 al año.

Conviene indicar que la micro y pequeña industria son elegibles independientemente de la actividad económica que realicen, en tanto que el apoyo financiero a las industrias medianas estará sujeto a que su actividad industrial se identifique como prioritaria.

### b) Tasas de Interés

Las tasas de interés al usuario final que se aplicarán a las diversas solicitudes serán las siguientes:

Talleres artesanales	90% del CPP -10 puntos
Microindustria	90% del CPP
Pequeña Industria	90% del CPP
Mediana Industria	
* Prioritaria	104% del CPP
* No prioritaria	108% del CPP

### Programas Crediticios

Su objetivo es proporcionar financiamiento en forma expedita, suficiente y oportuna para propiciar el sano desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, sobre la base de mejorar su productividad y eficiencia, proporcionando a la vez su integración y un mayor equilibrio económico entre las diversas regiones del país.

Dentro de este programa se contemplan los créditos que se incluyen a continuación:

### Créditos de Habilitación y Avío

Se destinan a compra de materia prima, el pago de sueldos, salarios y gastos directos de fabricación.

### Créditos de Habilitación o Avío Revolventes

Se destinan también para capital de trabajo en empresas que por sus características de operación, ciclicidad y generación interna de recursos, requieran de financiamiento revolvente a corto plazo. Esta línea crédito tendrá una vigencia de dos años y el acceso a ella condiciona a lineamientos generales antes mencionados.

### Créditos Refaccionarios

Estos créditos deberán destinarse a la compra de maquinaria y equipo y su instalación, así como la construcción o adquisición de naves industriales y la compra de equipo de transporte relacionado con la actividad productiva de la empresa.

### Créditos Hipotecarios Industriales

Este tipo de créditos ayudan a la solución de problemas de liquidez de las empresas a través del pago y consolidación de pasivos que tengan con los bancos y sus proveedores.

Dentro de estos dos programas de apoyos financieros, se observa que los programas son un poco confusos, para la pequeña y mediana empresa a través de estos programas son un poco antiguos, que han previsto en su tiempo las necesidades de apoyo financiero a las empresas antes mencionadas.

Actualmente existen los siguientes programas: que el gobierno del presidente Vicente Fox Quezada, ha apoyado para la generación de recursos y el desarrollo de nuestro país en cada micro, pequeña y mediana empresa, para hacer cada día un México mejor y sobre todo para alcanzar niveles de vida de mayor calidad, creando con esto fuentes de trabajo y generando mayor confianza y compromiso en cada una de su gente, tomando el estandarte de un gran liderazgo y sobre todo empezar con micro y alcanzando la generación de grandes empresas, por que "más vale ser cabeza de Ratón que cola de León".

### 3.7.4 La Secretaría de Economía cuenta con un programa de apoyo llamado <sup>15</sup>:

#### MICROCRÉDITOS PARA LAS MICROEMPRESAS

"La participación de la microempresa, en la actividad económica del país, es fundamental para combatir las causas que originan la pobreza creando oportunidades de desarrollo para acelerar su incorporación a la vida productiva del país".

#### Objetivo del Programa

Fomentar que los microempresarios de todo el país se integren a las cadenas productivas vinculándolos a las micros, pequeñas y medianas empresas a través de microcréditos.

#### CONCEPTOS

**FIBASOM:** Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microcréditos

**La Fiduciaria:** Sociedad Nacional de Crédito con la que se constituya el contrato.

**Institución de Microfinanciamiento:** Persona moral elegible para fungir como intermediario entre el FIBASOM y la población objetivo.

#### Descripción del Programa para Microfinancieras

1.-Se conformará el Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microfinanciamiento para canalizar recursos a las instituciones de microfinanciamiento. (FIBASOM).

2.-Se promoverá la creación y consolidación de instituciones de microfinanciamiento.

3.-Se conformará un Comité Técnico con la facultad de autorizar a las instituciones de microfinanciamiento, supervisar y dar seguimiento al programa.

4. - Características de las instituciones de microfinanciamiento:

- Persona moral legalmente constituida (sociedades, cajas de ahorro, asociaciones civiles, uniones de crédito entre otras).

<sup>15</sup> Secretaría de Economía [www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)

- Comprobar haber estado en funcionamiento activo de manera exitosa durante los 3 años anteriores a la fecha de solicitud.
- Gozar de solvencia moral y reconocimiento social en su zona de influencia.
- Aceptar las normas y disposiciones establecidas por el FIBASOM.
- Tener reglas de operación claras conforme a los mecanismos del FIBASOM.

5.-El programa otorgará recursos para capacitación de entidades microfinancieras.

6.-Para la aprobación de los apoyos del FIBASOM la institución de microfinanciamiento deberá presentar los siguientes documentos:

a) Solicitud que se acompañe de un programa operativo y financiero con una propuesta detallada que incluya entre otra, la siguiente información:

- Número de localidades por atender
- Número de grupos solidarios a financiar
- Número de beneficiarios individuales a financiar
- Montos a financiar, así como plazos y mecanismos de recuperación
- Costos de operación
- Acciones en materia de promoción, capacitación y asistencia técnica
- Infraestructura de trabajo
- Estados financieros de los últimos 3 años

b) Cartas de recomendación de organismos o instituciones bancarias y financieras con las que hayan contratado financiamientos que avalen el cumplimiento de pagos.

7.- Una vez cumplidos los requisitos el FIBASOM celebrará un contrato con la institución de microfinanciamiento el cual será autorizado por el Comité Técnico.

8- Son obligaciones de las instituciones de microfinanciamiento:

- Cumplir con las condiciones que le haya marcado el Comité Técnico.
- Llevar a cabo la operación del FIBASOM con la metodología establecida.
- Aceptar la realización de auditorías técnicas y visitas.
- Suscribir el contrato que formalicen el otorgamiento de los créditos.
- Cubrir el principal e intereses al 100% de los apoyos otorgados.
- Llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera.
- Constatar que los créditos de ejerzan para los fines que los solicitaron.

### 3.7.4.1 Mecanismos para Solicitar los Microcréditos <sup>15</sup>

Elaborar una solicitud por escrito con datos generales del solicitante como son:

- Nombre completo
- Dirección (calle, número, colonia, delegación o municipio y Estado).
- Edad
- Teléfono
- Grado máximo de estudios
- Actividad actual.
- Cuál es su ingreso semanal
- Descripción de su proyecto (en qué y cómo se va a gastar el dinero).
- Monto solicitado

#### Conceptos

**FIBASOM:** Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microcréditos.

**Institución de microfinanciamiento:** Persona moral elegible para fungir comointermediario entre el FIBASOM y la población objetivo.

**Población objetivo:** Individuos, grupos y organizaciones en condición de pobreza, sin acceso a servicios financieros, con un proyecto viable de ser financiado.

**Grupos Solidarios:** Grupos de personas en zonas marginadas organizados, beneficiarios de los apoyos del FIBASOM.

**Beneficiarios Individuales:** Personas físicas en zonas marginadas con probada solvencia moral y con un proyecto productivo viable.

#### Descripción del Programa para Beneficiarios

1.-Se conformará el Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microfinanciamiento para la canalización de recursos.

2.-Los recursos están destinados a individuos, grupos y organizaciones en condiciones de pobreza sin acceso a servicios financieros y con un proyecto viable.

**3.- Se consideran grupos solidarios:**

Grupos de personas que en un proceso de selección se asocian por voluntad propia en una práctica de ahorro y préstamo, disciplina de pago y cumplimiento solidario.

Constituidos con un mínimo de 5 personas de una misma comunidad en zonas marginadas.

Contar con una acta de asamblea donde se formalice como Grupo Solidario y presentar una solicitud a la institución de microfinanciamiento.

**4.- Los beneficiarios individuales deben cumplir con lo siguiente:**

Ser personas físicas con probada solvencia moral, sin acceso a crédito de la banca comercial y vivir en una zona marginada, rural o urbana.

Presentar de manera voluntaria ante la institución de microfinanciamiento un proyecto productivo debidamente sustentado.

No tener antecedente de incumplimiento en las operaciones de microfinanciamiento del programa.

El programa promueve que la información de los beneficiarios tenga en la medida de lo posible la Clave Única del Registro de Población (CURP)

5.- Los montos a financiar oscilarán entre 700 pesos y 20 mil pesos como crédito final, aunque en algunos casos los préstamos llegarán hasta 30 mil pesos.

6. - Las tasas de interés se determinarán con CETES + 1 (aproximadamente de 4 a 7 por ciento mensual).

7.- El programa de microcréditos aplica únicamente para microempresarios los cuales se clasifican en:

- 1 empleado (autoempleo)
- de 2 a 4 trabajadores, incluido el patrón
- Hasta 10 trabajadores
- Hasta 15 trabajadores

8.- El programa también otorgará recursos para el fomento de microempresas.

9.- Para ser susceptible de nuevo apoyo, el grupo solidario o beneficiario individual deberá tener cubierto el 100% de su adeudo anterior en los tiempos establecidos.

### 3.7.4.2 Secretaría de Economía <sup>15</sup>

#### Microcrédito Familiar

**Las instituciones de Microfinanciamiento que ya operan con el programa son:**

##### Microcréditos

Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo).

##### ¿Microfinanzas?

Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres.

##### ¿Qué son las Microfinancieras?

Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

##### ¿Quiénes son los clientes de las Microfinancieras?

Las personas más pobres y vulnerables y que solicitan participar en el programa de una institución de microcrédito.

##### ¿Qué ofrecen las Microfinancieras?

Las microfinancieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, porque se adaptan a las necesidades de la comunidad a la cual le ofrecen el servicio financiero.

##### ¿Cómo ayuda el microcrédito a los más pobres?

Las microfinancieras no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de prestamos para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago.

Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo.

- Prestamos: (crédito) por cantidades pequeñas, que se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijos.
- Los montos crecen escalonadamente de acuerdo al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.
- Capacitación: para aprender cómo se maneja el crédito.

Ahorro: para formar un patrimonio individual y/o familiar.

- Incrementando su capacidad de ahorro, y con ello su patrimonio.
- Enseñando la forma de ahorrar.
- Creyendo en ellos y en sus capacidades para salir adelante.
- Acercándolos a servicios financieros institucionales.
- Servicios financieros oportunos y a su alcance.
- Enseñando la forma de llevar un crédito.
- Compartiendo la responsabilidad del manejo de los créditos con otros clientes.

¿Cuál es el papel del gobierno en el apoyo a las microfinancieras?

El objetivo de las microfinanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo especialmente en las mujeres como agentes económicos del cambio.

El Presidente Vicente Fox Quezada, interesado en apoyar las capacidades productivas de los más pobres para mejorar sus condiciones de vida, ha establecido en la Secretaría de Economía el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, PRONAFIM.

Que tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de microfinanzas con la participación de instituciones de microfinanciamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito en todas las regiones del país, con especial énfasis en aquellas que registren mayores índices de pobreza.

Esto significa que el gobierno a través del PRONAFIM, otorga líneas de crédito a las microfinancieras que ya funcionan a fin de que ellas a su vez den crédito a los más pobres.

Las microfinancieras deben pagar estos préstamos para solicitar al PRONAFIM periódicamente líneas de crédito mayores y poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

El gobierno no otorga directamente a los ciudadanos los microcréditos, sino que en una revisión minuciosa, evalúa a las microfinancieras sujetas de crédito para que mediante ellas lleguen los recursos a los más pobres.

3.7.4.3 Además en el año 2003, el PRONAFIM iniciará una fuerte campaña de promoción para poder incubar (hacer nacer) nuevas Microfinancieras en todo el país como son:

Nombre	Zona de Influencia
Fundación los Emprendedores, I.A.P.	D.F. y Estado de México
Centro de Apoyo al Microempresario, I.A.P.	D.F. y Estado de México
Asociación de Empresarias Mexicanas, A.C.	Veracruz
ADMIC, Nacional A.C.	Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Querétaro, Yucatán, Oaxaca y San Luis Potosí
Fundación Integral Comunitaria, A.C.	Morelos
Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V.	D.F. y Estado de México
Santa Fé de Guanajuato, A.C.	Guanajuato
Fundación de Apoyo Infantil Sonora, I.A.P.	Sonora
Santa Fe de San Luis Potosí, A.C.	San Luis Potosí
Unión de Crédito Estatal de Productores de Café de Oaxaca, S.A. de C.V.	Oaxaca
Fondo Solidario del Frente Democrático Campesino, S.C.C. de R.L.	Chihuahua
Desarrollo a la Microempresa, A.C.	Chihuahua
Fondo 5 de Mayo, A.C. , COPAME	Puebla
Santa Fé Jalisco, A.C.	Jalisco
Caja DEPAC Poblana, S.C. de R.L.	Puebla
ADMICOAXACA, A.C.	Oaxaca
ACCEDE, Acción Ciudadana para la Educación, la Democracia y Desarrollo, A.C.	Jalisco
ADMIC	San Luis Potosí
Santa Fe	Cuernavaca

DESMUNI, Desarrollo Sustentable para la Mujer y la Niñez, A.C.	Chiapas
Unión de Créditoacredito Progreso S.A. de C.V.	Chihuahua
Consultora para Negocios Agroindustriales S.C.	Chiapas y Campeche
COBANARAS Federación Estatal, S. de S.S.	Sonora
CONSERVA, A.C	Chiapas e Hidalgo

**También dentro de este organismo existen otras opciones de financiamiento para:**

- Microcréditos
- Adquisición de equipo
- Adquisición de insumos
- Adquisición de maquinaria
- Ampliación y modernización de instalaciones
- Asistencia técnica
- Capacitación
- Capitalización
- Cartas de crédito
- Centros tecnológicos y laboratorios
- Desarrollo tecnológico
- Estudios de mercado
- Exportación
- Ferias y exposiciones
- Garantías
- Gastos de operación
- Integración de la cadena productiva
- Pago de proveedores
- Pago de sueldos
- Proveeduría
- Proyectos de inversión para la exportación
- Servicios fiduciarios
- Cajas solidarias
- Proyectos ecológicos
- Fondo para capacitación y asesoría
- Fondo de fomento para la integración de cadenas productivas

**TRABAJO CON  
FALLA DE ORIGEN**

### 3.7.5 NAFINSA <sup>16</sup>

Nacional Financiera, ofrece información financiera y de capacitación y asistencia técnica.

Durante casi siete décadas, Nacional Financiera ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo socioeconómico de México. Fiel a su vocación, se confirma como el agente más importante para la promoción y desarrollo de las PYMES mexicanas de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Otorgan apoyo financiero para que su empresa compita en la economía global.

Moderniza y amplía sus instalaciones productivas, ofrece asesorías en calidad y productividad, o reestructura los pasivos.

Nacional Financiera, partiendo del cliente, canaliza de manera empaquetada los productos de financiamiento a las empresas micro, pequeñas y medianas de todos los sectores, industria, comercio y servicios en todo el país así como a las personas físicas con actividad empresarial, utilizando tecnología de punta y profundizando en la regionalización.

Las empresa pueden tener acceso a financiamiento acorde a las necesidades, a través de bancos comerciales, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento, fideicomisos AAA y Sofoles, instituciones y organismos incorporados a la red de intermediarios de Nacional Financiera.

Esta red de intermediarios financieros está habilitada por Nacional Financiera para realizar operaciones de descuento y otorgar crédito.

#### Empresas Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes: <sup>5</sup>

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	de 31 a 100	de 6 a 20	de 21 a 50
Mediana	de 101 a 500	de 21 a 100	de 51 a 100
Grande	más de 501	más de 101	más de 101

Nuevos criterios autorizados por Nafin en la primera sesión ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada el 29 de enero de 2002.

<sup>16</sup> [www.nafinsa.pyme.gob.mx/Financiamiento/Microcredito/programa.com.mx](http://www.nafinsa.pyme.gob.mx/Financiamiento/Microcredito/programa.com.mx)



## Financiamiento

Nacional Financiera, otorga recursos de mediano y largo plazo en pesos y dólares a las empresas para la adquisición de maquinaria y equipo, nacional o de importación, para su modernización; asimismo, otorga su garantía por el 80% del monto de los créditos.

### ¿A quienes apoya Nacional Financiera en este programa?

Empresas micro, pequeñas y medianas así como personas físicas con actividad empresarial de los sectores:

Industrial, Servicios y Comercio.

### ¿En qué se pueden utilizar los recursos?

Adquirir maquinaria y equipo nuevo, nacional o de importación.

Gastos de instalación y puesta en marcha (incluye capacitación técnica por parte del proveedor) fletes y seguros.

En su caso, el costo del estudio para demostrar la capacidad de pago de la empresa.

### Ventajas

- Trámites simplificados.
- Respuesta rápida.
- Garantías: las propias del crédito.

### Tasa máxima al acreditado:

- a) Tasa variable: TIIE + 6
- b) Tasa fija y protegida: Tasa de fondeo + 6.

### Características del financiamiento

Moneda: Pesos y dólares.

Importe Máximo del Crédito: El 85% del valor del bien (más gastos), con un monto máximo de 3.26 millones de UDIS.

Plazos: Hasta 10 años.

Tasa: Tasa protegida, tasa fija, tasa variable.

Para Tramitar:

Este programa opera por el momento a través de Bitel; para tramitar solicitudes comunicarse al Centro de Soluciones Empresarial de BITAL al teléfono 57 21 31 50, opción 1 banca empresarial y opción 2 negocios afiliados Nacional Financiera facilita la relación con los intermediarios financieros, para que te ofrezcan el mejor servicio.

---

### 3.7.6 Intermediarios Financieros

Son los diferentes tipos de instituciones con autorización para descontar créditos al amparo de los programas de Nacional Financiera.

Intermediarios Financieros Bancarios:

Nacional Financiera clasifica como Intermediarios Financieros Bancarios a la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo.

Intermediarios Financieros No Bancarios:

( no tienen captación directa del público) Nacional Financiera clasifica como Intermediarios Financieros No Bancarios a las Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Fideicomisos "AAA" y a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

#### **BANAMEX, S.A.**

Lic. Antonio Martínez Barrios  
Gerente de Fondos de Fomento  
Tel.: 5720-70-49  
amartib@banamex.com.mx

#### **BANCA AFIRME, S.A.**

Lic. Julio César Dávila Sepúlveda  
Gerente de Fondos de Fomento  
Tel.:01 (8) 318-39-00 ext. 7234  
jdavilas@afirme.com.mx

#### **BANCA MIFEL, S.A.**

Lic. Patricia Michaus Mendoza  
Subdirector de Banca Internacional  
Tel.: 5282-79-69  
pmichaus@gfmifel.com.mx

#### **BANCA QUADRUM, S.A.**

Lic. Ma. Eugenia Garduño Ochoa  
Gerente de Tesorería Nacional e Internacional  
Tel.: 5284-56-52  
eugeniag@quadrum.com.mx

#### **BANCO SANTANDER SERFIN, S.A.**

Lic. Pablo Morales Noriega  
Director de Productos de Crédito  
Tel.: 5174-11-00 ext. 47705  
pmorales@serfin.com.mx

**BANCO SANTANDER SERFIN, S.A.**

Lic. Fco. Javier Pavón Pérez  
Subdirector Productos de Crédito  
Tel.: 52-61-51-51; 52-57-80-00 ext 40618  
fpavon@serfin.com.mx

**BANCO DEL BAJÍO, S.A.**

(León, Gto.)  
C.P. Raúl Reyes Vargas  
Director de Crédito  
Tel.: 01(47) 10-46-32 ext. 7347  
raul\_reyes@bancobajio.com.mx

**BANCO INVEX, S.A.**

Lic. Marcela Arreola García  
Gerente de Fondos de Fomento  
Tel.: 5327-33-33 ext. 6608  
marreola@invex.com.mx

**BANCO SANTANDER MEXICANO, S.A.**

Lic. Rodrigo Benavente Sánchez  
Director de Financiamiento Internacional y Fondos de Fomento  
Tel.: 5081-99-23  
rbenavente@bsantander.com.mx

**BANORTE, S.A.**

Lic. José Carlos Martínez González  
Director Ejecutivo de Banca de Fomento  
Tel.: 01 (83) 19-60-16 ( Monterrey , N.L.)  
jcmartin@gfnorte.com.mx

**BANORTE, S.A.**

Lic. Jorge López Manjarréz  
Subdirector Regional de Banca de Fomento  
Tel.: 5208-20-44 ext. 4265  
jlmjarrezg@gfnorte.com.mx

**BANREGIO, S.A. (Monterrey, N.L.)**

Lic. Francisco Cabello Mendizábal  
Encargado de Fondos de Fomento  
Tel.: 01(83) 99-50-68 ( Monterrey , N.L.)  
fcabello@mail.banregio.com

**BANSI, S.A. (Guadalajara, Jal.)**

Lic. Ignacio Casillas Eusebio

Director de Crédito

Tel.: 01(3) 678-65-05

icasillas@bansi.com.mx

**BITAL, S.A.**

Ing. Arturo Ruiz Sandoval

Subdirector de Fondos de Fomento (moneda nacional)

Tel.: 5721-29-01

arturs@bital.com.mx

**BITAL, S.A.**

Lic. José Galván Garduño

Subdirector Negocios Internacionales (moneda extranjera)

Tel.: 5721-26-97

josegga@bital.com.mx

**CITIBANK MÉXICO, S.A.**

Lic. Aarón Colín Cardin

Administrador de Producto / Nafin

Tel.: 5231-75-84

aaron.colin@citicorp.com.mx

**GRUPO FINANCIERO BBVA BANCOMER**

Lic. Carlos Ulises Torres Marín

Banca de Fomento

Tel.: 5621-6917

cu.torres@bbva.bancomer.com

**INBURSA, S.A.**

Lic. Lorena Villareal Vidales

Tel.: 5625-49-73

lvillare@inbursa.com.mx

**SCOTIABANK-INVERLAT, S.A.**

Ing. Alfredo Rodríguez Rivera

Tel.: 5229-27-66

alrodriguez\_rivera@hotmail.com.mx

**IXE BANCO, S.A.**

Lic. Jesús Torres Mora

Subdirector de Banca Especializada

Tel.: 5174-21-51

jtorres@ixe.com.mx

### 3.7.7 FUNDES (Fundación para el Desarrollo Sostenible en México)<sup>17</sup>

Es una institución del sector privado suizo, creada en 1986 con el objeto de contribuir al progreso integral de América Latina, mediante acciones encaminadas a impulsar el fortalecimiento de las empresas, especialmente, la empresa media aplicando el concepto de "desarrollo sostenible".

#### Programa de Entorno en México

##### Avances y retos 2001

El 2000 significó un año de enormes esperanzas para México en varios ámbitos. El proceso democrático iniciado con el cambio de administración en el Gobierno Federal nos proporcionó la oportunidad de influir sobre el rumbo de la política en materia empresarial del país.

Por ello, desde finales del año pasado, en el Proyecto Empresa Media se dio a la tarea de elaborar un documento: Bases de la Consulta Nacional para la estrategia PyME 2001-2006. Hacia una "Política de Estado para la competitividad de las empresas en México", mismo que fue publicado conjuntamente con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, y que sintetiza las propuestas sobre el tema Empresa Media.

Esta publicación pretende posicionar al Proyecto en particular, y a FUNDES en general como referente obligado en el centro del debate y como base para propuestas más específicas y concretas.

