



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIA DE LA ADMINISTRACIÓN**

**FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA LAS
MIPYMES EN MÉXICO**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

MAESTRO EN FINANZAS

PRESENTA:

ALDO RAZIEL TAPIA MELGAREJO

TUTOR:

**DRA. MARÍA LUISA SAAVEDRA GARCÍA
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN**

MÉXICO, D. F., JULIO DE 2013



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.

Contenido

Resumen capitular	10
Introducción	11
Metodología de la Investigación.....	13
Planteamiento del problema	13
Hipótesis	14
Objetivos	14
Tipo de investigación	14
CAPÍTULO 1	15
1. ANTECEDENTES DE LAS MIPYME	15
1.1 Las MIPYME durante el periodo de 1976-1982.....	16
1.2 Las MIPYME durante el periodo de 1983-1988.....	16
1.3 Las MIPYME durante el periodo de 1989-1994.....	17
1.4 Las MIPYME durante el periodo de 1995-2000.....	17
1.5 Las MIPYME durante el periodo de 2001-2006.....	18
1.5.1 <i>Fondo PYME</i>	20
1.5.2 <i>Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)</i>	23
1.5.3 <i>Secretaría del Trabajo y Previsión Social</i>	23
1.5.4 <i>Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)</i> ..	24
1.5.5 <i>Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)</i>	25
1.5.6 <i>Sistema Nacional de Financiamiento (SINAFIN)</i>	26
1.5.7 <i>Fondo PYME, sus políticas específicas y los programas</i>	26
1.5.8 <i>Articulación productiva, sectorial y regional</i>	28
1.5.9 <i>Acceso a mercados internacionales</i>	28
1.6 Las MIPYME durante el periodo de 2007-2011	31
1.7 Antecedentes de la crisis financiera de 2008.....	31
1.7.1 <i>Impacto de la crisis financiera en México</i>	32
1.7.2 <i>Las MIPYME mexicanas y la crisis financiera de 2008</i>	33
1.8 Estudios acerca de las MIPYME en México	36
1.8.1 <i>Reporte Nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME en México 2010</i>	36

1.8.2 <i>Financiamiento a las microempresas y las pymes en México(2000-2009)</i>	42
CAPÍTULO 2	44
2 PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYME EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS	44
2.1 Definición de empresa	44
2.2 Clasificación de las MIPYME	45
2.3 Clasificación de las MIPYME a nivel nacional e internacional	47
2.4 El papel que juegan las MIPYME en la economía mexicana	50
2.4.1 <i>Principales sectores económicos</i>	50
2.4.2 Comportamiento de los trabajos generados por cada sector	51
2.4.3 <i>Comportamiento de la producción bruta generada por cada sector</i>	52
2.5 Sector de manufacturas.....	53
2.5.1 Empleos generados	54
2.5.2 <i>Subsectores</i>	55
2.6 Sector comercio	56
2.6.1 <i>Empleos generados</i>	57
2.6.2 <i>Subsectores</i>	58
2.7 Sector servicios	58
2.7.1 <i>Empleos generados</i>	59
2.7.2 <i>Subsectores</i>	60
CAPITULO 3	61
3 Alternativas de financiamiento actuales para las MIPYME en México	61
3.1 La importancia del financiamiento para las MIPYME.....	61
3.2 Alternativas internas de financiamiento para las MIPYME	61
3.3 Proveedores	63
3.4 Sector Bancario.....	64
3.4.1 <i>El papel del Estado en el Sistema Bancario Mexicano</i>	65
3.4.2 <i>Autorización para crear Instituciones de Banca Múltiple</i>	65
3.4.3 <i>Banca Múltiple</i>	65
3.4.4 <i>Propósito del financiamiento</i>	67
3.5 Banca de desarrollo.....	72
3.5.1 <i>Nacional Financiera (NAFIN) y el Fondo PYME</i>	74

3.5.2 <i>Evaluación del Fondo PYME</i>	75
3.6 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)	78
3.6.1 <i>Disolución de la figura de las SOFOLES</i>	81
3.7 Uniones de Crédito.....	82
3.8 Sector Popular.....	84
3.8.1 <i>Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP)</i>	85
3.8.2 <i>Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)</i>	87
3.8.3 <i>Valuación del Sector Popular</i>	91
3.8.4 <i>Evolución de las Uniones de Crédito y el Sector Popular 2009-2012</i>	96
3.9 Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (OAAC).....	100
3.9.1 <i>Arrendadoras</i>	100
3.9.2 <i>Empresas de Factoraje Financiero</i>	103
3.9.3 <i>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOME)</i>	104
CAPITULO 4	108
4. Principales problemas para que las MIPYME sean sujetas a un financiamiento bancario	108
4.1 Los problemas de las MIPYME en América Latina para obtener un financiamiento bancario	108
4.2 Principales problemas de las MIPYME en México para obtener un crédito bancario	109
4.2.1 Principales problemas internos	110
4.2.2 <i>Principales factores externos</i>	119
4.3 Puntos que consideran los Bancos para otorgar créditos a las MIPYME	124
CAPÍTULO 5	128
5. Casos Prácticos.....	128
5.1 Crédito a través de las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO).....	128
5.1.1 <i>Proceso de captación de clientes de las SOFIPO:</i>	128
5.1.2 Caso 1. Crédito otorgado a una microempresa por parte de una SOFIPO.	131
5.2 Crédito otorgado a una microempresa por parte de una institución bancaria	135
5.2.1 <i>Proceso de crédito para los bancos</i>	135
5.2.2 <i>Caso 1- Crédito otorgado por una institución bancaria</i>	136
5.2.3 Situación del cliente una vez que se le otorgó el crédito	138
5.3 Caso 2- Crédito otorgado a una pequeña empresa por una SOFIPO	138

5.3.1 <i>Antecedentes</i>	139
5.3.2 <i>Justificación de la inversión</i>	140
5.3.3 <i>Voluntad de Pago</i>	141
5.3.4 <i>Buró y Círculo de Crédito</i>	141
5.3.4 <i>Garantías presentadas</i>	142
5.3.5 <i>Descripción de la Actividad Económica</i>	143
5.3.6 <i>Análisis Financiero</i>	144
5.3.7 <i>Condiciones del financiamiento aprobado</i>	153
5.4 Caso 2- Crédito otorgado a una pequeña empresa por un banco.....	153
5.4.1 <i>Conocimiento del cliente</i>	154
5.4.2 Destino del crédito.....	156
5.4.3 Beneficios y causa de la inversión.....	156
5.4.4 Conducta referente al pago del crédito.....	157
5.4.5 <i>Condiciones macro</i>	158
5.4.6 <i>Capacidad de pago histórica</i>	160
5.4.7 <i>Capacidad de endeudamiento</i>	160
5.4.8 <i>Fuente primaria de pago</i>	164
5.4.9 <i>Fuente Alternativa de Pago</i>	165
5.4.10 <i>Calificación del riesgo</i>	166
5.4.11 <i>Sumario de términos y condiciones</i>	166
5.5 Estado de resultados proyectado.....	167
5.5.1 <i>Flujos de efectivo</i>	169
Conclusiones.....	173
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	178
Glosario	184
Anexos	186
Anexo 1. Resultados de los programas de SPYME 2011	186
Anexo 2 Problemas identificados en las empresas Mexicanas	189
Anexo 3 Tabla de amortización elaborada por la SOFIPO- micro empresario	191
Anexo 4 Tabla de amortización elaborada por el banco - micro empresario banco.....	191
Anexo 5 Caso 2- Flujo de caja	192
Anexo 6 Tabla de amortización otorgada por la SOFIPO.....	193

Anexo 7 Tabla de amortización determinada por el Banco..... 194

Índice de cuadros y figuras

C

Cuadro 1	Fondos y programas de apoyo para la PYME en México; resumen de resultados 2001-2006	15
Cuadro 2	Fondos y Programas para PYME de la Secretaría de Economía: Principales Resultados 1998-2006	21
Cuadro 3	Fondos de la Secretaría de Economía: Principales Resultados 2001-2006	22
Cuadro 4	CIMO-PAC Principales resultados 2001-2006	24
Cuadro 5	COMPITE: Principales resultados 2001-2006	25
Cuadro 6	BANCOMEXT: Principales resultados 2001-2006	25
Cuadro 7	Principales impuesto a cargo de las MIPYME	38
Cuadro 8	Clasificación de empresas	45
Cuadro 9	Pronunciamientos sobre la clasificación de la PYME	47
Cuadro 10	Principales criterios de clasificación del tamaño de las PYMES utilizados en México	48
Cuadro 11	Principales criterios de clasificación del tamaño de las PYMES utilizados a nivel internacional	49
Cuadro 12	Clasificación de las MIPYMES conforme al DOF del 30 de Junio de 2009	49
Cuadro 13	La distribución de empresas por sectores	50
Cuadro 14	Incremento de empresas por el periodo de 1998-2008	51
Cuadro 15	Distribución de trabajos generados por sector	52
Cuadro 16	Incremento de empleos por el periodo de 1998-2008	52
Cuadro 17	Producción Bruta por Sector 2008	53
Cuadro 18	Distribución de las empresas del sector manufactura	54
Cuadro 19	Incremento de empresas en el sector Manufacturas 1998-2008	54
Cuadro 20	Empleos generados por el sector Manufactura	55
Cuadro 21	Incremento de empleos del sector Manufacturas 1998-2008	55
Cuadro 22	Distribución de las empresas por el sector Comercio	56
Cuadro 23	Incremento de empresas del sector comercio 1998-2008	56
Cuadro 24	Empleos generados por el sector Comercio	57
Cuadro 25	Incremento de empleos del sector comercio 1998-2008	57
Cuadro 26	Distribución de las Empresas por el sector de servicios	58
Cuadro 27	Incremento de empresas del sector servicio 1998-2008	59
Cuadro 28	Distribución del Personal Ocupado por el sector de Servicios	59
Cuadro 29	Incremento de empleos del sector servicio 1998-2008	60
Cuadro 30	Uso del financiamiento en las pequeñas empresas	67
Cuadro 31	Uso del financiamiento en las medianas empresas	68
Cuadro 32	Motivos del porque las pequeñas empresas no utilizan el crédito bancario	70
Cuadro 33	Motivos del porque las medianas empresas no utilizan el crédito bancario	70
Cuadro 34	Factores del porque las empresas no solicitan un crédito 2010-2011	71
Cuadro 35	Programas que integran el Fondo PYME 2006-2012	75
Cuadro 36	Nivel de operación de las Uniones de Crédito	83
Cuadro 37	Nivel de operación de las SCAP	87
Cuadro 38	Nivel de operación de las SOFIPO	88

Cuadro 39	Operaciones que pueden realizar las SOFIPO	88
Cuadro 40	Clasificación de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo	92
Cuadro 41	Integración de las SOFIPO a 2011	96
Cuadro 42	Obstáculos financieros crecimiento de las empresas en América Latina	109
Cuadro 43	Evolución del número de empresas en México 2002-2009	114
Cuadro 44	Tasa de imposición de las MIPYME en México, 2013	116
Cuadro 45	Requisitos de los bancos para obtener un crédito	121
Cuadro 46	Don José Balance General al 30 de junio de 2012	132
Cuadro 47	Integración de Costos y Ventas	132
Cuadro 48	Don José Estado de resultados al 30 de junio de 2012	133
Cuadro 49	Desglose de las ventas y costos a junio 2012	133
Cuadro 50	Integración de gastos operativos y familiares al mes de junio 2012	134
Cuadro 51	Condiciones del financiamiento	134
Cuadro 52	Balance General por el periodo de 2010 a 2012	137
Cuadro 53	Estado de resultados por el periodo de 2010 a 2012	137
Cuadro 54	Términos del financiamiento	138
Cuadro 55	Información general del cliente	139
Cuadro 56	Finalidad del préstamo	140
Cuadro 57	Cuentas registradas en el buró de crédito del cliente	141
Cuadro 58	Relación garantía/préstamo	143
Cuadro 59	Integración del ganado	143
Cuadro 60	Análisis FODA	144
Cuadro 61	Balance general al 31 de agosto de 2012	146
Cuadro 62	Estado de resultados del 1 de enero al 31 de Agosto de 2012	147
Cuadro 63	Razones financieras	148
Cuadro 64	Condiciones del crédito	153
Cuadro 65	Integración del ganado	154
Cuadro 66	Destino del crédito	156
Cuadro 67	Estado de Resultados	160
Cuadro 68	Balance general	161
Cuadro 69	Razones financieras	162
Cuadro 70	Tasas de rendimiento	163
Cuadro 71	Tasa de inflación estimada	167
Cuadro 72	Estado de resultados proyectado	167
Cuadro 73	Flujo por el primer año	170
Cuadro 74	Flujo por el segundo año	171
Cuadro 75	Flujo por el tercer año	172

F

Figura 1	Tendencia de los Proveedores como alternativa de financiamiento para la Pequeña Empresa	63
Figura 2	Tendencia de los Proveedores como alternativa de financiamiento para la Medina Empresa.	64
Figura 3	Tendencia de los Bancos como alternativa de financiamiento para la Pequeña Empresa.	66
Figura 4	Tendencia de los Bancos como alternativa de financiamiento para la Medina Empresa.	67
Figura 5	Tendencia de la Banca de Desarrollo como alternativa de financiamiento para la Pequeña Empresa.	73
Figura 6	Tendencia de la Banca de Desarrollo como alternativa de financiamiento para la mediana empresa.	73
Figura 7	Incremento del Fondo PYME 2004-2010	74
Figura 8	SOFILES Cartera Total	81
Figura 9	Comportamiento de las SCAP	91
Figura 10	Número de sucursales de las SCAP	92
Figura 11	Clasificación de las SCAP	93
Figura 12	Número de Socios de las SCAP	94
Figura 13	SOFIPOS	95
Figura 14	Número de Sucursales de las SOFIPO a nivel Nacional	95
Figura 15	Número de Clientes de las SOFIPO a nivel nacional	96
Figura 16	Cartera de crédito	97
Figura 17	Índice de Morosidad de Uniones de Crédito, SCAP y SOFIPO 2009-2012	98
Figura 18	Índice de Cobertura de las Uniones de Crédito, SCAP y SOFIPO 2009-2012	100
Figura 19	Tipos de Garantías	118
Figura 20	Tasas de intereses por banco y segmento	120
Figura 21	Proceso de captación de clientes.	130
Figura 22	Procedimiento de los Bancos para otorgar un crédito	135
Figura 23	Organigrama Rancho La última Frontera	155

Índice de siglas y abreviaturas

ASF	Auditoría Superior de la Federación
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANJERCITO	Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada
BANOBRAS	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
BANSEFI	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores Comisión Nacional para la Protección Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
DOF	Diario Oficial de la Federación
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
LACP	Ley de Ahorro y Crédito Popular
LGOAAC	Ley General para las Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito
LGSM	Ley General de Sociedades Mercantiles
LIC	Ley de Instituciones de Crédito
LRASCAP	Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
LUC	Ley de Uniones de Crédito
MIPYME	Micro, pequeña y mediana empresa
NAFINSA	Nacional Financiera
PYME	Pequeña y Mediana empresa
SCAP	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SHF	Sociedad Hipotecaria Federal
SOFIPO	Sociedad Financiera Popular
SOFOLLES	Sociedades Financieras de Objeto Limitado
SOFOM	Sociedades Financieras de Objeto Limitado
E.N.R.	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Entidad No Regulada
SOFOM E.R.	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Entidad Regulada

Resumen capitular

Con el propósito de comprobar la hipótesis y cumplir con el objetivo de investigación, el presente trabajo se ha estructurado en cinco capítulos, resumidos a continuación:

En el primer capítulo se enuncian los antecedentes de las MIPYME en México haciendo un recuento de los distintos programas que ha realizado el Gobierno en los últimos años para poder apoyar su desarrollo, además de un análisis de los efectos que tuvo la última crisis financiera para este sector.

En el segundo capítulo se evalúa el papel que ha desempeñado las MIPYME en el crecimiento económico del país, partiendo de su clasificación y a través de un análisis de los últimos tres censos económicos realizados por el INEGI.

En el tercer capítulo se presentan cuáles son las distintas fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las MIPYME en nuestro país, ya sean internas o externas.

En el cuarto capítulo se muestran cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrentan las MIPYME para obtener un financiamiento. Se abordarán aspectos como la falta de cultura financiera por parte de los pequeños empresarios, la desconfianza hacia las instituciones de crédito, el desconocimiento de alternativas de financiamiento, entre otros.

Finalmente, en el quinto capítulo se realiza un análisis de dos casos, el primero de una microempresa y el segundo de una pequeña empresa. Ambos solicitaron un crédito tanto con una Sociedad Financiera Popular como con una institución bancaria, con la finalidad de comparar cuáles son las ventajas de cada una de ellas, así como determinar cuál representó mayores costos para las MIPYME.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) han representado desde hace años un papel muy importante en el desarrollo económico de México. Esto se ve reflejado en el porcentaje que representan del total de empresas, en el número de empleos que generan y en su aportación al Producto Interno Bruto (PIB). De acuerdo a la Secretaría de Economía (2011), del total de empresas que existen en nuestro país, las MIPYME representan en la actualidad el 95%, generan el 52% del PIB, así como el 72% de los empleos formales. Estos datos proporcionan un claro escenario de la importancia de continuar apoyando la generación de más MIPYME que no operen en la informalidad. Sin embargo, muchos son los desafíos que han enfrentado a lo largo del tiempo estas empresas, provocando incluso que, muchas de ellas dejen de operar en un plazo de dos años.

Uno de los principales problemas que enfrentan las MIPYME, es la falta de fuentes de financiamiento accesibles, ya que, aunque actualmente existen diversos programas implementados por el Gobierno para impulsar el desarrollo de las empresas, estos no han mostrado los resultados esperados.

En consecuencia, las MIPYME han optado por tomar alternativas de financiamiento internas, como solicitar préstamos a familiares o amigos, aunque estas opciones limitan el importe del préstamo así como el periodo de pago. Un crédito bancario podría ser una solución para cubrir sus necesidades de financiamiento, aunque ésta tampoco se considera óptima por ser costosa, otorgando en la mayoría de los casos plazos breves para cubrir el préstamo solicitado; además, no siempre es posible cubrir todos los requerimientos que solicitan, tales como: que las operaciones del negocio ya tengan una antigüedad de dos años, que el propietario no se encuentre en buró de crédito o que lleven una contabilidad en forma. Esta situación ha orillado a que muchos negocios se financien a través de sus proveedores, los cuales han cubierto esta necesidad de crédito desde hace varios años, colocándose como la principal alternativa de financiamiento para las MIPYME, de acuerdo con el Banco de México (2011), y en segundo lugar la Banca Comercial.

Sin embargo, la principal función de los proveedores no es otorgar créditos, en consecuencia, no pueden brindar las ventajas que daría un instituto especializado en dicha actividad.

No obstante, existen otros organismos dentro del Sistema Financiero Mexicano, ubicados dentro del sector de Intermediarios Financieros no Bancarios, que

también tienen como objetivo brindar servicios de crédito y que pueden presentarse como una opción más accesible para las MIPYME.

Una de ellas son las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO), que son instituciones de micro finanzas, cuya figura fue constituida en el año 2001 dentro de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) cuyo principal objetivo es proteger los depósitos de los ahorradores, así como el desarrollo del sector.

A partir de ese año, las SOFIPO han logrado mantener un crecimiento constante en el número de instituciones reconocidas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores; al año 2013 existen cuarenta y tres SOFIPO. De conformidad con los Boletines Estadísticos de las Sociedades Financieras Populares este incremento también se ha reflejado en su cartera de clientes (2,445,211), su número de sucursales (783) y su cartera de crédito (14,943,451), contando además con un Fondo de Protección el cual garantiza la salvaguarda del ahorro de sus clientes hasta por 25,000 Udis.

Las SOFIPO tienen como principal objetivo el de promover el ahorro en sectores populares así como el de brindar un acceso al financiamiento para aquellas personas que por alguna razón han sido rechazadas por las instituciones tradicionales de crédito.

Es por esta razón que a través de este trabajo se buscará brindar un panorama general del papel que juegan las MIPYME en la economía del país así como las diferentes alternativas de financiamiento a las que pueden acudir este tipo de empresas, demostrando a su vez que las SOFIPO son una opción de microfinanciamiento viable y accesible para ellas.

Metodología de la Investigación

Planteamiento del problema

En la actualidad, existen distintos criterios para definir y/o clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) los cuales varían según el país de que se trate y los factores que se toman en cuenta, léase el número de trabajadores empleados, el tipo de producto, tamaño de mercado, entre otros.

Se sabe que a nivel internacional (Campos 2010) las MIPYME han sido el eje principal para el desarrollo económico de los países; en su mayoría representan más del 95% del total de las empresas y proporcionan entre el 60% y 70% del empleo total. En el caso de México, la situación es la misma, ya que de acuerdo a los datos de la Secretaría de Economía (2011), las MIPYME representan el 97% de las empresas del país, generan el 52% del Producto Interno Bruto y contribuyen con el 72% de los empleos formales.

En México existen diferentes programas, como Fondo Pyme, que buscan apoyar a las MIPYME a través del otorgamiento de créditos o asesoría que les permita continuar con sus operaciones y fundamentalmente lograr su crecimiento y estabilidad en el mercado. Sin embargo, en la mayoría de los casos, no logran obtener el crédito que necesitan debido a que no cuentan con un historial crediticio, solvencia económica o garantía suficientes, además de que en muchas ocasiones los propios empresarios no utilizan las diferentes alternativas de financiamiento debido a diversas razones como: su desconocimiento, falta de interés o por falta de promoción por parte de las autoridades. Esto ha provocado que un gran porcentaje de las MIPYME comience a realizar operaciones a través del autofinanciamiento, representando para ellas graves conflictos en su crecimiento como empresa.

Por lo anterior, es necesario realizar un estudio que muestre las distintas fuentes de financiamiento de corto plazo a las que tienen acceso las MIPYME y las características que presentan cada una de ellas, con la finalidad de que logren seleccionar aquella que les proporcione los recursos financieros necesarios para que puedan continuar con sus operaciones y crecimiento.

Hipótesis

Las fuentes alternas de financiamiento empleadas por las MIPYME representan costos más elevados que las fuentes convencionales de financiamiento.

Objetivos

General

Determinar de qué manera las MIPYME pueden financiarse a través de una fuente alterna como las SOFIPO.

Específicos

1. Analizar y evaluar el financiamiento a través de las SOFIPO para determinar las ventajas que ofrecen a las MIPYME.
2. .Analizar y evaluar el financiamiento a través de créditos bancarios para determinar las ventajas que ofrecen a las MIPYME.

Tipo de investigación

La presente investigación es documental, por lo cual se analizan trabajos que se han desarrollado en relación al tema, tesis, libros, revistas, periódicos, entre otros, con la finalidad de conocer el panorama actual de las alternativas de financiamiento a las MIPYME en México.

Posteriormente se analizará la información obtenida para probar la hipótesis y determinar las conclusiones.

CAPÍTULO 1

1. ANTECEDENTES DE LAS MIPYME

Las MIPYME han desempeñado un papel muy importante en el desarrollo económico de un país, ya sea industrializado o en vías de desarrollo. Anteriormente, la clasificación de las MIPYME en México tomaba en cuenta distintos factores como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas. Hasta hace poco se continuaba utilizando el termino PYME (pequeña y mediana empresa) el cual cambió al de MIPYME (micro, pequeña y mediana empresa).