Dado que el proyecto ha tenido aceptación y es visto con buenas expectativas en los grupos de interés del sector público, las tareas se han venido desarrollando durante este año han estado encaminadas a la inclusión de la propuesta ya que el Plan Nacional de Desarrollo 2002, así lo contemplan.

A partir de la publicación del Plan Nacional de Desarrollo derivará un sinnúmero de actividades para las secretarías encargadas y los sectores involucrados en cada una de ellas, en el caso de la Subsecretaría para la PyME, el Proyecto tiene el objetivo de participar en la elaboración del programa sectorial PyME para el sexenio.

Por ejemplo, actualmente se desarrolla un plan de trabajo con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, donde FUNDES jugará un papel importante en los programas de capacitación para creación de oferta de servicios de fomento de la Empresa Media, estos programas pueden contribuir a fortalecer la oferta que requerirá el proceso de fomento de la competitividad de la Empresa Media.

(PyME, Pequeña y Mediana Empresa)

<sup>17</sup> Fundes México Programas de Desarrollo Empresarial, e-mail: [www.fundes.org](http://www.fundes.org).

Conviene agregar que este esquema, mismo que opera en el mismo nivel medio del enfoque sistémico, es el propuesto a la Secretaría, durante el primer bimestre de este año y que fue aceptado ampliamente.

Se sabe también que en el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa dado a conocer meses pasados, FUNDES México y la Coparmex tendrán una función de enorme importancia. Por otro lado, la labor sostenida con el Poder Legislativo como parte del equipo de trabajo que está elaborando la próxima Ley de Coordinación y de Fomento de la Competitividad de la Pequeña y Mediana Empresa, continúa desarrollándose.

A la fecha se tiene un documento de trabajo que contiene los consensos generales de donde se partirá para la generación de una nueva ley. El proyecto tiene previsto la continuación de estas reuniones hasta concluir la iniciativa de ley, la cual será discutida seguramente hasta el próximo periodo de sesiones del Congreso de La Unión para su discusión y futura aprobación.

## Servicios Financieros

### Objetivos

- 1.- Mejorar acceso a financiamiento de las PYMES.
- 2.- Identificar las mejores PYMES latinoamericanas que puedan crecer con nuevos socios y asistencia técnica.
- 3.- Promover los servicios de asistencia técnica hacia los fondos de capital orientado a PYMES.

### **Beneficios al trabajar con FUNDES-Servicios Financieros:**

El Empresario obtendrá lo siguiente:

1. Recomendaciones y acompañamiento para lograr acceso a financiamiento.
2. Preparación de las empresas para obtener financiamiento de capital.
3. Búsqueda de socios potenciales que sean aptos y ventajosos para su negocio.

---

### **Los Inversionistas de los Fondos de Capital obtendrán lo siguiente:**

1. Una diagnóstico objetivo e integral de las empresas potenciales que calcen con el perfil meta de las empresas a invertir. Este servicio mejora el sondeo de candidatos óptimos para el portafolio, ahorrando tiempo al oficial de inversión en la búsqueda de los mejores candidatos.

2. Desarrollo de las empresas que conforman su portafolio, mediante la implementación de consultorías a la medida, con el fin de hacerlas crecer.

### **Experiencia**

Conscientes de que el acceso a financiamiento es uno de los obstáculos más importantes que encuentran las PYMES para su desarrollo, FUNDES estableció en América Latina una extensiva experiencia en programas de crédito y garantías desde 1986.

Este programa ha sido reemplazado a partir del año 2000 por el apoyo de nuevos tipos de instrumentos financieros como es la Inversión de Capital de Riesgo complementado con asistencia técnica.

### **LA METODOLOGÍA FUNDES**

La metodología FUNDES tiene por objetivo la identificación y remoción de obstáculos del entorno perjudiciales para las pequeñas y medianas empresas.

Con base en evidencia hallada en nuestras propias investigaciones empíricas, se proponen y cabildean soluciones específicas en áreas de entorno relevantes para el desarrollo del sector PyME. Para alcanzar resultados medibles, el método FUNDES combina el elemento investigativo con el político.

El gran desafío de este pragmático abordaje metodológico gira en torno a la cuestión de cómo agrupar y potenciar los intereses de las mal organizadas y marginadas pequeñas empresas.

Uno de los elementos clave para el éxito del Programa es la conciencia de la importancia de colaborar con otros actores relevantes para lograr impacto en el proceso político:

Otros factores importantes son el prestigio institucional, la calidad en la investigación, el poder de convocatoria, las habilidades de cabildeo y la capacidad de generar consenso en el beneficio de la PyME. La metodología FUNDES contempla tres fases:

**Fase I:** Elaboración de un diagnóstico empírico del entorno empresarial, recogiendo las opiniones tanto del sector privado como público, diseñado de tal manera que permite conocer la importancia de cada uno de los obstáculos identificados.

**Fase II:** Desarrollo de propuestas de solución en conjunto con expertos en el área de problema, tomando en cuenta experiencias de mejores prácticas factibles en otros países. Comités temáticos integrados por varios actores clave acompañan activamente el proceso de desarrollo y cabildeo de las propuestas.

**Fase III:** Implementación de las propuestas políticas en cooperación con actores relevantes del sector público y privado.

## Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (Pronamin)<sup>18</sup>

Integra en un solo programa los apoyos a micro y pequeña empresa, de mejoramiento del medio ambiente, de desarrollo tecnológico, de infraestructura industrial y de modernización, ofreciendo recursos para:

- Capital de trabajo
- Activos fijos
- Reestructuración de pasivos
- Desarrollo de tecnologías
- Mejoramiento del medio ambiente
- Contratación de asesorías
- Infraestructura tecnológica

En este programa son sujetos de crédito:

- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como el sector servicios que sean proveedores de la industria.
- Proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios, ubicados en los estados de la República con menor desarrollo relativo.
- Proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

Los créditos que ofrece el Promin están sujetos a las siguientes características:

a) Plazos: podrán ser hasta de 20 años incluyendo el periodo de gracia.

c) Tasa de interés al intermediario \*

Moneda Nacional

Micro

Pequeña

Mediana

Grande

Moneda extranjera

Tasa Nafin – 1

Tasa Nafin En función de los plazos.

Tasa Nafin + 1

Tasa Nafin + 2

\* Puede cambiar según lo determine Nafin

<sup>15</sup> Herrera Carlos, Fuentes de Financiamiento, cap.8 P. 145, Editorial Sicco, 1998

d) Tasa de interés al usuario final: Tasa Nafin o Libor, más el margen que determine el intermediario financiero.

e) Montos máximos de crédito en (pesos):

Micro:	\$ 1'200.000.00
Pequeña:	12'000,000.00
Mediana:	26'000,000.00

- *Esquema de reestructuración de pasivos*
- *Apoyo Extraordinario para capital de trabajo en Unidades de Inversión (Udi's)*
- *Financiamiento al comercio exterior*
- *Programas de Garantías*
- *Programa de Participación Accionaria*
- *Programa Extraordinario de Capital de Riesgo Nafin-Banca Comercial*
- *Servicios de Banca de Inversión*
- *Operaciones Internacionales*
- *Servicios Fiduciarios y de valuación y diagnóstico*
- *Programa de Desarrollo Empresarial (Prodem)*
- *Programa de Desarrollo de proveedores*
- *Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras*
- *Programa de Fortalecimiento para uniones de Crédito*
- *Operación Regional*
- *Política de financiamiento para las operaciones de crédito de primer piso*
- *Apoyos financieros al exportador*

*Nota: no son sujetos de apoyo aquellas empresas que no cuenten con una probada solvencia moral y crediticia, que se encuentren en quiebra técnica, tengan cartera vencida y/o hayan sido demandadas por algún banco.*

## 3.8 Tipos de Financiamientos

### Programas que ofrecen diferentes instituciones de Crédito

A continuación se analizarán diferentes tipos de Financiamientos que están otorgando las instituciones de crédito.

#### 3.8.1 Banco Afirme, S.A.<sup>19</sup>

##### Otro tipo de crédito para financiamiento:

- **Préstamos de Habilitación o Avío**

Crédito condicionado que su importe se destine al fomento de la producción agrícola, ganadera, avícola, también tiene como finalidad un apoyo financiero para el crecimiento del sector productivo.

- **Préstamo Refaccionario**

Préstamo destinado al fomento de la producción, que se obliga al acreditado a invertir su importe en activos necesarios para el desarrollo del cliente sobre el que recaiga el financiamiento.

- **Préstamo Quirografario**

Préstamo que se otorga al acreditado para cubrir necesidades transitorias de Tesorería, como capital de trabajo y como crédito puente.

- **Préstamo Prendario**

Este préstamo esta garantizado por los bienes no perecederos de amplio mercado y fácil realización, sobre lo que constituye la prenda.

- **Préstamo Cuenta Corriente**

Préstamo revolvente a corto plazo, destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo.

- **Crédito Simple**

Préstamo destinado a cubrir diversas necesidades de apoyo financiero empresarial, el destino generalmente no esta condicionado.

<sup>19</sup> Banco Afirme, S.A. Institución de Banca Múltiple. Intrafirma/Normal

### 3.8.2 Banco Bilbao Vizcaya ( Ahora BBVA Bancomer, S.A.) Crédipyme<sup>20</sup>

#### Financiamiento para:

- Inversión en Activo Fijo
- Capital de Trabajo
- Capital de Trabajo Permanente

#### Empresas / Personas físicas con Actividad Empresarial que ocupan hasta:

* Sector Industrial	500	Empleados
* Sector Comercio	100	Empleados
* Sector Servicio	100	Empleados

Ventas Anuales superiores a \$ 2'000,000.00 de pesos

#### Sujetos de Apoyo:

- Solvencia Moral (Buen Historial Créditicio)
- Solvencia Económica (Adecuada Posición Financiera)
- Generación Suficiente de Recursos para hacer frente al Financiamiento (Capital e intereses)
- Otorgamiento de Garantía Real (Bien inmueble)

#### Características de los Financiamientos, tipos de Garantías

##### Características de los Financiamientos

##### Tipos:

- Refaccionarios
- Simples
- Cuenta Corriente
- Habilitación y/o Avío

##### Importes:

- Hasta \$ 8'215,000.00 (3'260,000 Udis)
- Capital de trabajo: hasta 2 meses de venta
- Activos fijos: hasta el 70% de la inversión

##### Plazo:

- Capital de trabajo: hasta 3 años sin gracia
- Activo fijo: hasta 7 años con 1 año de gracia

<sup>18</sup> Banco Bilbao Vizcaya, S.A. (Ahora Bancomer, S.A Crédipyme)

**Moneda:**

- Moneda Nacional
- Dólares, previa acreditación de generación de Divisas

**Tasa de Interés:**

- Moneda Nacional:

Plazo hasta 2 años	TIIE + 7.5
de 2-4 años	TIIE + 8
Más de 4 años	TIIE + 8.5

- Dólares:

Comercio Exterior:  
Hasta 180 días 11%

Capital de Trabajo:  
Hasta 180 días 145

Más de 180 días Consultar Sedes

**Comisión de Apertura:**

- Hasta 1 año: 1%
- Mayor 1 año: 2%

**Garantías:**

- Hipotecaria en proporción mínima de 1.5: 1 con respecto al momento del financiamiento.
- Nafin, hasta el 70% en financiamiento destinado a activo fijo
- Nafin, hasta el 50% en financiamiento para capital de trabajo

### 3.8.3 En el caso de Banco Santander Mexicano<sup>21</sup> maneja como características de sus créditos<sup>21</sup>.

#### Banco Santander Mexicano, S.A.

Tipo de Crédito: Para operaciones activas de crédito de Riesgos:

- Quirografario
- Refaccionario
- Habilitación o Avío
- Prendario
- Simple y Cuenta Corriente
- Créditos Comerciales y Avaluos
- Hipotecario
- Descuentos y Remesas
- Arrendamiento
- Factoraje

#### Instrumentos de Garantías Personales

La figura de aval y/o obligado solidarios está definida por la forma de instrumentación y disposición del crédito.

**Aval:** Sí el crédito se instrumenta y dispone mediante la suscripción de un pagaré.

**Obligado Solidario/Fiador:** Sí el crédito se instrumenta mediante contrato de crédito, éste espúblico o privado.

Cuando el crédito es instrumentado en contrato de crédito público ó privado y en éste se establece que las disposiciones sean con pagaré, el otorgante de la garantía fungirá como aval en un titulo de crédito y como obligado solidario en el contrato.

<sup>21</sup> Banco Santander Mexicano, S.A. de C.V. Riesgos

## Garantías Reales

Es la obligación adicional que asegura y protege el incumplimiento del pago total ó parcial del crédito concedido por el banco, dicha obligación está representada por bienes, derechos y/o valores, pudieran estar a cargo del deudor principal ó de un tercero.

Las garantías reales pueden clasificarse según su naturaleza en:

### Hipotecarias:

- Inmuebles
- Unidades Industriales, Unidades Agrícolas
- Buques o embarcaciones

### Prendarias:

- Muebles
- Mercancías
- Acciones y valores (caución Bursátil)

Estas características y garantías están un poco confusas, por parte del Banco, por que no maneja cantidades precisas en cada crédito, ni tampoco claro en los plazos y tasas.

Por ley el la aplicación del crédito deberá ser principalmente para fomentar actividades, tales como; compra de materia prima, mano de obra, salarios, a gastos directos a la exportación, adquisición de útiles de trabajo y gastos indispensables durante el proceso productivo.

La misma ley indica que se garantizan con la materia prima y materiales adquiridos y con los frutos productivos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes.

### Garantías:

- Se podrá ofrecer garantías reales o las naturales del propio crédito y si es necesario con garantías adicionales o prendarias e hipotecarias, así como personales.
- Cuando ocurran garantías personales los otorgantes se obligarán como deudores solidarios con contrato respectivo y como avalistas en los pagarés que se suscriben.
- Los créditos cuya garantía sean en prenda no podrá exceder el 70% de la misma, cuando se trate de garantías hipotecarias estas deberán representar como mínimo el 200% del valor del crédito.

**Plazos:**

- El plazo del crédito se determina en base a la capacidad de generación de recursos y al ciclo de producción del acreditado, pero en ningún caso deberá exceder a tres años.
- Tratándose de industrias, las amortizaciones se programarán acordes a las ventas de productos terminados y respecto al sector agropecuario se programarán conforme a los ciclos de producción de venta de las cosechas, del ganado o de los productos avícolas.

**Intereses:**

El ajuste de las tasas de interés se efectuará manualmente, ya sea aumentándola o disminuyéndola en la misma proporción en que fluctuó la tasa líder que es más elevada entre CETES, CPP Y TI.I.E., en el caso de las UDI'S será el factor de la inflación, dichos intereses causarán a partir de la fecha en que se hagan las disposiciones, calculándolos sobre saldos diarios insolutos.

**Préstamo Refaccionario:****Características:**

Se podrá pactar que parte del importe del crédito se destine al pago de las responsabilidades fiscales de la empresa del acreditado y de otros pasivos originados por la compra de bienes muebles o inmuebles necesarios para el desempeño de la empresa y cuando dichos pasivos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha de contrato.

**Préstamo a Medio Plazo:**

Es documentado mediante contrato de apertura de crédito con garantías reales.

**Plazo:**

- El plazo se determina en base al proyecto de inversión evaluado y proyecciones correspondientes acordes a la capacidad de pago del acreditado y generación de recursos y flujos del proyecto, máximo al que se otorguen estos préstamos será de cinco años.
- Para el pago de préstamo se pactarán amortizaciones proporcionales de capital.
- Se puede conceder un plazo de gracia para pagos de capital.

**Préstamo Quirografario:****Características:**

Se otorga en función a la solvencia moral y económica del acreditado es decir, sin garantía real, sin embargo es factible solicitar la concurrencia de avales y solidarios.

Préstamo a corto plazo ya que no será superior a 90 días.

Es documento mediante una pagaré que suscribe el acreditado favor de la institución.

Se documenta en series de pagarés de 30,60 y 90 días tomando en cuenta la capacidad del acreditado a fin de evitar negociaciones.

**Pagos:**

- La aplicación de los pagos, deberá atender a las prioridades.

- 1.- Gastos y comisiones
- 2.- Intereses moratorios
- 3.- Intereses vencidos
- 4.- Intereses devengados

**Préstamo Prendario:****Características:**

La prenda es un derecho constituido sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de obligación y su preferencia en el pago.

Se otorga una línea de crédito y se dispone mediante pagaré que suscribe el acreditado a favor de la institución.

**Prenda**

- Previa al otorgamiento del crédito, se verifica que la prenda reúna las cualidades ofrecidas aceptadas en las condiciones aprobadas por la institución y durante la vigencia del préstamo, deberá ejercer una vigilancia adecuada y oportuna de la prenda. En cada visita de verificación él responsable rendirá, al titular del área comercial, un reporte analítico por escrito en que estado se encuentra el estado de la prenda.
- El importe no será mayor de mercado de los bienes constituidos como prenda.

### **Plazos y Amortizaciones**

Se determina en función del ciclo operativo de la empresa, sin que exceda 9 días. Tratándose de prenda que se constituya por un Certificado de depósito, el vencimiento del pagaré será cinco días antes del vencimiento del propio vencimiento.

### **Pagos:**

La aplicación de los pagos, deberá atender a las prioridades:

1. Gastos y comisiones
2. Intereses moratorios
3. Intereses vencidos
4. Intereses devengados
5. Principal (capital)

### **Crédito Simple:**

Características:

### **Préstamos a mediano plazo:**

El destino del crédito deberá ser para fomentar actividades, tales como inversión en activos fijos, apoyo financiero a empresas de comercialización para cubrir necesidades de capital de trabajo del acreditado.

### **Garantías:**

- Se requerirá avalúo, practicado por el perito de los bienes muebles e inmuebles que se otorguen en garantía prendaria e hipoteca respectiva. Dicho avalúo no debe tener una antigüedad mayor a 90 días de la fecha de la solicitud del crédito.
- Los créditos cuya garantía sean valores no podrán exceder el 70% de la misma, cuando de garantías hipotecarias, estas deben representar como mínimo el 200% del valor del crédito
- Mediante autorización especial se podrá aceptar que no se incluyan garantías prendarias o hipotecarias y solamente será formalizado el contrato al amparo de las firmas del acreditado cuyo caso avalistas.
- Los bienes ofrecidos en garantía quedarán en primer lugar y por lo tanto deberán estar libres de gravamen y de reserva de dominio. Cualquier excepción a esta condición deberá ser autorizado por organismo facultado.

### **Plazos y Amortizaciones**

- El plazo se determina en base al proyecto de inversión evaluado y proyecciones correspondientes a la capacidad de pago del acreditado y generación de recursos y flujos del proyecto sin embargo no podrá exceder de dos años.
- En base al análisis de crédito, se podrá otorgar al acreditado un periodo de gracia para el pago de capital, cuyo plazo no excederá de un año.

### **Pagos:**

La aplicación de los pagos, deberá atender a las prioridades.

6. Gastos y comisiones
7. Intereses moratorios
8. Intereses vencidos
9. Intereses devengados
10. Principal (capital)

### **Préstamo en Cuenta Corriente**

Características

#### **Prestamos a corto plazo**

Se otorga una línea revolvente al acreditado por una cantidad, permitiendo efectuar abonos tantas veces lo requiera el límite máximo de la línea de crédito.

Es documento mediante contrato de apertura de crédito con garantías reales las cuales son factor importante para determinar la capacidad de financiamiento.

Garantías:

- La firma del acreditado será la garantía del acreditado, se podrá así mismo contar con garantía prendaria o hipotecaria sobre los bienes del acreditado.

- **Importe**

Los elementos a tener en cuenta al considerar el importe son:

+ Proporcionalidad del mismo en relación al volumen de negocios, a partir de la capacidad de endeudamiento.

+ Averiguar si el importe solicitado va a ser suficiente para el destino que se vaya a dar.

+ Previsiones de ingreso.

- **Plazo:**

Es el periodo que transcurre desde el momento de la formación de la operación hasta el último vencimiento pactado.

La vigencia o el periodo que se pacte para el reembolso de una operación es fundamental la analizar el riesgo.

Corto plazo; Menos de un año: Activo Circulante

Largo Plazo; Más de un año: Activo Fijo

- **Garantías:**

Garantías Personales:

- Aval
- Fiador
- Obligado Solidario

### **3.8.4 BANORTE, S.A.<sup>22</sup>**

Credi Activo Banorte, S.A.

#### **A trabajar**

#### **Descripción**

**En esta institución se tiene acceso al capital, para saber hacerlo producir**

Crediaactivo Banorte es un producto diseñado para atender personas morales o físicas con actividad empresarial de los sectores industrial, comercial o de servicios, y con necesidades de financiamiento por montos de \$ 300 a \$ 500 mil pesos, con una tasa variante de TIIE + 11 puntos y una tasa fija de 3 años del 17% y de 1 a 2 años del 16.6%.

Es un crédito en moneda nacional o dólares que podrá destinar a capital de trabajo, adquisición de activos fijos, desarrollo tecnológico o mejoramiento ambiental.

#### **Beneficios**

Ofrece tasa fija que permite hacer una planeación de flujos de efectivo y además:

- Resolución rápida del crédito.
- Plazos de 5 años y opciones de amortización del crédito acorde a las necesidades de la empresa.
- Línea de crédito automática hasta por el 10 por ciento del monto del crédito autorizado, que garantiza el pago de cheques en caso de insuficiencia de fondos temporales.
- También se contará automáticamente con una tarjeta de crédito personal o empresarial.
- Facilidad para realizar disposiciones, pagos y consultas de su línea a través de Banorte en su Empresa por Internet.

#### **Requisitos**

Sólo se necesita llenar y entregar la solicitud de crédito, acompañada de la siguiente documentación:

- Copia del Registro Federal de Contribuyentes, en el caso de las personas morales, o copia del alta en Hacienda, para personas físicas.
- Copia de escritura constitutiva de la sociedad solicitante, así como modificaciones y reformas vigentes y/o del avalista, en su caso, con sus respectivos datos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, así como copia de poderes e identificación oficial con fotografía del apoderado(s) que suscriba los títulos de crédito y contratos.

<sup>22</sup> Crédi Activo Banorte S.A.

---

**Para personas físicas (solicitante y avalista), copia de identificación oficial con fotografía, y copia de acta de matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal, cuando proceda.**

- Estados financieros firmados al cierre del ejercicio anterior y recientes, con antigüedad no mayor a seis meses, con sus respectivas relaciones analíticas firmadas.

- En su caso, estados financieros firmados recientes de la persona que funja como aval, con antigüedad no mayor a tres meses, para personas morales, o hasta seis meses, para personas físicas.

- Deben incluir relaciones analíticas firmadas y contener los datos existentes en el Registro Público de la Propiedad de los inmuebles manifestados.

- En el caso de créditos a mediano y largo plazo, añada las proyecciones financieras con sus bases de cálculo correspondientes y programa de inversión firmado.

- Copia de la última declaración de ISR.

Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos tres meses de los bancos con los que opera (diferentes a Banorte).