De acuerdo con el Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002) las MIPYME en México han tenido tres etapas de evolución:

La primera de ellas se desarrolla en la década de los 50 y 60, donde las MIPYME que se dedican al sector industrial comienzan a adquirir mayor importancia, esto durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Este modelo permitió a las MIPYME obtener experiencia, sin embargo, también reflejó importantes limitaciones que poseían en relación a equipamiento, organización, capacitación e información.

Debido a estas limitaciones, las MIPYME no lograron desarrollar los mismos niveles de productividad y calidad de sus productos, comparados con los ofrecidos por la competencia a nivel internacional, provocando que durante la década de los años 70, en la cual se presentó una inestabilidad financiera, las MIPYME se preocuparan sólo de su supervivencia, situación que se agravó durante la crisis de los años ochenta. En esta última década se ubicaría la segunda etapa.

La tercera etapa ocurrió durante los años noventa y es en donde las MIPYME lograron contar con una mayor disponibilidad de financiamiento y estabilidad económica, aunque aún existían algunos obstáculos por superar.

Es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) la que se encargaría de establecer el marco normativo legal de las actividades económicas de las MIPYME.

1.1 Las MIPYME durante el periodo de 1976-1982

Durante esta etapa el entonces presidente José López Portillo planteó como uno de los objetivos de su gobierno el de impulsar a las pequeñas y medianas empresas industriales a través del desarrollo y distribución de tecnología a nivel nacional, además de mejorar los procesos de otorgamiento de crédito.

Para el año de 1979 se creó la Comisión Nacional de Fomento Industrial y a través de ésta, se brindaron financiamientos y estímulos fiscales a las MIPYME, las cuales, con ayuda de estos apoyos, buscaron tener una mayor participación como proveedores de las grandes empresas. Gracias a estos programas se logró que para el año de 1981 la producción industrial creciera un 8.1% en promedio.

1.2 Las MIPYME durante el periodo de 1983-1988

De acuerdo con CEPAL (2002), durante 1982-1988 se buscó brindar un mayor apoyo tanto a la industria como a las MIPYME, para lo cual fue desarrollado el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), para otorgar capacitación de manera grupal e individual a las empresas. Por otra parte, el Instituto de Formación Técnica (INFOTEC) continuó con los programas tradicionales pero al final de 1988 se orientó más a dar funciones de consultoría.

En 1983 se creó el Sistema Nacional de Subcontratación con la finalidad de que las empresas paraestatales cubrieran su demanda con el mercado interno, y así apoyar a la pequeña y mediana industria.

De acuerdo con la CEPAL (2002), durante el año de 1985 la política de fomento industrial brindó principal atención a las MIPYME a través de asistencia técnica, estímulos fiscales y créditos. Además se creó el Programa Integral de desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña.

En 1987 se promovió la Ley de Fomento para la microindustria estableciendo los mecanismos para canalizar los apoyos financieros y fiscales a las MIPYME, facilitando a su vez el proceso para poder constituir nuevas micro industrias.

1.3 Las MIPYME durante el periodo de 1989-1994

Durante el año de 1988 se crea el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria micro, pequeña y mediana empresa (PMDI) cuyo principal objetivo fue el fortalecimiento a las MIPYME. Un año después, este programa proporcionó programas de financiamiento y apoyos fiscales así como de asistencia técnica.

Como resultado de este programa, durante el periodo de 1991 a 1994 se llevó a cabo la creación de agrupaciones de microindustrias, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. Además en este periodo fue creado el Programa para el Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Dicho programa estaba enfocado a fomentar la promoción de orientación exportadora.

1.4 Las MIPYME durante el periodo de 1995-2000

El periodo de gobierno de Ernesto Zedillo inició con una recesión en la que el PIB se redujo un 7%, y el área industrial un 5.5% de acuerdo con cifras de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010).

Gracias a que en el periodo anterior fue firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se logró impulsar a las empresas exportadoras no manufactureras, no obstante, esto tuvo una repercusión negativa en aquellas MIPYME que jugaban un papel como proveedoras, afectando su cadena de producción y generando una disminución en la generación del empleo industrial.

Debido a esta situación, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, se contempló desarrollar un programa que reactivara de nuevo la base industrial del país. De esta manera, fue creado el Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior (PROPICE), el cual contemplaba promover la competitividad de las MIPYME en México. En este programa se comenzó a valorar el papel que juegan las MIPYME en la economía nacional.

El PROPICE contemplaba ocho políticas en distintos ámbitos, aunque sólo dos de ellos estaban dirigidos a las MIPYME: la integración de cadenas productivas y la modernización tecnológica.

Durante este periodo se crearon otros programas que prevalecieron en los sexenios posteriores, un ejemplo ellos fueron: el Programa de Capacitación

Industrial de Mano de Obra (CIMO), el Programa de Modernización Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) y el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Una de las principales consecuencias en este periodo fue que se suspendió el crédito al sector productivo como resultado de la crisis de 1994.

1.5 Las MIPYME durante el periodo de 2001-2006

Uno de los principales objetivos del Plan Nacional de Desarrollo del periodo 2001-2006 fue el de proporcionar los servicios y la infraestructura para que las MIPYME pudieran tener una mayor participación en el proceso de globalización.

Durante el gobierno de Vicente Fox, se implementó una política de desarrollo empresarial que contemplaba a las MIPYME como el sector que lograría impulsar al mercado interno del país. Durante este periodo estas empresas resultaron beneficiadas en diferentes temas como el acceso al financiamiento, la formación empresarial, la innovación tecnológica y una mayor participación en el mercado.

De acuerdo con un estudio elaborado por el Banco Mundial (2010), durante este sexenio se llevó a cabo una importante inversión para el apoyo de las MIPYME; estos apoyos fueron otorgados a instituciones como la Secretaría de Economía, NAFINSA, BANCOMEXT, entre otros, los resultados obtenidos se muestran en el cuadro 1.

Cuadro 1

Fondos y programas de apoyo para la PYME en México; resumen de resultados 2001-2006

Institución	Concepto	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Secretaría de economía	Presupuesto (Millones de USD)	94	150	94	91	168	185	782
	Empresas	70,136	86,142	142,514	286,191	299,731	N/A	884,714
Nafinsa	Presupuesto (Millones de USD)	1,718	3,774	5,939	8,278	10,566	13,137	43,412
	Empresas	90,574	230,442	353,428	429,136	562,722	877,103	2,543,405

BANCOMEXT	Presupuesto (Millones de USD)	5,512	6,993	6,177	5,423	5,392	4,952	34,449
	Empresas	1,628	1,807	1,202	751	533	N/A	5,921
CONACYT	Presupuesto (Millones de USD)	44	64	65	107	304	393	977
	Empresas	150	422	480	583	917	1,146	3,698
STPS	Presupuesto (Millones de USD)	19	14	10	10	11	11	75
	Empresas	60,386	35,376	26,130	33,746	33,770	36,919	226,327
Total	Presupuesto (Millones de USD)	7,387	10,995	12,285	13,909	16,441	18,678	79,695
	Empresas	222,874	354,189	523,754	750,407	897,673	915,168	3,664,065

Fuente: BANCOMEXT. Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

Dentro del Plan de Desarrollo se presentaron importantes cambios tanto a nivel estructural como legal en las instituciones que prestaban servicios a las MIPYME, algunos de los más importantes fueron: la promulgación de la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, promulgada en el año 2002, la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), y la creación del Fondo PYME por parte de la Secretaría de Economía.

En relación a la Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, algunos de los principales objetivos que perseguía eran el de crear el Sistema Nacional de Desarrollo de la Competitividad de micro, pequeña y mediana empresa, establecer las bases para la planeación federal y estatal, formulación y ejecución de las políticas públicas e integrar el sistema general de información y consulta de las MIPYME. Dentro de la ley se considera además el establecimiento de un Consejo Nacional para la Competitividad para la micro, pequeña y mediana empresa, así como de los Consejos Estatales (Secretaría de Economía, 2002). Estos Consejos fueron creados para proponer medidas de apoyo a nivel regional, estatal o municipal y lograr el desarrollo de las MIPYME.

Uno de los avances más importantes que trajo esta ley fue que se lograron estructurar los primeros diseños de una política integral para las MIPYME, obteniendo con esto que se dieran cambios institucionales en los organismos tanto gubernamentales como no gubernamentales.

También se llevo a cabo la creación del Consejo Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa, que se encargaría de establecer y dar seguimiento a los programas, instrumentos y acciones en apoyo a las MIPYME en distintos temas; para esto se crearon cinco grupos de trabajo los cuales atenderían temas específicos como: la normatividad y mejora regulatoria, las compras de gobierno, el fortalecimiento de las cadenas productivas y los agrupamientos empresariales, el financiamiento y el seguimiento de las acciones del programa de desarrollo empresarial.

Como ya se mencionó antes, otro de los organismos que se creó en aquel periodo fue la SPYME, la cual formaba parte de la Secretaría de Economía y tenía una cobertura en los 31 estados de la República y el Distrito Federal. Una de sus funciones principales era la formulación de iniciativas a nivel nacional las cuales tenían la finalidad de lograr incrementar el número de empresas, así como el desarrollo y fortalecimiento de las MIPYME.

Así pues, las MIPYME contaron con diferentes organismos y programas a los cuales podrían recurrir con el objetivo de asesorarse o solicitar apoyos para obtener algún financiamiento. Con el cambio de Gobierno, muchos de estos programas prevalecieron o fueron modificados. Asimismo, fueron creados nuevos programas como la Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, (COMPYME), dicho organismo vino a sustituir al Consejo Nacional para la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

1.5.1 Fondo PYME

En un principio, la administración de los subsidios dirigidos a las MIPYME se llevó a cabo a través del SPYME, sin embargo, esta administración se presentó en dos etapas, la primera fue durante el año 2001 a 2003 y la segunda fue a través del Fondo para las microempresas y Pymes (Fondo PYME).

Durante la etapa de 2001 a 2003 se instituyeron cuatro fondos:

1. Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (FAMPYME). Este programa tenía el propósito de aumentar la competitividad de las PYMES, el cual consistía principalmente en otorgar subsidios para apoyar estudios de factibilidad, capacitación, servicios de consultoría, base de datos y Centros de Vinculación Empresarial.
2. El Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP). Este programa fue diseñado para lograr una mejor cooperación entre

empresas a través de subsidios para proyectos productivos, infraestructura y Centros de Vinculación Empresarial. Durante el periodo de 2001-2006, los programas de FIDECAP y FONDO PYME apoyaron a 2,207 proyectos, logrando con esto beneficiar a 597,000 empresas con una inversión total de US\$387 millones, de acuerdo con datos del Banco Mundial (2010).

3. El Fondo de Apoyo para Acceso al Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (FOAFI). Este fondo buscaba otorgar facilidades para que las MIPYME obtuvieran acceso al financiamiento a través de fondos de garantía y servicios de extensión financiera.
4. El Fondo para Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE). Este fondo tenía como objetivo el de apoyar a las MIPYME para la exportación a los Estados Unidos.

Estos fondos fueron financiados por la Secretaría de Economía, dicha institución había logrado en el periodo de 2000 a 2006 incrementar el presupuesto de apoyo a las MIPYME de 22 millones en el año 2000 a 185 millones para el año de 2006. Este incremento se presenta a continuación en el cuadro 2:

Cuadro 2
Fondos y programas para PYME de la Secretaría de Economía: principales resultados 1998-2006

Año	Presupuesto (Millones de USD)	Empresas beneficiadas
1998	9	4,332
1999	13	10,326
2000	22	13,081
2001	94	70,136
2002	150	86,142
2003	94	142,514
2004	91	286,191
2005	168	299,731
2006	185	N/A
Total	826	912,453

Fuente: BANCOMEEXT Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

Sin embargo, y de acuerdo con la Secretaría de Economía, estos programas no mostraron los resultados esperados. Entre las causas están que no contaron con la suficiente difusión entre el sector empresarial, no contaban con una adecuada cobertura, existía una escasa vinculación entre los fondos, y no existía una integración de políticas. Debido a esto, en el año 2004 se decidió que sólo debería existir un ente que se encargara de otorgar el apoyo a las MIPYMES, por lo que

fue creado el Fondo PYME. Uno de los principales objetivos de este fondo era el de simplificar el procedimiento para que este tipo de empresas pudieran obtener dichos apoyos. Así, durante los años de 2001 a 2006, se lograron incrementar los recursos asignados a estos fondos beneficiando a un mayor número de empresas. Este incremento se presenta en el cuadro 3:

Cuadro 3
Fondos de la Secretaría de Economía: principales resultados 2001-2006

Fondo	2001		2002		2003		Total	
	Empresas	Millones USD	Empresas	Millones USD	Empresas	Millones USD	Empresas	Millones USD
FAMPYME	25,692	25	21,141	23	12,745	15	59,578	63
FIDECAP	36,342	16	23,107	60	24,594	125	84,043	201
FOAFI	-	-	23,362	15	48,917	18	72,279	33
FACOE	-	-	-	-	6,606	7	6,606	7
Total	62,034	41	67,610	98	92,862	165	222,506	304
	2004		2005		2006		Total	
Fondo PYME	177,393	105	130,281	168	165,937	205	473,611	478

Fuente: BANCOMEXT. Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

Las reglas de operación para el Fondo PYME en el ejercicio 2006 fueron cinco: creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación, articulación productiva sectorial y regional, acceso a mercados, acceso a financiamientos, realización de eventos para PYMES y otras actividades e instrumentos de promoción (CEPAL, 2010).

Con las reglas de operación del fondo PYME, éste se encuentra dirigido a emprendedores, microempresas y MIPYMES legalmente establecidas, contemplando dentro de este último a los talleres familiares.

Asimismo, la CEPAL señala que uno de los logros del Fondo PYME fue unificar los esfuerzos públicos y privados para atender de forma integral los proyectos. Además, se presentó una mayor flexibilidad para dirigir los recursos donde existirá una mayor demanda y el fomento de la corresponsabilidad con los empresarios.

1.5.2 Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

Durante este periodo se presentaron cambios en diversos organismos, tales como: el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) y en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, todos ellos encargados de las políticas de desarrollo y modernización tecnológica así como de capacitación.

Antes del periodo del expresidente Vicente Fox, CONACYT contaba con diversos programas para el apoyo a las MIPYME: el Programa de Modernización Tecnológica (PMT), el Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico, el programa de Alto Valor Agregado de Negocios con Conocimiento y Empresarios (AVANCE), el Programa de Fondos Mixtos, el Programa de Conocimiento e Innovación (PCI), el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollo Conjuntos (PAIDEC), y el programa de incentivos fiscales. De acuerdo con el citado estudio realizado por el Banco Mundial (2010), los resultados de algunos de los programas antes mencionados fueron los siguientes:

- Para el caso del PMT, durante el periodo de 2002 a 2006, la cobertura se incrementó de 90 a 738 empresas. Para el año 2006, el presupuesto del programa era de US\$873 millones y de estos el 40% fue asignado a las MIPYMES.
- Para el caso del fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico, el cual se encargaba de apoyar la innovación tecnológica a través de subsidios, aportó US\$60 millones a 911 empresas durante el periodo de 2002 a 2005.
- El programa AVANCE incrementó el apoyo a las MIPYME de 24 empresas durante el año 2004 a 92 empresas en el año 2006, además de incrementar los recursos con los que disponía este programa de US\$7 millones a US\$26 millones durante ese mismo periodo.

1.5.3 Secretaría del Trabajo y Previsión Social

Para el caso de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) fue en el año de 1988 cuando se presentó un programa piloto que tenía por objetivo el mejoramiento productivo y organizacional de las MIPYME. Posteriormente se crearía el programa Capacitación Industrial de Mano de Obra (CIMO). Posteriormente en el año de 1992 dicho programa cambió su nombre por programa de Calidad Integral y Modernización. En el año de 2002, éste fue

sustituido por el Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC), cabe mencionar que la STPS cambió el nombre de dicho programa en el año 2009 a Programa de Apoyo a la Productividad (PAP).

De acuerdo a los resultados del estudio del Banco Mundial (2010), durante el periodo de 2002-2006, los programas CIMO y PAC capacitaron aproximadamente a 1.6 millones de trabajadores, beneficiando con esto a 226,000 empresas, con un presupuesto anual de US\$ 11 millones (cuadro 4).

Cuadro 4
CIMO-PAC. Principales resultados 2001-2006

Año	Trabajadores capacitados	Empresas beneficiadas				Subsidios (Millones de USD)
		Micro	Pequeñas	Medianas	Total	
2001	333,474	47,705	7,911	4,770	60,386	19
2002	201,233	27,947	4,634	2,795	35,376	14
2003	210,746	26,130	-	-	26,130	10
2004	299,656	23,622	6,547	3,577	33,746	10
2005	279,725	11,620	12,222	9,928	33,770	11
2006	265,041	17,090	10,585	9,244	36,919	11
Total	1,589,875	154,114	41,899	30,314	226,327	75

Fuente: BANCOMEXT. Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

1.5.4 Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)

El programa de COMPITE surgió a partir del año de 1996 con la finalidad de aplicar la metodología que lograra incrementar los niveles de productividad en la armadoras de automóviles. Fue hasta el año de 2001 cuando los servicios de COMPITE se contrataban a través de la STPS por medio de su programa CIMO. A partir del año 2002 se presentaron modificaciones dentro de la STPS lo que generó que la Secretaría de Economía decidiera canalizar un subsidio dirigido a las MIPYME a través del programa COMPITE y ya no por el programa CIMO. De acuerdo con el Banco Mundial (2010), durante el periodo de 2002 a 2006, cerca de 50,000 empresas se beneficiaron de este programa, los resultados se muestran a detalle en el cuadro 5.

Cuadro 5
COMPITE: principales resultados 2001-2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Servicios	12,949	13,226	14,192	12,512	16,901	1,338	71,118
PyME	6,585	8,550	10,184	9,168	13,746	778	49,011
Horas	82,804	76,003	204,450	238,912	291,097	28,426	921,692
Participantes	42,005	35,394	62,876	57,195	65,881	14,390	277,741
PyME con certificaciones ISO 9000	307	238	277	227	257	195	1,501

Fuente: BANCOMETX. Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

1.5.5 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMETX)

Anteriormente, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMETX) se encargaba de impulsar el crecimiento de las empresas nacionales en los mercados internacionales, principalmente el de las MIPYME a través del acceso al financiamiento. En un principio, BANCOMETX era el encargado principal de otorgar el respaldo a las exportaciones, sin embargo, desde el periodo del ex presidente Vicente Fox, ha compartido esta función con el Fondo PYME. De acuerdo con el Banco Mundial, BANCOMETX proporcionó apoyo a casi 6,000 PYMES durante el periodo de 2002 a 2006 como se muestra en el cuadro 6.

Cuadro 6
BANCOMETX: principales resultados 2001-2006

Año	Recursos Movilizados (Millones de USD)			Empresas beneficiadas	
	Préstamos	Seguros y garantías	Total	PyME	Total
2001	4,893	619	5,512	1,628	1,716
2002	5,442	1,551	6,993	1,807	1,866
2003	5,435	742	6,177	1,202	1,257
2004	4,986	437	5,423	751	826
2005	5,254	138	5,392	533	584
2006	4,865	87	4,952	n/a	n/a
Total	30,875	3,574	34,449	5,921	6,249

Fuente: BANCOMETX. Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe

BANCOMEXT tiene dos programas principales: Crediexporta y el Programa de Asistencia Técnica (PAT). Crediexporta es el programa más importante de financiamiento de BANCOMEXT dirigido principalmente a la MIPYME.

1.5.6 Sistema Nacional de Financiamiento (SINAFIN)

A través del programa de Fondo PYME se creó el Sistema Nacional de Financiamiento (SINAFIN), dicho programa contemplaba la modificación de las instituciones encargadas de financiar a las MIPYME de nueva creación, posterior a esto, se constituiría el Consejo Nacional de Garantías cuyo principal objetivo era el de presentar a las diferentes instituciones financieras los fondos de garantía sobre los créditos a las MIPYME.

El desarrollo del Sistema Nacional de Garantías es posible gracias a la participación de todos los organismos que se encuentran relacionados con el apoyo financiero de las MIPYME, como es el caso de los bancos, los cuales tuvieron que modificar sus programas o pensar en otros nuevos que les permitieran cumplir con sus diferentes necesidades.

En esta etapa se presentaron otros intermediarios financieros que jugaron un papel importante en el otorgamiento de financiamiento para las MIPYME, entre estos intermediarios podemos encontrar a; las arrendadoras, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES), las uniones de crédito y el crédito popular.

1.5.7 Fondo PYME, sus políticas específicas y los programas

A partir de 2004 el Fondo PYME se había convertido en el principal organismo encargado de impulsar el desarrollo empresarial, para esto fueron establecidas cuatro líneas estratégicas:

1. Desarrollo tecnológico e innovación
2. Articulación productiva, sectorial y regional
3. Acceso a mercados, y
4. Acceso al financiamiento.

Para cada línea estratégica fueron desarrollados programas dirigidos específicamente a las PYMES las cuales se mencionan a continuación:

Desarrollo tecnológico e Innovación

Este programa se encontraba a cargo del CONACYT y la SPYME, y, a su vez, existían diversas instituciones y programas relacionados con la política tecnológica que actuaban en tres vertientes:

- a) Apoyo a nuevas empresas. Para este caso, en el año 2003 el Gobierno Federal creó un programa para intensificar y promover incubadoras de negocios y para el año 2005 creó un programa de aceleradoras de empresas de base tecnológica. De acuerdo con la CEPAL (2010) este tipo de apoyo fue otorgado a 108 organismos los cuales promovieron 141 proyectos. En promedio, cada proyecto recibió 429,600 pesos.
- b) Desarrollo tecnológico. El Fondo PYME es el encargado de ofrecer programas para que las MIPYME tengan un crecimiento constante, proporcionando a su vez asesoramiento y acceso a diferentes formas de financiamiento. El objetivo era el de apoyar a empresas o inventores que tuvieran un proyecto de innovación o desarrollo tecnológico. Durante el ejercicio 2005 se crearon e impulsaron a 14 laboratorios de innovación.

A su vez, el CONACYT contó durante el periodo de 2002 a 2005 con tres importantes programas de innovación y desarrollo tecnológico, en los que llegaron a participar un número importante de MIPYME. El primero de estos fue el Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico, el cuál brindó apoyo a 172 MIPYME, el segundo programa fue Alto Valor Agregado de Negocios con Conocimiento y Empresarios (AVANCE), el cual durante el ejercicio 2005 contó con un presupuesto que era aproximadamente de 155 millones de pesos, dicho presupuesto lo destinó en un 73% para apoyar a las MIPYME, el 18% a las medianas empresas y el 5.8% a la grandes. El tercero de estos programas fue denominado Programa de Estímulos Fiscales el cual concedió exenciones fiscales por un monto de 5,000 millones de pesos y de estos el 62% fue destinado a las MIPYME.

- c) Capacitación. Este tipo de apoyo es otorgado principalmente por los programas de COMPITE, Fondo PYME y los otorgados por la STPS. Para el caso del Fondo PYME, los programas otorgados fueron: el de los Centros de Desarrollo Empresarial, el Programa de Capacitación y Consultoría y el programa de Promoción de Instructores y Consultores. Por parte del programa COMPITE, este otorga el servicio de capacitación a través de talleres de reingeniería de procesos, mejora continua, gestión,

integración básica de procesos y logística así como capacitación empresarial.

En el caso del Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC), este otorga recursos económicos con la finalidad de desarrollar programas de capacitación y opera de acuerdo con la demanda del sector productivo. Su objetivo es que los trabajadores y los empresarios logren crecer tecnológicamente al ritmo con el que va evolucionando la tecnología.

En conclusión, la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, ha logrado apoyar aspectos que antes no habían sido considerados como: la incubación de empresas que absorbe el 8,37% de los recursos, y las aceleradoras, que reciben el 5,6%. Otra de las mejoras importantes que se dio durante esos años fue la coordinación de los recursos del CONACYT y los estados para apoyar proyectos importantes de las MIPYME en todo el país.

1.5.8 *Articulación productiva, sectorial y regional*

Con el objeto de seguir impulsando el desarrollo de las MIPYME, se llevó a cabo el diseño de tres programas: Articulación Productiva, Proyectos Productivos Estratégicos y el Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores. Por los años de 2001 a 2003 estos programas fueron dirigidos por el FIDECAP, sin embargo, a partir de 2004, sería el Fondo PYME el encargado de su administración.

1.5.9 *Acceso a mercados internacionales*

En cuanto a las MIPYME que llevaban a cabo operaciones de exportación, se implementó un programa cuyo objetivo era el de ofrecerles a estas empresas las herramientas necesarias para que éstas pudieran incrementar sus exportaciones.

Otro de los programas que surgieron con base en la firma del TLC fue el que se instituyó a través del Centro Empresarial México-Unión Europea (CEMUE): el Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas empresas (PIAPYME), creado en 2004, el cual tenía como objetivo que las MIPYME aprovecharan las oportunidades de mercado que pudiera presentar la relación entre ambos países.

Por último, están los programas de BANCOMEXT, los cuales también buscaban que las MIPYME tuvieran un mayor acceso a los mercados internacionales. Para ello fueron presentados cuatro proyectos: proyectos de exportación, PYME exportadora, Exporta fácil y Cadenas Productivas Exportadoras.

De acuerdo con la CEPAL (2010) la OCDE consideraba que:

...los fondos federales destinados a los programas de exportación de las pymes son insuficientes. Se deben asignar cantidades más grandes para la participación y exposición en ferias comerciales en el extranjero. Asimismo, se deben realizar otros esfuerzos para crear redes de exportadores reales y potenciales, explotar posibles economías de escala en las transacciones internacionales e incluir la integración de las pymes a las cadenas de las empresas multinacionales como medio para acceder a los mercados internacionales. (p. 332)

Lo anterior, a pesar de que se presentaron una amplia variedad de programas por parte de distintas instituciones que querían favorecer a aquellas empresas exportadoras.

La Secretaría de Economía creó el Sistema Nacional de Financiamiento (SINAFIM) para PYMES, éste forma parte del Fondo Pyme y su función es la de presentar a las instituciones financieras los fondos de garantía necesarios para que las MIPYME puedan obtener los créditos que necesitan. El SINAFIM, a través de tres programas, buscó cubrir el problema de financiamiento que afectaba a las MIPYME, dichos programas eran los siguientes:

- El Programa Nacional de Garantías. Anteriormente en nuestro país no existía una institución que se encargara del otorgamiento de las garantías para las MIPYME, sin embargo, a raíz de la crisis de 1994 muchas instituciones comenzaron a considerar necesaria la creación de un fondo de garantía. Para esto se debió pasar por un proceso de cuatro etapas:

En la primera etapa, el 31 de octubre de 1997 se creó el Fondo para la Participación de Riesgos con fideicomisario indeterminado, el objetivo era que se compartiría con el banco el riesgo de los créditos que habían sido otorgados a las PYMES.

Durante la segunda etapa, que dio inicio el 20 de diciembre de 2001, NAFIN y la Secretaría de Economía crearon en conjunto el Fondo de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial, creado con el objetivo de afianzar las operaciones garantizadas. Sin embargo, este programa no obtuvo resultados positivos.

Ya en la tercera etapa y debido a los malos resultados del programa, se tomó la decisión de que su administración la efectuaría la FUNDES. Una de las ventajas de este cambio es que la FUNDES ya tenía experiencia en el manejo de la administración de los fondos de garantía de las PYMES pues este organismo se encargaba de la administración de fondos en América Latina.

Durante la cuarta etapa, FUNDES deja de administrar los fondos de garantía de las PYMES devolviendo de esta manera la responsabilidad a NAFIN en el año 2005.

➤ El Programa Nacional de Extensionismo Financiero

Este programa tenía contemplado realizar la contratación de ejecutivos financieros cuya función sería la de asesorar a las MIPYME cuando éstas desearan contratar los servicios de algún intermediario para hacerse de un crédito; al mismo tiempo, ofrecerían el apoyo en relación con la administración y manejo de sus finanzas.

➤ El Financiamiento a través del programa Capital Semilla

Posteriormente comenzaron a surgir los programas conocidos como Capital Semilla, dichos programas buscaban otorgar el financiamiento necesario para que pudieran surgir nuevas empresas o que éstas fueran capaces de solventar los gastos en los que incurrían durante sus primeras etapas de actividad. En este periodo surgieron dos programas: el primero fue desarrollado por la Secretaría de Economía y fue el Sistema Nacional de Incubadoras y el segundo fue desarrollado por parte del CONACYT-NAFIN llamado el Programa Emprendedores.

➤ Créditos otorgados a través del SINAFIN

Otra fuente de crédito para las MIPYME era el SINAFIN, el cual podía ser otorgado a través de dos tipos de intermediarios, los financieros (banca de desarrollo y de banca múltiple, las organizaciones auxiliares de crédito, las instituciones nacionales de seguros y fianzas, y aquellas que estuvieran facultadas por la legislación mexicana vigente) y los financieros no bancarios (entidades de fomento, públicas, privadas o mixtas, las uniones de crédito, las sociedades de objeto limitado, las sociedades financieras

populares, las sociedades de ahorro y crédito popular, arrendadoras, así como aquellas que autorice la legislación mexicana vigente.

1.6 Las MIPYME durante el periodo de 2007-2011

Durante el Gobierno de Felipe Calderón Hinojosa, se introdujeron diversas modificaciones a los programas que apoyan a las MIPYME. Una de las más importantes fue hecha a la organización SPYME. Este organismo fue creado en el periodo del Presidente Vicente Fox y operaba con base en el desarrollo de estrategias que fomentaran la creación y apoyo a las MIPYME. Parte de las modificaciones que se le hicieron fue determinar que operaría con base en cinco segmentos considerados en el programa de México emprende: nuevos emprendedores, microempresas, pyme, empresas gacela y empresas tractoras. Estos programas contarían con capacitación, financiamiento e innovación tecnológica (para ver los resultados de dichos programas consultar el anexo 1).

1.7 Antecedentes de la crisis financiera de 2008

Durante el año 2007, se presentó en los Estados Unidos una de las peores crisis financieras que se haya tenido registro en las últimas décadas, de hecho, algunos expertos la consideraron aún peor que la que se vivió durante la Segunda Guerra Mundial. Esta crisis es mejor conocida como la “crisis de las hipotecas subprime”¹ la cual se inició debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en los Estados Unidos.

A principios del año 2008, los efectos negativos de la crisis hipotecaria por la que atravesaba Estados Unidos pronto se vieron reflejados en Europa y se manifestaron rápidamente en todo el mundo financiero, afectando primero al sistema bancario estadounidense y después al mercado internacional.

Esta crisis dio lugar a otros fenómenos económicos, como crisis en los precios de los alimentos en el mundo, además del colapso de los mercados financieros de distintos países. Las consecuencias de esta crisis son muchas, pero las más importantes fueron: una contracción en los mercados de manera generalizada; una caída en la liquidez financiera nacional e internacional; la reducción en el

¹Un **crédito subprime** es una modalidad crediticia del mercado financiero de Estados Unidos que se caracteriza por tener un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos.

índice de confianza de los consumidores lo cual contrajo la demanda de productos y servicios a nivel mundial.

1.7.1 Impacto de la crisis financiera en México

Una de las consecuencias de la recesión de los Estados Unidos fue que se presentó en el año 2008 una desaceleración en la economía mexicana que podía verse reflejada en diversos indicadores macroeconómicos como la tasa de crecimiento, ya que en el año 2006 fue de 4.2 por ciento, en el año 2007 disminuyó a 3.2 por ciento y para el tercer trimestre del ejercicio 2008 había decrecido 1.6%, mostrando al cierre del año una tasa de crecimiento negativa.

Esta desaceleración también afectó a la actividad industrial, la cual había alcanzado su mayor crecimiento anualizado en febrero de 2008 con una tasa de 5.9 por ciento, no obstante, ésta se redujo a -1.0 por ciento en mayo y desde entonces ha presentado una disminución constante, alcanzando su nivel más bajo en noviembre de ese año cuando la producción industrial disminuyó 5.4 por ciento real anual.

Otro sector afectado fue el de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos, ya que en el mes de septiembre de 2008 se redujeron en 3.6 por ciento respecto a las del mes previo continuando con esta tendencia durante el resto del ejercicio 2008.

De igual forma, las remesas que eran enviadas de los Estados Unidos por trabajadores mexicanos disminuyeron, esto debido a la caída de la demanda del empleo. De acuerdo con el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009) al cierre del tercer trimestre de 2008, las remesas familiares fueron 672.6 millones de dólares ó 3.7 por ciento inferiores a las de igual periodo del año previo.

Una de las principales consecuencias de la desaceleración del país es la pérdida de empleos, ya que solamente entre noviembre y diciembre de 2008 se perdieron 400 mil empleos, entre trabajos permanentes y eventuales, lo que ya se considera el peor desplome de empleo formal en los últimos 14 años.

1.7.2 Las MIPYME mexicanas y la crisis financiera de 2008

Desde los comienzos del año 2001 se han realizado importantes esfuerzos para impulsar a estas empresas con la creación de diversos programas que los ayuden a obtener una mayor eficiencia en sus operaciones y un constante desarrollo. Otro objetivo es el de lograr obtener, por parte del sector bancario, mayores facilidades para que puedan hacerse de un crédito, a fin de evitar que quiebren al poco tiempo de haber iniciado operaciones.

Sin embargo, durante el ejercicio 2008 el mundo sufrió una de las peores crisis económicas que llegaron a afectar tanto a países desarrollados como subdesarrollados, siendo estos últimos los más afectados. Aunado a esto, en el año 2009 se sobrevino a nivel mundial la contingencia sanitaria por el virus de la influenza, lo cual representó otro duro golpe a las MIPYME del país, debido a que el Gobierno, como medida preventiva, ordenó a la población evitar lugares concurridos como restaurantes, bares, escuelas, etc. Esta medida tuvo como consecuencia que los pequeños empresarios cerraran de manera obligatoria sus establecimientos hasta que pasara la alerta, ya que las personas evitaban hacer contacto en esos lugares por miedo a contagiarse. Durante ese periodo los pequeños empresarios no obtuvieron ingresos significativos, lo que afectó su economía y dificultó que muchas de ellas pudieran continuar con sus operaciones.

Como efecto secundario por la contingencia nacional del virus y debido a que México había sido señalado como probable fuente de origen de éste, el turismo en el país disminuyó significativamente, afectando principalmente a la rama hotelera. De acuerdo con datos mencionados en la reunión de la ALADI (Julio de 2009), el turismo en México contemplaba en el ejercicio 2008 el arribo de 2,800 cruceros, que transportarían a seis millones de pasajeros. Esto significaría una derrama económica de 450 millones de dólares, no obstante, debido a la contingencia sanitaria, fueron cancelados 268 arribos, provocando una disminución de la derrama económica calculada en 55 millones de dólares.

Para contrarrestar esta situación, el Gobierno llevó a cabo el 7 de enero de 2009 un Acuerdo Nacional a Favor de la Economía Nacional y el Empleo, que se compone de cinco pilares y de veinticinco acciones. El poder Ejecutivo y las organizaciones sociales, empresariales y obreras del país trabajarían en conjunto para ponerlas en marcha.

A continuación se presentan los cinco pilares de este acuerdo así como las acciones más importantes que los integraban:

- Apoyo al empleo y a los trabajadores

En lo que se refiere al apoyo a la economía familiar y el empleo, el Gobierno introdujo el incremento del programa de empleo temporal a nivel federal, además de destinar 154 millones de dólares para desarrollar el programa de preservación del empleo. Dicho programa consistía en que el Gobierno Federal apoyaría a aquellas empresas que habían sufrido de una desaceleración a causa de la crisis, cubriendo parte del salario de aquellos trabajadores que habían sido considerados para ser despedidos. Esto benefició principalmente a aquellas empresas exportadoras que se vieron afectadas por la crisis internacional.

En el aspecto de prestaciones de Seguro Social, el Gobierno amplió de 2 a 6 meses la cobertura médica y de maternidad para aquellos trabajadores que fueron dados de baja.

- Apoyo a la economía familiar

Se congelaron los precios de la gasolina durante todo el año de 2009 y se redujo el costo del gas LP.

Se apoyó con financiamiento a familias de escasos recursos para que sustituyeran sus aparatos eléctricos por unos nuevos que consumieran menos energía. Así mismo se aumentaron los apoyos crediticios para la adquisición de vivienda popular.

- Apoyo a la competitividad de las MIPYME

De acuerdo con el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009) se implementaron las siguientes acciones en apoyo a las MIPYME:

- a) Reducción de las tarifas eléctricas industriales y comerciales durante el ejercicio 2009; las tarifas comerciales disminuyeron un 9%, las industriales de media tensión un 17% y las industriales de alta tensión un 20%.
- b) Se le otorgó a las empresas el poder contratar una tarifa eléctrica con plazo fijo por un periodo de 12 meses.
- c) El Gobierno Federal realizaría el 20% de sus compras a las MIPYME durante el 2009.

- d) Se creó un fideicomiso con 5 millones de pesos para impulsar a aquellas MIPYME proveedoras de la industria petrolera nacional.
- e) Se inició una campaña con el lema Hecho en México, con la finalidad de promover la adquisición de bienes y servicios nacionales.

Este tipo de acciones favorecieron principalmente a las empresas automotrices, de autopartes, de la industria eléctrica y algunas de maquinaria y equipo, ya que de acuerdo con la ALADI (2009); 620 empresas fueron beneficiadas por estas acciones, logrando con esto que 420 mil personas conservaran su empleo.

- Inversión en infraestructura para mejorar la competitividad y el empleo

El Gobierno impulsaría la aceleración del Programa Nacional de Infraestructura, para esto, el sector público y privado aportarían 570 millones de pesos para el ejercicio 2009. Además de esto, la inversión en Pemex se incrementaría en 17 mil millones de pesos y las entidades federativas contarían con un importe adicional de 14 mil millones de pesos para la creación de infraestructura.

- Gasto público transparente y eficiente

El Congreso de la Unión aprobó una nueva ley llamada Ley de Contabilidad Gubernamental para incrementar la transparencia; a esta ley deberán apegarse los tres órdenes de Gobierno.

Se efectuará un ejercicio oportuno de gasto público y para esto, a partir de 2009, las dependencias y empresas paraestatales deberán realizar licitaciones de obras, bienes y servicios.

Otra de las medidas fue la de ejercer sin cambios el Presupuesto de la Federación aprobado para el ejercicio 2009.

De manera adicional a las acciones mencionadas, se creó el fideicomiso llamado México Emprende, este programa busca ofrecer capacitación, consultoría, infraestructura y financiamiento a las MIPYME. México Emprende brindaba asesoría a las empresas en el proceso del trámite de un crédito, además de ofrecerles el servicio de consultoría y capacitación. Durante los años de 2008 y 2009 se llevaron a cabo 22,496 solicitudes de crédito, siendo autorizadas 15,000 de ellas, de acuerdo con cifras de la ALADI.

En relación al turismo, se desarrolló una campaña llamada Vive México, la cual tiene como objetivo promocionar los diversos puntos turísticos del país con el objeto de atraer el turismo extranjero y el nacional, buscando de esta forma resarcir el daño que causó a las MIPYME la contingencia sanitaria nacional.

En el caso de las MIPYME exportadoras, se desarrollaron programas como PYME Exporta para otorgar financiamiento en dólares o en pesos, Exporta Fácil, y el programa de Cadenas Productivas Exportadoras que se encarga de abastecer a las empresas de la industria automotriz.

1.8 Estudios acerca de las MIPYME en México

1.8.1 Reporte Nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME en México 2010

A través de este estudio, Aregional busca presentar el análisis realizado sobre seis factores que influyen en la competitividad de las MIPYME en México. Dichos factores son: definición e importancia de las MIPYME en México, creación de nuevas empresas, financiamiento, mercado interno y exportaciones, capacitación, asistencia técnica y empresarial, innovación, desarrollo tecnológico y desarrollo sustentable. A continuación se presenta una síntesis de los factores antes mencionados.

Definición e importancia de las MIPYME en México

De acuerdo a este estudio, se presentan dos tipos de definición de las PYMES en México, la primera corresponde a la Ley Federal para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, la cual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de diciembre de 2002. En él se clasifica a las PYMES en Industria, Comercio o Servicios, dependiendo del número de trabajadores que la integra. La otra definición fue presentada en el DOF el 30 de junio de 2009 la cual contempla tanto al número de empleados que la integra como su nivel de facturación anual.

Un aspecto relevante de las MIPYME es el papel que juegan en la actividad económica del país, ya que de acuerdo con el estudio de Aregional(2010); las MIPYME representan el 67% del empleo y el 42% del PIB de acuerdo con el censo económico 2004. De hecho, la Secretaría de Economía, con base en los datos proporcionados por el INEGI en el 2004, señala que de los 4 millones de empresas que existen en el país, el 99.6% corresponden a MIPYME, ubicándose en el sector de servicios y comercio a más del 85%.

A pesar de la evidente importancia que tienen las MIPYME en relación al desarrollo de la economía del país y a la generación de empleos, éstas enfrentan diferentes problemas tanto de obtención de recursos como posibilidades para desarrollarse, por este motivo el gobierno ha implementado diferentes estrategias para hacer frente a estos problemas, encontrando entre los más comunes: el financiamiento, comercialización, gestión, capacitación y consultoría e innovación tecnológica, a las que se les dará solución a través de cinco diferentes estrategias que ubicarán a las MIPYME en el programa que le corresponda dependiendo de sus necesidades y características. Dichos programas son: emprendedores, microempresas, pequeñas y medianas, gacelas y tractoras.

Uno de los programas que surgió a raíz de la crisis económica del año 2008 fue la de México Emprende. Dentro de sus objetivos estaba impulsar a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables para que generaran empleos. Las actividades de este programa cubrían aspectos como: la capacitación empresarial, consultoría y asesoría calificada, acceso a servicios y apoyos empresariales, servicios financieros, vinculación a programas públicos y privados y acceso a instalaciones para llevar a cabo sus operaciones. Los servicios que otorgaba el programa de México Emprende dependía del tipo, tamaño y potencial del negocio.

Otra de las medidas tomadas por el Gobierno en febrero de 2009 para contrarrestar los efectos negativos de la crisis de 2008 fue la de presentar el programa anticrisis. Dicho programa contemplaba 25 acciones concentradas en cinco pilares que buscaban evitar la pérdida de empleos. Dichos pilares eran: Apoyo al Empleo, Economía Familiar, Inversión en Infraestructura, Transparentar y Eficientar el Gasto Público y el apoyo a la competitividad de Pequeñas y Medianas Empresas.

A pesar de estos programas de apoyo a las MIPYME, en México existe una gran carga tributaria para este segmento, ya que en nuestro país las MIPYME pueden optar entre tres regímenes fiscales; el régimen de pequeños contribuyentes (REPECOS), el régimen intermedio y el régimen general. Dependiendo del régimen por el que hayan optado, variarán sus obligaciones fiscales, sin embargo, independientemente de su elección, los principales impuestos que deberán pagar son los siguientes:

Cuadro 7	
Principales impuestos a cargo de las MIPYME	
Impuesto	Tasa
Impuesto Sobre la Renta	30%
Impuesto al Valor Agregado	16%
IETU	17.5%
Nómina	2%
Carga Social (Infonavit, SAT, IMSS, etc.)	25%
IDE	3%

Fuente: Aregional (2010). Reporte nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME en México. Año 10, No. 23.

Esta carga tributaria ha provocado que muchos negocios decidan operar en la informalidad ya que les resulta muy costoso el poder cumplir con todas sus obligaciones fiscales, sin embargo, cuando deseen solicitar un financiamiento les resultará más complicado obtenerlo ya que la mayoría de los bancos solicitan que éstas se encuentren dadas de alta ante hacienda.

Creación de nuevas empresas

El desarrollo de nuevas empresas en nuestro país se ha estancado, es por esto que el Gobierno ha puesto principal interés en las incubadoras de empresas. Estas incubadoras tienen como misión el servir como apoyo en la creación o desarrollo de nuevas empresas ofreciéndoles además servicios profesionales o sirviendo como intermediario para el otorgamiento de apoyos ofrecidos por entidades gubernamentales, públicas o privadas.

La Secretaría de Economía de México clasifica a las incubadoras en tres clases: las de negocios internacionales, las de tecnología intermedia y las de alta tecnología. Las incubadoras en nuestro país han sido apoyadas tanto por los gobiernos estatales como por programas federales como el Fondo Pyme, empero, aún se enfrentan a diferentes limitaciones estratégicas de organización y de ejecución, lo que afecta los resultados que se esperan de ellas. Uno de los principales retos a los que se enfrenta una persona que desea crear un nuevo negocio es al complicado y lento proceso que implica esto, ya que de acuerdo con el ranking Doing Business 2009 del Banco Mundial, México ocupa el lugar 115 de 181 países en relación a la facilidad para crear un nuevo negocio. Este estudio menciona que en México puede tomar hasta 8 procedimientos y 28 días el poder abrir una empresa, mientras que en países como Nueva Zelanda les toma un solo procedimiento y un día.

Como una medida para contrarrestar esto, el Gobierno Federal, a través de la Subsecretaría de Competitividad y Normatividad de la Secretaría de Economía

lanzó el programa Tu Empresa. Dicho programa tiene el objetivo de facilitar la creación de negocios, a través de la concentración de los trámites en un solo lugar evitando realizar diferentes visitas a varias dependencias. Otro programa que tiene fines parecidos es el Sistema de Apertura Rápida de Empresas, sin embargo, a pesar de que estas herramientas facilitan la creación de negocios aún se encuentran pendientes los demás procesos de legalización de operaciones.

Financiamiento

Como consecuencia de la crisis financiera por la que atravesó el país durante 1994-1995, las MIPYME comenzaron a ser consideradas por los bancos como agentes de alto riesgo, debido a que la mayoría de ellas no cuenta con una adecuada contabilidad, carecen de infraestructura, operan en la informalidad, etc. Sin embargo, durante los últimos años se ha buscado que los bancos nuevamente comiencen a ofrecer servicios financieros más accesibles a favor de las MIPYME, sin embargo, de acuerdo a los resultados de la evolución del financiamiento a las empresas realizada por el Banco de México, al segundo trimestre de 2009, tan sólo el 19.5 por ciento de las pequeñas empresas y el 29.1 por ciento de las empresas medianas utilizó crédito bancario (Aregional, 2010).