### Solicitud de Autorización

Se solicita llenar los datos requeridos y enviar tu solicitud electrónica. La información que nos proporcionas es confidencial.

- Nombre(s):
- Apellido Paterno:
- Apellido Materno:
- Correo Electrónico:
- Dirección:
- Calle y Número:
- Colonia:
- Ciudad:
- Estado: Código Postal:
- Teléfono Casa: Teléfono Oficina: Extensión:
- En que Horario deseas que te contactemos: de: \_\_\_\_ a: \_\_\_\_.
- Comentarios:
- Sucursal Preferida:

---

### 3.8.5 Financiamiento para Proyectos de Inversión (Bancomext)<sup>23</sup>

#### Descripción

Si usted tiene visión; su empresa el producto correcto...y Bancomext, la fuerza para respaldarlos.

Estos programas de financiamiento especializados brindan opciones a corto y a largo plazo.

La primera opción es para adquirir materia prima y mano de obra, entre otras necesidades; la segunda, para apoyar proyectos de inversión.

#### Beneficios

- Aprovechar estos financiamientos es llevar en la maleta todo lo disponible para unas buenas vacaciones.
- Acceso a recursos con tasas de mercado. Asesoría especializada.

#### Herramientas que Transforman

Bancomext ayuda a convertir instrumentos de trabajo en fuentes de empleo y satisfactorios.

Éste es un programa específico de financiamiento para importar maquinaria, tanto de Estados Unidos como de España, Alemania, Inglaterra y otros países europeos pertenecientes a la OCDE.

#### Requisitos

Básicamente es necesaria una línea de crédito debidamente autorizada y son los mismos que se señalan en el punto de solicitud de contratación.

#### **Dentro de este organismo tiene un programa llamado “Entre dos la carga es más ligera”**

Traer a México productos de otros países se hace más fácil con el respaldo de Banorte.

Por medio de este contrato dirigido a personas físicas y morales, Banorte se obliga por cuenta del importador a pagar a su proveedor una determinada suma de dinero por la compra de productos o servicios, siempre y cuando se cumplan las condiciones y términos establecidos, asegurando la recepción de los documentos correspondientes a la transacción.

---

<sup>23</sup> Bancomex Herramientas que transforman

Para conocer cuáles son las comisiones, puede consultar la Tabla de Tarifas Generales de Servicios Bancarios.

### Beneficios

- Vea cuántas ventajas se obtienen.
- Se contará con el apoyo de los expertos.

Su empresa obtendrá asesoría especializada en el trámite completo de sus operaciones e información oportuna sobre el estado de cuenta de sus operaciones en créditos comerciales.

Además, tendrá comprobantes de todas las comisiones y gastos cobrados por este servicio y copia del mensaje de transmisión al banco corresponsal, incluyendo los datos de recepción.

### Requisitos

- Contar con este respaldo es simple, sólo necesita:
- Contar con un contrato de apertura de crédito documentario y un instrumento de protección contra riesgos cambiarios.
- Tener línea de crédito o autorización especial de línea de crédito.
- Firmar un pagaré.
- Presentar orden de compra, pedido o factura proforma o contrato de compra-venta.

### Solicitud de Crédito

Misma información requerido en el punto de solicitud de contratación.

### 3.8.6 Banca Serfin .S.A. <sup>24</sup>

Este crédito se da a través de Factoraje Arrendadora, ya que actualmente no están otorgando directamente financiamientos y tienen un instrumento que por medio de Nafinsa de Crédito Pyme se están apoyando.

Factoraje es un esquema de Financiamiento que apoya el capital de trabajo mediante el anticipo de sus cuentas por cobrar.

Convierta en efectivo sus cuentas por cobrar, y acceda a fuentes de financiamiento a través de Factoraje, que le permite negociar sus ventas a crédito a cargo de las principales cadenas comerciales y algunos organismos gubernamentales, con plazos de hasta 180 días y tasas competitivas.

#### Ventajas y Beneficios

- Factoraje no genera endeudamiento.
- Optimiza la rotación de sus cuentas por cobrar y mejora sus balances.
- El costo financiero de Factoraje no causa IVA.
- Factoraje proporciona un medio de pago ágil.

#### Características

- Negociación con plazos desde 10 días hábiles hasta 180 días naturales.
- Obtenga hasta el 100% del valor de sus documentos.
- Pago mediante el abono en una cuenta de cheques Serfin con cobro de intereses anticipados o vencidos.

#### Tasas:

Para la Micro Empresa	Tasa TIIE + 7 Puntos
Para Pequeña Empresa	Tasa TIIE + 7 Puntos
Para la Mediana Empresa	Tasa TIIE + 6 Puntos

### Instituciones Bancarias que en este momento no están otorgando créditos de ningún tipo y se desconoce la fecha en la que se ofrecerán

- Banamex
- Scotiabank-Inverlat
- Banco Azteca

<sup>24</sup> Banca Serfin Factoraje Arrendadora Crédito PyME de Nafinsa

<sup>25</sup> Revista Negocios y Tecnología. Centros de Vinculación Empresarial, El Camino para la PyME, Junio 2002 P. 44-47

### 3.8.7 Otros Productos como Instrumentos de Financiamientos<sup>26</sup>

#### Empresas de Factoraje Financiero

Son organizaciones auxiliares de crédito que pueden adquirir derechos de créditos del cliente, relacionados con proveeduría de bienes y/o servicios, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

#### Arrendadoras Financieras

Son organismos auxiliares de crédito que adquieren bienes y conceden su uso temporal a plazo determinado a una persona física o moral, a cambio de que esta última le pague una cantidad de dinero que cubra el valor de adquisición de los bienes. Al final del plazo fijado, el arrendatario puede adquirir el bien por una suma simbólica menor a la de su valor en el mercado.

#### Empresas Integradoras

Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña y mediana. Su función es la obtención de servicios especializados para las pequeñas y medianas empresas a bajo costo en aspectos Tecnológicos, de Promoción y Comercialización, Diseño, Subcontratación, Financiamiento, Actividades en Común, Aprovechamiento de Residuos Industriales y Gestiones Administrativas.

#### Entidad Fiduciaria

Institución de Crédito, Afianzadora, Aseguradora o Casa de Bolsa que tenga autorización de la Secretaría de Hacienda para actuar como tal. A quién se le encomienda ejercer las facultades de dicha entidad, se le denomina Fiduciario.

#### Entidades de Fomento

Son intermediarios financieros no bancarios que apoyan técnica y financieramente a las micro empresas que no cuenten con suficientes garantías, y que por ello no son sujetos de crédito por parte de los intermediarios financieros tradicionales.

#### Factoraje

Es el contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.

#### Metodología para el Desarrollo de Proveedores

El objetivo del programa es el desarrollo y aplicación de una metodología, que fortalezca la cadena de proveeduría cumpliendo con las exigencias de calidad, tecnología precio y servicio. Se fundamenta en el principio de considerar al proveedor como socio aportante al valor agregado del producto final, combinando acciones de capacitación y asistencia técnica con el financiamiento.

<sup>26</sup> Crédito PyME de Nafinsa

### 3.8.8 Uniones de Crédito <sup>26</sup>

Son organizaciones auxiliares del crédito formadas por empresarios que tienen actividades en común y que se asocian para facilitar a sus agremiados el acceso al crédito y con mejores condiciones de negociación.

Al enunciar los tipos y características de los diferentes programas de créditos bancarios, observamos que son muy similares estructuralmente, como son los plazos, montos, tasa de intereses que se aplican son los CETES, TIE y CPP más ciertos puntos porcentuales, ya que entre a mayor plazo mayores son los requisitos, así como las garantías para otorgar los diferentes créditos en cada banco.

Todos los programas de crédito ofrecido por las instituciones antes mencionadas, están bien definidos en cuanto a estructura, pero en cuanto a la clasificación de los programas de financiamiento tienen ciertas lagunas.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, estas instituciones de crédito solicitan una serie de requisitos para poder otorgar el mismo, esto es, las garantías requeridas son sumamente difíciles de obtener o contar para la pequeña o mediana empresa.

En cuanto a los préstamos se necesita un bien inmueble o mejor dicho una garantía hipotecaria, con un valor de 2 a 1, o 1.5 a 1 del monto del financiamiento, también pueden ser no hipotecarias pero son con avales, fiadores u obligados solidarios, los cuales para hacer válida la garantía deben firmar un pagaré para solventar dicho préstamo.

Otras garantías son las de tipo prendario como son los muebles, mercancías o de otro tipo bursátil, esto no es muy común, ya que para una pequeña o mediana empresa es difícil que sus acciones valgan mucho o que puedan cotizar en una bolsa de valores.

En cuanto a la tasa de intereses en la mayoría de los casos son altas, ya que están en promedio del 30 al 35% de interés anual, que para el tipo de sociedades que se está estudiando son difíciles de solventar, es importante mencionar que pareciera que en lugar apoyar a la pequeña y mediana empresa, estarían bloqueando su desarrollo.

---

## MERCADO DE VALORES PARA EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS<sup>27</sup>

Los requisitos principales que deben cumplir las empresas que buscan registrarse en la Bolsa Mexicana de Valores incluyen los siguientes;

- Historial operativo mínimo de tres años
- Un capital contable mínimo equivalente a 125 millones de unidades de inversión (UDIS)
- Haber registrado una utilidad neta durante los últimos 3 años y la colocación pública inicial deberá representar por lo menos 15% de capital social pagado después de la colocación entre mínimo de 200 accionista.

Para colocarse en el Mercado para la Mediana Empresa Mexicana

- Deberá tener también un historial operativo mínimo de 3 años
- Un capital contable equivalente a 20 millones de unidades de inversión (UDIS)
- Haber acumulado unidades durante los últimos años (salvo en el caso de que tanto la Bolsa como la Comisión Nacional de Valores concuerden en que existe un potencial de crecimiento con base en proyecciones financiera)

Que la oferta accionaria inicial represente por lo menos el 30% del capital social pagado después de la colocación entre un mínimo de 100 accionistas.

Dichos requisitos son independientes de la obligación de cumplir con lo dispuesto en el Artículo 14 de la Ley del Mercado de Valores y otros artículos relativos al registro y oferta pública de valores; así como el apego a reglamentos internos de la Bolsa Mexicana de Valores y a otras regulaciones aplicables.

- Comisión por colocación una cuota fija de \$ 30,000.00 por un capital hasta de \$ 200'000,00 y si se excede, son los \$ 30,000 más 0.005 %
- Cuota de mantenimiento \$ 20,000 hasta 200,000 millones de capital, si se excede pagan 0.007% por toda la vida de la acción más el dividendo por pagar a los accionistas.

La obtención de dinero a través de apoyo por financiamiento por medio de la Bolsa Mexicana de Valores, se puede obtener por medio de: Colocación de colocación de papel, obligaciones y el costo del capital.

Colocación de papel, obligaciones.

Tasas: 9.45% Anual liquidables cada 28 días, pagan tasa TIIE y CETES, el más alto, puede ser + 2 puntos o 2.5 de estas tasas son tasas movibles cada 28 días.

---

<sup>27</sup> John B. Rhoads Editorial Instituto Mexicano de Ejecutivos de finanzas, Cap. 1, El Mercado de Valores el Uso de Crédito por el Sector Privado, Pág. 4

# Capítulo IV

102-A

## Capítulo IV

### 4. EL PAPEL DEL EMPRESARIO

Por empresario identificamos a quien a sume el triple compromiso de:

ORDEN	Social	Salarios como garantía de decorosa, subsistencia de trabajadores y sus familias.  Subvención a los gastos públicos por vía de impuestos.
	De Servicio	Buenos productos o servicios en cuanto a calidad, suficiencia, oportunidad de abasto, razonabilidad en el precio y esmero en el servicio.
	Económico	Dividendos a inversionistas. Reinversión para autopermanencia del negocio. Efecto multiplicador.

#### 4.1 LA CULTURA EMPRESARIAL

Promoción de una Cultura Organizacional Apropiada

**La eficacia de una organización también es influida por su cultura, la cual tiene efectos en la manera en la que se ejercen las funciones administrativas de planeación, organización, integración de personal, dirección y control.**

En la búsqueda de compañías de excelencia, una característica es el predominio de una cultura coherente.

Sin embargo, el reconocimiento de la importancia de la cultura empresarial no es algo nuevo sino definitivamente esencial y de suma importancia, ya que sin duda algunas empresas que no cuente con este aspecto, difícilmente podrá sobrevivir y permanecer en el ámbito empresarial.

---

## 4.2 Definición de Cultura Empresarial

En lo que respecta a las organizaciones, **cultura** es el patrón general de conducta, creencias y valores que de sus miembros comparten.

Se le puede inferir de lo que la gente dice, hace y piensa en el contexto de una organización. Implica la adquisición y transmisión de conocimientos, creencias y patrones de conducta en el transcurso del tiempo, lo que significa que la cultura empresarial u organización debe ser sumamente estable y no cambia rápidamente.

Habitualmente impone el "tono" de una compañía y establece reglas tácticas de comportamiento para la gente.

Los lemas de muchas compañías suelen dar una idea general de aquello en lo que cree una empresa en particular.

## 4.3 Influencia del Líder en la Cultura Empresarial

Los administradores y especialmente los de mayor nivel, crean el ambiente de una empresa. Sus valores influyen en la dirección que ésta sigue. Aunque el término "valor" posee muchas acepciones, "valor" puede definirse como una convicción sólida sobre lo que es apropiado y lo que no lo es, que guía las acciones y conducta de los empleados en cumplimiento de los propósitos de la organización.

Los valores queden concebirse como elementos que componen la ideología que permea las decisiones de todos los días.

En muchas compañías de éxito, los líderes empresariales guiados por valores son un modelo a seguir, fijan normas de desempeño, motivan a los empleados, vuelven especial a la compañía y son un símbolo para el exterior.

La cultura empresarial creada por los líderes de las empresas puede dar como resultado el ejercicio de las funciones administrativas en forma absolutamente diferente.

Aunque toca al director general la indicación de la dirección a seguir, hay quienes sostienen que el cambio debe provenir de la base de la organización.

La transformación de una cultura empresarial lleva mucho tiempo, en años. Demanda el cambio de valores, símbolos, mitos y conducta. Puede implicar primeramente el profundo conocimiento de la antigua cultura, la identificación de una subcultura.

---

Este aliento no debe ser necesariamente financiero, una visión clara de un propósito común incita al compromiso, a demás cuando el personal participa en el proceso de toma de decisiones y ejerce autodirección y autocontrol, se siente comprometido con sus propios planes.

Una vez abrazados, es preciso reforzar los valores mediante premios e incentivos, ceremonias, la difusión de casos ejemplares y acciones simbólicas.

Indudablemente que la configuración, instrumentación y fortalecimiento de una nueva cultura empresarial requiere ineludiblemente de los líderes formales de las empresas, particularmente de un conjunto de valores y una visión que propicien los cambios. Sin embargo, no basta únicamente con el papel del líder como promotor, se requiere una buena disposición de los trabajadores. En este sentido es notable.

La visión de esta organización es para que los trabajadores cuenten con fundamentos para poder conseguir empleo, las empresas deben ser rentables y tener utilidades. Por tal motivo, una de sus preocupaciones fundamentales en defensa de sus agremiados es participar activa y conjuntamente con las empresas en la promoción de una cultura de flexibilización laboral, capaz de mejorar la productividad y calidad mediante la mejora continua (kaizen).

Entre las propuestas que se han presentado a las empresas con las cuales mantienen relaciones laborales destaca la formación de los trabajadores, incluye capacitación y adiestramiento.

#### 4.4 El Empresario Mexicano

Al empresario, en el proceso de desarrollo económico, hay que considerarlo como un portador de la innovación tecnológica y agente de modernización; y antes de que produzca un cambio, es el resultado de la dinámica que dentro de la sociedad. Por lo cual es un "factor estratégico en el desarrollo, no es el iniciador del desarrollo".

Por lo tanto, el empresario debe prestar atención a las fuerzas que surgen en cierto periodo histórico de un país, ya que las fuerzas comprometidas no son sólo económicas, sino también culturales, sociales y políticas.

#### 4.4.1 El Empresario en un Cambio de Actitudes

Un estudio del proceso de industrialización dentro de un país y del comportamiento empresarial debe considerar algunos factores que son externos a la industria misma y que por naturaleza no son ni técnicos ni productivos. Algunos de los aspectos que afectan el crecimiento de la industrialización pueden ser:

- a) La mayor intervención del estado en el Desarrollo Económico.
- b) La existencia de una fuerte competencia de los países Desarrollados y la obligación de funcionar de acuerdo al mercado internacional.
- c) La Complejidad Tecnológica y Organizacional de la Empresa Moderna.
- d) Valores Culturales en los Países en vías de Desarrollo.

Si consideramos todo lo anterior, el papel del empresario es el de un agente social, consciente de las tensiones existentes, que intenta reducir la presión de las fuerzas encontradas y que a la vez, utiliza aquéllas que son favorables a sus propósitos, explorando así al máximo su capacidad de influir en el medio ambiente de la organización.

#### **Algunas fuerzas que influyen en el comportamiento empresarial en México serían:**

Como fuerzas externas a la industria están: a) la intervención estatal, b) la inversión extranjera y, c) el familismo.

a) El Estado es una fuerza protectora ya que impulsa la inversión nacional y a través de su control funciona como un contrapeso a la influencia extranjera en los negocios.

b) La inversión extranjera, es una fuerza que puede tener un impacto negativo sobre la industria nacional, pero también puede operar como estímulo y modelo, generando una fuente indirecta de tecnología nueva.

c) El familismo, es una fuerza contenida en la cultura mexicana y es uno de los valores más comunes que se encuentran en las sociedades en vías de desarrollo.

La importancia que le da el parentesco en la cultura puede influir en el comportamiento individual, aun en esa esfera de la actividad socioeconómica constituida por los negocios.

El empresario, además de su gran contribución a la economía, también participa indirectamente a la modernización de las estructuras y a la inserción de los nuevos valores culturales, mostrándose así como un poderoso agente de cambio social.

#### 4.4.2 Definición Operacional del Empresario

El contexto actual del empresario no es meramente el fundador, ya que también puede ser el administrador de la empresa, sino también es la fuente de decisiones y de crecimiento; es decir, es él engrane principal sobre el cual descansa la empresa para su supervivencia.

El autor Arthur Cole, define al empresario como:

"Aquel que emprende una actividad intencionada para iniciar, mantener o ampliar un negocio redituable de producción o distribución de bienes económicos y de servicios, cuya meta es el beneficio pecunario".

Así también se dice que "esencialmente un colmador de vacíos o un completador de insumos".

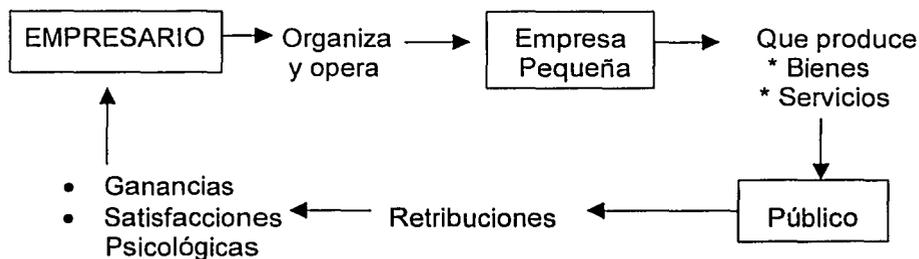
La palabra empresario, se define como "aquél que organiza, opera y asume los riesgos de una empresa atraído por las oportunidades de lucro".

El empresario es parte importante del sistema económico del país. Sin duda, gran parte de nuestro éxito económico se ha logrado gracias a los esfuerzos y a las innovaciones introducidas por los empresarios del sector privado.

El propietario de una empresa es un empresario desde el punto de vista en que se define usualmente; él es el que organiza hasta el último detalle del funcionamiento del organismo; asimismo, es el que asume riesgos.

Por ello, se dice que las satisfacciones psicológicas y monetarias que se obtienen de una empresa son motivaciones de igual peso para el propietario.

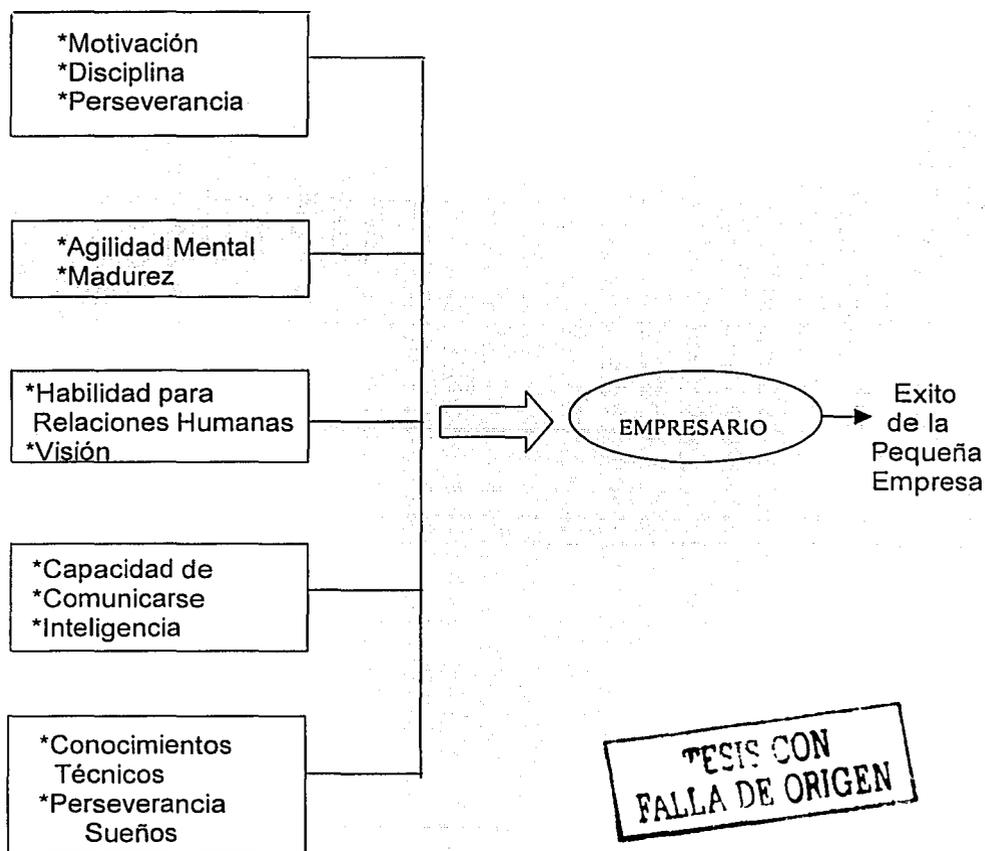
#### Cuadro 13 Acciones de los Empresarios



### Características Personales para un Buen Exito

Profesionistas, investigadores y hombre de negocios han intentando identificar durante mucho tiempo las características personales con que debe contar quien maneja una empresa para conducirla al éxito.

**Cuadro 14**      **4.4.3 Factores del Éxito Empresarial**



---

## 4.5 El Empresario en la Sociedad

La situación del empresario en la sociedad y sus relaciones con otros grupos sociales se determinan, por una parte, mediante las condiciones sociales peculiares creadas por la revolución, y por otra parte, por el proceso industrial mismo que modifica las funciones económicas y los valores culturales.

Como propósito nos enfocamos en la evaluación que hace el empresario de su posición y de su papel en la sociedad. Por lo tanto, la imagen que se va a presentar es objetiva aun cuando en algunos aspectos los puntos de vista del empresario coinciden con los que pudiera tener un observador objetivo de la situación mexicana contemporánea.

Sin embargo, aunque sea subjetiva, consideramos de interés la percepción que una elite importante tiene en sí, y de su posición relativa en comparación con otros grupos sociales, porque esta apreciación influye en su realización con el resto de la sociedad o en último de los casos, demuestra una ideología de grupo. Los industriales mexicanos perciben a la sociedad mexicana como una sociedad capitalista industrial moderna en la cual reciben atención especial. Se prefieren las nuevas profesiones a las tradicionales, mientras que en la sociedad preindustrial, el terrateniente, el militar, etc., disfrutaron de gran prestigio.

Se consideran máspreciadas las posiciones logradas que las posiciones heredadas; la riqueza por sí sola ya no es símbolo de categoría social sino que ha sido reemplazada por el ejercicio activo de una profesión y del poder económico, es decir, la posesión pasiva de la riqueza sola ya no otorga posición, como sería en el caso de la sociedad tradicional, donde el comercio, el trabajo manual y en general, el trabajo no intelectual eran despreciados.

Los empresarios tienen gran estima en la educación que, junto con el poder económico, consideran un factor de prestigio.

### Percepción de la Estructura del poder

En la sociedad mexicana, en opinión del empresario, los grupos poderosos son los industriales y los financieros. Esta situación, que se da en todas las sociedades capitalistas, en nuestro país asume la forma de una acumulación de poder en la que a diferencia de otras naciones, no está contrarrestada por la existencia de otros grupos representativos del sistema social para establecer una relación de fuerza.

Gentes como los terratenientes, el clero y el ejército, que juegan un papel importante en otros países latinoamericanos, en México se consideran sin prestigio y con poco poder.

El clero mismo ha perdido posiciones en su lucha contra las fuerzas revolucionarias y modernizantes, y el ejército, que desempeñó en el periodo posrevolucionario un papel importante, actualmente está limitado a una posición política marginal; habiéndose ya realizado en el gobierno de México la sustitución de generales por tecnócratas”.

El vacío político que dejaron las antiguas elites sólo ha sido parcialmente cubierto por los nuevos grupos. Además de los grupos industriales y financieros, se podrían formar nuevos grupos de interés mediante la organización de las masas campesinas y la formación de sindicatos.

Aún cuando ambos grupos gozan de reconocimiento institucional y están representados oficialmente por la coalición del gobierno, al menos en opinión de los industriales su esfera de influencia sobre la política económica parece ser limitada.

#### **4.6 Aportaciones de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa al Medio Ambiente**

Es sabido que la constitución de una micro, pequeña y mediana empresa, trae consigo nuevas ideas que caracterizan a personas con iniciativa, la micro, pequeña empresa antecede a las grandes e importantes empresas ya sean industriales, comerciales o de servicio.

La micro, pequeña y mediana empresa ha sido, en multitud de ocasiones, la que abre el camino por el que muchas personas, incluyendo las de escasos recursos, llegan a alcanzar una fortuna, sin embargo, la riqueza que pueda generar la micro, pequeña y mediana empresa, no sólo redundará en beneficio individual, sino que va mucho más lejos, al proporcionar ingresos a las demás personas que colaboran o son empleados en la empresa además de que aumenta el monto que recauda el Estado por impuestos, derechos, seguros, etc. Igualmente beneficia a otras empresas al comprarles insumos: materia prima, suministros, accesorios y productos terminados al mismo tiempo que aporta rendimiento de capital a instituciones financieras.

### 4.6.1 Como Generadora de Fuentes de Trabajo

Ante los elevados índices de desempleo que existen actualmente según informe del IMSS, la micro, pequeña y mediana empresa cumple la función de generar fuentes de trabajo en muy diversas formas, además de las ya conocidas, así tenemos que multitud de personas que no son empleables con arreglo a las normas de muchas empresas ya sea por falta de preparación o por cualquier otra circunstancia, encuentran oportunidad de trabajar en empresas antes mencionadas, ya sea como empleados o estableciendo un pequeño negocio por cuenta propia.

También se puede citar el caso de personas de 45 años o más y las que tienen defectos físicos que obtienen un empleo y adicionalmente se ocupan en una de éstas empresas.

Generalmente la micro, pequeña y mediana empresa sirve como "auxiliar de las grandes empresas" brindando ayuda a otras de mayor magnitud en muchas formas; caso característico es el de las empresas micros y pequeñas maquiladoras, o también como proveedora de artículos que sólo en ellas se fabrican.

La micro, pequeña y mediana empresa es "estimulante de la competencia", que es un aspecto muy importante que determina una continua depuración por así decirlo, ya que por ella se van eliminando los elementos que están por debajo de los mejores, de manera que se obtienen más productos y de mejor calidad precios más bajos mayor eficiencia de los servicios, etc.

Hablando particularmente de la micro y pequeña empresa, ésta brinda la oportunidad a cualquier persona de cualquier condición, para integrarse al ámbito empresarial, debido a esta facilidad se inician anualmente muchos negocios, miles de micros y pequeñas empresas que compiten entre sí en su afán de salir adelante. Muchas de ellas desaparecen pronto, pero las mejores subsisten.

Por lo anterior, las micros, pequeñas y medianas empresas constituyen una oportunidad al que es necesario aportar ayuda y estímulo, con el fin de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas económicas, esperanzas truncadas y a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los fracasados.

### 4.6.2 Propósito o Meta y Objetivos

El propósito es la aspiración suprema que inadvertida o conscientemente se tiene en los negocios: Crecimiento / permanencia / prestigio.

Crecimiento/ permanencia/ prestigio.-

Este se concibe de manera integral, es decir, en términos de venta, finanzas servicio y de imagen.

Se crecerá comercialmente o en cuanto a ventas, cuando nuestros productos se hallan penetrado o abarcado en un mercado más; el volumen de operaciones dentro del mismo que se vea aumentado o, logrando una diversificación de productos en el negocio cuya venta se esté realizando en el mismo segmento que se ha venido trabajando.

Se crecerá financieramente cuando al final de cada ejercicio el rendimiento sobre la inversión se mantenga por encima de la inflación, una vez descontadas las proporciones de la remuneración por la gestión, la del interés, que ha de devengar el capital invertido y la de la reinversión para el necesario crecimiento del negocio.

Se da el crecimiento en cuanto al servicio, cuando nos aseguramos de la satisfacción que experimentan los destinatarios de nuestros productos o usuarios de servicios aprobando de dichos productos y/o servicios, su calidad su continuidad de abasto, el precio razonable y el esmero en el servicio.

Se da el crecimiento en cuanto a imagen, cuando del resultado de la difusión de que nuestro crecimiento en servicio, haciendo, y escuchando desinteresadamente comentarios de la afirmación de tal crecimiento.

### 4.6.3 El Estado Actual

Significa obtener una radiografía del negocio o un diagnóstico que permita conocer cuál es el estado en que se encuentra y cuál o cuáles son las circunstancias en términos de oportunidades, escollos y amenazas que envuelven el negocio.

Pero hacer lo anteriormente señalado no es suficiente si no identificamos, a cerca de cuál ha de ser el propósito (meta a largo plazo) y los diversos objetivos que animarán, el comportamiento empresarial.

**Hay varias maneras de operar un negocio, pero veremos dos:**

a).- Irlo acomodando según se vayan presentando las cosas en cuanto a como va respondiendo la clientela.

b).- Trazar un plan, que desde luego como todo plan contemple un objetivo y disponer todo lo necesario para lograr dicho plan.

Aunque parezca extraño, hay muchos pequeños empresarios que no desean dejar de serlo; obviamente para tales empresarios no está dirigido esta investigación.

No obstante, todo proceso de planeación es decir, todo esfuerzo por cambiar, exige primero el deseo de hacerlo. De ahí que es necesario que primero determinemos nuestros verdaderos propósitos y sólo así se de el siguiente paso que sería realizar el proceso de planeación para el cambio.

La determinación de lo que "es" el negocio y lo que se debiera "ser", parte de un análisis de lo "que se desea ser", con lo que debiera querer, es decir, lo que el negocio es capaz de producir.

El estado propuesto parte de la determinación de lo que se desea y de la razonabilidad del plazo que para ello se establezca.

El vocablo "plan" indica el compromiso que se asuma con respecto al negocio, dicho plan ha de constar necesariamente por escrito y ha de contener por lo menos:

a).- El señalamiento, lo más preciso y cuantificablemente posible del objetivo que se habrá de seguir y a qué plazo.

b).- Las acciones y omisiones que se precisarán durante el desarrollo de operación del negocio como son las ventas, producción captación y uso de recursos financieros y la función de personal.

c).- La programación o calendarización de ejecución y sincronización de las diversas actividades de cada una de las funciones básicas.

d).- La determinación de los diversos recursos que serán necesarios para la operación del negocio.

e).- El sistema de operación que se adoptará, es decir, la manera de hacer cada una de las múltiples operaciones o movimientos de que se compone cada una de las áreas o funciones básicas del negocio.

f).- El presupuesto general que expresado monetariamente nos indicará los conceptos de ingreso así como los gastos, indicando el capital de trabajo o efectivo que se requiere en tanto no se tengan ingresos.

Todo lo señalado en los incisos precedentes, sólo son intención o equivalen a expresar lo que se desea lograr, determinándose también el con qué ha de lograrse el objetivo establecido, pero es indispensable la adopción de medidas que favorezcan el desarrollo del plan que nos ocupa, depurando los diversos factores de operación de nuestro negocio, que nos permitirán arribar a dicho objetivo.

---

## **4.7 Propuesta para Tener Una Empresa en un Estado Ideal de Operación con Desarrollo y Crecimiento de una Pequeña a una Gran Empresa.**<sup>28</sup>

### **Medio Ambiente.-**

#### **Estado Actual**

Consiste en mantener oportunamente informado al negocio, acerca de los cambios que acontecen externamente, a fin de tomar con oportunidad las medidas correspondientes en los campos geográfico, ecológico, político, social, económico, laboral y financiero, informando a su vez al exterior acerca de sus actividades, esto con el fin de pensar en grande y sobre todo en ser una empresa líder, aún a este nivel.

#### **Estado Ideal**

El negocio, posee la información adecuada y confiable en calidad y con la oportunidad capaz de ser éstas el antecedente para la toma de decisiones correctas, manteniendo a los diversos públicos (clientes, proveedores, banqueros, gobierno y toda persona interesada a la empresa).

### **Política Directiva.-**

#### **Estado Actual**

Fijación del negocio hacia objetivos razonables, proveyéndolo de los medios idóneos para conseguir dichos objetivos de manera económica, comprendiendo objetivos de venta, de rentabilidad, de producción y de imagen.

#### **Estado Ideal**

El negocio cuenta con una política general, suficientemente equilibrada que abarca las áreas básicas de la empresa, como son; ventas, contabilidad, producción, personal y finanzas, teniendo instituido y operando eficazmente un sistema de organización y de supervisión que propicia un flujo ininterrumpido de operaciones encaminadas al logro de los diversos objetivos de la empresa.

---

<sup>28</sup> Santos Vázquez José, Apuntes de Administración y Productividad en los Hoy Pequeños Negocios, junio del 2000.

## **Productos y Procesos.-**

### **Estado Actual**

Consiste en seleccionar para su elaboración, los artículos que simultáneamente satisfagan tanto al consumidor como a la rentabilidad buscada, para el negocio, determinando al mismo tiempo los procesos de producción más económicos.

### **Estado ideal**

El negocio cuenta con la mejor aceptación del consumidor respecto a los productos que se elaboran o comercializan, logrando al mismo tiempo la rentabilidad que se tiene presupuestada, dispone de los medios adecuados para la mejora en los productos y procesos de elaboración, valiéndose para ello de un depurado sistema de investigación.

## **Financiamiento.-**

### **Estado Actual**

Consiste en la determinación de la política de obtención, asignación, reasignación, uso y aplicación de los fondos, así como en la definición de los criterios y la evaluación económica de las diversas opciones de inversión.

### **Estado Ideal**

En el negocio se da una función financiera capaz de conocer a plenitud, las necesidades de financiación y las diferentes fuentes de disponibilidad de los recursos financieros en términos costeables, haciéndose una utilización adecuada de dichos recursos y aprovechando las diversas opciones de inversión y una adecuada política financiera.

## **Medios de Producción.-**

### **Estado Actual**

Consiste en dotar a la pequeña empresa de todos aquellos recursos de los que precisa para la realización de sus objetivos, tales como instalaciones, maquinaria y equipo.

### **Estado Ideal**

La empresa cuenta con los activos fijos necesarios y adecuados para sus procesos productivos, así como con un sistema de reposición que le permita un interrumpido flujo de operaciones, contando con tecnología de punta en todos los procesos productivos.

## Fuerza de Trabajo.-

### **Estado Actual**

Consiste en dotar a la empresa de una plantilla de personal competente y altamente calificado, mediante las actividades de reclutamiento, selección, inducción, capacitación y desarrollo de personal asegurándose de que dicha plantilla reciba una estimulante supervisión y perciba una retribución acorde a su contribución.

### **Estado Ideal**

La empresa deberá contar con un plantilla de personal que se caracteriza por su elevada competencia y positiva actitud, cuya productividad coincide con la requerida para el logro de los diversos objetivos que se tienen establecidos.

## Suministros.-

### **Estado Actual**

Consiste en el aprovisionamiento continuo de los diversos materiales y servicios que requiere el negocio, siendo éstos de óptima calidad y obtención a precios competitivos.

### **Estado Ideal**

La empresa dispone de una política de aprovisionamiento que incluye: continuidad en el flujo de los suministros de materiales y de servicios, tanto a las áreas productivas como apoyo teniendo en cuenta, los principios de calidad, precios y plazos, manteniendo un racional stock de dichos suministros en previsión de rezagos.

## Actividad Productora.-

### **Estado Actual**

Consiste en organizar y realizar las operaciones de producción en una forma eficaz y económica.

### **Estado Ideal**

La empresa ha estructurado y mantienen en operación sus sistema de producción en condiciones de óptima eficiencia, valiéndose de la constante investigación.

## Mercadeo.-

### **Estado Actual**

Consiste en adoptar las medidas que garanticen el flujo continuo de productos al mercado, proporcionando el bilateral beneficio: consumidores/empresa, comprendiendo la política de ventas, la distribución la investigación del mercado.

### **Estado ideal**

La empresa realiza sus operaciones de venta, en condiciones tales que, el volumen de ventas, los precios de los productos, los plazos que concede en sus operaciones de crédito, garantizan el cumplimiento de los objetivos de rentabilidad y de servicio preestablecidos.

## Contabilidad y estadísticas.-

### **Estado Actual**

Consiste en establecer y operar un sistema para la captura, procesamiento y suministro de información particularmente financiera y de costos, correcta y oportuna, abarcando los rubros de contabilidad y de auditoría.

### **Estado Ideal**

La empresa cuenta con un sistema eficiente de información contable de la cual deriva la información requerida para los sistemas de información:

- A) Financiera
- B) De Costos
- C) Estadística
- D) De auditoría
- E) Fiscal

Necesarios para el correcto funcionamiento del negocio y la oportuna toma de decisiones de acción y de corrección.

---

## 4.8 Recomendaciones para una adecuada Administración Financiera del Efectivo de Inversiones Temporales<sup>29</sup>

Uno de los objetivos de la administración financiera es la coordinación del capital de trabajo; en otras palabras, el desarrollo y mantenimiento armonioso de los activos circulantes y pasivos a corto plazo; parte integrante de los primeros son el efectivo y las inversiones temporales.

En las últimas dos décadas, se ha observado un desarrollo significativo de la metodología, procedimientos y técnicas encaminadas a solucionar los problemas inherentes a la administración financiera del numerario y los valores negociables, debido al surgimiento de situaciones tales como la escasez de créditos, inflación, devaluación, incremento en el costo del dinero, altas tasas de interés, etc.; además al ser ambos los activos con mayor liquidez en la empresa, en ellos se basa la capacidad de pago de la entidad, al momento de cumplirse el plazo pactado para cubrir sus obligaciones.

El objetivo principal de este tema es analizar bajo un enfoque financiero, los motivos fundamentales de las empresas para poseer efectivo e inversiones temporales; los procedimientos y técnicas para determinar los ciclos de efectivo, rotación y determinación del saldo mínimo de numerario; define estrategias básicas a seguir en lo referente a la administración del renglón de caja y bancos e inversiones temporales, así como aspectos relacionados con los principales instrumentos de inversión a corto plazo.

### Concepto de efectivo e inversiones temporales

En el boletín C-1 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., se encuentra inscrito el concepto de efectivo de inversiones temporales, siendo éstos los siguientes:

El renglón de efectivo debe estar constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponibles para la operación, tales como: depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados.

Las inversiones temporales estarán representadas por valores negociables o por cualquier otro instrumento de inversión, convertible en efectivo en el corto plazo y tienen por objeto, normalmente, obtener un rendimiento hasta el momento en que estos recursos sean utilizados por la entidad.

Los valores negociables son aquéllos que cotizan en bolsas de valores, o son operados a través del sistema financiero.

---

<sup>29</sup> Siu Villanueva Carlos, Administración Financiera del Efectivo e inversiones Temporales, Revista Contaduría Pública, Diciembre del 2001

---

## **Objetivo de la Administración Financiera del Efectivo e Inversiones Temporales**

La administración financiera del efectivo tiene por objeto manejar en forma óptima el numerario, para cubrir adecuadamente los pasivos de la entidad y además desembolsos no previstos, evitando caer en situaciones de falta de liquidez.

Al mencionar el manejo adecuado del efectivo dentro de la empresa, se debe hacer referencia a la determinación de un saldo mínimo y a la disminución, en los posibles, de los costos de mantener éste.

La administración financiera de las inversiones temporales, tiene como objetivos la integración de un "portafolio bursátil, es decir, una selección de los diferentes instrumentos de inversión del mercado de dinero, donde la empresa pueda invertir sus excedentes de efectivo, obteniendo así un rendimiento razonable, hasta el momento de utilización.

### **4.9 Motivos Fundamentales para Poseer Efectivo y Mantener Inversiones Temporales**

Las empresas tienen la necesidad de poseer efectivo e inversiones temporales, por tres móviles básicos, que son:

- a) Transacciones
- b) Precaución
- c) Especulación

Cuando se dice que la empresa mantiene efectivo para sus transacciones, se refiere a las operaciones ordinarias, es decir, cubrir los diferentes compromisos que surgen a diario en los negocios, como son las compra de bienes y servicios; por ejemplo, la adquisición de materias primas, pago de sueldos y salarios, pagos por concepto de impuestos, etc.

Si conocemos la fecha en la cual debemos realizar los pagos de nuestras obligaciones, podemos invertir el dinero para cubrirlos en forma anticipada, con el fin de obtener beneficios sobre los fondos, haciendo que las fechas de vencimiento coincidan, de tal suerte que la suma de capital e intereses sea aproximada o igual al numerario requerido para cancelar el pasivo.

Al hablar de la necesidad de mantener activos líquidos por concepto de precaución, se encuentra su explicación a causa de la incertidumbre existente en el pronóstico de las salidas y entradas de efectivo, razón por la cual, en las empresas se debe mantener numerario eficiente para hacer frente a contingencias tales como huelgas, paros, incendios, etc.

El tercer motivo para poseer efectivo e inversiones en valores, es la especulación y tiene su fin en el hecho de capacitar a la empresa para el aprovechamiento de oportunidades, tales como: compras con buenos descuentos; cambios de precios en activos típicamente financieros; aprovechar la existencia de fondos no asignados a un gasto en particular; disminuir el costo de oportunidad y compra y pago con buen tipo de cambio.

### **Ciclo de efectivo y Rotación en Efectivo.**

El ciclo de efectivo o ciclo de caja, se define como el tiempo que deberá transcurrir desde el momento en que se lleva a cabo el desembolso para adquirir la materia prima, hasta el instante en que se cobra al cliente el numerario por concepto de la adquisición del producto terminado.

### **En las empresas Industriales se calcula mediante:**

Rotación de Materia Prima = costo de los materiales, empleados en producción/inventario promedio de materiales, a precio de costo; rotación de Producción en Proceso = costo de artículos terminados/ inventario promedio de producción en proceso, a precio de costo, rotación de Artículos Terminados = costo de ventas/inventario promedio de artículos terminados a precio de costo, o bien:

Rotación de Artículos Terminados = ventas netas / inventario promedio de artículos terminados a precio de venta.

Una vez obtenidas cada una de las rotaciones señaladas, para establecer los días en los cuales se lleva a cabo cada vuelta, se deberán aplicar las siguientes fórmulas, respectivamente:

Edad promedio del inventario = número de días del ejercicio /rotación de inventario

Edad promedio del inventario = (numero de días del ejercicio/rotación de materia prima) + (número de días del ejercicio/ rotación de producción en procesos) + (número de días del ejercicio/rotación de artículos terminados).

---

### **El plazo promedio de cobranza se determina calculando:**

Rotación de cuentas por cobrar a clientes = Ventas netas a crédito/promedio de saldo de cuentas por cobrar a clientes.

Plazo promedio de cobranza = número de días del ejercicio/rotación de cuentas por cobrar a clientes.

### **El plazo promedio de pago se determina calculando:**

Rotación de cuentas por pagar a proveedores = compras netas a crédito/promedio de cuentas por pagar a proveedores

La rotación de efectivo se define como el número de veces por año que el numerario gira o circula sobre sí mismo.

#### **4.9.1 Determinación del Nivel Óptimo de Efectivo**

Debido a la importancia que el efectivo ha adquirido en los últimos años en nuestro país a causa de los diferentes problemas económicos por los que atravesamos, en necesario que el administrador financiero dedique especial interés al manejo del numerario, planteándose adecuadamente el establecimiento de un saldo óptimo de efectivo, el cual se debe determinar analizando las entradas y salidas de la empresa, o sea la cobranza y los pagos.

Los factores básicos que influyen en dicha determinación del saldo óptimo, son los siguientes:

- a) Las necesidades del numerario que permite a la empresa el desarrollo de sus operaciones.
- b) La eficiencia en la administración del efectivo.

La meta del administrador financiero es operar con un saldo mínimo de efectivo; por consiguiente, se debe planear adecuadamente la cantidad de numerario que permite a la entidad el cumplimiento de los pagos en las fechas programadas, además de proporcionar a la empresa una cantidad de dinero adicional que se conoce con el nombre de "margen de seguridad" o "colchón financiero", que se utilizará para el cumplimiento de pagos no previstos, o bien por pagos programados cuando no se disponga de las entradas presupuestadas.

Por su importancia, se han desarrollado diversas técnicas que permiten la determinación de un saldo mínimo de efectivo; el nivel óptimo de efectivo se puede definir como:

"El mínimo de efectivo en caja y bancos que una entidad requiere para llevar a cabo sus transacciones en forma normal, más una cantidad adicional para las operaciones no previstas."