Una forma de apoyar a las MIPYME fue por medio de la creación del Sistema Nacional de Garantías (SNG), que en el año 2002 otorgó financiamiento a 3,053 MIPYME y en el año 2008 se incrementó a 53,690. De acuerdo con el estudio de Aregional el año en el que se otorgaron mayores financiamientos fue 2007 ya que se apoyaron a 79,919 MIPYME. Lo mismo ocurrió con la derrama crediticia, la cual fue de 162.66 millones de pesos en 2002, incrementándose a 63,750.64 millones de pesos para el año 2008. A pesar de estos resultados, el SNG no ha generado el nivel suficiente de créditos que se tenía planeado.

En esta situación, la banca de desarrollo, a través de Nacional Financiera ha otorgado servicios más como un intermediario financiero que como banca de fomento, ya que de acuerdo con las estadísticas del Banco de México, en el primer trimestre de 2009 sólo el 1.6% de las pequeñas empresas y el 1.8% de las empresas medianas recurrieron al crédito de la banca de desarrollo, en donde Nacional Financiera tiene un papel principal.

En consecuencia, las MIPYME han buscado conseguir financiamiento a través de instituciones financieras no bancarias como: arrendadoras financieras, empresas

de factoraje financiero, SOFOLES, SOFOMES, Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo. Una de las ventajas que presenta este tipo de instituciones es que los requisitos para otorgar financiamiento son menores.

El Gobierno por su parte creó el fondo PYME, donde los recursos de dicho fondo se harían llegar a las MIPYME a través de intermediarios, que, a su vez, se apoyarían de organismos intermedios para poder dirigir los financiamientos hacia los beneficiarios. El principal intermediario es la Banca de Desarrollo, tomando aquí un papel protagónico Nacional Financiera. De acuerdo con el estudio de Aregional, los resultados del Fondo PYME no han sido consistentes en aspectos de reglas de operación, asignación de fondos y metas, haciendo evidente que no existe una clara estrategia nacional a corto o a largo plazo.

Otro de los programas creados por el Gobierno para apoyar a las MIPYME han sido: el Fondo Nacional para Empresas en Solidaridad (FONAES), el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM), el Fondo de Financiamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT), el Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA), y el Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT).

Mercado

Mercado interno

Debido a la difícil situación a la que se enfrentaban las MIPYME durante los años de 2008 y 2009 el Gobierno Federal, a través del DOF, decretó que durante el ejercicio 2009 las entidades de la Administración Pública Federal efectuarían la compra y arrendamiento del 20% de sus bienes muebles y servicios a las MIPYME y este porcentaje se iría incrementando año con año hasta alcanzar el 35%. Así mismo, en Noviembre de 2008, la Reforma Energética estableció un requerimiento hacia PEMEX en el sentido de que adquiriera un mayor porcentaje de insumos nacionales, buscando dar preferencia a las MIPYME. A pesar de lo anterior, de 262,039 millones de pesos que era el presupuesto del Programa de compras y adquisiciones de bienes y servicios de PEMEX, sólo 8,869 millones serían destinados para compras directas a MIPYME; sobra decir que este importe se encontraba muy por debajo de los acuerdos nacionales.

Capacitación y Asistencia Técnica

Actualmente, en México se han desarrollado una gama de productos y servicios para atender las necesidades de las MIPYME en cuanto a capacitación empresarial. Dentro del Fondo PYME se encuentran los siguientes programas de capacitación; Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), México Emprende, Programa de Capacitación y Modernización Empresarial (PROMODE), Capacitación Empresarial, Programa de Emprendedores CONACYT-NAFIN y Universidad PYME.

Innovación y Desarrollo tecnológico

De acuerdo con el estudio Global Competitiveness Report 2008-2009 del Foro Económico Mundial, México se encuentra en el lugar 90 de 134 países en materia de innovación, esto refleja que actualmente el país se encuentra en una etapa de rezago, lo cual tiene origen en el hecho de que nuestro país no destina presupuesto suficiente al desarrollo de la ciencia y la tecnología destinando menos del 5% del PIB para estos fines (Aregional, 2010).

El CONACYT ha desarrollado diversos programas como una medida para contrarrestar esta situación y apoyar la innovación en las MIPYME. Algunos de estos programas son: Fondo de Innovación Tecnológica, AVANCE, Alianzas Estratégicas y Redes de Innovación para la Competitividad (AERIC), programa de Incorporación de Científicos y Tecnólogos Mexicanos en el Sector Social y Productivo del País (IDEA), programas de estímulo a la investigación, desarrollo tecnológico e innovación, INNOVAPYME, PROINNOVA e INNOVATEC. De los programas antes mencionados han sido dos los que han tenido una mayor promoción por parte del CONACYT; el programa AVANCE y el de Estímulos fiscales.

Desarrollo Sustentable

En la actualidad, el tema de gestión ambiental y desarrollo sustentable ha tomado una mayor importancia para las todas las naciones, independientemente de su nivel de desarrollo.

Para el caso de México, de acuerdo con cifras de la CEPAL (2006), las MIPYME, quienes representan el 99.6% de las empresas, son las principales contaminadoras pues emiten el 83% de las partículas suspendidas, además de

contaminar y desperdiciar otros elementos como el agua, gasto de la electricidad y combustible (Aregional, 2010). A pesar de esto, el Gobierno no ha propuesto ningún incentivo o programa que ayude a que este sector disminuya sus niveles de contaminación, y si las empresas actuaran por iniciativa propia les resultaría muy costoso, impactando su precio y por tanto sus ventas.

1.8.2 *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México(2000-2009)*

Existen diferentes criterios en relación a la clasificación del tamaño de las MIPYME. Actualmente, diferentes organismos poseen su propia clasificación entre los que se encuentran: la Asociación de Bancos de México (ABM), el Banco de México, BANCOMEX, CEPAL, IMSS, INEGI, entre otros. Esto demuestra que es necesario encontrar una manera de homologar la clasificación de la MIPYME con la finalidad de que puedan ser comparables los resultados de los estudios que realicen cada uno de estos organismos.

Las MIPYME realizan una importante contribución al producto interno ya que de acuerdo con los estudios preliminares del INEGI, en el año 2008 había más de cinco millones de empresas en las que trabajaban casi 28 millones de personas. De acuerdo con el Banco Mundial (2008), las pymes proporcionaron 52% del PIB y representaron 99,6% de las empresas. Por su parte, la Secretaría de Economía calculó que éstas contribuyeron con el 64% del empleo (Pavón, 2008).

A pesar de la importancia que representan para el desarrollo económico del país, las MIPYME presentan una alta tendencia a la quiebra, ya que de las 200,000 empresas que comienzan operaciones de forma anual, solo 35,000 lograrán continuar con sus operaciones (Tan, López, Acevedo y otros, 2007) (Gómez 2006), de éstas el 25% tiene escasas posibilidades de desarrollo y sólo el 10% podrá desarrollarse en la economía formal.

Las MIPYME se desarrollan dentro de tres tipos de sectores de la economía: manufactura, comercio y servicio. Existe un cuarto sector que es el de la exportación y en el cual pocos negocios pequeños tienen participación, esto se debe a diferentes factores como son: los excesivos trámites aduaneros, el costo excesivo del sistema de logística mexicano, el desconocimiento de los programas de apoyo federales, estatales o municipales por parte de las empresas, lo que refleja la deficiente difusión y cobertura de los programas públicos. Corresponde a BANCOMEXT, NAFINSA y PROMÉXICO el fomentar la salida de las MIPYME al mercado internacional ya que carecen de orientación sobre protección de sus productos y desconocen las reglas comerciales internacionales.

Como se sabe, las MIPYME enfrentan diferentes obstáculos internos y externos que limitan su desarrollo. Dentro de los factores internos se encuentra: deficiencia en su gobierno corporativo, problemas vinculados a su producción, acceso limitado a la información, entre otros. En cuanto a los factores externos están: la falta de acceso a un financiamiento, los trámites gubernamentales y de fiscalización, así como la ineficiencia de los programas gubernamentales.

En relación al tema del financiamiento, el estudio sobre la evolución del mismo en las empresas, realizada por el Banco de México para el tercer trimestre de 2009, revela que la participación del crédito de los bancos comerciales con las MIPYME no fue mayor al 15%, de igual forma, la banca de desarrollo tuvo una participación insuficiente ya que el financiamiento que otorgó a este sector apenas representó poco más del 2%. Esta situación ha favorecido que los proveedores continúen siendo la principal fuente de financiamiento para las MIPYME, pues estos habían contribuido con más del 65% de financiamiento para este sector. De acuerdo con este estudio, durante el tercer trimestre de 2009, sólo el 22.4% utilizaron el crédito bancario; del resto (77.6%) no acudió a esta institución debido principalmente a tres motivos; por qué considera que cobran altas tasas de interés, fueron rechazados por la banca; y debido al deterioro de la situación económica actual (Pavón, 2008).²

Por su parte, la banca de desarrollo ha buscado impulsar a las MIPYME partiendo de lo estipulado en el Plan de Desarrollo 2007-2012. Para ello se implementaron cinco programas: nuevos emprendedores, microempresas, Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las Pymes, programa nacional de empresas Gacela y programa nacional de empresas Tractoras.

A pesar de que se han generado nuevos programas para impulsar a las MIPYME estos no han sido suficientes debido a factores como: una falta de cobertura y transparencia de resultados; tampoco se ha logrado que el gobierno, las instituciones y las empresas trabajen en conjunto para encontrar mejores soluciones; en ocasiones no existe una adecuada divulgación de los programas, falta de programas de capacitación para emprendedores etc. Por su parte, tanto NAFINSA como BANCOMEXT, a quienes se les considera como dos de los principales bancos dirigidos para apoyar a las PYMES, han logrado resultados por debajo de lo esperado.

² Es de notar que los porcentajes suman más de 100%, lo cual se debe a que las empresas tenían la libertad de elegir más de una opción, votando una vez por cada alternativa.

CAPÍTULO 2

2 PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYME EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS

Como se presentó en el capítulo anterior, han existido diferentes programas gubernamentales enfocados a apoyar de diferentes formas a las MIPYME de nuestro país, dada la importancia que este tipo de empresas tiene para el crecimiento económico del mismo. También es cierto que a lo largo de la historia, diferentes países incluyendo México, han tomado en cuenta distintas variables para determinar el tamaño de las empresas, lo cual trae como resultado que sea difícil comparar los alcances de los distintos programas a lo largo del tiempo. En el presente capítulo se darán a conocer algunas formas de clasificar a la MIPYME, tanto a nivel nacional como internacional y se presentará, de acuerdo a cifras del INEGI, la relevante participación que han tenido este tipo de empresas para la economía del país.

2.1 Definición de empresa

El término *Empresa* es definido con diversos conceptos dependiendo de si se trata de un enfoque administrativo, económico, jurídico o sociológico. La definición que se refiere al postulado básico de *entidad económica* presentada en las Normas de Información Financiera A-2 menciona:

Es aquella unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, materiales y financieros (conjunto integrado de actividades económicas y recursos), conducidos y administrados por un único centro de control que toma decisiones encaminadas al cumplimiento de los fines específicos para los que fue creada; la personalidad de la entidad económica es independiente de la de sus accionistas, propietarios o patrocinadores (CINIF, 2012, p. 30).

El autor Rodríguez Valencia (2010) da su propia opinión respecto de lo que considera una empresa: “La empresa es el ente donde se crea riqueza. Permite que se pongan en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros, técnicos), para transformar insumos en bienes o servicios

terminados, con base en los objetivos fijados por la dirección general, interviene en diferentes grados y los motivos económicos, sociales y de servicio”.

Como se puede apreciar en las definiciones anteriores, ambas plantean la necesidad de combinar factores humanos, materiales y financieros, cuya finalidad es cumplir con los objetivos de la administración. Esta definición aplica a todo tipo de empresa, sin importar el tamaño, ya se trate de una microempresa o una grande, es necesario que cuente con esta combinación de elementos para poder permanecer y desarrollarse en el mercado.

Como lo muestra el cuadro 8, las empresas pueden ser clasificadas de distintas maneras:

Cuadro 8				
Clasificación de empresas				
Por el tamaño de la empresa	Por su actividad económica	Por su constitución patrimonial	Por el país al que pertenecen	Por su ámbito de actuación
Microempresa	Industrial	Públicas	Empresas nacionales	Ámbito local
Pequeña	De servicios	Privadas	Empresas extranjeras	Ámbito regional
Mediana	Comerciales			Ámbito Nacional
Grande				Ámbito Multinacional

Fuente: Elaboración propia con base en Rodríguez Valencia, Joaquín (2010). Administración de pequeñas y medianas empresas. México: CENGAGE Learning. Sexta edición

2.2 Clasificación de las MIPYME

Antecedentes de la clasificación de las MIPYME en México

En México, los criterios que se han utilizado para definir como se determinará el tamaño de la pequeña industria han sido diferentes y han presentado constantes cambios desde 1954. Dichos criterios han contemplado aspectos como: el número de trabajadores, las ventas anuales, el sector en que operan o una combinación de estos.

Fue durante 1978 cuando se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este

programa no contemplaba a aquellos establecimientos que estuvieran integrados únicamente por cinco personas, ya que los consideraba como talleres artesanales. Solamente si el establecimiento estaba integrado por un rango de seis a 250 personas se podía considerar como pequeña y mediana industria.

Fue hasta el año de 1979 cuando surgió el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aquí nuevamente el rango para considerar a las pequeñas industrias había cambiado, ya que únicamente entrarían en esta categoría aquellas cuya inversión en activos fijos fuera menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal; en ese entonces se hablaba de 10 millones.

En el año de 1985, el Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN) y el Fondo de Fomento a la Industria consideraron como pequeña empresa a aquella cuyo capital contable fuera mínimo de 50 mil pesos y máximo de siete millones de pesos; y a la mediana empresa como aquella que requiere más de siete millones y un máximo de 50 millones de pesos.

Posteriormente se creó el Programa de Apoyo Integral para la Industria Mediana y Pequeña, el cual presentó un nuevo rango para poder determinar qué empresas serían consideradas como pequeñas y medianas. Dicho rango partía del supuesto de que estas empresas deberían contar con un capital mínimo de 25 mil pesos y un máximo de 35 millones de pesos.

Las formas y criterios que se consideraban para poder determinar cuándo se trataba de una MIPYME continuaron desarrollándose y modificándose. Fue hasta 1985, cuando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), de manera oficial y a través del DOF de ese año, presentó el criterio que se tomaría en cuenta para poder realizar la clasificación de las MIPYME, para ello se emitió el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana; la clasificación contemplaba tres estratos:

- Microindustrias: aquellas que empleaban hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas alcanzara los 30 millones de pesos al año.
- Industria Pequeña: aquellas empresas que ocuparan un máximo de 100 personas y no rebasaran los 400 millones de ventas netas al año.
- Industria Mediana: las que contaran con 250 personas y no obtuvieran ventas mayores a 1,100 millones de ventas anuales.

Durante los años siguientes surgieron nuevos acuerdos relativos al intento de uniformar la definición de las MIPYME en el país, dichos acuerdos fueron también presentados por la SECOFI durante los años de 1990, 1991 y 1993.

A partir del año de 1990 se han elaborado seis pronunciamientos para determinar la clasificación de las MIPYME, los cuatro primeros fueron a cargo de la SECOFI y los dos últimos fueron elaborados por la Secretaría de Economía (Cuadro 9).

Cuadro 9	
Pronunciamientos sobre la clasificación de la PYME	
18 de mayo de 1990	SECOFI
11 de abril de 1991	SECOFI
03 de diciembre de 1993	SECOFI
30 de marzo de 1999	SECOFI
30 de diciembre de 2002	SE
30 de junio de 2009	SE

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio de INEGI 2009

A partir de 1999, se presenta por primera vez la estratificación por sector a través del pronunciamiento publicado el 30 de marzo de ese año.

2.3 Clasificación de las MIPYME a nivel nacional e internacional

Cada país tiene diferentes formas de establecer la clasificación de las MIPYME. En un principio se consideró únicamente el número de trabajadores con la intención de hacer la clasificación por tamaños. Posteriormente, de forma complementaria a esta medida fueron considerados otros elementos como las ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos.

De acuerdo al estudio realizado por la CEPAL (Pavón, 2009), se presentan a continuación diversos tipos de clasificación de las MIPYME de acuerdo a los criterios de organismos tanto nacionales como internacionales (cuadros 10 y 11):

Cuadro 10
Principales criterios de clasificación del tamaño de las PYMES utilizados en México

Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM	Sí	Ventas	Micro	Hasta 2 millones de pesos
			Pequeña	De 2 hasta 4 millones de pesos
			Mediana	De 40 hasta 100 millones de pesos
Diario Oficial de la Federación B (30 de marzo de 1999) SECOFI, SHCP, SEP, SDS, STPS, SAGARPA, SEMARNAP, NAFIN y BANCOMEXT	No	No. de trabajadores y sector	Micro	De 1 a 30 trabajadores en industria
				De 1 a 5 trabajadores en comercio
				De 1 a 20 trabajadores en servicios
			Pequeña	De 31 a 100 en industria
				De 6 a 20 en comercio
				De 21 a 50 en servicios
			Mediana	De 101 a 500 en industria
				De 21 a 100 en comercio
				De 51 a 100 en servicios
Diario Oficial de la Federación (30 de diciembre del 2002) SECOFI, SHCP, Secretaría de Economía, SEP, SAGARPA, SEMARNAP y NAFIN	No	No. de trabajadores por sector	Micro	De 1 a 10 trabajadores en industria, comercio o servicios
				Pequeña
			De 11 a 30 trabajadores en comercio	
			De 11 a 50 trabajadores en servicios	
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria
				De 31 a 100 trabajadores en comercio
				De 51 a 100 en servicios
IMSS	No	No. De trabajadores	Micro, pequeña y mediana empresa	De 1 a 100 trabajadores
INEGI	Sí	No. De trabajadores y sector	Micro empresa	1 a 10 trabajadores en todos los sectores
				Pequeña
			De 11 a 30 trabajadores en comercio	
			De 11 a 50 trabajadores en servicios	
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria
				De 31 a 100 trabajadores en comercio
De 51 a 100 trabajadores en servicios				

Fuente: Elaboración propia con base en Pavón Lillianne (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*

Cuadro 11				
Principales criterios de clasificación del tamaño de las PYMES utilizados a nivel internacional				
Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
CEPAL	Sí	No. de trabajadores	Micro	Hasta 5 trabajadores
			Pequeña	De 5 a 49 trabajadores
			Mediana	De 50 a 250 trabajadores
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia	Sí	No. de trabajadores	Pequeña	De 50 a 250 trabajadores
			Mediana	De 251 a 1000 trabajadores
Small Business Administration (EEUU)	No	No. de trabajadores	Pequeñas	Hasta 250 de trabajadores
			Medianas	De 251 a 500 trabajadores
OCDE y Unión Europea	No	No. De trabajadores Ventas y balance anual en euros	Micro empresa	1 a 9 trabajadores
				Menor a 2 millones de euros
				Menor a 2 millones de euros
			Pequeña	10 a 49 trabajadores
				Menor a 10 millones de euros
				Menor a 10 millones de euros
			Mediana	50 a 249 trabajadores
				Menor a 50 millones de euros
				Menor a 43 millones de euros

Fuente: Elaboración propia con base en Pavón Lillianne (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*

Por su parte, el Diario Oficial de la Federación del 30 de Junio de 2009, establece la forma en que se determinará el tamaño de la empresa de la siguiente manera (cuadro 12).

Cuadro 12				
Clasificación de las MIPYME conforme al DOF del 30 de Junio de 2009				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio industrial y servicios	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
		Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95

Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
		Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250
	Industrial			

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de Junio de 2009

*Tope máximo combinado = (trabajadores)X10%+(ventas anuales)X90%

2.4 El papel que juegan las MIPYME en la economía mexicana

Para conocer mejor la participación de los sectores económicos, el Gobierno, a través del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) efectúa cada cinco años un censo económico que presenta de forma detallada la información económica por sector, excepto las actividades agropecuarias y forestales, dado que ya se efectúan los censos Agropecuarios. Gracias a estos censos es posible conocer la participación de las empresas por sector y tamaño dentro de la economía del país.

2.4.1 Principales sectores económicos

En nuestro país existen diversos sectores a los que puede pertenecer una empresa, aunque tres de ellos son considerados como los más importantes, estos sectores son: manufacturas, comercio y servicios.

Es importante destacar que la relevancia de estos tres sectores viene de varios años atrás. Con el objetivo de reflejar el crecimiento que han observado en los últimos años, se han consultado los últimos tres censos realizados por el INEGI, los cuales correspondieron a los años de 1998, 2003 y 2008 (cuadro 13).

Año	1998		2003		2008	
	Total	%	Total	%	Total	%
Manufacturas	344,118	13%	328,718	11%	436,851	12%
Comercio	1,443,676	53%	1,580,587	54%	1,858,550	51%
Servicio	938,572	34%	1,013,743	35%	1,367,287	37%
Total	2,726,366	100%	2,923,048	100%	3,662,688	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos del INEGI de 1998, 2003 y 2008

Como lo muestra el cuadro anterior, en promedio, el 50% de las empresas llevan a cabo actividades relacionadas con el comercio. En segundo lugar, se encuentra el sector de servicios en el que se observa un crecimiento moderado en el número de empresas que se dedican a alguna actividad relacionada con este sector, ya que para el año de 1998 era del 34% y para el año 2008 este porcentaje se incrementó hasta el 37%. Para el caso del sector de manufacturas, el porcentaje de empresas que se dedican a esta actividad se ha visto disminuido en un 1% durante ese mismo periodo.

Sumado a esto, se han creado durante los años de 1998 a 2008 alrededor de 936,322 empresas que se dedican a alguna actividad del sector de servicios y comercio, con un 46% y 44% respectivamente, dejando con el 10% al sector de manufacturas (cuadro 14).

Cuadro 14		
Incremento de empresas en el periodo de 1998-2008		
Actividad económica	Incremento	%
Manufacturas	92,733	10%
Comercio	414,874	44%
Servicio	428,715	46%
Total	936,322	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

2.4.2 Comportamiento de los trabajos generados por cada sector

Como se ha dicho anteriormente, los tres principales sectores económicos han jugado un papel significativo en cuanto al número de empresas que representan, pero su importancia también radica en el número de empleos que generan. De acuerdo con el cuadro 16, del total de empleos que se generaron en el año de 1998, cada sector proporcionaba uno de cada tres. Para 2008, el sector de servicios era el que aportaba el mayor número de empleos con el 40%, siguiendo el de comercio con el 34% y el de manufactura con el 26%.