El administrador financiero deberá realizar una adecuación a su empresa, es decir, considerar tanto los factores internos como externos para crear su propio modelo, ya que su habilidad para captar el entorno económico que lo rodea dependerá en gran medida el éxito de labor.

### **Costos Ocasionados por Mantener Saldos de Efectivo**

Cuando se abandonan oportunidades lucrativas de inversión por mantener un saldo de efectivo, por ejemplo, la compra de valores, títulos o para ampliar las cuentas por cobrar, inventarios, etc., se dice que se tiene un "Costo de Oportunidad", que puede definirse como:

(La tasa más alta de rendimiento que no se obtendrá, en caso de que el numerario se encuentre invertido en un activo en particular) en otras palabras, el interés que la empresa no ganará debido a la necesidad de mantener un saldo mínimo de efectivo.

Otro costo al mantener un saldo mínimo de efectivo, es el que se genera al no cancelar el costo y riesgo financieros que se derivan a causa de la deuda en pasivos circulantes de la entidad.

Existen diferentes tipos de costos que nacen de mantener efectivo; el administrador financiero deberá ponderar la situación económica que afecta directamente a la empresa de su interés y mediante la ayuda de los métodos ya explicados, donde se elabora aquél que determine la cantidad óptima de efectivo.

### 4.9.2 Estrategias de Administración de Efectivo

Para alcanzar el objetivo de una razonable administración financiera en cuanto a efectivo se refiere, el administrador financiero deberá aplicar diversas estrategias, entre las cuales destacan:

- a) Programa de pagos, consiste en programar los pagos a los acreedores sin dañar la reputación de la organización.
- b) Analizar las ventajas y desventajas de aprovechar los descuentos por pronto pago ofrecidos por el proveedor.
- c) Aprovechar la posibilidad de utilizar el *floating*, que consiste en manejar adecuadamente la diferencia que se tiene en cuanta de cheques, al restar a los cheques emitidos los efectivamente cobrados, obteniendo beneficios de la cantidad resultante.
- d) Utilizar el *factoring*, que se puede definir como la compra de los derechos de cobro, procedimiento por medio del cual la empresa que posee cuentas por cobrar las negocia con una entidad de factoraje y obtiene recursos en forma anticipada a los plazos establecidos en principio, incrementado su liquidez.
- e) Aumento en rotación de inventario, para lograr este punto se pueden aplicar varios procedimientos como:
  - 1) Disminuir el ciclo de la materia prima, mediante la aplicación de técnicas eficientes en el control de los inventarios.
  - 2) Disminuir el ciclo de producción, en base a fijar los cursos de acción en forma concreta, estableciendo los principios, la secuencia de operaciones, así como una programación y técnicas de producción más eficientes.
  - 3) Aumentar la rotación de los productos terminados, por medio de un mejor pronóstico de ventas.
- f) Disminuir del plazo de cobranza, por medio de descuentos en efectivo por pronto pago, políticas de crédito en forma más restrictiva y de cobranza más dinámica, así como una mejor selección de clientes.

En los incisos anteriores, se han sugerido diversas estrategias administrativas encaminadas a lograr una adecuada aplicación del efectivo; cabe señalar que cada empresa tiene una realidad distinta, por lo que el administrador financiero deberá estudiar a fondo las características de su organización, con el fin de implementar en forma razonable a su entorno.

---

### 4.9.3 Inversiones Temporales en Valores

Las características principales que el administrador financiero debe buscar en las inversiones temporales en valores son:

- a) Seguridad en el capital.
- b) Liquidez
- c) Buen Rendimiento.
- d) Posibilidad de programarlas.

En los siguientes puntos, se analizarán las principales características, ventajas y desventajas que desde el punto de vista inversión, ofrecen los Certificados de la Tesorería de la Federación, las aceptaciones bancarias y el papel comercial.

### 4.9.4 Certificados de la Tesorería de la Federación

Los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) aparecieron por primera vez en México en 1978; son los títulos de crédito al portador emitidos por el Gobierno Federal para financiar sus operaciones por parte de éste, de cubrir una cantidad de dinero, en una fecha previamente establecida.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público es la encargada de realizar la emisión de los CETES y el Banco México funciona como agente en la colocación y redención de dichos valores, los cuales son considerados de renta fija, al conocerse de antemano el monto del rendimiento que se obtendrá.

Los CETES son amortizables, mediante una sola exhibición, al vencimiento establecido por cada emisión, siendo el rendimiento que otorgan a su poseedor, el resultado del diferencial entre el precio de compra y su valor de redención al citado vencimiento; las cotizaciones para los precios de compra y venta de determinan libremente por el mercado.

Los CETES son instrumentos financieros que contienen básicamente tres ventajas:

- a) Son una inversión segura, prácticamente sin ningún riesgo, a causa de que tienen el respaldo del Gobierno federal.
- b) Tienen la posibilidad de ser vendidos aun antes de la fecha pactada para el vencimiento de la emisión, a un valor que será establecido en el momento en que se efectúe la venta y que por lo general es mayor al precio en el cual se adquirieron.
- c) Su liquidez es excelente; los CETES se pueden convertir en dinero en 24 horas.

---

### 4.9.5 Papel Comercial

El concepto de Papel Comercial, se utiliza para identificar las operaciones de crédito a corto plazo que se efectúan entre las propias empresas, teniendo el objetivo de colocar los excedentes temporales de tesorería de una de ellas, deseando obtener un mayor rendimiento, puesto que la empresa emisora de Papel Comercial, deberá cubrir una prima adicional a las tasas de interés pasivas que se encuentren en el mercado.

Dentro del mercado de dinero, encontramos dos modalidades de Papel Comercial: el Bursátil y el Extrabursátil; se diferencian por el hecho de que el primero es emitido por empresas que tienen acciones cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores y el segundo es emitido por una empresa que puede tener o no, acciones cotizadas en dicha Bolsa.

Las ventajas que se ofrecen al inversionista, son debidas a que por presentar mayor riesgo, ofrece mejores tasas de rendimiento que otros instrumentos de inversión.

Las desventajas de este tipo de inversión son:

- a) En cuanto al aspecto seguridad, no tiene una garantía específica y los recursos invertidos únicamente se encuentran respaldados por la confianza que los inversionistas depositan en la empresa deudora.
- b) Tiene menor liquidez que la Aceptaciones Bancarias y los CETES.

### 4.9.6 Portafolio Bursátil de Instrumentos a Corto Plazo

Al integrar un portafolios bursátil con instrumentos del mercado de dinero, se pueden considerar dos enfoques; el primero es liberal o agresivo, y el segundo conservador o estático.

---

### 4.9.7 Ética, defensa contra fracasos empresariales

Ejercer la ética puede ser un gran negocio y, por el contrario, no practicarla, podría propiciar fuga de recursos y llevar a una empresa hasta la quiebra.

Las compañías requieren programas de integridad y códigos de ética, ya no sólo como una forma de promover su competitividad, sino como una manera de protegerlas.

En México aún no ha permeado a nivel general una cultura de la ética empresarial, aunque los cambios sociales y el efecto en la rentabilidad de los negocios está empujando fuertemente hacia ello.

Un alto ejecutivo, que se precie de serlo en verdad, no sólo debe ejercer liderazgo como título de mando, sino ser el ejemplo de integridad ética entre todos sus subalternos.

Las empresas hoy más que nunca deben tener y operar controles sanos y transparentes a través de auditorías internas y externas, y además tener "alertas tempranas" que sugieran que algo comienza a funcionar mal.

De ser así, las compañías deben estar obligadas a identificar los malos manejos en los recursos financieros o materiales, y en consecuencia castigar y exhibir al infractor como manera de ejemplo de lo que la empresa no desea que ocurra.

Se debe instituir un código de ética corporativo y difundir su existencia se convierte de manera inmediata en un programa de selección de personal. Al mismo tiempo que se hace saber que cumplir con sus preceptos es una oportunidad para crecer dentro de la compañía.

En el caso de las empresas que tienen entre sus consejeros a familiares en la Junta Administrativa, si bien no está prohibido por la ley, si puede poner en duda la integridad ética de la compañía, a partir de la nueva dinámica.

De acuerdo con una investigación realizada por El Economista más de 60% de las empresas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) tienen entre sus consejeros a familiares, publicado el 16 de noviembre del 2002.

La calidad ética de los consejeros será recompensada a partir de 2003 debido a la gran responsabilidad jurídica de la que serán dotados por ley.

---

## **La Corrupción, es sinónimo de altos costos.**

Una gran cantidad de inversionistas evita colocar su dinero en países y empresas corruptos, debido a que les generan costos adicionales y riesgos que restringen la generación de utilidades y ponen en peligro sus bienes, afirma Aliza Chelminsky, titular de la Unidad de Vinculación para la Transparencia de la SECODAM.

También la mayoría de los bancos internacionales toman como uno de sus principales criterios para otorgar créditos, el historial de integridad y las prácticas éticas de una empresa. "Este tipo de acciones empresariales, se han convertido en un elemento decisivo para invertir o para asignar un crédito".

Incluso, expone que grupos de consumidores han comenzado a tomar sus decisiones de compra verificando la afinidad de la empresa con criterios de integridad, desempeño ambiental o buenas prácticas laborales.

Por ello, es una responsabilidad ética buscar hasta donde sea posible, la estabilidad laboral del empleado, pagarle un buen salario por su aportación individual a la prosperidad de la compañía y ofrecerle todas las oportunidades posibles para avanzar y hacer progresos en lo profesional y en lo económico.

Además, los códigos de conducta son un mecanismo cada vez más utilizado por empresas que desean dejar en claro cuál es el comportamiento que se espera de sus miembros, y en el que se determina claramente una serie de reglas concretas de actuación de acuerdo con las actividades que desarrolla la empresa.

"Los castigos no bastan; es necesario que las compañías tengan un programa de integridad, y que éste sea impulsado desde arriba".

Otro de los principios es que las empresas no deben realizar pagos a partidos u organizaciones políticas. No obstante, cuando tratan con los gobiernos, tienen el derecho y la responsabilidad de dar a conocer su posición sobre cualquier asunto que les afecte a ellas mismas, a sus empleados, a sus clientes o a sus accionistas.

Cada uno de los mandos elaborará un informe anual y estos datos son compartidos y cruzados entre las distintas empresas o sectores, para que de esta manera se diversifiquen los sistemas de autoevaluación.

Desde un punto de vista, debe haber un deslinde de responsabilidades, con el propósito de saber con quienes se trabaja, lo que tácitamente se establece como un código de conducta. En ello, la transparencia es fundamental.

## La ética no debe ser cara

Se debe contar con un Código de Ética en el que define los objetivos y principios comunes en todas la empresa. Se debe de tener una línea telefónica, de reporte confidencial para todo su personal y otorgar premios anuales al trabajo, pero también promocionar a los que se "portan mal" y sus labores las emprende en gran medida con base en la competencia.

El establecimiento de un código de ética no tiene que ser caro, lo que puede resultar oneroso es la difusión.

Plantear que los pronunciamientos sobre lo que debe regir la conducta ética de los ejecutivos, empleados y obreros que deben estar respaldados con un proyecto, no sólo económico sino de ejemplo y liderazgo de su presidente y altos directivos más cercanos por que "hay que predicar con el ejemplo".

# Capítulo V

128-A

## Capítulo V

### 5.1 Análisis actual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México

Para esta investigación y sus efectos se realizó con un universo aleatorio y se citan a 5 empresas y las preguntas del cuestionario que se aplicaron obteniendo información muy valiosa relacionadas con el tema principal, como son apoyos financieros para tener acceso a créditos para las micros, pequeñas y medianas empresas en el territorio mexicano de diferentes regiones principalmente en el Distrito Federal, así como el Estado de México, Guadalajara y Veracruz.

Se inicia con la siguiente información requerida:

Nombre de la Empresa:

Giro o Actividad:

Dirección:

Sector de Actividades, producto o servicio.

Número de personas que la integran:

Antigüedad de la empresa fundada en el año:

Que sabe de Globalización?

En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico

Si No?

Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados

Si No?

Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías)

Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 o que otro?

Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?

Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?

Si No

Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores, condición de pago, monto \$ plazos y tasa

Venden a crédito y a que condición de pago?

Si No

Su empresa exporta?

Tiene apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior?.

Si No Por Qué

Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?

Si No

Con la consulta realizada al empresario y de acuerdo a sus respuestas que nos fue proporcionada, nos va indicando de que tamaño considera a su empresa, micro, pequeña, mediana o grande, identifica sus productos y procesos, el número de personas que la integran, cuanto tiempo tiene de vida en el mercado, que tanto sabe de la globalización, si ha tenido o no crecimiento en general, se continua con la exposición y el desarrollo con las preguntas arribas mencionada, obteniendo información de gran utilidad, para esta investigación de campo.

Cabe mencionar que la mayoría de las preguntas son de tipo cerrado y aunque son respuestas muy concretas y específicas, siempre se tiene la posibilidad de obtener mayor información. Las empresas entrevistadas fueron:

**5.2 Nombre de la Empresa:** Metapol, S.A. de C.V.

**Giro o Actividad:** Metal/Mecánico

**Dirección:** Azahares 26 –203 Col. Sta. Ma. Insurgentes

**Sector de Actividades Producto o Servicios:** Varias Líneas de Pigmento

**Número de personas que la integran:** Menos 100 Empleados.

**Antigüedad de la empresa Fundada en:** el año: 1974 con 28 años de antigüedad

**Que sabe de Globalización:** Muy poco

**En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico?** Sí

**Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados?** Ninguno

**Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías)** No

**Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 u otro?** No

**Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?** Contamos con Certificado de Industrial Limpia

**Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?** NO

**Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores, a que condición de pago, monto y tasa?** Crédito de 8 A 60 Días, Monto de \$ 200,000.00 Pesos y Tasa del 12% Anual.

**Venden a crédito y con que condición de pago?** Sí de 15 a 120 días

**Su empresa exporta?** Sí

**Tiene apoyos de Banco Nacional de Comercio Exterior?.** Sí

**Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?** Sí, Nafinsa.

**5.3 Nombre de la Empresa:** Cía Nacional de Herrerajes Eléctricos, S.A. de C.V.

**Giro o Actividad:** Fabricación y Venta de Herrerajes eléctricos para líneas de Alta y Baja Tensión

**Dirección:** Calle 22 No. 2703-H Zona Industrial Guadalajara, Jal. CP. 44910

**Sector de Actividades, producto o servicio:** Industrial Galvanizado y Herrerajes

**Número de personas que la integran:** 100 personas

**Antigüedad de la empresa fundada en:** 31 años fundada en 1971

**Que sabe de Globalización?** Muy Poco

**En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico:** Si

**Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados:**  
No Tenemos Líneas de Crédito

**Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías):**  
Ninguna.

**Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 o que otro?**  
Si tenemos Auditoria de C.F.E.

**Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?** Si.

**Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?** NO

**Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores, que condición de pago tiene?** Si tenemos financiamiento a 30 días y no nos cobran intereses

**Venden a crédito y a que plazo?**  
Si, se vende a crédito de 30 días fecha factura

**Su empresa exporta?** No

**Tiene apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior?.**  
No, por qué, no estamos en condiciones de exportar

**Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?** Si, Nafinsa.

---

**5.4 Nombre de la Empresa:** Baro Industrial, S.A de C.V.

**Giro o Actividad:** Fabrica de Artículos de Lamina, Peltre y Otros Metales o Materiales

**Dirección:** Centeotl No. 289, Fracc. Ind San Antonio, deleg. Azcapozalco, México, D.F. C.P. 02760

**Sector de Actividades, producto o servicio:** Industrial

**Número de personas que la integran:** 175 Personas (Pequeña Empresa)

**Antigüedad de la empresa fundada en:** 27 Años, fundada el 21 de mayo de 1975

**Que sabe de Globalización?** Que es muy complicado

**En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico?** Si

**Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados?** No

**Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías)**  
Ninguno

**Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 o que otro?**  
No

**Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?** Si

**Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?** Si

**Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores, y que condición de pago?** No

**Venden a crédito y a que condición de pago otorgan?** Si a 60 días

**Su empresa exporta?** Si

**Tiene apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior?.**  
No, por qué no me interesan

**Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?** Si, Proveedores, Bancos muy pocos.

**5.5 Nombre de la Empresa:** Metales Aguila, S.A. de C.V.

**Giro o Actividad:** Fundición y Compra –Venta de Metales No Ferrosos.

**Dirección:** Dr. Jiménez No. 268 Col. Doctores, México, D.F., CP. 06720

**Sector de Actividades?** Producto: Metal-mecánico, fundición y aleaciones de metales no ferrosos.

**Número de personas que la integran:** 51

**Antigüedad de la empresa fundada en:** 1968

**Que sabe de Globalización?** Comercialización de productos, servicios y materias primas a través de tratados internacionales integración de capital para asociación y/o fusión de sociedades.

**En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico?** No

**Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados ?** No

**Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías)**  
Reconocimiento del proveedor en calidad de productos.

**Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 u otro?** No

**Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?** Las establecidas por la SEMARNAF

**Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?** No

**Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores y que condición de pago le dan, monto \$** Variable, **plazos:** 15,30 y 60 días, **y tasa:** Variable

**Venden a crédito y a que condición de pago otorgan?** Si, plazo 15 y 30 días

**Su empresa exporta?** Si lo requieren se cotiza y se exporta

**Tiene apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior?** No, Por Qué las tasa son altas

**Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?** Si, BANCOMEXT y Banca de Desarrollo.

---

**5.6 Nombre de la Empresa:** Galvanizadora Nacional, S.A. de C.V.

**Giro o Actividad:** Planta Galvanizadora de Lamina de Acero.

**Dirección:** Suarez Peredo N 23 Col. Manuel Contreras C.P. 91899, Veracruz, Ver

**Sector de Actividades?** Productos.

**Número de personas que la integran:** 67

**Antigüedad de la empresa:** Fundada en 1934

**Que sabe de Globalización?** Libre Comercialización Mundial

**En los últimos años su empresa ha tenido crecimiento económico?** No, pero en grupo sí.

**Tiene créditos Bancarios actualmente Contratados ?** No

**Que tipo de créditos son (Características, Montos, Garantías)**  
Reconocimiento del proveedor en calidad de productos.

**Su empresa cuenta con algún certificado de calidad ISO 14000 u otro?** No

**Su empresa tiene contemplados Programados para cumplir con Normas Ecológicas y de Calidad?** Si los que marca la ley.

**Su empresa tiene convenios fiscales con la SHCP?** No

**Tiene Financiamiento su empresa por parte de sus proveedores, y que condición de pago le dan, monto, plazos, y tasa?** No

**Venden a crédito y que condición de pago otorgan?** Si, condición de pago a 45 días

**Su empresa exporta?** No

**Tiene apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior?** No.

**Conoce alguna Institución Financiera que otorgue Financiamiento para desarrollo y exportación?** Si, BANCOMEXT.

---

Con las respuestas que fueron proporcionadas dentro de esta investigación de campo, lo sobresaliente para de este trabajo es el que la micro, pequeña y mediana empresa comentan que no tienen acceso a los financiamientos tanto de instituciones que dan apoyo como de las instituciones bancarias.

Esta razón se da por diversas causas: una es por desconocimiento de que existen, otra por temor al riesgo y por su alto costo e inaccesible por no contar con los información créditicia o garantías esenciales para poder acceder a los financiamientos otorgados por parte de las instituciones.

Así mismo, por que algunos de los bancos no tienen contemplados programas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa. Otra de las consideraciones es que los empresarios buscan fuentes de financiamiento externas muy baratas, consideran que las tasas bancarias ofrecidas en el mercado nacional son muy altas y muy poco costeables.

La mayoría de las empresas entrevistadas tienen más de 30 años de vida en el mercado y sus dueños son de origen mexicano, en cuanto al conocimiento o desconocimiento sobre la globalización la mayoría de las empresas lo desconocen, también comentaron que sí han tenido crecimiento económico.

En conclusión podemos decir sobre el resultado de las respuestas obtenidas de los cuestionarios aplicados, sobresalen además de lo referido acerca del financiamiento, dos situaciones; una es que las empresas no saben y les interesa poco el saber sobre los convenios con la S.H.C.P., ya que el gobierno no ofrece incentivos a las empresas, trayendo como consecuencia, una gran evasión fiscal de impuestos, y si lo hace es de una manera muy raquítica para el desarrollo de las empresas.

La segunda cuestión que sobre sale y llama la atención es que estas micro, pequeñas y medianas empresas se financian entre sí, formando cadenas para poder subsistir, por tal motivo la mayoría de nuestras empresas en los últimos años y sobre todo a partir de 1995, su estabilidad y posición dentro del mercado productivo han tenido que desaparecer.

Para finalizar este estudio para la sobre vivencia de la micro, pequeña y mediana empresa, superando día con día una serie de obstáculos para seguir operando dentro del mercado.

El estudio realizado tiene como principal objetivo dar a conocer la aplicación de herramientas y todas las ventajas que se ofrecen actualmente en el mercado para erradicar la desaparición de pequeñas y medianas empresas, ya que como meta principal será seguir buscando y conociendo alternativas para el desarrollo y crecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa y permanencia en el medio para una economía estable y sana.

# **Conclusiones y Recomendaciones**

135-A

## CONCLUSIONES

- I. La micro, pequeña y mediana empresa con productos de calidad, una estructura organizacional sólida, gente capacitada, y compromiso de servicio, responsabilidad, creatividad y sobre todo estar abierto a los cambios e innovaciones es lo que necesitan hoy en día para estar a un nivel competitivo y aspirar estar a la vanguardia de las grandes empresas, ya que merecen la oportunidad de aportar su granito de arena al confort de la humanidad.
- II. Las empresas micros, pequeñas y medianas son, en cierta manera, el semillero de la economía. Ideas nuevas, inventos, todo tipo de innovaciones son concebidas e introducidas por las mismas y tienen como resultado la creación de nuevas empresas.

Estas sirven para suplir a las que han desaparecido del escenario. Dan nueva vida a la economía, debido con frecuencia al hecho de haber sido adquiridas por una empresa grande.

Algunas de esas micros, pequeñas y medianas empresas tienden a convertirse en grandes y muy grandes empresas del futuro, como por ejemplo: Plastimarx, Dina, Elektra, Telas Parisinas.

Empresa medianas: El Globo, todas las Telefonías, excepto Telmex, Constructora Ara y Geo.

Por eso la micro, pequeña y mediana empresa, merecen año con año ser exitosas y recibir la gloria de la satisfacción de sus clientes, colaboradores y la de sus accionistas.

- III. Estoy plenamente convencido que la micro, pequeña y mediana empresa tienen un papel esencial en el entorno económico presente y futuro. Por ello es necesario no solo evitar que fracasen este tipo de organizaciones, sino impulsar su desarrollo, mediante una adecuada administración, la cual es imprescindible para una eficiente operación.
- IV. La micro, pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día, el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la manifestación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección.

Elas todo lo investigan, planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos. Por tanto, las tareas directivas son cada vez más complejas y al mismo tiempo de gran trascendencia social, puesto que sus efectos se transmiten y multiplican en cadena en cualquier actividad de los pueblos.