Cuadro 15						
Distribución de trabajos generados por sector						
(cifras en miles)						
Año	1998		2003		2008	
Actividad económica	Total	%	Total	%	Total	%
Manufacturas	4,232,322	35%	4,198,579	29%	4,661,062	26%
Comercio	3,784,869	32%	4,997,366	35%	6,134,758	34%
Servicio	3,920,600	33%	5,215,808	36%	7,340,216	40%
Total	11,937,791	100%	14,411,753	100%	18,136,036	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

El número de trabajos creados en el año de 1998 a 2008 fue de 6,198,245 siendo el sector servicios el que proporcionó más de la mitad de ellos (55%), llegando casi a duplicar los empleos que había registrado en 1998. El segundo sector fue el de comercio (38%), el cual también logró un constante aumento en el número de trabajos generados, Por otro lado, el sector que ha desacelerado de manera significativa su participación es el sector de manufacturas, ya que durante este periodo solo se incrementó un 7%.

Cuadro 16		
Incremento de empleos en el periodo 1998-2008		
Actividad económica	Incremento	%
Manufacturas	428,740	7%
Comercio	2,349,889	38%
Servicio	3,419,616	55%
Total	6,198,245	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

2.4.3 Comportamiento de la producción bruta generada por cada sector

Otro de los aspectos en que son relevantes estos tres sectores, es en el porcentaje con el que contribuyen a la producción del país (cuadro 17), siendo el de manufacturas el que puede considerarse como el más importante ya que durante el ejercicio 2008 ha contribuido con el 44% de la producción, le sigue el sector servicios con el 22% y por último el sector comercio con el 10%; el restante 24% se encuentra integrado por el conjunto de otros sectores.

Cuadro 17
Producción Bruta por Sector 2008

Actividad económica	Importe Miles de pesos	%
Manufacturas	\$ 4,876,999	44%
Comercio	\$ 1,073,008	10%
Servicio	\$ 2,382,701	22%
Otros	\$ 2,665,719	24%
Total	\$ 10,998,426	100%

Fuente: Elaboración propia con base en el censo de INEGI 2008

De acuerdo a los datos antes presentados, se puede observar que cada uno de los sectores juega un papel importante dentro de tres aspectos económicos del país los cuales son: número de empresas, los empleos que generan y la participación en la producción bruta del país. En lo que respecta al sector manufacturas se observó que, comparado con los otros dos sectores, éste tenía el menor porcentaje del número de empresas que se dedicaban a esta actividad, así como en el número de trabajos que había generado, siendo estos del 12% y 26% respectivamente; no obstante, fue el sector que ha aportado el mayor porcentaje de los tres en lo que se refiere a producción bruta, la cual fue del 59%. En el caso del sector comercio, una de cada dos empresas del país ejercían esta actividad (51%) y generaba el 34% de los trabajos. A pesar de ello, su participación dentro de la producción es la menor de los tres sectores con un 13%, esto significa que existe un importante número de empresas que se dedican al comercio pero su producción es poca. El sector de servicios contribuyó con el 37% de las empresas, -el segundo más importante después del sector comercio-, y es el que ha generado 4 de cada 10 empleos, además de contribuir con el 29% de la producción del país.

A continuación se verá de forma más detallada cuál ha sido la participación de las MIPYME dentro de cada uno de estos tres sectores:

2.5 Sector de manufacturas

Las empresas que integran el sector de manufacturas se encuentra compuesto principalmente de micro negocios, los cuales han representado en cada uno de los censos más del 90 por ciento de las empresas. El año de 1998 alcanzaron su porcentaje más alto con un 95% a lo que le siguen los pequeños y medianos negocios con menos del 9% del total de empresas dedicadas a la

manufactura. Por otra parte, la participación de las grandes empresas no ha sido superior al 1% (cuadro 18).

Cuadro 18						
Distribución de las empresas del sector manufactura						
Tamaño de empresa	Número de empresas					
	1998		2003		2008	
Micro	327,280	95.11%	298,678	90.86%	404,156	92.52%
Pequeña	9,567	2.78%	19,754	6.01%	22,349	5.12%
Mediana	5,806	1.69%	7,235	2.20%	7,113	1.63%
Grande	1,465	0.43%	3,051	0.93%	3,233	0.74%
Total	344,118	100.00%	328,718	100.00%	436,851	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

En el cuadro 19 se puede apreciar que en un periodo de 10 años, en el sector de manufacturas se crearon 92,733 nuevas empresas, de las cuales casi su totalidad (98%) corresponden a las MIPYME y tan sólo el 2% son grandes empresas, aunque cabe resaltar que para el año de 2008 se han creado el doble de grandes empresas que operaba en 1998.

Cuadro 19		
Incremento de empresas en el sector manufacturas 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	76,876	83%
Pequeña	12,782	14%
Mediana	1,307	1%
Grande	1,768	2%
Total	92,733	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

2.5.1 Empleos generados

Durante el año de 1998, del total de trabajos generados en el sector, las MIPYME habían aportado el 65% y el 35% restante fue generado por las grandes empresas. Para el año 2008, el número de trabajos creados por las MIPYME disminuyó en un 15%, ocasionando con esto que las grandes empresas aportaran para el año 2008 uno de cada dos empleos (cuadro 20).

Cuadro 20						
Empleos generados por el sector manufactura						
Tamaño de empresa	Número de trabajos					
	1998		2003		2008	
Micro	1,079,220	25%	762,103	18%	1,080,713	23%
Pequeña	500,379	12%	431,768	10%	467,197	10%
Mediana	1,178,433	28%	810,095	19%	797,907	17%
Grande	1,474,290	35%	2,194,613	52%	2,315,245	50%
Total	4,232,322	100%	4,198,579	100%	4,661,062	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

Como se puede apreciar en el cuadro 21, de 1998 a 2008 hubo un incremento de 842,448 nuevos empleos, de los cuales las microempresas aportaron menos del 2% (1,493), sin embargo, para el caso de las pequeñas y medianas empresas la situación resulta más complicada, debido a que dejaron de generar 413,708 trabajos de los registrados en el año de 1998. Por su parte, las grandes empresas lograron crear 840,955, equivalente a casi la totalidad de los nuevos empleos (99.8%).

Cuadro 21		
Incremento de empleos del sector manufacturas 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	1,493	0.2%
Pequeña	-33,182	-3.9%
Mediana	-380,526	-45.2%
Grande	840,955	99.8%
Total	842,448	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI por los años de 1998, 2003 y 2008

De acuerdo a lo anterior, se puede apreciar que aún cuando las MIPYME han logrado incrementar el número de nuevas empresas, están han generado cada vez menos empleos. En contraste, las grandes empresas que crecieron apenas el 2% en su número de empresas, han logrado tener una mayor participación en la generación de empleos.

2.5.2 Subsectores

El sector manufacturero se encuentra integrado por 21 subsectores de los cuales diez son considerados los más importantes debido a que concentran el 69.5% de empresas, generan el 74.7% de los empleos y el 66.7% de producción bruta total. Su importancia se determinó con base en el número de empleos que

generan. Dichos subsectores son los siguientes: industria alimentaria, equipo de transporte, productos metálicos, prendas de vestir, equipo de computación y comunicación, plástico y hule, industria química, producción a base de minerales no metálicos, otras industrias manufactureras y aparatos electrónicos.

2.6 Sector comercio

Al igual que el de manufacturas, este sector se encuentra conformado fundamentalmente de microempresas, las cuales en el año de 1998 representaban el 94.38% del sector, incrementando esta participación durante el año 2008 al 97.05%. Para el caso de las pequeñas y medianas empresas se presentó una tendencia decreciente, debido a que durante el ejercicio de 1998 el número de empresas representaba el 5.43% del sector comercio, porcentaje que disminuyó al 2.71% en 2008. Por último, el número de grandes empresas que integra este sector es mínimo, representando menos del 1%(cuadro 22).

Cuadro 22						
Distribución de las empresas por el sector comercio						
Tamaño de empresa	Número de empresas					
	1998		2003		2008	
Micro	1,362,557	94.38%	1,533,865	97.04%	1,803,799	97.05%
Pequeña	63,055	4.37%	33,031	2.09%	38,779	2.09%
Mediana	15,391	1.07%	9,976	0.63%	11,619	0.63%
Grande	2,673	0.19%	3,715	0.24%	4,353	0.23%
Total	1,443,676	100%	1,580,587	100%	1,858,550	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI por los años de 1998, 2003 y 2008

Como puede apreciarse en el cuadro 23, dentro del sector comercio se crearon 442,992 nuevas empresas, de las cuales casi la totalidad (99.62%) son microempresas y únicamente el 0.38% son grandes empresas. En lo que se refiere a las pequeñas y medianas, durante el año 2008 se dejaron de crear 28,048 empresas de las registradas en 1998.

Cuadro 23		
Incremento de empresas del sector comercio 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	441,242	99.62%
Pequeña	-24,276	-5.48%
Mediana	-3,772	-0.85%
Grande	1,680	0.38%
Total	442,922	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI por los años de 1998, 2003 y 2008

2.6.1 Empleos generados

Con relación al número de trabajos que han sido generados por el sector comercio, nuevamente son las microempresas las que concentran el mayor porcentaje, mostrando una tendencia creciente de acuerdo a los últimos tres censos del INEGI, lo cual se ve reflejado en los datos siguientes: En 1998 habían aportado el 57.77% de los empleos del sector, aumentando este porcentaje al 65.09% para el año 2008. Por su parte, los pequeños y medianos empresarios han disminuido este porcentaje, pasando del 28.97% en 1998 al 20.48% en 2008. Finalmente, la generación de empleos por parte de las grandes empresas representó en el año de 1998 el 13.27%, incrementando este porcentaje a 14.42% para 2008.

Cuadro 24						
Empleos generados por el sector comercio						
Tamaño de empresa	Número de trabajos					
	1998		2003		2008	
Micro	2,186,414	57.77%	3,100,941	62.05%	3,993,380	65.09%
Pequeña	564,923	14.93%	557,554	11.16%	648,964	10.58%
Mediana	531,439	14.04%	512,283	10.25%	607,707	9.91%
Grande	502,093	13.27%	826,588	16.54%	884,707	14.42%
Total	3,784,869	100.00%	4,997,366	100.00%	6,134,758	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI por los años de 1998, 2003 y 2008

En lo que se refiere al incremento de los empleos en el sector, en el periodo de 1998 a 2008 fueron creados 2,349,889 nuevos empleos, de estos el 84% fueron aportados por las MIPYME y solo el 16% por las grandes empresas (cuadro 25).

Cuadro 25		
Incremento de empleos del sector comercio 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	1,806,966	77%
Pequeña	84,041	4%
Mediana	76,268	3%
Grande	382,614	16%
Total	2,349,889	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

En resumen, las MIPYMES juegan un importante papel para el sector comercio, ya que para 2008 representan el 99% de las empresas del sector y aportan el 85% de los empleos.

2.6.2 Subsectores

De las 40 ramas que conforman este sector, son tres las más importantes: abarrotes y alimentos al por menor, ya que ésta había generado el 29% de los empleos del sector -además, el 45.6% de las empresas se dedicaba a esta actividad-. El segundo subsector fueron las tiendas de autoservicio al por menor, las cuales habían generado el 7.7% de los empleos y representaban el 1.3% de las empresas. Por último se encuentra ropa y accesorios de vestir al por menor el cual contribuyó con el 5.8% de los empleos y con el 8.3% de las empresas.

2.7 Sector servicios

Los micro negocios representan nueve de cada diez empresas que integran este sector. Las pequeñas y medianas empresas representaron durante el año de 1998 únicamente el 2% del total de las empresas, incrementando este porcentaje al 5% para el año 2008. Durante ese mismo año las grandes empresas significan solamente 0.39%, porcentaje que ha permanecido prácticamente igual comparándolo al de 1998.

Cuadro 26						
Distribución de las Empresas por el sector de servicios						
Tamaño de empresa	Número de empresas					
	1998		2003		2008	
Micro	916,012	97.60%	960,135	94.71%	1,291,080	94.43%
Pequeña	14,663	1.56%	43,835	4.32%	64,310	4.70%
Mediana	4,320	0.46%	5,179	0.51%	6,555	0.48%
Grande	3,577	0.38%	4,594	0.45%	5,342	0.39%
Total	938,572	100.00%	1,013,743	100.00%	1,367,287	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

Al igual que en el sector de manufacturas y comercio, en el sector servicios se puede observar que de las 428,715 empresas que fueron formadas durante el periodo 1998-2008, alrededor del 99% fueron MIPYME. Por parte de las grandes empresas, se generaron 1,765, lo que representa menos del 1% del total (cuadro 27).

Cuadro 27		
Incremento de empresas del sector servicios 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	375,068	87.49%
Pequeña	49,647	11.58%
Mediana	2,235	0.52%
Grande	1,765	0.41%
Total	428,715	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

2.7.1 Empleos generados

Respecto de la generación de empleos en el sector servicios, han sido las MIPYME las que han contribuido de manera significativa pero con una tendencia decreciente, ya que en el año de 1998 habían generado para el sector el 73% de los empleos, mientras que las grandes empresas aportaron el 26%. No obstante, para el año 2008 las MIPYME disminuyeron su participación en el número de empleos, aportando el 67%, lo que representaba 6% menos que hace diez años, mientras que las grandes empresas incrementaron este porcentaje al 32%. (Cuadro 28).

Cuadro 28						
Distribución del personal ocupado del sector servicios						
Tamaño de empresa	Número de trabajos					
	1998		2003		2008	
Micro	2,224,597	56.74%	2,198,687	42.15%	3,211,197	43.75%
Pequeña	398,890	10.17%	899,134	17.24%	1,287,862	17.55%
Mediana	263,723	6.73%	364,419	6.99%	454,721	6.19%
Grande	1,033,390	26.36%	1,753,568	33.62%	2,386,436	32.51%
Total	3,920,600	100.00%	5,215,808	100.00%	7,340,216	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI de 1998, 2003 y 2008

No obstante, que las grandes empresas han logrado incrementar su aportación en el número de empleos, las MIPYME continúan siendo mayoría, ya que de acuerdo al periodo de 1998 a 2008 en el sector de servicios se crearon un total de 3,419,616 empleos, de los cuales el 60% correspondieron a las MIPYME y el 40% a las grandes empresas.

Cuadro 29		
Incremento de empleos del sector servicios 1998-2008		
Tamaño de empresa	Incremento	%
Micro	986,600	29%
Pequeña	888,972	26%
Mediana	190,998	6%
Grande	1,353,046	40%
Total	3,419,616	100%

Fuente: Elaboración propia con base en los censos de INEGI por los años de 1998, 2003 y 2008

Lo anterior muestra una tendencia similar a la presentada en los sectores de manufacturas y comercio, ya que a pesar de que las MIPYME constituyen casi la totalidad de las empresas del sector, han aportado 6 de cada diez empleos. Caso muy distinto el de las grandes empresas, que significan menos del uno por ciento del total de empresas y logran generar el 40% de los empleos.

2.7.2 Subsectores

De acuerdo con el censo 2008, los tres principales subsectores de servicios privados son: otros servicios excepto gobierno, el cual concentró el 36.1% de las empresas del sector y generó el 16.5% de los empleos. Dentro de este sector se encuentran clasificados los talleres de reparación automotriz, los salones y clínicas de belleza, asociaciones y organizaciones entre otros. En segundo lugar se ubican los establecimientos de alojamiento temporal y restaurantes los cuales representaron el 28.7% de las empresas y contribuyeron con el 23.8% de los empleos. En tercer lugar están los servicios de salud y asistencia social que concentraron el 10.7% de las empresas y generaron el 8.0% de los empleos.

CAPITULO 3

3 Alternativas de financiamiento actuales para las MIPYME en México

3.1 La importancia del financiamiento para las MIPYME

Las empresas solicitan financiamiento por diferentes razones tales como: crear un negocio; cuando se desea innovar la maquinaria o el equipo con el que se cuenta o para poder llevar a cabo alguna remodelación, entre otras. En este punto, la empresa debe evaluar distintas cuestiones antes de solicitar un financiamiento, tales como la finalidad del crédito que obtenga, cuál es el importe que necesita, en qué plazo lo podrá pagar, cuáles serán los intereses que deberá pagar por dicho crédito, cuáles las garantías que debe ofrecer, etc.

Actualmente las MIPYME cuentan con una gran variedad de opciones de financiamiento, entre las que se encuentran: los proveedores, los bancos, la banca de desarrollo, las SOFOLES, SOFOMES, SOFIPO, opciones de arrendamiento, empresas de factoraje y programas gubernamentales, por mencionar a las más populares. Es necesario que el empresario se dé a la tarea de elegir aquella que más le convenga, ya que cada fuente de financiamiento tiene características particulares así como ventajas y desventajas, debido a esto, cada empresa debe conocer sus necesidades y su capacidad máxima de endeudamiento, además de preparar un plan para saber si podrá pagarlo contemplando diferentes escenarios que pudieran presentarse en un futuro.

3.2 Alternativas internas de financiamiento para las MIPYME

En ocasiones, la empresa puede no considerar necesario el recurrir a fuentes externas de financiamiento cuando han generado los recursos necesarios para poder cubrir sus necesidades de capital. De hecho, este sector suele no acudir a fuentes externas porque que no cumplen con los requisitos que les solicitan las instituciones financieras como las del sector bancario. En muchas ocasiones, tampoco acuden a ellas y a los programas gubernamentales porque desconocen su existencia. En consecuencia, las MIPYME recurren a fuentes internas de financiamiento como pueden ser:

1. Financiamiento a través de recursos propios
2. Financiamiento a través de familiares y amigos

3. Financiamiento a través de las tarjetas de crédito
4. Aportaciones al capital
5. Realizar la venta de activos fijos

En relación con el financiamiento a través de recursos propios, las MIPYME pueden llegar a servirse de las utilidades que son generadas por su negocio para cubrir el pago de sus pasivos, además de poder invertir en nueva maquinaria o en infraestructura. Aunque es importante señalar que pocas empresas logran generar recursos extras, por lo cual buscan apoyarse en fuentes de financiamiento externas.

El financiamiento a través de familiares podría parecer la opción más viable para muchas MIPYME ya que en la mayoría de los casos, los préstamos que llegan a obtener no están condicionados al pago de intereses o plazos, aunque los importes o cantidades que pueden obtener de estas fuentes son generalmente pequeñas.

El financiamiento a través de tarjetas de crédito, hace referencia a uno de los medios de financiamiento más comunes para muchas MIPYME, aunque también uno de los más riesgosos, ya que en caso de que no cumplan con los pagos acordados con la institución bancaria se verán en la obligación de pagar los intereses, lo cual puede resultar mucho más costoso que el importe que solicitaron en un principio. También pueden presentarse imprevistos como una disminución en las ventas o un incremento de competidores en la zona lo cual generaría que no pudieran cubrir el crédito obtenido.

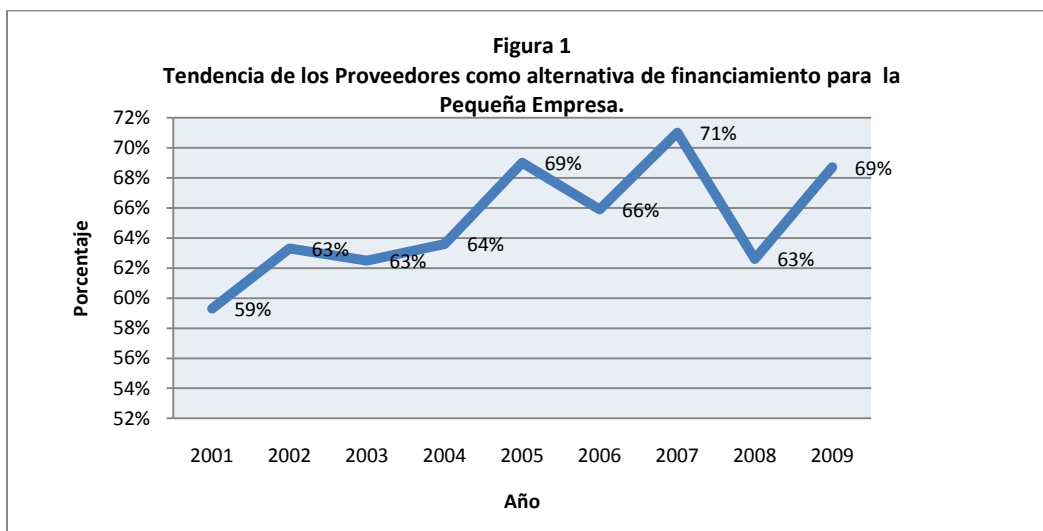
Las aportaciones al capital va más ligado a las medianas y grandes empresas, las cuales ya cuentan con una infraestructura más formal. Para estos casos, cuando se considera necesario obtener un financiamiento para un determinado proyecto, se solicita a los socios o accionistas que aporten una determinada cantidad al capital de la empresa.

La opción relacionada con la venta de activos fijos, podría presentarse en aquellos casos en los que las empresas cuentan con maquinaria o inmuebles que ya no necesitan o planean reemplazar obteniendo recursos adicionales por su venta. La desventaja es que las MIPYME generalmente no cuentan con un exceso de inmuebles, y en los casos en que llegan a vender activos fijos que ya no utilizan sólo obtienen de ellos cantidades pequeñas.

3.3 Proveedores

Los proveedores se han convertido en una alternativa de financiamiento para las empresas que les ha permitido obtener los bienes y servicios necesarios para que puedan continuar con sus operaciones. También se han convertido en la principal fuente de financiamiento para las MIPYME en México. Esto es posible gracias a las facilidades de crédito que ofrecen a sus clientes, como no cobrar intereses (ya que no figuran como intermediarios financieros) y la sencillez del trámite para obtener un crédito.

La crisis financiera que se suscitó en los años 1994 y 1995 hizo que las pequeñas empresas encontraran en sus proveedores una respuesta a su necesidad de crédito, ya que de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada por el Banco de México, durante el periodo de 2001 a 2009 la preferencia de las micro empresas por este tipo de alternativa se incrementó en un 9.4% (Figura 1).

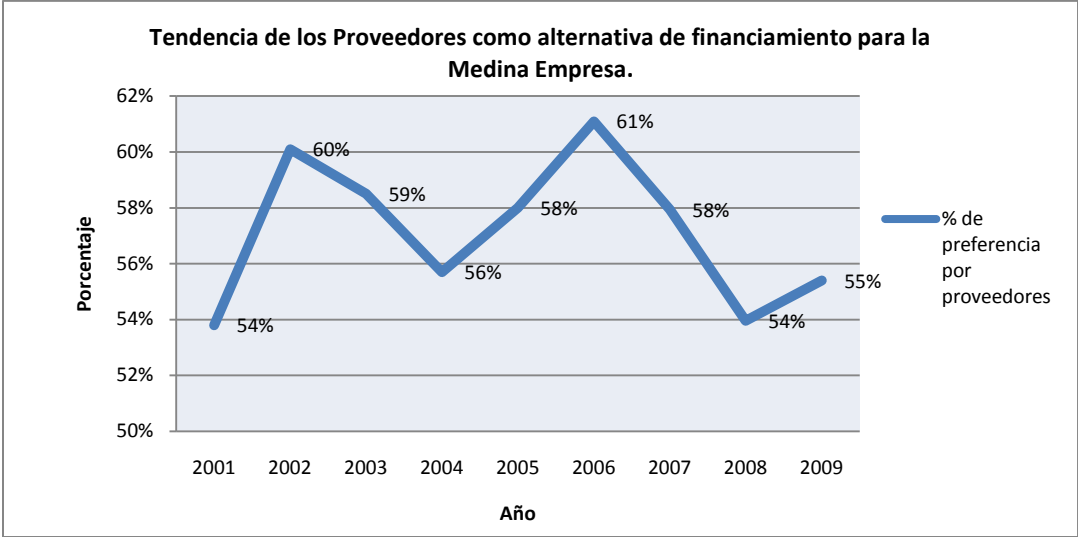


Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

Un comportamiento muy similar, pero con un menor grado de preferencia, se presenta con las medianas empresas, las cuales también han optado por utilizar a los proveedores como principal alternativa de financiamiento. Como se mencionó, esta tendencia también ha sido creciente ya que durante el año 2001 el porcentaje de preferencia fue del 53.80% y para el año 2009 fue del 55.40%, representando un incremento del 1.6% (Figura 2).