- V. Desde el punto de vista individual, un pequeño negocio puede parecer aparentemente insignificante, pero en tamaño de conjunto es realmente grande, no sólo en cifras, sino por su contribución a la Economía.
- VI. En "virtud" del régimen de flotación, y siendo una variable muy sensible ante cambios en el entorno económico, el tipo de cambio ha sobrerreaccionado a los cambios en las condiciones económicas del país. En los próximos meses el comportamiento del tipo de cambio continuará siendo determinado por la evolución de los mercados financieros mundiales, que estarán nerviosos ante la gran cantidad de problemas alrededor del mundo.

No obstante, dado que el tipo de cambio en México se ha ajustado de manera significativa, la dirección natural que debe mostrar es hacia la apreciación. Desde luego, si llegaran a presentarse eventos que afecten negativa y significativamente el desempeño las condiciones de los mercados mundiales, como podrá ser el caso de un fuerte ajuste en la Bolsa de Nueva York, o una profundización de la crisis del Medio Oriente, entonces el tipo de cambio podría alcanzar nuevamente cotizaciones en niveles elevados.

Vale la pena notar que la comisión de cambios ha venido instrumentado intervenciones que, en últimas fechas han logrado evitar el ataque especulativo e injustificado a nuestra moneda. Es posible que se continúe actuando con la misma prudencia en ambos sentidos de la evolución de la variable.

Cabe notar que el ajuste realizado en el valor del peso mexicano ya ha liberado presiones para el futuro de la economía, lo que permitirá compensar parte de la pérdida en competitividad de nuestras exportaciones, ante las devaluaciones asiáticas, moderando así el deterioro del déficit en la cuenta corriente.

Con referencia a las Coberturas Bancarias en tipos de cambio, tanto Exportadores como Importadores querrán cubrir sus obligaciones de manera que los pesos sean equivalentes a los dólares, sin que exista un diferencial mayor al estimado inicialmente de la negociación. Tan importante es el tipo de cambio en las transacciones financieras, que se puede destacar que dicha variable repercute en las tesorerías empresariales, los mercados financieros y la estimación del riesgo-país.

- VII. Si bien existe una gama de servicios financieros para mexicanos de bajos ingresos más amplia de lo que la mayoría de la gente piensa, estos son sin embargo muy escasos y suelen ser de baja calidad. Los intentos sistemáticos del gobierno de proporcionar servicios financieros a los pobres (por ejemplo, con Fonacot, las Cuentas del SAR y Pahnal, así como con las cajas solidarias) no han logrado aún llegar a un número significativo de los muchos millones de pobres. Además, muchos servicios financieros tienen múltiples prerrequisitos: de nuevo, una relación personal o económica, aval, y en algunos casos, papeleo y escrituras, identificación oficial, etc. Finalmente los créditos tienden a ser pequeños y de corto plazo, lo cual restringe las inversiones de largo plazo, sobre todo vivienda.
1. El costo de los servicios financieros para los pobres suele ser alto. Tal vez no sea evidente a primera vista, ya que los créditos de amigos y familiares, así como los créditos amarrados, generalmente son "sin intereses"; sin embargo, los favores que amigos y parientes pueden pedir a cambio, y las subvaluación o sobre valuación de las ventas o compras amarradas pueden ser considerables. Así mismo, como hemos visto, el crédito a plazos también puede implicar cargos ocultos por intereses.
  2. La gente de escasos recursos de zonas urbanas, empleados en el sector formal, suele tener acceso a una gama más amplia de servicios financieros (por inadecuados que sean) que, en orden descendente. Esto puede explicarse por los ingresos relativamente más altos, el nivel educativo y las ventajas de estar empleado en el sector formal ingreso documentado, acceso a crédito de Fonacot, al crédito de una caja y a Afore. No obstante, debe subrayarse que los costos de transacción son en general mucho más altos para una persona de pocos recursos de zonas urbanas que para las personas de clases media y alta, quienes viven en colonias bien ubicadas y disfrutan de servicios financieros de mejor calidad, tienen automóvil, mensajero, cajeros automáticos y tarjetas de crédito y, en general reciben mejor atención del personal del banco.
  3. El principal mecanismo de ahorro y crédito (la tanda o ROSCA) es un fenómeno del sector informal que, al realizar un tipo limitado de intermediación financiera, se asemeja a un banco comercial. La ROSCA acepta "depósitos" (contribuciones) y otorga "préstamos" (pagos de lote) se basta con la finanza y en responsabilidades e incentivos financieros claramente definidos, e implica costos de transacción mínimos: pocos o nulos gastos de viaje, ningún tiempo destinado a hacer colas y nada de papeleo.

4. Así, el crédito de Fonacot representa un subsidio directo a los trabajadores del sector formal. El asunto no es si el subsidio es deseable, si no podría rendir mayores beneficios para la gente de escasos recursos si se aplicara a algo más que el crédito al consumidor.
- VIII. Podemos concluir que la metodología, procedimiento y técnicas, así como las alternativas para poder llevar a cabo una razonable administración financiera del efectivo y las inversiones temporales, están en constante evolución; la creatividad del administrador financiero es una de sus mejores armas para enfrentar los retos de tesorería.

Por otro lado, los integrantes de nuestro financiero mexicano se han dado a la tarea de ofrecer opciones modernas de inversión y financiamiento, cada vez más acorde a nuestros tiempos; aprovechemos las oportunidades que surgen, teniendo presente que si sumamos a nuestros conocimientos financieros, al experiencia el sentido común y el buen juicio, tendremos éxito en nuestra gestión.

- IX. Sobre el resultado de las respuestas obtenidas de los cuestionarios aplicados, sobresalen además de lo referido acerca del financiamiento, dos situaciones; una es que las empresas no saben y les interesa poco el saber sobre los convenios con la S.H.C.P., ya que el gobierno no ofrece incentivos a las empresas, trayendo como consecuencia, una gran evasión fiscal de impuestos, y si lo hace es de una manera muy raquítica para el desarrollo de las empresas.

La segunda cuestión que sobre sale y llama la atención es que éstas micros, pequeñas y medianas empresas se financian entre sí, formando cadenas para poder subsistir, por tal motivo la mayoría de nuestras empresas en los últimos años y sobre todo a partir de 1995, su estabilidad y posición dentro del mercado productivo han tenido que desaparecer.

- X. Para poder tomar una decisión de un financiamiento, se recomienda analizar el cuadro siguiente, en donde se muestran las Instituciones Bancarias así como otros tipos de Instituciones y evaluar las ventajas que éstas mismas ofrecen:

**Cuadro 15 Costo de Financiamiento por Medio de:**

Institución Financiera	Importe Préstamo	Plazo	Tasa de Interés	Observaciones
Nafin (Fogain)	\$ 2 a 4'5 Millones	3 años	TIIE+ 11 Puntos	19.7% Anual
BBVA Bancomer	\$ 8' Millones	2 años	TIIE + 8.5 Puntos	17.01% Anual
Banorte	\$ 300 a 500 Mil	5 Años	16.6% Anual	<i>Decisión por esta tasa</i>
BMV Mercado de Valores	Variable	2 Años	17% Anual	17% Anual
Uniones de Cré-Agr. Inds. Ags.	\$250 a 300 Mil	2 Años	17% Anual	17% Anual
Comacrep* Caja de Ahorros	De \$ 2 a \$ 70 Mil	1 Año	24% Anual **	24% Anual

\*Confederación Mexicana de Cajas Populares.

\*\* Entrevista del Diario el Universal a Ramón Imperial Zúñiga, Presidente de la Confederación Mexicana de Cajas Populares, el martes 5 de noviembre del 2002

Como se podrá observar en este cuadro, se presentan las diferentes Instituciones que actualmente otorgan financiamientos, con los montos, tasas y plazos y la más recomendable, definitivamente es la tasa Bancaria de Banorte, ya que es la más barata.

Por tal motivo se hace un estudio, y por mencionar un ejemplo, para saber cuanto pagará en México una institución por un financiamiento de \$ 1'000,000.00 M.N. al tipo de cambio de \$ 10.00 M.N. por dólar y en los Estados Unidos de América pide \$ 100,000.00 dólares.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

De tal forma en estudios aplicados en México, se tienen conclusiones de la siguiente manera; esto quedaría así:

Pais	Banco	Monto	Moneda	Tasa Int.
México	Banorte	\$ 1'000,000	Moneda Nal	16.6% Anual
EEUU	JP Morgan	\$ 100,000	Dólares	3 % Anual

Si pide un crédito en México a una tasa en el JP. Morgan, por un monto de \$ 100,000.00 dólares x T.C. de \$ 10.00, por dólar, obtendría \$ 1'000,000.00 M.N. y pagaría una tasa del 3% anual, siendo un interés por \$ 30,000.00 M.N.

Ahora bien si pide un préstamo a Banorte por \$ 1'000,000.00 M.N., a una tasa del 16.6% anual, pagaría un interés por \$ 166,000.00 M.N.

Por lo tanto estaría pagando \$ 136,000.00 M.N. de más, esto es, \$ 13,600 dólares más.

Por tal motivo lo más recomendable sería, para solicitar un crédito a una tasa más cómoda al JP. Morgan, que es un Banco Extranjero.

XI. Además de instituciones bancarias que tradicionalmente la mayoría de la gente conoce, también existen instituciones como Nafin, Fogain, Uniones de Crédito, Cajas de Ahorro, así como las que brindan la obtención, de financiamientos siempre y cuando se cumplan con los requisitos y características de cada una de las mismas, donde pueden tener acceso las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que requieren como solución en parte del problema para el Financiamiento y Créditos que necesitan, para poder seguir trabajando arduamente y tener un crecimiento económico, político y social, así como poder seguir siendo portador y base principal para convertirse en una gran empresa.

XII. Considero que si se cumplió mi objetivo, ya que es cierto, que si están empezando a dar financiamientos las instituciones bancarias, en forma lenta y sistematizada siempre y cuando se cumplan con una serie de requisitos.

Ya que el escuchar a los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa sobre la problemática que actualmente están viviendo en sus empresas sobre los aspectos financieros y económicos que están atravesando de una forma muy difícil y que son tiempos complicados, pero también existe mucha culpa por parte de cada empresario, ya que se han confiado mucho y no le han dado la importancia necesaria, ni la atención debida a estos problemas de financiamiento.

## **RECOMENDACIONES**

### **Para el Gobierno**

Generar condiciones de trato a las empresas micros, pequeñas y medianas, similares a las de otros países para no limitar su competitividad. Esto es particularmente importante profundizarlo en los planos financiero y fiscal.

Fomentar un sistema de ciencia y tecnología y un aparato educativo acorde a las necesidades de la competitividad.

Participar activamente en mejorar condiciones que enfrentan las micros, pequeñas y medianas empresas, a través de políticas y en coparticipación con el sector productivo.

Mantener políticas económicas y sectoriales claras, consistentes y sostenibles, garantizando el papel del mercado como principio fundamental para desarrollar la competitividad.

### **Para las empresas**

Enfrentar las demandas de los consumidores más exigentes, incluso intentando anticiparlas.

Buscar vínculos y alianzas con empresas de industrias relacionadas con el mismo ramos, tanto demandantes como de apoyo.

Procurar nichos de mercado que permitan desarrollarse como proveedor de una demanda sofisticada.

Competir no sólo a través de precio y plazo, sino especialmente a través de calidad y oportunidad.

Destinar recursos a la investigación tecnológica y procesos.

Es un imperativo para la empresa invertir en la formación de capital humano, ya que dadas las nuevas condiciones de la economía, el mercado, así lo exige.

Dar oportunidad al talento de los jóvenes estudiantes y apoyándolos, con promociones y alternativas para su desarrollo y crecimiento tanto intelectual como potencial al ofrecer nuevas alternativas, creando nuevas ideas con talento y desarrollo de capacidades.

## **Para el Ejecutivo de Finanzas**

Concientizar acerca de la importancia de la competitividad y de sus orígenes.

Buscar soluciones de largo plazo, no necesariamente aquellas que aparentan tener mejores resultados en lo inmediato.

Aumentar, en consecuencia, los horizontes de la planeación estratégica.

Racionalizar el uso de recursos financieros hacia los elementos prioritarios para alcanzar una competitividad sostenible: promover calidad, desarrollo tecnológico y atención de la demanda más exigente.

En el contexto de la microeconomía, el ejecutivo de finanzas debe inducir de manera permanente y dinámica un cambio de mentalidad en la micro, pequeña y mediana empresa, favorable a la innovación en áreas de incrementar la competitividad en el aspecto financiero.

**Por eso nuestro país necesita hombres emprendedores y visionarios, mexicanos comprometidos, promotores de empresas y generosos filántropos, quienes con sabiduría conjuguen los valores fundamentales del ser humano, alcanzando la cima de un gran líder para dirigir grandes empresas.**

---

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- Álvarez Torres Martín G. "La consultoría, ¿Un bien necesario para mi Empresa?", Editorial Panorama, 2001.
- 2.- Ayres Frank jr. "*Matemáticas Financieras*" Editorial Mc Graw Hill Colombia, 1991.
- 3.- Díaz Mata Alfredo, Hernández Almora Luis Ascensión, "Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en Internet", Editorial Gasca, Sicco, 2001.
- 4.- Eco Umberto , "Como se hace una tesis" editorial Gedisa, 2001.
- 5.- Fernández Moreno Joaquín A./Rivas Merino Sergio, "La Administración Financiera del Capital de Trabajo", Serie de Administración Financiera I, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C, 2001.
- 6.- Finnerty John D., "Financiamiento de Proyectos, Técnicas Modernas de Ingeniería Económica", Editorial Pearson Prentice Mayo, 1998.
- 7.- Fundamentos de Administración Financiera, Parte I, "Administración del Desempeño en Negocios pequeños", Parte II, "Hágalo Usted Mismo", 2000.
- 8.- Galindo García Martínez Munch, "Fundamentos de Administración", Editorial Trillas, 1997.
- 9.- Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos Pilar y Bastida Lucio, "Metodología de la Investigación", Segunda Edición, Editorial Mc Graw Hill, 1999.
- 10.- Herrera Carlos, "Fuentes de Financiamiento", Editorial Sicco, 1998.
- 11.- Hunt Williams Donalson, "Financiación Básica de los Negocios Tomo I y Tomo II Texto y Casos", Editorial Uteha, 1982.
- 12.- Kolb Robert W., "Inversiones" Limusa México, 1993.
- 13.- Koontz Harold, Weihrich Heinz, "Administración, una Perspectiva Global", 11ª Edición, Mc Graw Hill, 1998.
- 14.- LeRoy Miller Roger, "Moneda y Banca" 2º Edición Editorial Mc. Graw-Hill Colombia 1993.
- 15.- Lustig Nora "México hacia la Reconstrucción de una Economía", Fondo de Cultura Económica, 1998.
- 16.- Mansell Carstens Catherine, "Las nuevas Finanzas en México" Editorial Milenio S.A. de C.V México, 1994.

- 17.- Mansell Carstens Catherine, "Las Finanzas Populares", Editorial Itam, 1995.
- 18.- Maza Pereda Antonio, Paez Aragón Alejandra, "Causas de Mortandad de la Micro y Pequeña Empresa" Editorial Ipe / Coparmex / Fundes, México, 2002.
- 19.- "Mercados Financieros, Instrumentos de Financiamiento de Mercados de Valores", Editorial Calidad en Información Fiscal, Financiera, Contable y Jurídica, Ediciones Fiscales ISEF, 2001.
- 20.- Morales Castro Arturo, "Diccionario de Términos Financieros Nacionales e Internacionales", Editorial Pac S.A. de C.V, 2000.
- 21.- Perdomo Moreno Abrahám "Toma de Decisiones Financieras", Ediciones Pema, 2001.
- 22.- Reyes Ponce Agustín, "Administración de Empresas", Primera Parte, Editorial Limusa, Trigesimasegunda reimpresión;1985.
- 23.- Rhoads John B, "Mercado de Valores para Empresas Medianas y Pequeñas", Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C,1998.
- 24.- Ross Stephen A, Westerfield Randolph W, Jaffe Jeffrey F, "Finanzas Corporativas", 3ª. Edición,1997.
- 25.- Samuelson Paul A., William D. Nordhaus, "Economía", 20° Edición Editorial Mc. Graw-Hill México, 1990.
- 26.- Santiago Zorrilla Arena. "Aspectos Socioeconómicos de la Problemática en México". 5ª. Edición, Editorial Limusa. México, 2001.
- 27.- Valencia Rodríguez Joaquín, "Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas", Editarial Thomson Learning, 2000.
- 28.- Valencia Rodríguez Joaquín, "Cómo aplicar la Planeación Estratégica a la Pequeña y Mediana Empresa", Editarial Thomson Learning, 2001.
- 29.- Weston J. Fred, Copeland Thomas E., "Finanzas en Administración" 8° Edición Editorial Mc. Graw-Hill México 1990.
- 30.- Zamorano Enrique "Equilibrio Financiero de las Empresas", Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 2001.

## HEMEROGRAFIA

### PERIODICOS:

El Economista  
El Financiero  
El Norte  
El Universal  
El Reforma

### REVISTAS:

Adminístrate Hoy, de Noviembre del 2002,  
Art. por el Maestro Morales Castro Arturo,  
De "El Costo para las PYMES, por no  
Cubrirse ante una devaluación.

Alto Nivel  
Ejecutivo de Finanzas  
Época  
Expansión  
Negocios y Tecnología

## SITIOS DE PORTALES EN INTERNET

Banamex: <http://www.banamex.com.mx>, Noviembre 2002  
Banco de México: <http://www.banxico.mx>, Noviembre 2002  
Banco Nacional de Comercio Exterior: <http://www.bancomex.com.mx>, Noviembre 2002  
BBVA Bancomer: <http://www.bancomer.com.mx>, Noviembre 2002  
Banca Serfin: <http://www.serfin.com.mx>, Noviembre 2002  
Banorte: <http://www.banorte.com.mx>, Noviembre 2002  
Bolsa Mexicana de Valores: <http://www.bmv.com.mx>, Noviembre 2002  
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI):  
<http://www.inegi.com.mx>, Noviembre 2002  
Fundación para el Desarrollo Sostenible en México, S.C. Fundes.  
<http://www.fundes.org>, Noviembre 2002  
Nacional de Financiera: <http://www.py.me.gob.mx/Financiamiento/Microcredito/Intranet.asp>  
<http://www.py.me.gob.mx/Financiamiento/Microcredito/programa.asp?pag=1>  
<http://www.nafinsa.com.mx>, Noviembre 2002  
Noticiero: <http://www.cnn.cpm.mx>, Noviembre 2002  
Secretaria de Administración Tributaria: [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx), Noviembre 2002  
Secretaria de Hacienda y Crédito Público: <http://www.shcp.gob.mx>, Noviembre 2002  
Secretaria de Economía: <http://www.economia.gob.mx:80/wb.distribuidor.jsp?seccion=13>  
Noviembre 2002  
Unión de Crédito Fomento Agropecuario Industrial y Comercial de Coahuila:  
<http://www.gilsa.com/default.htm>, Noviembre 2002

## CONFERENCIAS

Exposición, conferencias en la semana de la Pequeña y Mediana Empresa, PyME, que se llevo a cabo del 10 al 14 de septiembre del 2001, en el Word Trade Center de la Ciudad de México.

Seminario de ***"Sí hay crédito para ti"***, que se llevo a cabo el pasado miércoles 14 de agosto del 2002, en el Auditorio de Nafin, ubicado en Insurgentes sur 1971 a nivel jardín.

# Anexos

147-A

---

## ANEXOS

### **Instituciones de Financiamiento para el Desarrollo a Nivel Internacional**

Es tan importante este tema hoy en la actualidad, que está teniendo una profundidad a nivel internacional, por la importancia y relevancia económica que tiene para el desarrollo de cualquier país, ya que a nivel mundial todas las economías están teniendo muchos problemas económicos y financieros, por esta razón todos los mandatarios preocupados por éstos problemas, se reunieron con el fin de conocer y llevar a cabo todos los mecanismos, que apoyen a lograr el crecimiento y desarrollo de las economías más pobres del mundo.

#### **Proceso preparatorio para el FpD**

Cabeza del grupo que preparó la reunión de más de 50 Jefes de Estado y de Gobierno en Monterrey, el último Presidente Priísta del siglo pasado tiene frente a sí el riesgo de que se le llame a informar sobre desvíos de recursos públicos, y el de nuevamente ser increpado por su antecesor.

Ministros de Finanzas de más de 60 países, altos funcionarios de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de las principales instituciones de financiamiento internacional se reúnen desde este lunes 18 de marzo, en la ciudad mexicana de Monterrey para debatir mecanismos que ayuden a lograr el desarrollo de los países más empobrecidos del mundo.

La Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, una reunión cumbre para examinar las principales cuestiones financieras y los asuntos conexos, relacionados con el desarrollo mundial, dio inicio en Monterrey, México el 18 de marzo de 2002.

La conferencia terminará con una reunión de jefes de estado y gobierno el 22 de marzo de 2002.

Una característica sin precedentes del proceso relacionado con la Conferencia sobre la FpD es la participación activa del Banco Mundial, el FMI y la OMC, así como de representantes de la sociedad civil y del sector empresarial. Se espera que habrán 54 jefes de estado y gobierno y 300 ministros de hacienda, comercio, relaciones exteriores, y de otros ministerios.

Este documento trata los puntos a continuación:

\* Cómo hacer frente a los problemas de la financiación para el desarrollo: una respuesta mundial.

- \* La movilización de recursos a nivel internacional para el desarrollo: FpD y otras corrientes de inversiones privadas.
- \* El comercio internacional como motor del desarrollo.
- \* Fomento de cooperación internacional técnica y financiera.
- \* La deuda externa.
- \* Trato de temas sistemáticos
- \* Mantenerse comprometido

Entre las metas de la cumbre está la de reducir de 1.200 millones a 600 millones el número de personas que viven en extrema pobreza en el mundo.

También son objetivos de la cumbre lograr el acceso universal a la educación primaria y detener el avance del sida en el mundo, entre otros.

Para lograrlo, la ONU y el Banco Mundial (BM), calculan que se necesita destinar unos 100.000 millones de dólares anuales a la asistencia oficial para el desarrollo

El proceso de Financiamiento para el Desarrollo, quien alcanzará su punto máximo el próximo año en la conferencia a realizarse en México, se inició en 1991 cuando el Secretario General de las Naciones Unidas, Pérez de Cuéllar, sugirió la idea de organizar una conferencia autónoma con el fin de solucionar la crítica situación de recursos por parte de los países en vías de desarrollo.

Tanto Europa como USA rechazaron por años dicha idea. En 1997 acordaron ponerlo en desarrollo para el 2001 y entre tanto, la fecha fue cambiada para Marzo del 2002 con el establecimiento de un foro de alto nivel en Financiamiento para el Desarrollo.

En la segunda mitad de 1999 la Asamblea General acordó durante su Sesión No. 54 el establecimiento de un Secretario Independiente, Secretariado FpD, con el Embajador de Venezuela ante la ONU, Oscar de Rojas, para preparar la conferencia.

La primera Conferencia preparatoria se realiza en Marzo del 2000 y la segunda fue realizada en febrero del año del 2002, en curso en las Dirección de las Naciones Unidas en Nueva York.