Lo anterior indica que los micro negocios han visto más atractiva esta alternativa de financiamiento, con un crecimiento de 7.8% más que la mostrada por las medianas empresas.

Figura 2



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

“Es importante aclarar que a partir del año 2010, el estudio que desarrolla el Banco de México cambió sus criterios para determinar cuándo se trata de una pequeña o de una mediana empresa. Gracias a este cambio en los criterios, durante el año 2010 el porcentaje de proveedores se incrementó considerablemente, pasando del 55% en 2009 al 79% para 2010. La preferencia por los proveedores continuó con una tendencia creciente, concentrando hasta el 84% para el cierre del ejercicio 2012.”

3.4 Sector Bancario

El servicio de banca y crédito consiste en captar recursos del público a través de la creación de pasivos para su colocación en el público. Este tipo de servicios son prestados por instituciones de intermediación financiera tales como banca múltiple y banca de desarrollo. Este tipo de instituciones se encuentran reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) la cual, de acuerdo a su artículo primero, tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito; organizar y regular las instituciones de crédito y las operaciones que realicen; ver por su equilibrado desarrollo; proteger los intereses del público y reglamentar los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.

De conformidad con el artículo tercero de la LIC, el Sistema Bancario Mexicano se encuentra integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras, además de los organismos auto regulatorios bancarios.

3.4.1 *El papel del Estado en el Sistema Bancario Mexicano*

El Estado será el encargado de ejercer la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, con la finalidad de que apoye y promueva el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento económico nacional, basándose en una política económica soberana y fomentando el ahorro en todos los sectores y regiones de la República a través de sanas prácticas y usos bancarios.

Por su parte, las instituciones de banca de desarrollo atenderán las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas, en las respectivas leyes orgánicas.

3.4.2 *Autorización para crear Instituciones de Banca Múltiple*

Para organizar y operar nuevas instituciones de banca múltiple será necesario contar con la autorización del Gobierno Federal, quien la otorgará a través de la CNBV, obteniendo previamente el acuerdo de su junta de Gobierno y opinión favorable del Banco de México. Por su naturaleza, estas autorizaciones son intransferibles.

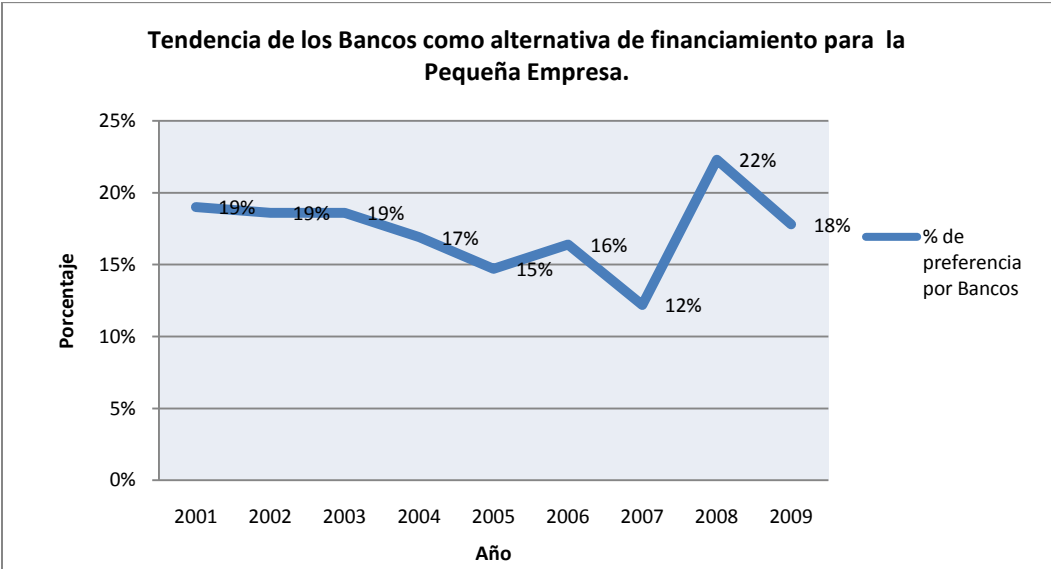
3.4.3 *Banca Múltiple*

En el tema de alternativas de financiamiento, los bancos ocupan actualmente el segundo lugar de preferencia entre las pequeñas empresas, ya que de acuerdo con la evaluación realizada por el Banco de México, el porcentaje de preferencia hacia esta alternativa de financiamiento ha mostrado una tendencia decreciente: en el año 2001 contó con el 19.00% y para el año 2009 este porcentaje bajó a 17.80%, lo que representa una disminución del 1.2% (Figura 3).

Cabe destacar que durante 2007 y 2008 se presentó un aumento en los créditos bancarios de un 10%, que pudo haber sido ocasionado por una reducción de otra fuente de financiamiento, tales como los proveedores, la cual mostró en esos

mismos años, un decremento del 8.4%, asociado a una posible reducción de la demanda agregada en los Estados Unidos. Sin embargo, una vez que la economía de los Estados Unidos comenzó a mejorar, los créditos solicitados a los proveedores aumentaron en ese año 6.1%: En contraste, para el año 2009, los bancos presentaron una disminución del 4.5%.

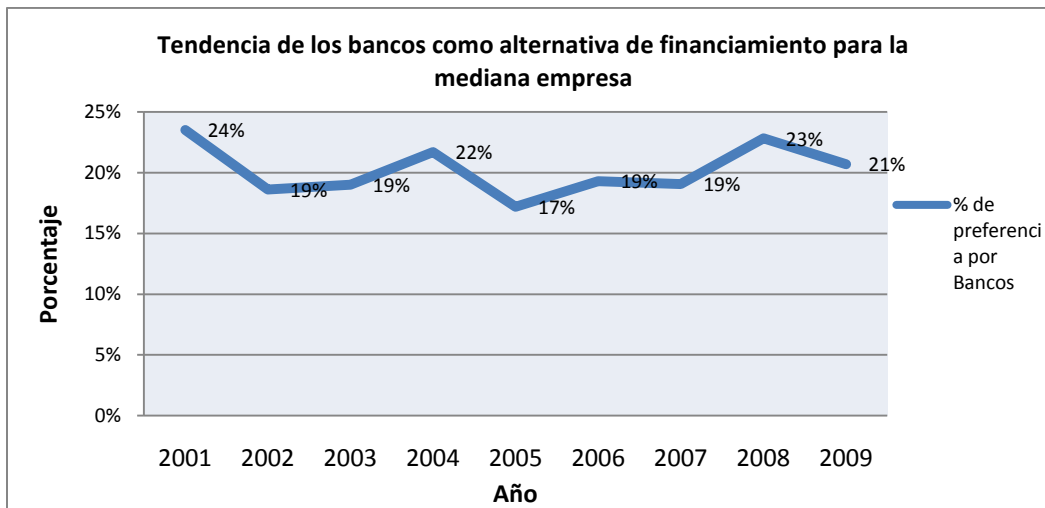
Figura 3



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas* por el periodo de 2001 a 2009

El comportamiento de las empresas medianas ha sido de forma muy similar al de las pequeñas, ya que en promedio el 20% de las medianas empresas han recurrido a esta alternativa de financiamiento, presentando un comportamiento un poco más consistente que el de las pequeñas empresas. Durante el periodo de 2001 a 2009 este porcentaje ha presentado una disminución en un 2.80%, lo cual refleja que el sector bancario no ha logrado ofrecer las condiciones necesarias para lograr incrementar su cartera de clientes (Figura 4).

Figura 4



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas* de 2001 a 2009

De acuerdo a lo anterior, tanto las micro como las pequeñas empresas han optado por recurrir en menor medida a los bancos, siendo estas últimas las que han presentado mayor decremento durante el mismo periodo.

A partir de 2010, la evaluación que realiza el Banco de México cambió la forma en cómo se terminará el tamaño de las empresas, ya que anteriormente se basaba en el importe de las ventas y a partir del 2010 contempla el número de empleados que laboran en las mismas.

En lo que corresponde al periodo 2010-2012, los bancos continúan presentando una tendencia negativa ya que durante el año 2010 contaban con el 29.2% y para el año 2012 éste disminuyó al 27.5%, representando una reducción del 1.7% durante estos tres años.

3.4.4 Propósito del financiamiento

De acuerdo con el Banco de México, una vez que las pequeñas empresas han obtenido el financiamiento, lo utilizan primordialmente para su capital de trabajo; esta tendencia ha prevalecido durante los últimos 9 años, presentando en el año 2009 un incremento aproximado del 15% en comparación con el ejercicio 2008. Como segunda opción, las pequeñas empresas emplean este

financiamiento para la inversión de sus negocios, pero este rubro abarcó poco más del 16% en el año 2009 (cuadro 30). Lo anterior significa que dicho financiamiento no es utilizado para realizar inversiones a largo plazo como la adquisición de maquinaria o acondicionamiento del local, sino que estos son utilizados generalmente para cubrir necesidades de financiamiento a corto plazo como pago a proveedores, pago de renta, salarios de trabajadores, entre otros.

Cuadro 30
Uso del financiamiento en las pequeñas empresas

FUENTE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Capital de trabajo	73.5	70.3	77.8	72	57.8	64.3	60	56.1	71.4
Reestructuración de pasivos	13.2	18.8	12.7	14	17.8	11.9	6.7	19.5	4.8
Comercio exterior	0	4.7	3.2	4	6.7	4.8	6.6	7.32	2.4
Inversión	7.4	6.3	4.8	10	13.3	14.3	15.5	17.07	16.7
Otros propósitos	5.9	0	1.6	0	4.4	4.7	11.1	0	4.7

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009

Para el caso de las medianas empresas, el 54% destina el crédito obtenido a su capital de trabajo, no obstante, el porcentaje es 17% menor que el presentado por las pequeñas empresas. Las medianas empresas han utilizado en mayor medida los créditos obtenidos para la inversión, ya que durante el año 2009 el 26% de estas empresas lo destinaron a esta causa, mientras que entre las pequeñas empresas solo el 17% lo hizo, lo cual representa un diferencia del 9% (cuadro 31).

Cuadro 31
Uso del financiamiento en las medianas empresas

FUENTE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Capital de trabajo	71.40	61.70	77.30	63.90	66.70	66.00	65.15	56.92	54.40
Reestructuración de pasivos	6.00	16.40	1.50	11.10	3.20	5.70	12.12	10.77	8.80
Comercio exterior	3.60	8.20	3.00	5.60	4.80	3.80	1.52	7.69	8.80
Inversión	14.30	12.30	15.20	16.70	19.00	17.00	19.70	23.08	26.30
Otros propósitos	4.80	1.40	3.00	2.80	6.30	7.50	1.52	1.54	1.70

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009

Como se ha mencionado anteriormente, a partir del año 2010, el estudio que desarrolla el Banco de México cambió sus criterios sobre la forma para determinar cuándo se trata de una pequeña o mediana empresa. Debido a este cambio, durante el año 2010 los porcentajes relacionados con las respuestas al uso del financiamiento se vieron incrementadas considerablemente.

Durante los años 2010 y 2011, el 75% de las empresas continúan utilizando el financiamiento primordialmente en su capital de trabajo, 16% lo ocupa para realizar una reestructuración de su deuda y el 14% para invertirlo. Alrededor del 2.7% se vale de este financiamiento para diversos propósitos.

Causas que originan que las MIPYME no utilicen un crédito bancario:

Cuando se está en búsqueda de un financiamiento, generalmente las empresas acuden a aquella institución que les proporcione el importe que requieren, buscando obtener condiciones de pago flexibles y con una baja tasa de interés. Una de las opciones más populares son los bancos, ya que al convertirse en clientes de alguna institución bancaria podrán construir un historial crediticio les permitirá solicitar importes cada vez más grandes en un futuro.

Actualmente las instituciones bancarias han comenzado a crear diferentes productos enfocados a las MIPYME, sin embargo, como se presentará a continuación, este segmento aún considera que los bancos no ofrecen las condiciones de financiamiento apropiadas que requieren.

De acuerdo con la evaluación trimestral realizada por el Banco de México, se presentan cuáles son las principales razones del por qué las pequeñas empresas no utilizan el crédito bancario, encontrándose entre las más importantes para el año 2009 las siguientes:

- Las condiciones de acceso al crédito (63.1%). A una gran mayoría de MIPYME se les complica el poder cubrir las condiciones que requieren las instituciones bancarias debido a que muchas de ellas operan en la informalidad.
- Deterioro en la situación económica actual (54.8%).
- Disminución en la demanda actual esperada (29.8%) y
- Altas tasas de interés del mercado de crédito bancario (28%).

Cuadro 32									
Motivos del por qué las pequeñas empresas no utilizan el crédito bancario									
FACTORES LIMITANTES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Las tasas de intereses del mercado de crédito bancario	24.2	23	22.3	23.8	32.9	30.6	32.38	53.8	28
Condiciones de acceso al crédito	30.1	29.2	26.2	26.2	23.5	29	26.67	58.7	63.1
Deterioro en la situación económica actual o esperada	25.1	25.3	19.7	16.7	11.2	11.3	11.43	36.5	54.8
Disminución en la demanda actual esperada	8.3	9.4	15.3	13.7	10	10.4	11.43	18.3	29.8
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	11	13.2	12.7	13.1	11.2	5.6	8.57	12.5	4.2
Otros	1.4	0	3.9	6.5	11.2	13.1	9.52	6.7	5.4

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

Asimismo, las medianas empresas presentan en el mismo orden las causas por las que no llegan a solicitar un crédito bancario, encontrándose en primer lugar las restricciones que presenta dicho crédito (67%), el deterioro de la situación económica (56%) y altas tasas de interés (26%). En relación a las altas tasas de interés, éstas presentaron en el año 2009 una disminución significativa en comparación con el año anterior, la cual fue del 20%. Por otro lado, la percepción de las medianas empresas respecto del deterioro de la situación económica del país ha ido en aumento, ya que tan sólo del 2008 al 2009 ésta se incrementó en 19 puntos porcentuales (cuadro 33). Una de las causas puede ser la crisis financiera que se vivió durante ese período.

Cuadro 33									
Causas por las cuales las medianas empresas no utilizan el crédito bancario									
FACTORES LIMITANTES	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Las tasas de intereses del mercado de crédito bancario	25.4	25	25.9	32.1	29.6	30.2	33.98	45.3	25.7
Condiciones de acceso al crédito	23.1	22.7	23.3	22.1	15.3	20.8	17.48	59.4	67.3
Deterioro en la situación económica actual o esperada	25.4	24.4	19.8	14.7	15.3	12.3	13.59	36.8	55.8
Disminución en la demanda actual esperada	10.7	11.6	6.9	8.3	9.1	10.4	9.7	22.6	23.9
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	13.1	15.7	14.6	14.7	17.3	16.1	13.59	6.6	7.1
Otros	2.3	0.6	9.5	8.3	13.4	10.2	11.65	2.8	5.3

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

A partir del cuarto trimestre de 2010, el estudio sobre la evolución del financiamiento a las empresas presentó cambios en lo que se refiere a las opciones de respuesta del por qué las empresas no solicitaron o recibieron créditos bancarios. Ahora se contemplan factores como: las ventas y rentabilidad de la empresa, su historia crediticia, capitalización de la empresa, entre otros. Véase el comportamiento de estos factores en los años 2010-2011 (cuadro 34).

Cuadro 34

Causas que generan que las empresas no soliciten un crédito 2010-2011

FACTORES LIMITANTES	2010	2011
Situación económica general	65.2	63
Acceso a apoyo público	52	44.7
Ventas y rentabilidad de su empresa	60.3	52
Capitalización de su empresa	49	45.6
Historia crediticia de su empresa	38.8	38.6
Disposición de los bancos a otorgar créditos	56.7	46.5
Dificultades para el pago del servicios de la deuda bancaria vigente	45.2	38.4
Tasas de interés de mercado de crédito bancario	60.5	52.6
Condiciones de acceso al crédito bancario	54.8	51.1
Montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario	53.7	50

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas* por los años 2010 y 2011.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, la situación económica del país, las tasas de interés del mercado y las condiciones de acceso al crédito bancario continúan siendo los principales factores limitantes para que las pequeñas y medianas empresas no opten por recurrir al financiamiento bancario, aunque, gracias a que se han incrementado las opciones de respuesta, se demuestra que factores como la historia crediticia de la empresa y las dificultades que pudieran enfrentar para el pago de la deuda, no son factores tan importantes como los antes mencionados.

3.5 Banca de desarrollo

De acuerdo con la CNBV:

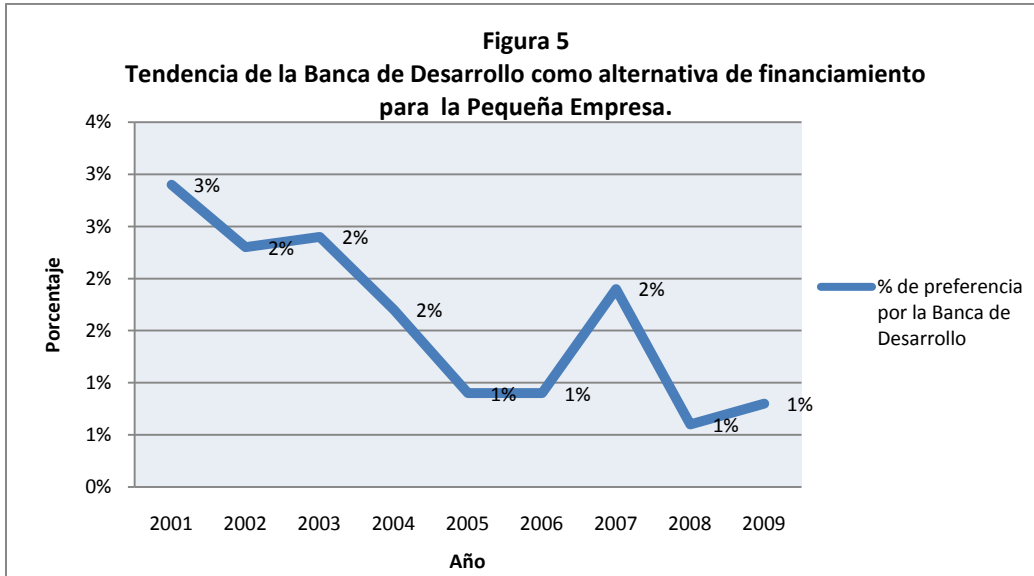
Las instituciones de banca de desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, las cuales forman parte del Sistema Bancario Mexicano y atienden las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas, en sus respectivas leyes orgánicas. Tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al ahorro y financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación (2012).

Actualmente esta banca se encuentra conformada por seis instituciones:

- Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF)
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)

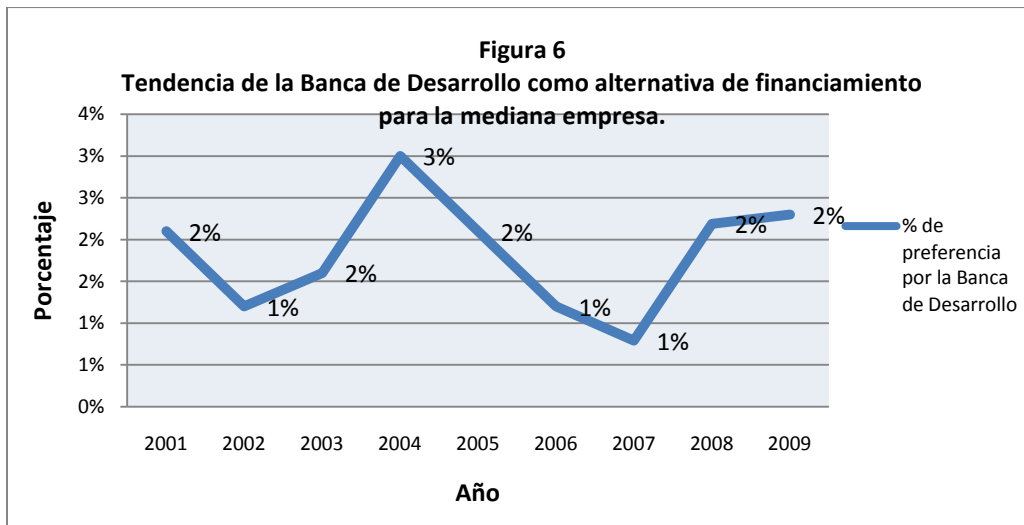
La Banca de Desarrollo y su evolución como alternativa de financiamiento

Para el caso particular de las pequeñas empresas, el reporte trimestral publicado por el Banco de México por el periodo de 2001 a 2009 muestra que la Banca de Desarrollo es considerada como una de las alternativas de financiamiento menos solicitadas por parte de las pequeñas empresas (figura 5); esto puede deberse en parte a que sólo dos de las seis instituciones que la conforman, han desarrollado programas específicos para este sector. Por lo que es notoria la disminución de la la preferencia por esta alternativa de financiamiento: en 2001 era de 2.9% y para 2009 es de apenas el 0.8%, (una disminución equivalente al 72%).



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio sobre la *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

De acuerdo con este mismo estudio, las empresas medianas han mostrado una menor preferencia por esta alternativa de financiamiento, sin embargo, a pesar de que la tendencia en el porcentaje de su preferencia ha sido muy volátil por el periodo de 2001 a 2009, éste se ha mantenido prácticamente igual incrementándose sólo un 0.2% (figura 6).



Fuente: Elaboración propia con base en el estudio *Evolución del financiamiento a las empresas de 2001 a 2009*

Durante el periodo de 2010 a 2012 el porcentaje presentó un incremento mínimo, ya que pasó del 2.4% en 2010 al 2.5% en 2012 reflejando con esto que los

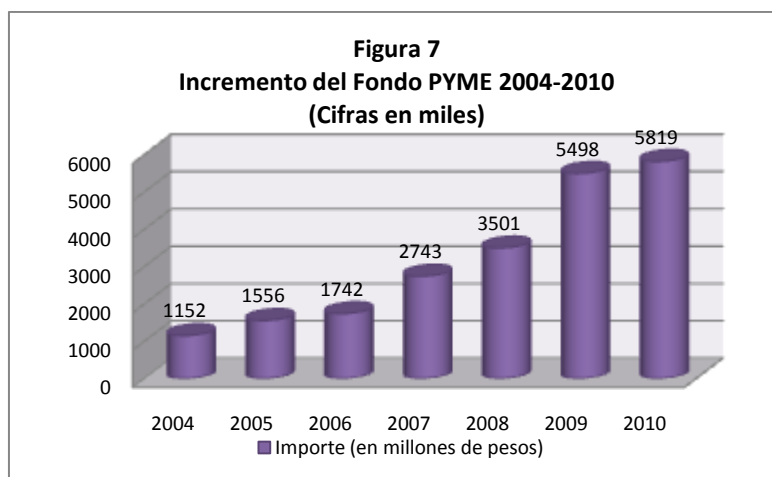
programas implementados hasta ahora por la Banca de Desarrollo no han cumplido con las necesidades de las MIPYME.

3.5.1 Nacional Financiera (NAFIN) y el Fondo PYME

De las seis instituciones que conforma la Banca de Desarrollo, solo Nacional Financiera es la que se ha enfocado más al sector de las pequeñas y medianas empresas. Para esto, desarrolló en el año 2001 y a través de la Secretaría de Economía, distintos programas entre los que se encontraron: el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME), el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (FOAFI), entre otros.

Para 2004, el Gobierno Federal desarrolló un programa integral para el apoyo a las MIPYME conocido como Fondo PYME. El Fondo Pyme es una alternativa para las MIPYME ya que no sólo busca otorgar financiamiento, sino que además trata de atender las necesidades de los emprendedores proporcionándoles formación empresarial, servicios de consultoría, transferencia de modelos y metodologías, desarrollo de franquicias, equipamiento e infraestructura del negocio, entre otros.

De acuerdo con la Secretaría de Economía, durante el periodo 2004-2010 el Fondo PYME ha apoyado la generación de 350,000 empleos formales, además gracias a los empleos generados y al incremento en el valor agregado, el presupuesto del Fondo PYME ha subido en un 80% en el periodo de 2004 a 2010 (Figura 7).



Fuente: Secretaría de Economía (2010) *PYMES Nuestras Empresas*, Vol.1 No.3

A partir del año 2004, el Fondo PYME desarrolló diferentes programas los cuales buscaban cubrir de manera más específica al segmento de las MIPYME, considerando características como: el segmento de mercado al que pertenece, el número de trabajadores con el que operan, la rapidez con la que se han desarrollado, etc. Actualmente, los programas que conforman dicho Fondo son los siguientes:

Cuadro 35

Programas que integran el Fondo PYME 2006-2012

Segmento empresarial	Programa
Emprendedores con ideas de negocio	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Apoyo a Jóvenes Emprendedores Sistema Nacional de Incubación de Empresas
Microempresarios hasta con 10 trabajadores y ventas anuales menores a 4 millones	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Microempresas (Mi tortilla, Mi tienda, Mi panadería, Mi cerrajería) Programa Nacional de Franquicias
PYMES de 11 a 100 trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las PYMES Sistema Nacional de Garantías Programa Nacional de Extensionismo Financiero Programa Nacional de Apoyos a Proyectos Productivos PYME
Comercios y servicios: 11 a 250 trabajadores	
Industria: 11 a 250 trabajadores, ventas anuales entre 4 millones	
Gacelas o PYMES con crecimiento en ventas de 25% anuales en tres años consecutivos	<ul style="list-style-type: none"> Programa de Paquetes Tecnológicos Programa Nacional de Implementación de Lean Manufacturing Programa de Aceleración de Empresas
Tractoras o empresas que dan lugar a desarrollo de MIPYME proveedoras	<ul style="list-style-type: none"> Programa Nacional de Empresas Tractoras Programa de desarrollo de Proveedores Programas de Impacto sectorial

Fuente: Secretaría de Economía (2010) *PYMES Nuestras Empresas*, Vol.1 No.3

3.5.2 Evaluación del Fondo PYME

El Fondo PYME se convirtió en uno de los programas de apoyo a las MIPYME más ambiciosos que se hayan desarrollado en los últimos años ya que buscó atender las necesidades de distintos segmentos, además de impulsar a emprendedores y a las incubadoras para que éstas pudieran desarrollarse y establecerse como micro o pequeñas empresas. Para esto aportaba cada año mayores recursos que le permitiera seguir impulsando a dicho sector, sin

embargo, a ocho años de que fue creado dicho fondo, los resultados que ha presentado no han sido los que se esperaban.

A través de un estudio realizado por López Ortega y Tamara Alcántara (2005) y por medio del Instituto de Ingeniería de la UNAM (IIUNAM), se llevó a cabo la evaluación de los resultados del Fondo PYME durante el periodo 2004-2007, encontrándose lo siguiente:

Durante los cuatro años en que la UAII efectuó la evaluación al Fondo PYME se observó que el mismo tenía congruencia con el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006; además, aquellos pequeños empresarios que resultaron beneficiados con el Fondo PYME manifestaron una gran aceptación hacia el mismo. No obstante, a pesar de sus beneficios, existía una gran inconformidad en el tiempo de respuesta de sus solicitudes, ya que argumentaban que en la mayoría de las ocasiones los recursos tardaban demasiado en ser entregados, lo que provocaba que los empresarios no pudieran adquirir la maquinaria que necesitaban, contratar al personal que requerían o realizar las ampliaciones a su negocio, entre otros. Además, debido a que era posible que los solicitantes pudieran elegir uno o más programas de apoyo, no fue posible registrar cuántas empresas habían sido beneficiadas, ni el número de empleos que generaron.

Durante los años de 2008-2009 la evaluación del Fondo PYME fue realizada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2009), las conclusiones en estos dos años fueron muy similares:

El programa ha utilizado los recursos de manera eficiente, logrando alcanzar sus metas, además reporta una alta satisfacción de los beneficiarios, aunque no presenta evidencia de esto último. A pesar de ello, el CONEVAL considera que no es posible emitir un juicio sobre el impacto del programa sobre los beneficiarios, ni conocer la totalidad de los resultados del programa ya que no existen estudios que midan adecuadamente la generación de empleos así como la competitividad de las empresas que fueron apoyadas.

Para 2010 y 2011, el Colegio de México (2011) a través de su Centro de Estudios Económicos, ejecutó la evaluación del costo y efectividad del Fondo PYME a través de la cual concluye que este Fondo ha conseguido atender a un importante número de empresas, nuevas y en desarrollo. No obstante, considera indispensable que se desarrollen instrumentos más confiables y precisos que le permitan medir de manera más específica los resultados. Para lograrlo, considera necesario generar una base de datos de los beneficiarios que le permita conocer

el impacto de haber obtenido los recursos, además de dar un seguimiento a estas empresas, con el fin de monitorear su desarrollo o quiebra.

Por último, la evaluación realizada por el CONEVAL al Fondo PYME en 2011, señala que no se introdujo un adecuado control de las incubadoras ni tampoco se dio seguimiento a los logros que éstas obtuvieron, esto de acuerdo con la Auditoría Superior de la Federación (ASF) y con el CONEVAL, quienes coinciden en que a pesar del extenso presupuesto con el que se contaba, no se pudo llevar un adecuado control, lo que provocó una fuga de recursos en las incubadoras.

Para el caso de las 61 mil empresas que fueron apoyadas por el Fondo PYME durante el ejercicio 2011, sólo el 4.1 por ciento se consolidó; el 2.7 por ciento se desarrolló y el 6.3 por ciento se reportaron como creadas, pero se desconoce lo sucedido con el 86.9 por ciento de ellas. Esto hace pensar que los recursos con los que contaba el Fondo pudieron ser mal invertidos ya que al no dar seguimiento a las empresas, no se sabe si lograron establecerse, ni tampoco los empleos que pudieron haber generado. En relación al número de empleos, se planeaba generar para el año 2011 alrededor de 75 mil nuevos empleos, sin embargo, de acuerdo con la ASF, solo se crearon el 51.8% de los programados.

Así mismo, la ASF señaló las siguientes fallas realizadas por el Fondo PYME:

- Se determinó que de cada 316 puestos conservados en el país solo uno fue consecuencia de los apoyos del Fondo, esto es el 0.3 por ciento.
- Se puntualizó que la Secretaría de Economía no contaba con una base de datos propia para identificar a la población objetivo del programa y de parámetros para evaluar la cobertura del Fondo.
- Se carecía de indicadores para verificar en qué medida se promueve el desarrollo económico regional.

Por su parte, el CONEVAL coincidió con la ASF respecto de precisar la población objetivo y dimensionar de manera real el tamaño del problema a atender para plantear la cobertura del Fondo, además de que se debe trabajar en conjunto con el IMSS para poder determinar de una forma más clara el número de plazas realmente generadas.

A pesar de los bajos resultados por parte de este Fondo, se contempla que siga operando en el siguiente sexenio, por lo que el Gobierno en turno deberá evaluar cuidadosamente las observaciones y comentarios presentados por estos organismos, además de los que puedan surgir por parte de los expertos, ya que de no hacerlo, éste continuará como un fondo demasiado costoso e ineficiente.

3.6 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)

Las SOFOLES son intermediarios financieros que comenzaron a operar desde 1993, cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y a su vez, se encuentran supervisadas y vigiladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Así mismo, las SOFOLES atienden a los sectores hipotecario, automotriz, empresarial, consumo, agroindustria y proyectos públicos, siendo su principal objetivo el de captar recursos por medio de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores y el de otorgar créditos para determinada actividad o sector.

Es a través de la Ley de Instituciones de Crédito en el artículo 103, fracción IV donde se establece que las SOFOLES podrán captar recursos del público en el territorio nacional.

“Artículo 103.-Ninguna persona física o moral, podrá captar directa o indirectamente recursos del público en territorio nacional, mediante la celebración de operaciones de depósito, préstamo, crédito, mutuo o cualquier otro acto causante de pasivo directo o contingente, quedando obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

Se exceptúa de lo dispuesto en el párrafo anterior a:

...IV. Las sociedades financieras de objeto limitado autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que capten recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorguen créditos para determinada actividad o sector.”

Las operaciones que pueden realizar este tipo de intermediario financiero son las siguientes:

- Captar recursos del público exclusivamente mediante la colocación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores, siempre que cuente con el correspondiente dictamen emitido por una institución calificadora de valores.
- Obtener créditos de entidades financieras del país y del extranjero en los términos de las disposiciones legales aplicables.
- Otorgar créditos o efectuar descuentos a la actividad o al sector que se señale en la autorización correspondiente.

- Invertir sus recursos líquidos en instrumentos de captación de entidades financieras, así como en instrumentos de deuda de fácil realización.
- Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto.
- Prestar servicios de transferencias de fondos, dentro y fuera de territorio nacional, incluidos los servicios de remesas, siempre y cuando en la realización de estas operaciones no se actualice el supuesto a que se refiere el artículo 81 de de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, ni cualquier otra actividad prohibida en las disposiciones que de ella emanan.
- Realizar operaciones financieras conocidas como derivadas, en los términos que autorice el Banco de México a través de disposiciones de carácter general.
- La adquisición, enajenación, cesión, traspaso, compra, venta o administración de cartera de créditos directamente relacionados con su objeto social
- Recibir y otorgar garantías respecto de créditos o descuentos relacionados directamente con su operación.
- Realizar y certificar avalúos sobre bienes muebles e inmuebles relacionados directamente con su objeto social, o bien, que reciban en garantía o en pago.
- Fungir como obligado solidario con otras sociedades e instituciones financieras del mismo sector, para recibir y otorgar financiamientos relacionados directamente con su objeto.
- Prestar los servicios a que se refiere el tercer párrafo del artículo 41 de de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.
- Actuar como fiduciarias de los fideicomisos que tengan como fin garantizar al fideicomisario el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.
- Realizar operaciones de reporto sobre títulos o valores en términos de las disposiciones aplicables, relacionadas directamente con su objeto social.
- Las demás que establezcan las leyes y las análogas o conexas que autorice el Banco de México.

Adicional a las operaciones antes mencionadas, estas entidades podrán realizar las operaciones que se señalan en los artículos 65 y 70 de la Ley de Instituciones de Crédito, esto bajo los términos y condiciones que dispongan dichos artículos.

Las SOFOLES se encuentran reguladas por las siguientes leyes:

- Ley de Instituciones de Crédito (fracción IV del art. 103)

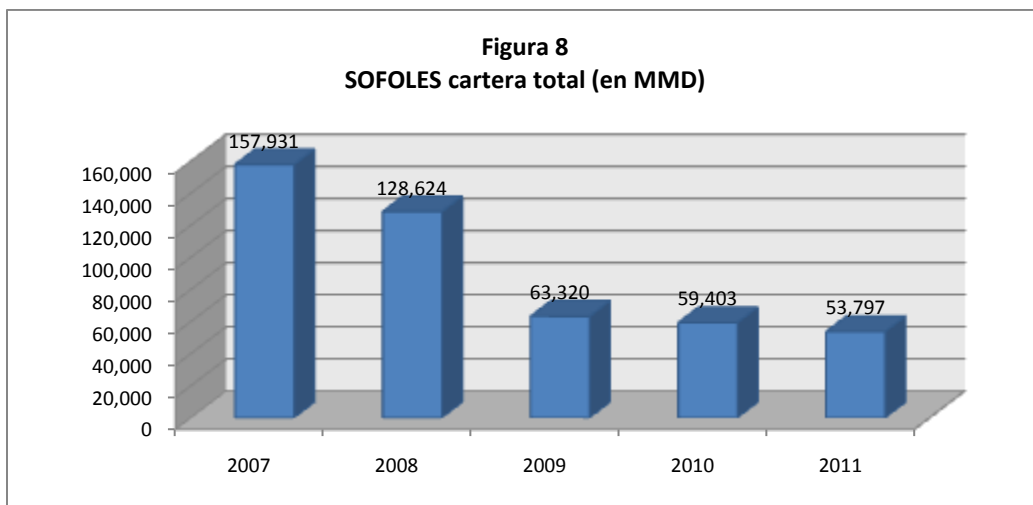
Marco Normativo Complementario

- Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros
- Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado
- Ley General de Sociedades Mercantiles
- El Código de Comercio
- Los Códigos Civil y Procedimientos Civiles

Comportamiento de las SOFOLES durante el periodo 2007- 2011

Desde su inicio en 1993, la actividad crediticia que han desempeñado las figuras de las SOFOLES ha mostrado un acelerado crecimiento, no sólo en las entidades que han sido creadas, sino en su cartera de clientes. Uno de los principales motivos de ello puede ser la crisis financiera de 1995, cuando los bancos comenzaron a poner cada vez mayores restricciones al sector de pequeños empresarios para otorgarles un crédito, al considerarlos de alto riesgo en el incumplimiento de sus pagos. Como respuesta a esto, los empresarios optaron por buscar alternativas de financiamiento y para ese entonces las SOFOLES lograron responder a sus necesidades financieras.

El constante crecimiento de las SOFOLES continuó hasta el ejercicio 2007, aunque debido a la crisis internacional que se presentó en 2007 y 2008, las SOFOLES fueron afectadas de manera considerable en la disminución de su cartera que, en el mismo periodo fue del 18%, al pasar de 157,931 mdp a 128,624 mdp; sin embargo, para diciembre de 2009 esta disminución sería aún mucho mayor (51%), y luego, se presentaría una desaceleración en la pérdida de la cartera, registrando en el ejercicio 2011 un importe de 53,797 mdp, lo que significa que en los últimos 5 años este importe disminuyó en un 66% (figura 8).



Fuente: Elaboración propia con base en los boletines trimestrales de las SOFOLES de diciembre 2007 a diciembre 2011

3.6.1 Disolución de la figura de las SOFOLES

La figura de las SOFOLES como intermediarios financieros dejará de existir para el ejercicio 2013, de acuerdo con el Diario Oficial de la Federación publicado el 18 de julio de 2006. En este ejemplar se menciona que a partir del 19 de julio de 2013 quedarán derogados los artículos que les son aplicables a las SOFOLES, por lo que las autorizaciones que hayan sido otorgadas por la SHCP, en términos del artículo 103, fracción IV, de la Ley de Instituciones de Crédito, quedarán sin efecto por ministerio de Ley, sin que por ello estén obligadas a disolverse y liquidarse, aunque, para que puedan continuar operando, deberán:

1. Reformar sus estatutos sociales, a efecto de eliminar cualquier referencia expresa o de la cual se pueda inferir que son sociedades financieras de objeto limitado y que se encuentran autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
2. Presentar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a más tardar en la fecha en que entren en vigor las reformas y derogaciones señaladas en el primer párrafo de este artículo, el instrumento público en el que conste la reforma estatutaria referida en la fracción anterior, con los datos de la respectiva inscripción en el Registro Público de Comercio.

Para los casos en que las sociedades no cumplan con lo dispuesto por la fracción II anterior entrarán, por ministerio de ley, en estado de disolución y liquidación, sin necesidad de acuerdo de asamblea general de accionistas.

De conformidad con lo anterior, las SOFOLES que deseen continuar con sus operaciones, podrán realizar lo siguiente:

- I. Convertirse en una SOFOM (para esto deberán de llevar a cabo modificaciones corporativas).
- II. Convertirse en una sociedad no financiera y realizar las operaciones de crédito, arrendamiento y factoraje en términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y
- III. Disolverse y liquidarse.

3.7 Uniones de Crédito

Definición

De acuerdo con Carlos Herrera, las uniones de crédito pueden definirse como:

Organizaciones auxiliares de crédito, las cuales son sociedades anónimas de capital variable que pueden estar constituidas tanto por personas físicas como morales, mismas que son generalmente micros y pequeñas empresas, cuyas actividades primordiales son las agropecuarias, comerciales e industriales, o en su caso, una combinación de ellas (mixtas), y cuyos objetivos son el de resolver por medio de la cooperación sus necesidades financieras de manera directa y oportuna, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica). (2003, p.132)

Objetivo

De acuerdo con el CNBV el objetivo de este sector es:

Ofrecer a sus socios acceso a recursos financieros y servicios de apoyo necesarios para llevar a cabo sus actividades productivas. Asimismo, estas sociedades podrán recibir préstamos de sus socios y tener acceso a recursos financieros de fondos de fomento y bancos en condiciones que favorezcan las actividades productivas. (2012).

Marco Legal

Este tipo de instituciones son constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable las cuales pueden encontrarse integradas por micros y pequeñas empresas o por personas morales cuyas actividades pueden ser agropecuarias, comerciales o industriales.

Se encuentran reguladas por la Ley de Uniones de Crédito (LUC) y deben cumplir a su vez con la Ley General de Sociedades Mercantiles; operan mediante la autorización de la SHCP, por medio de la CNBV. De acuerdo con el Artículo 18 de dicha ley, serán tres niveles de operación en los que se podrán ubicar a las uniones de crédito, y esto dependerá del importe del capital suscrito y pagado con el que operen.

Cuadro 36

Nivel de operación de las uniones de crédito

Nivel	I	II	III
Activos totales	Equivalente a 2 millones	Equivalente a 3 millones	Equivalente a 5 millones

Fuente: Artículo 18 de la Ley de Uniones de Crédito

Cada uno de los niveles antes presentados otorga a las uniones de crédito la posibilidad de realizar mayores funciones hasta ser consideradas como cuasi bancos.

De acuerdo con el artículo 40 de la LUC, las Uniones de Crédito podrán realizar, entre otras, las siguientes operaciones:

- Otorgamiento de créditos
- Recibir préstamos de sus socios, de bancos, de la banca de desarrollo y de instituciones financieras del extranjero.
- Proveer a los socios, que así lo requieran, insumos, materias primas, componentes y servicios que estos necesitan para su operación productiva.
- Efectuar operaciones de factoraje financiero con sus socios, entre otras.

Para la CNBV las Uniones de Crédito presentan las siguientes ventajas:

- Poder de negociación para sus créditos.
- Mayor transparencia en el manejo de sus créditos y de las tasas de interés.
- Manejo productivo de sus recursos ociosos.
- Manejo financiero de sus recursos con criterio profesional.
- Capacitación a los socios en el análisis de proyectos de inversión.
- Asistencia técnica.
- Aprovechamiento de las economías de escala (compra-venta, servicios e industrialización).
- Conciencia de permanencia de los socios por su aportación. Selección rigurosa de socios.
- Rentabilidad y beneficio a los socios accionistas a través del pago de dividendos derivados de la operación financiera y comercial.
- Acceso de socios a otro tipo de operaciones financieras como lo son el arrendamiento y el factoraje financiero; además la sociedad podrá actuar como fiduciaria en fideicomisos de garantía,

De acuerdo con Herrera (2003), este tipo de cooperativas presentan los siguientes beneficios:

- Los socios de la Unión de Crédito tienen la posibilidad de obtener créditos más favorables, debido a que dicha unión les facilita el dinero o porque de ella obtienen garantías o avales.
- Los miembros de la unión pueden realizar una disminución de sus costos, debido a que son capaces de comprar las cantidades suficientes para obtener descuentos.
- Dicha unión también puede realizar la transformación o el beneficio de los productos obtenidos por sus socios, con el objetivo de disminuir costos y obtener mejores precios.

3.8 Sector Popular

El Sector de Ahorro y Crédito Popular (SACP) busca proporcionar los servicios financieros a los sectores y comunidades que no han sido atendidos por la banca tradicional. Actualmente, las entidades que la integran, SCAP y SOFIPO, se encuentran en proceso de regularización, creciendo y abarcando un número cada vez mayor de clientes y socios.

El objetivo principal del sector es el de proporcionar servicios financieros al segmento de la población de bajos ingresos.

Las Sociedades que integran el Sector de Ahorro y Crédito Popular son:

- Entidades de Ahorro y Crédito Popular
- Financieras Populares

Estas entidades se encuentran clasificadas, en su mayoría, según su nivel de operación, y dependiendo de esto, se encontrarán autorizadas para realizar determinadas actividades financieras; de igual forma, la CNBV será quien las autorice y supervise, vigilando que cumplan con la normatividad que les sea aplicable.

A continuación se presentarán más a detalle los tres principales integrantes de este sector.

3.8.1 Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP)

Definición de las SCAP

La CNBV define a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo de la siguiente forma:

Aquellas sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas que, independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro.

Objetivo de las SCAP

Conforme con la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP), los objetivos de las SCAP son:

- I. Regular, promover y facilitar la captación de fondos o recursos monetarios y su colocación mediante préstamos, créditos u otras operaciones por parte de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo con sus Socios;

- II. Regular, promover y facilitar las actividades y operaciones de estas últimas, su sano y equilibrado desarrollo;
- III. Proteger los intereses de los socios ahorradores, y
- IV. Establecer los términos en que el Estado ejercerá las facultades de supervisión, regulación y sanción, en términos de la presente Ley.

Por su parte, la misma CNBV plantea como objetivo de las SCAP lo siguiente:

Consolidar un sector de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP), que cuente en su totalidad con un registro y para el caso de aquellas con activos superiores a 2.5 millones de UDIS con la autorización de la CNBV, las cuales como parte del sector social del sistema financiero mexicano contribuyan a la inclusión financiera de la población de las comunidades en las que operan a fin de hacerles llegar productos y servicios financieros de calidad que ayuden a sus socios a mejorar su situación económica, y coadyuvar con el Gobierno Federal para la difusión, entrega y administración de los programas de apoyos que éste promueva a fin de que los mismos lleguen de forma integral a sus beneficiarios incrementando el efecto positivo con el cual sean implementados (2012).