Durante la primera fase de las preparaciones, el principal enfoque para la ONU fue integrar al proceso a la mayoría de oficiales encargados del mismo: el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (IMF) y Organización Mundial de Comercio (OMC).

Hasta el momento, el Banco Mundial ha mostrado el mayor interés en el proceso, con la significativa participación en reuniones oficiales y debates informales, por parte de varios oficiales tanto de la ONU como del Banco.

El FMI y la OMC se encuentran participando con una menor intervención y con una actitud un tanto escéptica ante el proceso. Esta etapa, ha comprometido a su vez, con representantes del sector privado y la sociedad civil.

## **Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo**

El Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo contribuye a la búsqueda de soluciones a los problemas sociales, económicos y ambientales de las comunidades en el mundo en desarrollo, a través del financiamiento de investigaciones científicas. El CIID es una corporación pública creada en 1970 por el Parlamento de Canadá.

## **De las Naciones Unidas en Financiamiento para el Desarrollo**

Por primera vez en la historia, la ONU realizó, en el año 2002, una Conferencia Internacional en Financiamiento para el Desarrollo (FpD). El objetivo principal de esta conferencia es proveer soluciones nuevas para la permanente crisis financiera que viven los países del Sur.

Los principales temas a tratar van desde el papel futuro de los flujos de capital público y privado hasta las reformas institucionales dentro del sistema financiero mundial. La cantidad y calidad en la ayuda financiera deben manejarse con el fin de promover un desarrollo sostenible en los países del Sur.

Los siguientes temas se encuentran dentro de la agenda para la conferencia FpD:

- \* Mobilización de recursos financieros domésticos para el desarrollo;
- \* Mobilización de recursos internacionales para el desarrollo;
- \* Desarrollo de inversión directo y otros flujos de capital;
- \* Comercio;
- \* Incremento en la cooperación financiera internacional para el desarrollo a través de, interalia, asistencia oficial para el desarrollo;
- \* Deuda;
- \* Manejo de temas como: promoción de la consistencia y coherencia de los sistemas monetario, financiero y comercial internacionales con el fin de apoyar el desarrollo.

## **Acontecimientos normativos más recientes**

Los negociadores aprobaron al referendun el proyecto de documento a las 11:30 am del domingo, 27 de enero 2002. La aprobación formal del documento se llevó a cabo el viernes, 15 de febrero de 2002 para permitir su transmisión a la Conferencia internacional.

La sesión de apertura del Comité Preparatorio incluyó intervenciones del Secretario General e intervenciones de Ministros, y Viceministros, representantes del FMI, Banco Mundial, OMC, y los organizadores del Foro Comercial y el Foro de las ONGs.

## **Acontecimientos recientes sobre las Mesas Redondas**

El Comité Preparatorio acordó que el tema para la Mesa Redonda Ministerial del martes 19 de marzo, debería ser "Asociaciones en el Financiamiento para el Desarrollo" y el tema para la Mesa Redonda del miércoles 20, debería ser "Coherencia en el Desarrollo". El Comité Preparatorio acordaron previamente que el tema para La Mesa Redonda de la Cumbre, el viernes 22 del presente, será "Financiación para el Desarrollo: viendo hacia adelante".

Los dirigentes del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, y Organización Mundial del Comercio, han acordado dirigir conjuntamente las mesas redondas de la Cumbre. Los dirigentes de los bancos regionales para desarrollo, UNCTAD y el PNUD han acordado dirigir conjuntamente las mesas redondas a nivel ministerial.

El Comité Preparatorio decidió, pedir a los grupos regionales que designaran a sus copresidentes y participantes de los estados para las mesas redondas para el 20 de febrero del 2002.

En la Asamblea General se había decidido previamente que los organizadores del Foro de ONGs y del Foro Comercial harían sus recomendaciones sobre participantes de las mesas redondas de la sociedad civil y el comercio.

## **Calendario de Eventos de la Conferencia**

El formato de la Conferencia en Monterrey tiene tres segmentos: un segmento oficial a alto nivel el lunes por la mañana; un segmento Ministerial desde la tarde del lunes 18 hasta el miércoles 20 de marzo, por la tarde; y un segmento de Jefes de Estado/Gobierno, el jueves y viernes.

El Gobierno Anfitrión informó a la Mesa que se dará una cena para los Dirigentes de las Delegaciones el jueves 21 de marzo, por la tarde en Monterrey. El Comité Preparatorio posteriormente hizo una enmienda al horario del segmento.

La base de datos sobre políticas relativas a la financiación para el desarrollo tiene por objeto mantener informadas a todas las partes interesadas acerca de las últimas recomendaciones sobre las políticas de alto nivel en relación con cada uno de los temas del programa de la financiación para el desarrollo.

La base de datos recoge principalmente las declaraciones conjuntas recientes (1999-2001) de los Jefes de Estado y de Gobierno, resoluciones de organismos intergubernamentales de alto nivel y decisiones de organismos financieros regionales y especializados.

Se complementa con algunas recomendaciones de alto nivel de asociaciones empresariales y organizaciones de la sociedad civil. Tras su última actualización, la base de datos contaba con más de 270 textos, clasificados de acuerdo con los seis apartados principales del programa provisional y sus subapartados.

**Diversas opiniones de la corriente de medios de información; Prensa, sobre el Financiamiento para el Desarrollo, llevada a cabo del 18 al 22 de marzo del 2002, en la Ciudad de Monterrey, N.L.**

**El Universal**

**Lunes 18 de marzo de 2002**

**De Micro a Macro**

**Georgina Howard**

Desarrollo social, clave para el crecimiento

La propuesta de los europeos

Éxodo de empleados bancarios

El Foro de Financiamiento para el Desarrollo que comienza hoy formalmente en Monterrey abarcará un sinnúmero de temas que van desde la movilización de recursos para los países en desarrollo, comercio internacional, cooperación técnica, inversiones y deuda externa entre otros.

Pero sin duda un aspecto que es de vital importancia a nivel mundial, no sólo para las naciones pobres, es el social. Y lo afirmamos, haciendo votos de que se logren avances significativos en este aspecto porque para lograr un equilibrio en las políticas públicas se requiere un avance igualitario en lo político, lo económico y lo social.

Y esas no son recetas del Banco Mundial o el FMI, es simple lógica. Baste recordar que cuando se dio prioridad al aspecto económico por encima de los otros dos, le costó la chamba a "la dama de hierro".

Margaret Thatcher, la salida de los demócratas con Bill Clinton y el deterioro social en los sexenios de Salinas y Zedillo.

En México, sin duda, tenemos avance político y una prueba de ello fueron las elecciones del 2 de julio y la actual composición del Congreso de la Unión, hay avance económico que ha tenido un elevado costo social.

De ahí que se requiere una segunda generación de desarrollo sustentable que permita avanzar en la modernización social, y para ello se requieren inversiones en el sector educativo y de salud.

Una prueba de ese desequilibrio en las políticas sociales es que mientras en América Latina se destina en promedio 6.1% del PIB a la salud, en México el nivel es de 5.8%. contra 8.5% del Producto en Costa Rica y Colombia.

Pero este fenómeno se observa también en los denominados países industrializados, ya que por ejemplo en Estados Unidos 14% de su población, que equivale a más de 37 millones de personas, no tiene acceso a ningún tipo de seguro de salud.

Nuestro país tiene ya iniciativas claras para lograr el avance social e insertarse de lleno en esa segunda generación. Julio Frenk, secretario de Salud, hombre reconocido a nivel internacional y quien ocupó el segundo lugar en importancia en la Organización Mundial para la Salud, está elaborando programas sin soslayar el aspecto rural, logrando así que la modernización social sea el estandarte del nuevo gobierno.

Pero el interés y la inquietud de Julio Frenk para lograr armonizar lo político, económico y social son los esquemas que pretende implantar para pasar de un círculo vicioso a uno virtuoso que garantice el desarrollo y la salud.

¿Y en qué consisten? Muy sencillo, en vez de tener un gasto improductivo en este sector que se conjuga con servicios inequitativos, ineficientes y de mala calidad; niveles de salud inadecuados; menor rendimiento y desigualdad de oportunidades que van aparejados con explosión de costos, desarrollo subóptimo del capital humano, inflación, menor productividad, mayor pobreza y, por ende, menor desarrollo económico, se pretende crear, de inicio, servicios de salud equitativos, eficientes y de buena calidad para revertir todas las fases del círculo y mejorar las oportunidades, los niveles de salud, el rendimiento escolar, la productividad, el capital humano y social, reducir la pobreza y lograr un mayor desarrollo económico.

Ojalá que estos aspectos se tomen en cuenta en las reuniones que llevarán a cabo gobiernos y empresas para financiar el desarrollo.

Otro tema que llevarán algunos países europeos a iniciativa del secretario general de Naciones Unidas, Kofi Annan, al Foro sobre Financiamiento para el Desarrollo que por su significado es prioritario para los globalifóbicos y demás organizaciones civiles que están en contra de la liberalización comercial y económica mundial, es la propuesta de implantar entre los países y las empresas el concepto de una globalización compacta.

Esto quiere decir, en pocas palabras, que exista el compromiso irrestricto de empresas y gobiernos de respetar los derechos humanos, las condiciones laborales en este caso la negativa a contratar mano de obra infantil y el medio ambiente en todo el planeta.

La iniciativa ya está consensuada por la ONU con algunas naciones de la eurozona como Dinamarca, Noruega, Finlandia, Suecia, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Suiza además de contar ya con el aval de por lo menos 500 compañías de esa región.

Ahora lo importante es convencer al resto de las naciones que participan en el Foro así como a los organismos financieros multilaterales, y a muchos empresarios que han externado su apoyo total a los procesos globalizadores como el húngaro George Soros.

Pero también será interesante, una vez que se conozca y analice esta propuesta, la reacción que tengan las organizaciones no gubernamentales.

CNN en español, página de internet <http://www.cnn.com.mx>, artículo en Español **Martes 19 de marzo de 2002**

Se inicia en Monterrey una cumbre mundial para combatir la pobreza  
La policía mantiene la vigilancia para evitar que se produzcan incidentes durante la cumbre.

"Hemos resuelto hacer frente a los problemas de la financiación para el desarrollo en el mundo, en particular en los países en desarrollo.

Nuestra meta es erradicar la pobreza, lograr un crecimiento económico sostenido... al tiempo que avanzamos hacia un sistema económico mundial basado en la equidad", dice el documento que firmarán por lo menos 59 jefes de Estado, entre los que figuran el estadounidense George W. Bush.

## El Universal

Miércoles 20 de marzo de 2002

¿Desarrollo sin financiamiento?

Carlos Salinas

Un aspecto fundamental, y poco apreciado, es el hecho de que la economía mexicana no crece más, pues los bancos en México no están financiando el desarrollo del país.

Mientras en 1994 los bancos mexicanos prestaron al sector privado el equivalente a 10% del PIB, para 2000 la casi totalidad de estos bancos dejó de ser mexicano y su financiamiento al desarrollo se desplomó: sólo prestaron el equivalente a 1% del PIB. Este hecho ha tenido también repercusiones políticas importantes.

¿Por qué no hay recursos? Porque los bancos no están financiando a las pequeñas y medianas empresas del país, y los pocos recursos que quedan están comprometidos para pagar las deudas ocultas que dejó el gobierno saliente.

Las deudas ocultas tienen estancado al país. Pero la opinión pública no las contabiliza como errores del pasado, por que si bien al inicio del gobierno se mencionaron esas deudas, la población dejó de recibir explicación clara y precisa sobre su monto y repercusión. Ante la ausencia de una explicación clara, le reclama incapacidad al gobierno actual en lugar de llamar a cuentas al gobierno anterior.

La situación se complica aún más, pues cuando el gobierno de Fox obtiene avances, no se le reconocen sino que se le acreditan al pasado.

Este hecho se puso en evidencia con lo sucedido hace unos días: cuando la agencia calificadora Standard & Poor's otorgó el grado de inversión al país, el periódico financiero internacional Financial Times señaló que ese resultado era "gracias a las reformas de Zedillo" y no a esfuerzos que hubiera hecho el gobierno de Fox. Y al final de su boletín señaló que no podía olvidarse que el verdadero déficit fiscal que el gobierno actual heredó del anterior era de 4% del PIB, una cifra sumamente elevada.

Las causas de la falta de financiamiento para el desarrollo en México arrancan de la crisis de 1995 y el "error de diciembre". Mientras no se precisen las verdaderas responsabilidades en la crisis y el salvamento financiero de los bancos con recursos público será muy difícil promover el financiamiento a las empresas medianas y pequeñas en el país.

## Reforma

**Jueves 21 de marzo de 2002**

**Jaque Mate**

**El desarrollo**

**Sergio Sarmiento**

**"Latinoamérica es un desastre.**

**¿Me pueden decir por qué?"**

**Cecilia López**

Esta semana se llevará a cabo en Monterrey la Conferencia Internacional sobre Financiación para el Desarrollo. Un nutrido grupo de académicos, activistas de organizaciones no gubernamentales, políticos, jefes de Estado y de gobierno se están dando cita, con gastos pagados en buena medida por los contribuyentes de muchos países del mundo, sin otro propósito real que satisfacer su mala conciencia.

Los miembros de las ONG han empezado ya a exigir una mayor "democratización" de los organismos financieros multilaterales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Piden también que los países desarrollados entreguen mayor ayuda económica a las naciones pobres y -paradoja de paradojas- que cierren sus mercados al comercio internacional.

Los organismos multilaterales y los países ricos estarán, como siempre, dispuestos a presentarse magnánimos ante las cámaras de televisión y ofrecerán miles de millones de dólares en ayuda a los países pobres. Pero mientras los representantes de unos y otros aprovechan su momento de gloria frente a las cámaras, nada de lo que se haga o decida en Monterrey ayudará verdaderamente a los pobres del mundo.

La Conferencia Internacional sobre Financiación para el Desarrollo parte de la errónea suposición de que la manera de lograr que los países pobres dejen atrás su miseria es recibir más préstamos o ayuda de los países ricos.

Sin embargo, no hay nada en la experiencia internacional que sugiera siquiera que éste es el camino correcto.

Hay algunos países muy pocos que han podido salir de la pobreza en los últimos 50 años mientras el resto del mundo subdesarrollado se ha hundido cada vez más en la miseria. Esos países exitosos no son los que han recibido más ayuda y créditos suaves. Por el contrario, los recipientes más importantes de asistencia no han hecho en general más que hundirse más en la pobreza.

Entre los países que han logrado salir de la pobreza en el último medio siglo se cuentan Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del sur en Asia, España e Irlanda en Europa y Chile en América Latina. No son países que hayan recibido ayuda importante del exterior.

Las características que los unen, a pesar de las distancias geográficas y las diferencias culturales, son el mantenimiento de una economía de mercado, la apertura al comercio exterior, la promoción de la inversión nacional y extranjera, el uso de un sistema de precios libres como regulador de la oferta y la demanda, y una inversión fuerte en educación.

En contraste, los países de Africa, Asia y América Latina que más ayuda han recibido, como Chad, Sierra Leona y Zimbabwe, Bangladesh y Corea del norte, Haití y Bolivia, lejos de progresar, se han rezagado cada vez más.

Estos son países que han insistido en mantener políticas populistas y proteccionistas, que permiten que los créditos internacionales acumulen deudas impagables, que aceptan ayuda internacional que se traduce en corrupción.

Hace apenas unos días el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo anunciaron que le están otorgando a México mil 950 millones de dólares en créditos para proyectos sociales. Esos créditos no generarán ingresos ni en dólares ni en pesos y tarde o temprano tendrán que ser pagados en dólares.

Quizá apoyen proyectos muy humanos, pero en el largo plazo se acumularán a esa deuda externa pública que es ya un lastre tan importante para el desarrollo mexicano.

En cambio los políticos mexicanos se niegan a tomar medidas que, como la apertura eléctrica y la de la industria petroquímica, promoverían una mayor inversión productiva y generación de empleos. Prefieren ser invitados a conferencias internacionales sobre el desarrollo que tomar con valentía las decisiones que el país necesita para rescatar a los pobres de su miseria.

Los países ricos no son menos culpables. Prefieren darse golpes de pecho y dar caridad a los pobres en vez de eliminar su proteccionismo y sus subsidios.

Si los Estados Unidos y Europa quisieran realmente ayudar a los países pobres estarían desmantelando su protección al atún, el cemento, el azúcar y el acero y eliminando sus subsidios agrícolas.

Y los organismos internacionales, en lugar de organizar conferencias sobre la financiación para el desarrollo, deberían impulsar las medidas concretas que ya conocemos que son las únicas que pueden rescatar a los países de la pobreza.

## **El Norte**

**Viernes 22 de marzo de 2002**

**Plaza Pública/ Zedillo: cumbre y abismo**

Por MIGUEL ANGEL GRANADOS CHAPA

Más que de Nuevo León, Monterrey ha sido en los días recientes, es hoy y lo será durante toda esta semana, la capital del mundo. Medio centenar de Jefes de Estado y de Gobierno, convocados por la Organización de Naciones Unidas, participan en la reunión cumbre de la Conferencia Internacional sobre Financiamiento para el Desarrollo.

Un encuentro alterno, el Foro global de la sociedad civil, dedicado al financiamiento para el desarrollo sustentable con equidad, se reunió en la misma ciudad hasta ayer, desde el jueves pasado. Una tercera reunión, organizada por El Barzón, examinará el mismo tema del financiamiento desde el dilema deuda o desarrollo.

Y vinculada con ésta, pero también en desacuerdo con ella, ocurrirá la presencia de los globalifóbicos callejeros, los que protestan con marchas, los que procuran estorbar las citas de los poderosos. O que, como los 500 mil manifestantes que desfilaron el sábado pasado en Barcelona ante la cumbre de la Unión Europea, buscan expresar de modo pacífico pero contundente la necesidad de aparejar el desarrollo social con el económico.

En amplia medida artífice de la conferencia de la ONU, el ex presidente Ernesto Zedillo podría ser el protagonista de la cumbre. Durante el primer año posterior a su gestión presidencial, y antes de enrolarse en la diversidad de cargos cuyas ofertas no ha podido resistir, Zedillo recibió del secretario general de la ONU, Kofi Annan, una honrosa encomienda: encabezar el grupo de alto nivel que preparara la conferencia que ahora se consuma.

La Asamblea general de la ONU había concebido en 1997 una reunión internacional que, más allá de las agencias especializadas y las reuniones de los líderes del mundo industrializado, examinara las necesidades y posibilidades de financiar el desarrollo "en el contexto de la globalización y la interdependencia".

Zedillo preparó varios textos previos a la declaración que suscribirán los participantes en la cumbre. En mayo del año pasado redactó un documento de recomendaciones. Tuvo una visión del futuro. Tres meses después su augurio cobraba sentido. Al argumentar en pro de la cooperación para el desarrollo, el ex presidente de México razonó: "Para la gente del mundo rico también está en juego un elemental interés propio."

En la aldea global, la pobreza de otros muy pronto se convierte en un problema propio: falta de mercados para sus productos, inmigración, contaminación, enfermedades contagiosas, inseguridad, fanatismo, terrorismo..."

Zedillo podría ser, en consecuencia, figura principal en la cumbre regiomontana. Y, sin embargo, podría ocupar un sitio en el extremo contrario.

Decidió abstenerse de concurrir al cónclave internacional, para que el presidente Fox asuma a plenitud su papel de anfitrión. Pero también porque su posición en la política mexicana es incierta y delicada. Por una parte, prosperan las averiguaciones sobre desvíos de millonarios recursos públicos desde Pemex, con destino final en el PRI.

#### Cajón de Sastre

También se reúne hoy en Monterrey la asamblea Otro mundo es posible, que sesionará paralelamente a la cumbre oficial de las Naciones Unidas. Es, en cierto modo, consecuencia o prolongación del Foro social de Porto Alegre, sólo que esta vez su desarrollo no ocurrirá a distancia como el de la ciudad brasileña en relación con el Foro Económico Mundial reunido por primera vez no en Davos sino en Nueva York. En este caso la asamblea formal y la que le opone criterios alternativos tendrán lugar en el mismo sitio.

El cónclave organizado por la Asamblea Social Mexicana incluirá una marcha cuyos protagonistas son los miembros de Tierra y Libertad, la agrupación base del Partido del Trabajo en Nuevo León.

El ex presidente Ernesto Zedillo, al redactar uno de los documentos que sirvió de base al que suscribirán en la cumbre de la ONU sobre financiamiento para el desarrollo, alegó que estaba en el interés de los países ricos ayudar en verdad a los pobres, o enfrentarían problemas de distinta naturaleza, incluido lo dijo en mayo del año pasado el terrorismo.

---

**Derivado de los resultados aparentes obtenidos en la Cumbre, se empiezan a mostrar de cierta manera los créditos que van a servir y ser utilizados para poder iniciar varios movimientos financieros, ya que se podrán hacer llegar de recursos frescos, como en este caso que a continuación mencionaremos, donde ya se empiezan a mover los créditos:**

**El Economista**

29 de mayo de 2002

**Convenio Firmado por la Secretaría de Economía y Banco Bital, S.A.**

**Lanzan Programa de Créditos para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, El Fondo inicial disponible es de 1,000 Millones de pesos**

Por: Manuel Martínez Ramírez

A partir del mes de junio, la banca comercial, por medio del Banco Bital, otorgará créditos que van desde \$ 200,000 pesos a 2 millones de pesos a 5,000 micro, pequeñas y medianas empresas (MyPES), a través del convenio firmado con la Secretaría de Economía a principios de mayo.

El director ejecutivo de Banca Especializada de esta institución Bancaria dijo que con este programa se busca apoyar aquellas Mypes del ramo industrial, comercial y de servicios en materia de obtención de crédito.

Para ello, Bital destinará en un principio 1,000 millones de pesos que estarán enfocados a cubrir sus necesidades de capital de trabajo o de equipamiento e, incluso, para la adquisición de locales comerciales o de bienes inmuebles, si así lo requieran.

En entrevista dijo que este programa se suma a las acciones que realiza esta institución bancaria en apoyo a las empresas y empresarios mexicanos.

Tan sólo el año pasado, refirió, apoyaron alrededor de 2,200 distintas empresas con un monto aproximado de 86 millones de pesos.

“En estos primeros cuatro meses hemos colocado 70 millones, es decir, casi 80% de lo del año pasado hicimos y en número hemos llegado a casi 1,200 empresas”, apuntó.

Cacéres Ferraez explicó que una de las novedades que se utilizará en este programa es la figura del extensionista financiero, los cuales harán llegar las oportunidades de crédito para las Mypes que tiene Bital.

Estos extensionistas son los brazos o puentes que ponen en contacto a los pequeños empresarios con el banco y pueden ser personas físicas o despachos que son facilitadores por que tiene la experiencia financiera y el conocimiento del mercado. En todo el país habrá 500.

### Los Requisitos

Para que las Mypes puedan participar en estos programas tienen que ponerse en contacto con Bital a través de sus 1,500 sucursales que hay en todo el territorio nacional o por medio de los extensionistas financieros.

Entre los requisitos para obtener un crédito se encuentran en un principio, el llenado de la solicitud del crédito y la información financiera que consiste en pedir los estados básicos financieros, el estado de su balance y resultados, " así como dos ejercicios que no necesariamente tienen que ser de dos años".