Marco Legal de las SCAP

Las SCAP son normadas por la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP), publicada en el diario oficial de la federación el 13 de agosto de 2009, dicha ley aplica exclusivamente a las cooperativas de ahorro y préstamo. En dicha ley se establece que estas cooperativas serán reconocidas como intermediarios financieros sin fines de lucro. En relación con su nivel de operación, en el artículo 13 de la LRASCAP menciona que las SCAP que cuenten con un monto total de activos no mayor a 2,500,000 UDIS tendrán un nivel de operaciones básico y no requerirán de la autorización de la Comisión para realizar operaciones de ahorro y préstamo.

En el artículo 18 de la LRASCAP se encuentran los siguientes niveles de operación.

Cuadro 37

Nivel de Operaciones de las SCAP (Valor en UDIS)

Nivel	I	II	III	IV
Activos totales	≤ 10 millones	> 10 millones y hasta 50 millones	> 50 millones y hasta 250 millones	superiores a 250 millones

Fuente: Artículo 18 de la LRASCAP

3.8.2 Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)

Definición

La Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), es una sociedad anónima que opera conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), en ésta última están reguladas en los artículos 6 al 45. Para poder efectuar sus operaciones requieren un dictamen de una federación y la autorización por parte de la CNBV.

Objetivos

El 4 de junio de 2001 se publica la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), la cual es de aplicación exclusiva para las SOFIPO. En su artículo 1° se establecen los siguientes objetivos que deberán cumplir dichas entidades: Proteger los depósitos de los ahorradores y promover el desarrollo del sector a través de:

- Atribuir a la CNBV facultades de autorización, supervisión, regulación y sanción.
- Establecer un esquema de supervisión auxiliar, a cargo de las federaciones, a través de sus respectivos comités de supervisión.
- Establecer un esquema de seguro de depósito, a cargo de las confederaciones, a través de un fondo de protección.

Marco legal

Las SOFIPO están facultadas para prestar servicios tanto a sus socios como a sus clientes, en los términos de la LACP, así mismo, deben de cumplir también con la Ley General de Sociedades Mercantiles, ya que son empresas privadas y su capital se integra con las aportaciones que hacen sus accionistas. Para el caso de este tipo de organismos existen 4 niveles de operación que son determinados por el tamaño de los activos totales (cuadro 38).

Cuadro 38

Nivel de Operación de las SOFIPO (Valor en UDIS)

Nivel	I	II	III	IV
Activos totales	≤ 7 millones	> 7 millones y hasta 50 millones	> 50 millones y hasta 280 millones	superiores a 280 millones

Fuente: Art.32 de la LACP

Las SOFIPO de acuerdo con el Art.36 de la LACP, pueden realizar las siguientes operaciones:

Cuadro 39

Operaciones que pueden realizar las SOFIPO

Operaciones	Nivel de Operaciones			
	I	II	III	IV
Recibir depósitos de dinero a la vista, de ahorro, a plazo, retirables en días preestablecidos y retirables con previo aviso.	X	X	X	X
Recibir préstamos y créditos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras, fideicomisos públicos, organismos e instituciones financieras internacionales, así como de instituciones financieras extranjeras.	X	X	X	X
Otorgar préstamos o créditos a sus clientes.	X	X	X	X

Descontar, dar en garantía o negociar títulos de crédito, y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus clientes.	X	X	X	X
Distribuir seguros que se formalicen a través de contratos de adhesión, por cuenta de alguna institución de seguros o Sociedad mutualista de seguros, debidamente autorizada de conformidad con la Ley General de de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros sujetándose a lo referido en el art.41 de la LACP.	X	X	X	X
Distribuir fianzas, en términos de las disposiciones aplicables a dichas operaciones.	X	X	X	X
Celebrar contratos de arrendamiento financiero.	X	X	X	X
Expedir y operar tarjetas de débito y tarjetas recargables.	X	X	X	X
Otorgar su garantía en términos del artículo 92 de esta Ley.	X	X	X	X
Otorgar créditos o préstamos de carácter laboral a sus trabajadores.	X	X	X	X
Otorgar a Sociedades Financieras Populares afiliadas y no afiliadas que supervise de manera auxiliar su Federación, préstamos de liquidez, debiendo sujetarse a los límites y condiciones que mediante disposiciones de carácter general establezca la Comisión.	X	X	X	X
Constituir depósitos a la vista o a plazo en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.	X	X	X	X
Realizar inversiones en valores.	X	X	X	X
Recibir o emitir órdenes de pago y transferencias.	X	X	X	X
Fungir como receptor de pago de servicios por cuenta de terceros, siempre que lo anterior no implique para la Sociedad Financiera Popular la aceptación de obligaciones directas o contingentes.	X	X	X	X
Realizar la compra venta de divisas en ventanilla por cuenta de terceros o propia.	X	X	X	X
Llevar a cabo la distribución y pago de productos, servicios y programas, todos ellos gubernamentales.	X	X	X	X
Realizar inversiones permanentes en otras sociedades, siempre y cuando les presten servicios auxiliares, complementarios o de tipo inmobiliario.	X	X	X	X
Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda.	X	X	X	X
Recibir donativos.	X	X	X	X
Aceptar mandatos y comisiones de entidades financieras, relacionados con su objeto.	X	X	X	X

Las demás operaciones necesarias para la realización de su objeto social.	X	X	X	X
Realizar operaciones de factoraje financiero con sus clientes o por cuenta de estos.		X	X	X
Prestar servicios de caja de seguridad.		X	X	X
Ofrecer el servicio de abono y descuento en nómina.		X	X	X
Celebrar contratos de arrendamiento financiero con sus clientes.			X	X
Prestar servicios de caja y tesorería.			X	X
Emitir títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el público inversionista.				X
Emitir obligaciones subordinadas.				X
Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito.				X
Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente a sus clientes.				X
Otorgar descuentos de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren.				X
Actuar como representante común de los tenedores de títulos de crédito.				X
Realizar inversiones en acciones de Administradoras de Fondos para el Retiro, Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro y Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión. Lo anterior, sin perjuicio de los términos y condiciones que para cada caso señalen las Leyes específicas correspondientes.				X
Ofrecer y distribuir, entre sus socios las acciones de las sociedades de inversión operadas por las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión a que hace referencia la fracción anterior o por aquellas en cuyo capital participen indirectamente, así como promocionar la afiliación de trabajadores a las Administradoras de Fondos para el Retiro en cuyo capital participen directa o indirectamente.				X

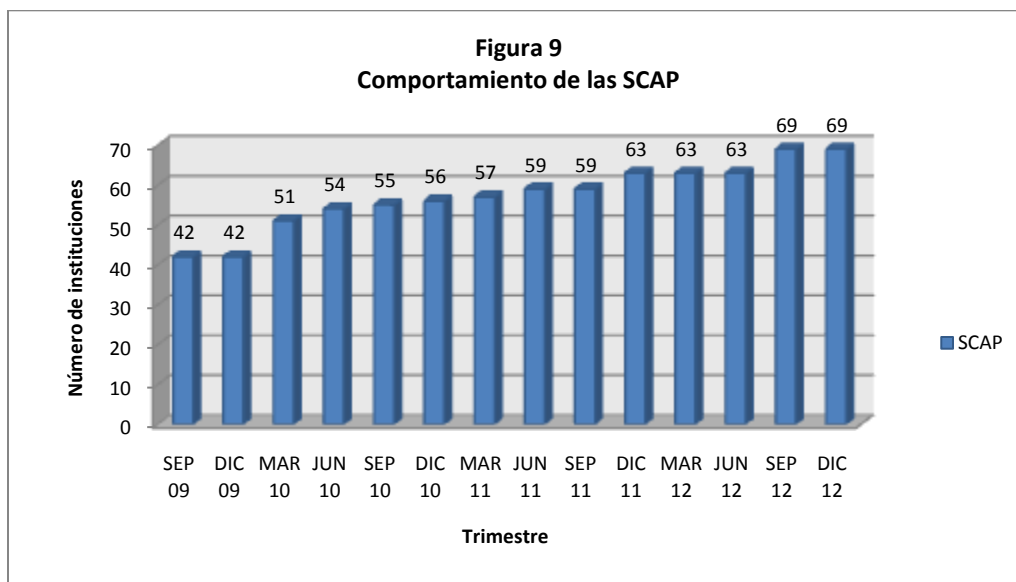
Fuente: Artículo 36 de la LACP

Las SOFIPO podrán realizar operaciones activas y pasivas, dependiendo del nivel de operación asignado, tales como, recibir depósitos a la vista, a plazo, ahorros, expedir tarjetas de débito y crédito, realizar inversiones en valores, recibir créditos y préstamos de instituciones de crédito nacionales o extranjeras, operaciones de factoraje financiero, contratos de arrendamiento financiero, emitir títulos de crédito, obligaciones subsidiarias, entre otras.

3.8.3 Valuación del Sector Popular

Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo

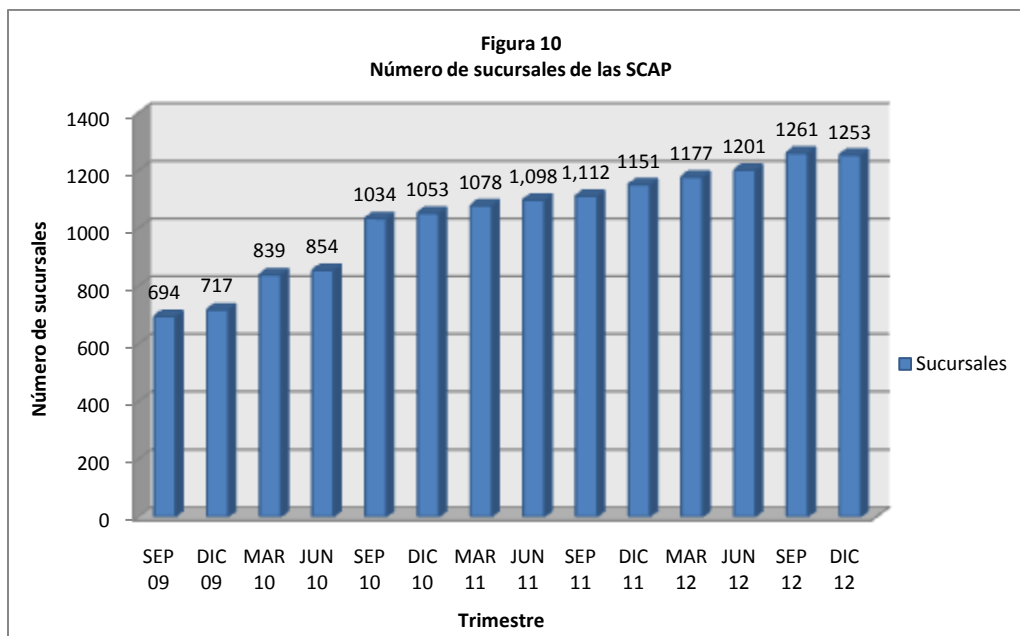
Trimestralmente el número de SCAP que se encuentran reguladas se ha ido incrementando de forma constante, esto de acuerdo con el boletín de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, publicado por la CNBV, el cual muestra que durante el periodo de septiembre 2009 a diciembre 2012 su número se ha incrementado en 27 entidades reguladas, sin embargo, a partir de finales del año 2011 su crecimiento se ha desacelerado. (Figura 9).



Fuente: elaboración propia con base en el boletín estadístico de SCAP, trimestres sep-2009 a dic-2012

Número de sucursales

Se observa una tendencia creciente relacionada con el número de las sucursales durante los últimos años, ya que durante el trimestre de septiembre 2009 se contaban 694 sucursales y para el trimestre de diciembre 2012 éstas se habían incrementado a 1,253 sucursales, lo que representa un aumento del 81% (Figura 10).



Fuente: elaboración propia con base en el boletín estadístico de SCAP, por los trimestres de sep-2009 a dic-2012.

A pesar de este incremento de las SCAP autorizadas, aún existe un importante número de instituciones que operan al margen de la ley, ya que de acuerdo con un estudio realizado por la CONDUSEF, en marzo de 2011 existían 792 SCAP, las cuales se encuentran clasificadas de la siguiente forma:

Cuadro 40

Clasificación de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo³

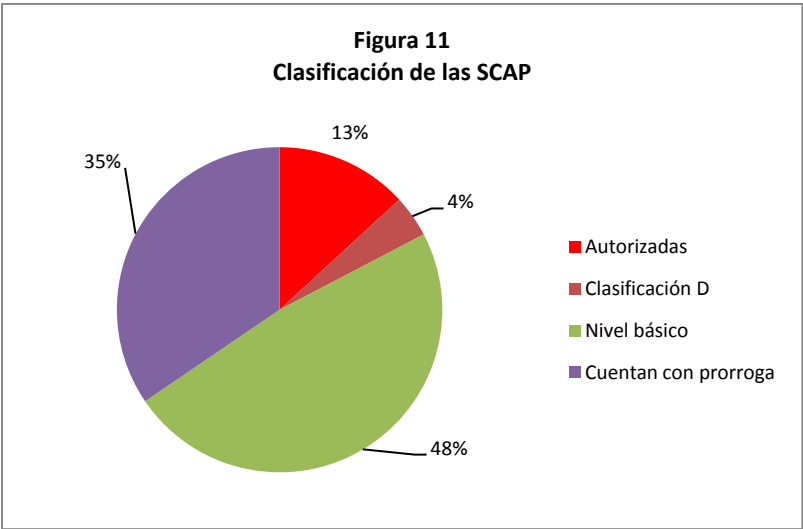
Estado de la SCAP	Número	Descripción
Autorizadas	82	Supervisadas por la CNBV.
Clasificación D	26	Se refiere a aquellas cooperativas que no han presentado información financiera, contable y administrativa y están en una situación clara de insolvencia o potencial quiebra.
Nivel básico	300	Registradas en términos de la LRASCAP y no requieren autorización de la CNBV para comenzar sus operaciones.
Cuentan con prórroga	215	Cuentas con prórroga y no han sido evaluadas.

Fuente: elaboración propia con base en la CONDUSEF

Como se puede apreciar en la siguiente figura, el número de SCAP autorizadas sólo representa el 13% del total. En contraste, aquellas que se encuentran operando gracias a una prórroga son el 35%, y las que están operando dentro de un nivel básico representan el 48%. Existe un pequeño grupo de 26 cooperativas

³ Nota: Las Cifras son a Marzo de 2012.

que representan el 4%, y que constituyen el grupo más riesgoso para los clientes dado que operan en la total informalidad.

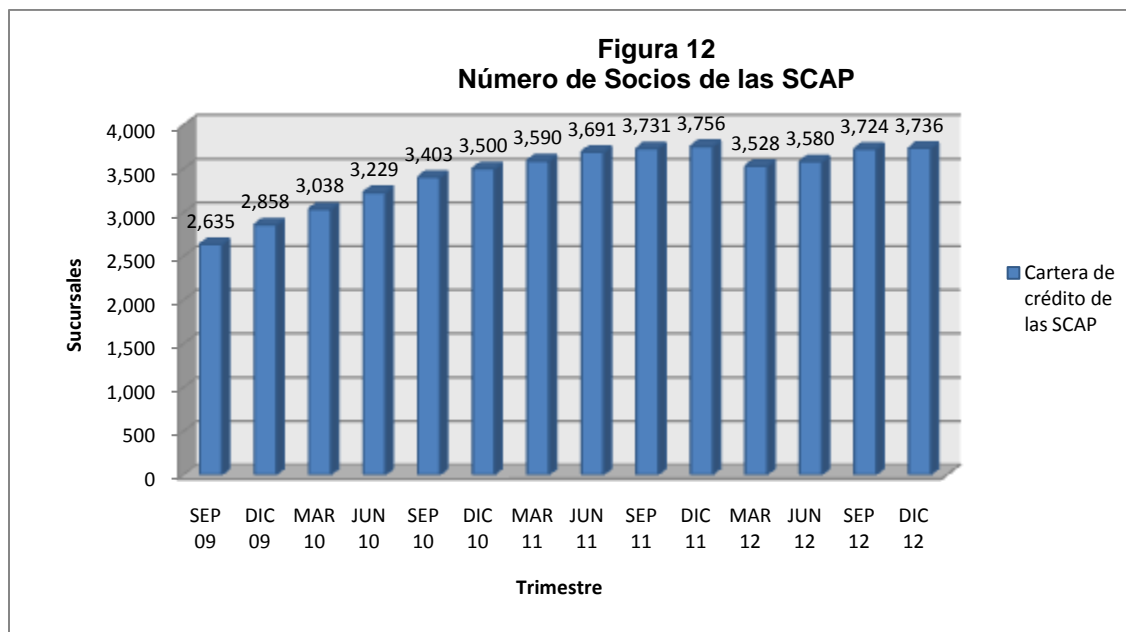


Fuente: datos obtenidos de la CONDUSEF a marzo de 2011

La regulación de este tipo de instituciones debe de convertirse en una de las metas principales para la CNBV, ya que de acuerdo con la CONDUSEF: “el 90% de captación indebida, insolvencia y fraudes, se han cometido en instituciones que no tienen regulación”. Por tal motivo fue desarrollado el Plan para la Conclusión de Regulación del Sector de Cooperativas, en el cual se establece como fecha límite el 31 de marzo de 2014 para que todas las cooperativas concluyan con su proceso de regulación.

Socios

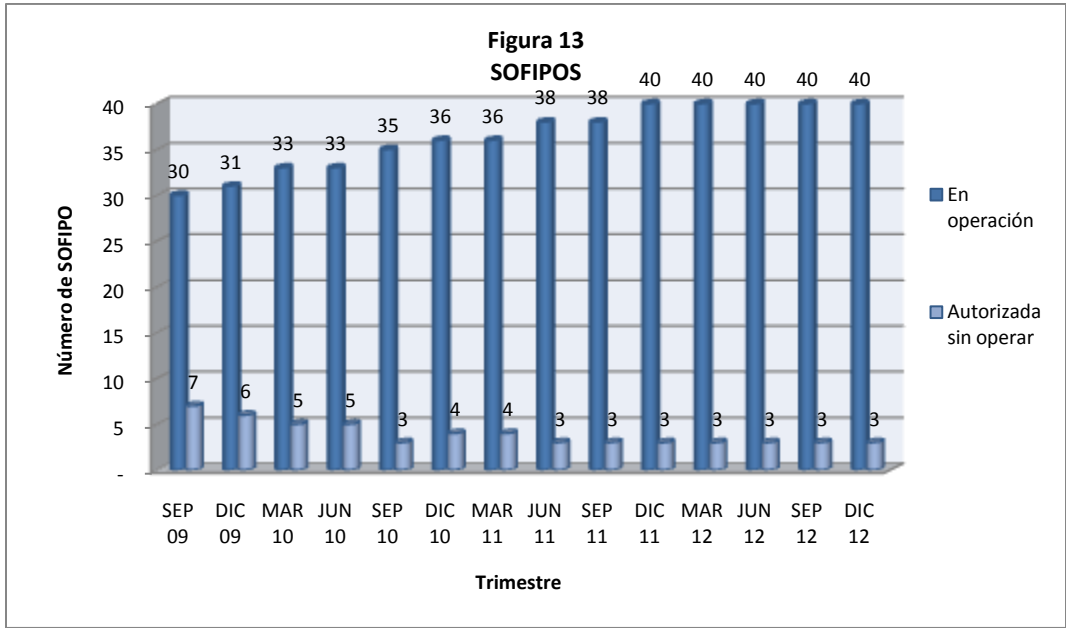
El número socios que son atendidos por las SCAP ha presentado un incremento constante, aunque durante el primer trimestre del ejercicio 2012 se presentó una disminución de 228 mil socios, lo cual ha provocado que a finales del ejercicio 2012 el número de socios atendidos sea casi igual al número registrado durante el mismo mes del ejercicio 2011, lo cual nos habla de que no hubo un incremento real de socios atendidos en el ejercicio 2012 por parte de las cooperativas.



Fuente: elaboración propia con base en el boletín estadístico de SOFIPO, trimestres de sep-2009 a dic-2012

Sociedades Financieras Populares

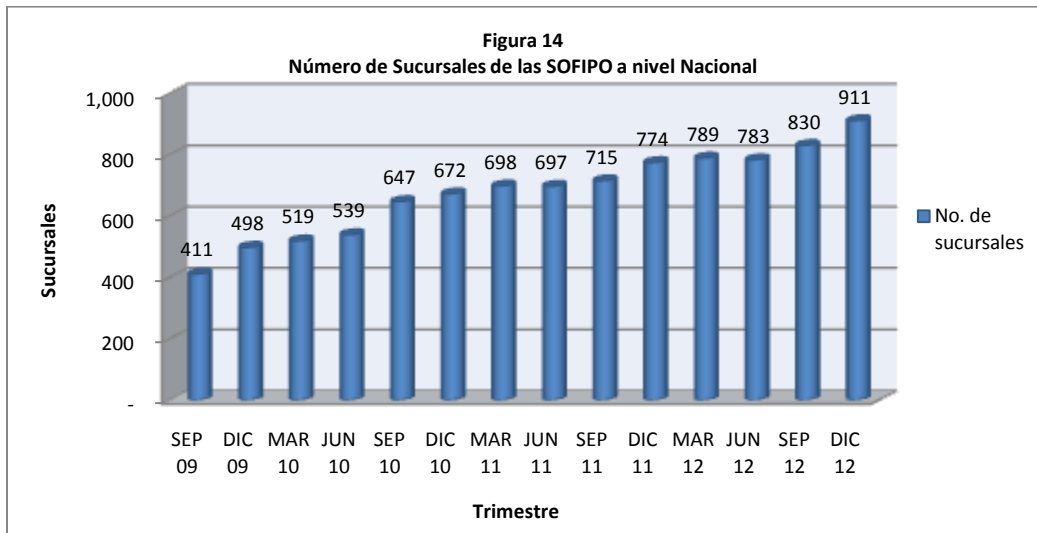
De acuerdo con las publicaciones trimestrales realizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (figura 13) se muestra que durante el mes de septiembre de 2009 se contaba con 37 SOFIPO (30 en operación y 7 autorizadas pero sin operar), y al mes de diciembre de 2012 su número se ha incrementado a 43 SOFIPO (40 en operación y 3 autorizadas pero sin operar), lo que significa que durante ese periodo se crearon 6 nuevas SOFIPO, un crecimiento equivalente al 16%. El número de SOFIPO autorizadas no ha aumentado desde el último trimestre de 2011, permaneciendo sin incremento durante todo el ejercicio 2012, no obstante, se espera que este número se incremente en el ejercicio 2013 ya que algunas instituciones como SOFOMES E.N.R. están considerando la opción de transformarse en SOFIPO.



Fuente: Elaboración propia en base a la información presentada en Boletín estadístico de las SOFIPO Sep-2009 a Dic-2012

Número de sucursales

Para finales del ejercicio 2012 el número de sucursales de las SOFIPO se ha duplicado, a pesar de que en el último año no se han creado nuevas SOFIPO; lo anterior se debe al incremento en el número de clientes de los últimos tres años, lo que trajo como resultado que las SOFIPO continúen abriendo sucursales en zonas donde las instituciones bancarias no han llegado.



Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín estadístico de las SOFIPO Sep-2009 a Dic-2012

De acuerdo con datos de la CONDUSEF, a marzo de 2011 el número de SOFIPO que cuentan con autorización para operar son 40, sin embargo, este número se

podría ver incrementado en el corto plazo ya que aún se encuentran 18 entidades en proceso de transición para poder convertirse en SOFIPO. (Cuadro 41).

Cuadro 41