Si es una empresa se le solicita su acta constitutiva, los poderes y que tenga por lo menos seis meses operando.

Para obtener el crédito se pasa al buró para saber cuáles son sus referencias en el mismo buró, "ya que no podrán autorizarse, si están dentro del mismo".

Asimismo, "se están solicitando muestren utilidades positivas y que tengan una liquidez suficiente para cubrir las amortizaciones de la deuda adquirida. Dependiendo del destino del crédito el plazo varía y dependiendo del plazo, varían las condiciones".

Los montos de crédito promedio podrían ser alrededor de \$ 200,000 pesos, pero hay un tope de a hasta dos millones de pesos por acreditado; sin embargo, con una línea revolvente de 200,000 pesos que él pueda usar por cuatro periodos al año, es decir, en forma trimestral podrá utilizar por acreditado alrededor de \$ 800,000 pesos.

Asimismo Bital tiene estructurados los programas de una manera en que se comprometen a dar una respuesta en ocho días a las empresas que soliciten el crédito.

"Se observa cada vez más que esto se está convirtiendo en una realidad que todo mundo añoraba que así fuese y posiblemente se estará creciendo, si no a un ritmo acelerado, si se nota una mayor actividad y demanda de los crédito por parte de los empresarios".

## **Los Créditos**

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía, en el transcurso de ocho meses, grupo Financiero Bital otorgará dos productos de crédito.

El primero de ellos es el Multicrédito, mediante el cual a través de una línea de crédito las empresas podrán adquirir capital de trabajo, equipo de transporte, equipo, equipo de cómputo y oficina e, incluso, bienes inmuebles.

Con el programa de Modernización y Equipamiento Industrial, se podrá renovar o modernizar el equipo productivo a través de la adquisición de maquinaria.

Cabe destacar que esta dependencia aportará 25 millones de pesos para apoyar a dichas empresas en la obtención de los créditos, mediante la realización de planes negocios elaborados por los 500 extensionistas financieros certificados y capacitados por Bital.

## **El Economista**

**Jueves 27 de junio de 2002**

**Se suma Bancomer a programa hipotecario de Infonavit**

**Maribel Ramirez / El Economista**

El Infonavit incorporó ayer al Grupo Financiero BBVA-Bancomer a su programa mediante el cual es posible que las aportaciones patronales acumuladas a las cuentas de los trabajadores sean utilizados como garantía para obtener un crédito bancario de vivienda.

Con éste son ya cuatro los bancos integrados a dicho programa desde enero se han venido incorporando Santander Mexicano, Banorte y Bital donde también participan 11 Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

Este programa tiene el propósito de impulsar el financiamiento a la vivienda de parte del sector privado, dado que con la garantía del instituto gubernamental los bancos reducen el riesgo de crédito, y los trabajadores cuentan con la cobertura del pago de 12 mensualidades en promedio, en caso de perder su empleo; mientras que si la garantía no se utiliza, continuará formando parte de su fondo para el retiro.

Bancomer informó que con los beneficios de este programa está en capacidad de otorgar créditos para vivienda en condiciones preferenciales respecto de las que ofrece en su producto tradicional hipotecario.

Con este tipo de proyectos, Infonavit y las instituciones financieras abren una alternativa a aquellos que no calificaban en los procesos tradicionales del Instituto y tampoco eran sujetos de crédito para los bancos.

Vitalino Nafría, consejero delegado y director general de BBVA-Bancomer, destacó a su vez que el mercado hipotecario es fundamental para la banca, y que la firma de estos convenios es muestra clara del ordenamiento del mercado de financiamiento para vivienda que busca que las diferentes entidades atiendan eficazmente a los diferentes segmentos de la población.

Entre las condiciones que ofrece BBVA Bancomer, aprovechando el menor riesgo asumido por estos créditos, está que financiará hasta 80% del valor de la vivienda -cuyo precio debe oscilar entre 350,000 y 500,000 pesos- a una tasa de interés del 15.5%, la más baja ofrecida entre las distintas instituciones bajo Apoyo Infonavit.

La comisión por apertura es del 1% y el solicitante de crédito deberá comprobar ingresos por \$ 12,000 pesos.

"Adicionalmente, las aportaciones subsecuentes que realice el patrón a la cuenta individual del trabajador acreditado, se canalizarán directamente al pago de las amortizaciones del préstamo, por lo que el plazo de éste podría reducirse de 15 a 9 años", se precisó.

De los otros bancos, está Santander que ofrece tasas de 17%, plazos de 20 años, para viviendas con valor mínimo de \$ 300,000 pesos, enganche del 35% y una comisión de 2.75, sin seguro.

Banorte ofrece créditos Apoyo Infonavit a tasas de 17.90%, a 15 años, para viviendas con valor de 160,000 pesos, 20% de enganche, 2% de comisión y sin seguro.

En tanto, Bital ofrece tasas fijas de 17% en este producto, plazos opcionales de 5, 10 y 15 años, enganche del 30% y 4% de comisión por apertura.

## REFORMA

Martes 06 de agosto de 2002

### Entregan más Microcréditos

El gobierno del Distrito Federal entregó ayer, a la Secretaría de Economía 4 mil 852 microcréditos por un monto de 17 millones 448 mil pesos, los cuales beneficiarán a cientos de personas que pretenden iniciar o ampliar u negocio de diversa índole. Con esta cuarta entrega, el GDF superó la meta de 27 mil 700 créditos en el 2002 con un presupuesto de 83 millones 100 mil pesos y alcanzó los 30 mil 636 microcréditos y los 111 millones 38 mil 600 pesos; 10.6% más que el número de créditos propuesto y 35.5% más de la meta financiera.

El jefe de gobierno capitalino, Andrés Manuel López Obrador, informó que anteriormente los montos fueron de 7 mil 169 créditos por 23 millones de pesos, el 23 de junio; 5 mil 216 créditos por 18 millones 722 mil pesos, el 3 de mayo, y 5 mil 189 créditos por 20 millones 126 mil pesos, el 2 de abril. Hasta el momento el Programa de Microcréditos ha entregado 22 mil 838 créditos por primera vez con 67 millones 766 mil 600 pesos; 6 mil 298 por segunda vez con 34 millones 622 mil pesos, y mil 500 por tercera vez con 9 millones de pesos.

**Cuadro 15 Avance General de Créditos por Delegación**

Delegación	Meta Anual		Acumulado		N. Créditos %
	N. Créditos	Importe Total	N. Créditos	Importe Total	
A. Obregón	2,468	7'404,000	2,339	8,209	94.77
Azcapozalco	1,066	3'198,000	1,669	6'555,500	156.57
Benito Juárez	122	366,000	220	910,000	180.33
Coyoacán	1,582	4'746,000	2,145	8'146,000	135.59
Cuajimalpa	575	1'725,000	982	3'808,000	170.78
Cuauhtémoc	918	2'754,000	1,313	5'220,000	143.03
Gustavo A.M.	3,647	10'941,000	3,321	12'009,000	91.05
Iztacalco	1,401	4'203,000	1,349	4'493,700	96.29
Iztapalapa	7,523	22'569,000	7,445	26'468,900	98.96
M. Contreras	937	2'811,000	1,072	3'885,000	114.41
Miguel Hidalg	669	2'007,000	755	2'702,500	112.86
Milpa Alta	523	1'569,000	760	2'451,500	145.32
Tlahuác	1,314	3'942,000	1,365	4'904,000	103.88
Tlalpan	2,074	6'222,000	2,158	7'628,200	104.05
V. Carranza	1,252	3'756,000	2,136	8'000,500	170.61
Xochimilco	1,629	4'887,000	1,607	9'996,500	98.65
<b>Total</b>	<b>27,700</b>	<b>81'100,000</b>	<b>30,636</b>	<b>111'388,600</b>	<b>110.60</b>

## El Universal

Martes 27 de agosto de 2002

### Ratifica El Presidente Fox apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa

El presidente Vicente Fox ratificó hoy el impulso de su gobierno a la micro, pequeña y mediana empresa, y aseguró que "la banca de desarrollo ya no es la caja chica de nadie" sino que se ha transformado en un auténtico instrumento de apoyo al sector empresarial.

Al inaugurar la Semana de la Pequeña y Mediana Empresa (Pymes) 2002, el jefe del Poder Ejecutivo Federal señaló que, así, su gobierno promueve la democratización del crédito y de la economía, al brindar oportunidades reales de negocios a las y los pequeños emprendedores en todo el país.

En el World Trade Center de esta ciudad, se declaró convencido de que la mejor manera de seguir apoyando a las empresas y a todos los sectores de la economía es mediante el manejo responsable de las políticas fiscal y monetaria.

"No hemos retrocedido ni un centímetro en este propósito y gracias a ello, a esta gran disciplina fiscal, hoy contamos con estabilidad, con tasas de inflación en niveles históricamente bajos y con reducidas tasas de interés, al igual que los niveles más altos de reservas en nuestra historia", expresó.

Acompañado por el secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez, y el subsecretario para las Pymes, Juan Bueno Torio, el presidente Fox dijo que a través de las políticas públicas se da la más alta prioridad al mundo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Mencionó que se trabaja en el fortalecimiento del consumo y del mercado interno, y dijo que a través del microcrédito, de cajas de ahorro y de apoyo a proyectos productivos en el campo y en las comunidades indígenas, se apoya a más de un millón de emprendedores.

## El Economista Martes 27 de agosto de 2002

### A julio, cae 13.5% el crédito bancario a empresas

En los primeros dos años de la administración de Vicente Fox, se pronunció la caída del crédito bancario. En julio de este año, el financiamiento de la banca a las empresas cayó 13.5% real.

Información del Banco de México consigna que los créditos otorgados por el sistema financiero a las empresas, gobiernos de los estados, al sector público no financiero y el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), cayeron de 1 billón 91,100 millones de pesos en julio de 2001 a 1 billón 33,700 millones de pesos en el mismo mes de este año.

Al dar a conocer la actividad financiera y los agregados monetarios, establece que la caída fue ligeramente menor en el caso del financiamiento a entidades federativas. Mientras en julio de 2001 canalizaron 47,300 millones de pesos, el mismo mes de este año recibieron 44,900 millones, lo que significó una caída descontando inflación de 9.9 por ciento.

El informe al mes de julio refiere también las cifras por captación de recursos. En el caso de la banca comercial, llegaron a 992,600 millones de pesos. De acuerdo con el banco central, esto significa una caída en términos reales de 6.3%; es decir, en julio los mexicanos ahorraron menos que en el mismo mes del 2001.

### SE RECUPERA CONSUMO

El instituto central refiere que en los últimos 12 meses, el flujo de créditos que otorgó la banca al sector privado (empresas y particulares) pasó de 368,500 millones de pesos a 336,300 millones en julio de 2002.

Los nuevos créditos, medidos a través de la cartera vigente en el balance de la banca, que ya habían crecido en el último año del sexenio pasado y a principios del presente, registraron en julio un avance de 2.2 por ciento.

Así, el flujo de crédito nuevo se encuentra en 401,700 millones de pesos. Al desagregar la cartera vigente reportada a través de los financiamientos al consumo, vivienda, empresas y personas físicas con actividad empresarial, así como intermediarios financieros no bancarios, se observa una recuperación en el crédito al consumo.

Los nuevos créditos otorgados vía tarjetas de tiendas departamentales, de muebles y otros, pasó de un crecimiento de 33.6% real anual en junio a 35.2% real anual en julio.

Acerca de la banca de fomento, el financiamiento total otorgado por estas instituciones al sector privado creció 19.8% real anual que significó un crecimiento igual de 19.8% en los últimos 12 meses, descontando inflación de 19.8 por ciento.

## - Casos relacionados con este tema:

Fuente de Información: Biblioteca de la Facultad de Posgrado de la UNAM en Noviembre del 2002.

TEMA	AUTOR	AÑO	MAESTRÍA
Una Perspectiva de Implementación, Seguimiento y evaluación de la Estratégica de outsourcing, dirigida a la Pequeña y Mediana Empresa.	Nidia Leiva Calderón	1999	M.O
Evaluación de la competitividad de las Medianas y Pequeñas Empresas en el Sector manufacturero eléctrico instaladas en el área metropolitana de la Ciudad de México en el contexto de la Globalización.	Víctor Manuel Mexicano	1999	M.O.
La Empresa Integradora, como Solución a la Problemática de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	Fernando Rodríguez O.	1999	M.F.
Administración y Financiamiento a las Pequeñas y Medianas Empresas en Productos de Exportación.	José F. Ponce Flores	2000	M.F.
El Proceso de Sucesión de la Dirección en las Pequeñas y Medianas Empresas Familiares.	Mercedes Navarrete J.	2000	M.A.O.
La Importancia del Valor Agregado en la Planeación Financiera de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	Rafael Mejía Rodríguez	2001	M.A.O.
Diagnóstico para el Diseño de un Programa de Administración Estratégica en la Micro y Pequeña Empresa Manufacturera del Municipio de Tlanepantla	Juan González Lira	2002	M.A.O.
Operación y Proyecto de Diagnóstico de los Sistemas que integran a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México	Javier I. Rebollo Lozano	2002	M.A.O.
Las Fuentes de Financiamientos en México, el Ahorro y la Inversión ante la Globalización Económica *	Norma A. Gallardo B.	2000	M.F.
El Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa en el Estado de México, en El Sector Industrial del Acero Inoxidable **	José F. Rodríguez Lozada	2001	M.F.

De los temas anteriormente mencionados, solo hay 2 que se asemejan al mío, el primero es:

**“Las Fuentes de Financiamientos en México, el Ahorro y la Inversión ante la Globalización Económica”**, de Norma A. Gallardo B, del año 2000, Maestría en Finanzas. Su temario es el siguiente:

\* Capítulo I

Habla sobre conceptos básicos de financiamientos de la economía a nivel macroeconómico.

\* Capítulo II

Fuentes y medios de financiamientos en México. Una aproximación histórica. Evolución de financiamiento en las etapas del desarrollo mexicano.

\* Capítulo III

El papel del ahorro interno y externo en México ante la globalización económica.

a) Evolución del financiamiento en las etapas del desarrollo mexicano.

\* Capítulo IV

Medidas alternativas para reforzar la captación de inversiones en México.

El segundo tema es:

**“El Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa en el Estado de México, en El Sector Industrial del Acero Inoxidable”** de José F. Rodríguez Lozada, en el año del 2001, Maestría en Finanzas. Su temario es:

Capítulo I

La pequeña y mediana empresas y las cadenas productivas.

Capítulo II

La pequeña y mediana empresa en México.

Capítulo III

Tipos de financiamientos

- a) Programas de crédito que ofrecen las diferentes instituciones
- b) Características de los financiamientos, tipos de garantías
- c) Que créditos que requiere una pequeña y mediana empresa
- d) Financiamientos a los que pueden tener acceso
- e) Las nuevas normas ecológicas

\* Capítulo IV

La banca de desarrollo, alternativa a largo plazo.

En los dos trabajos anteriores, existen en cada uno de ellos, un capítulo que se asemeja con el mío,

el primero es:

Fuentes y Medios de Financiamientos en México, y el

Segundo: en Tipos de Financiamiento.

Mi trabajo considera los temas de la siguiente manera:

Capítulo I Antecedentes de la evolución histórica de la micro, pequeñas y medianas empresas en México, sobre las etapas evolutivas, desarrollo económico, su industrialización y clasificación de las mismas.

El Capítulo II, se refiere al concepto de empresa, su importancia, distribución, por sector económico, el impacto económico y social, su actividad empresarial y sobre todo a las razones para crear micro, pequeñas y medianas empresas.

El Capítulo III, se analizan las instituciones nacionales de financiamientos que apoyan a la micro, pequeña y mediana empresa, explicando su procedimiento, para poder obtener los beneficios ofrecidos por estas dependencias.

El objetivo del Capítulo IV, aborda el papel principal que juega el empresario mexicano dentro de la sociedad, su cultura, sus propósitos, metas y objetivos, así como su ética del valor que tiene como ente generador de cambios y compromisos dentro de la Economía Nacional, para el logro los objetivos trazados desde la creación de estas importantes empresas.

En él Capítulo V, se analiza la investigación de campo sobre las empresas encuestadas y sobre el resultado obtenido de ellas.

Se incluyen también algunos anexos, a fin de dar soporte a los temas tratados y los resultados obtenidos.

En última instancia esta tesis pretende hacer conciencia y dar información a las micro, pequeños y medianos empresarios, a las instituciones de crédito, y a las instancias gubernamentales conducentes, de la necesidad de impulsar la economía nacional a través de la micro, pequeña y mediana empresa.

La diferencia entre los temas anteriormente mencionados con el mío, es definitivamente, que tienen otro enfoque, ya que mientras uno trata sobre Las Fuentes de Financiamientos en México, el Ahorro y la Inversión ante la Globalización Económica, y el otro de El Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa en el Estado de México, en El Sector Industrial del Acero Inoxidable.

Yo hablo sobre instituciones que apoyan con asesorías y financiamiento a las Mypes y sobre instituciones bancarias, como Uniones de Crédito y Cajas de Ahorro, sobre los plazos y tasas de intereses que actualmente están cobrando.

Por lo tanto, considero mi trabajo de investigación. Tiene como objetivo general y va encaminado a dar a conocer los apoyos por financiamientos actuales para la micro, pequeña y mediana empresa, además hago una propuesta para tener una empresa en un estado ideal de operación con crecimiento y desarrollo de una micro a una gran empresa, también, en esta investigación menciono a instituciones bancarias, que no están dando apoyos financieros y a instituciones que si están otorgando.

Mi aportación es señalar que a parte de instituciones bancarias que tradicionalmente la mayoría de la gente conoce, también existen instituciones como las anteriormente señaladas, así como también la obtención, requisitos y características de cada una de las mismas, donde pueden tener acceso las Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que requieren como solución en parte del problema para el Financiamiento y Créditos que necesitan, para poder seguir trabajando arduamente y tener un crecimiento económico, político y social, así como poder seguir siendo portador y base principal para convertirse un una gran empresa.

Considero que sí se cumplió mi objetivo, ya que el escuchar a los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa sobre la problemática que actualmente están viviendo en sus empresas y sobre los aspectos financieros y económicos que actualmente están atravesando de una forma muy difícil, es cierto que son tiempos muy apretados, en toda la extensión de la palabra, son tiempos complicados, pero también existe mucha culpa por parte de cada empresario, ya que se han confiado mucho y no le han dado la importancia necesaria, ni la atención debida, ya que es cierto, que si están empezando a dar financiamientos las instituciones bancarias en forma lenta y cumpliendo con una serie de requisitos.

TESIS CON



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

**Programa de Posgrado en Ciencias de la  
Administración**

**Oficio: PPCA/EG/2002**

**Asunto: Envío oficio de nombramiento de jurado de Maestría.**

**Coordinación**

**Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez**  
**Director General de Administración Escolar**  
**de esta Universidad**  
Presente.

At'n.: Biol. Francisco Javier Incera Ugalde  
Jefe de la Unidad de Administración del Posgrado

Me permito hacer de su conocimiento, que el alumno **Pablo David Olivares Díaz** presentará Examen de Grado dentro del Plan de Maestría en Finanzas toda vez que ha concluido el Plan de Estudios respectivo y su tesis, por lo que el Subcomité de Nombramiento de Jurado del Programa, tuvo a bien designar el siguiente jurado:

M.E José Pablo Javier Licea Alcázar	Presidente
M.A. Eduardo Villegas Hernández	Vocal
M.F. Arturo Morales Castro	Secretario
M.A. y M.C. Juan Pedro Jaimes Flores	Suplente
M.A. Bernardo Vargas Negrete	Suplente

Por su atención le doy las gracias y aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

**Atentamente**

"Por mi raza hablará el espíritu"

Ciudad Universitaria, D.F., 14 de noviembre del 2002.

**El Coordinador del Programa**

*Sergio Jasso Villazul*  
**Dr. Sergio Javier Jasso Villazul**

*M.F.S.*





REPUBLICA NACIONAL  
ESTADOS UNIDOS  
MEXICO

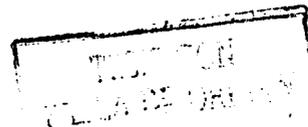
## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul  
Coordinador del Programa de Posgrado  
Presente.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestro sustentará el alumno Pablo David Olivares Díaz, doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: "Apoyos por financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa", para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e  
"Por mi raza hablará el espíritu"  
Ciudad Universitaria, D.F., 8 de octubre de 2002

M.A. José Pablo Javier Licea Alcázar





UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul  
Coordinador del Programa de Posgrado  
P r e s e n t e.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestro sustentará el alumno Pablo David Olivares Díaz, doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: "Apoyos por financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa", para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e  
"Por mi raza hablará el espíritu"  
Ciudad Universitaria, D.F., 8 de octubre de 2002

  
M.A. Eduardo Villegas Hernández





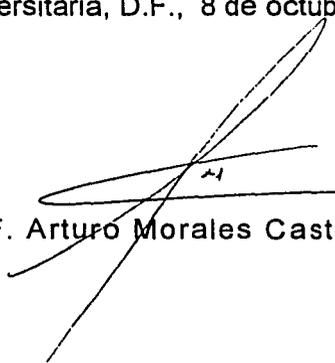
UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul  
Coordinador del Programa de Posgrado  
Presente.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestro sustentará el alumno Pablo David Olivares Díaz, doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: "Apoyos por financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa", para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e  
"Por mi raza hablará el espíritu"  
Ciudad Universitaria, D.F., 8 de octubre de 2002

  
M.F. Arturo Morales Castro





UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Dr. Sergio Javier Jasso Villazul  
Coordinador del Programa de Posgrado  
Presente.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestro sustentará el alumno Pablo David Olivares Díaz, doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: "Apoyos por financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa", para ser discutida en el mencionado examen.

A t e n t a m e n t e  
"Por mi raza hablará el espíritu"  
Ciudad Universitaria, D.F., 8 de octubre de 2002



M.A. y M.C. Juan Pedro Jaimes Flores



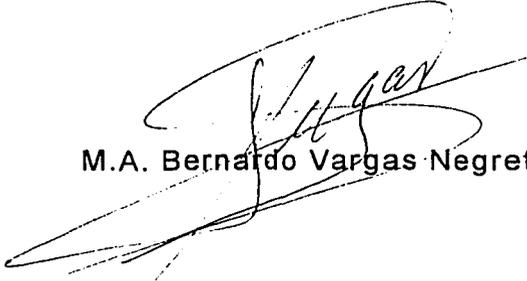
UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

## Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

**Dr. Sergio Javier Jasso Villazul**  
Coordinador del Programa de Posgrado  
Presente.

Como miembro del jurado del examen que para obtener el grado de Maestro sustentará el alumno **Pablo David Olivares Díaz**, doy mi aprobación para que presente la tesis titulada: **"Apoyos por financiamientos para la micro, pequeña y mediana empresa"**, para ser discutida en el mencionado examen.

**A t e n t a m e n t e**  
**"Por mi raza hablará el espíritu"**  
Ciudad Universitaria, D.F., 8 de octubre de 2002

  
M.A. Bernardo Vargas Negrete

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN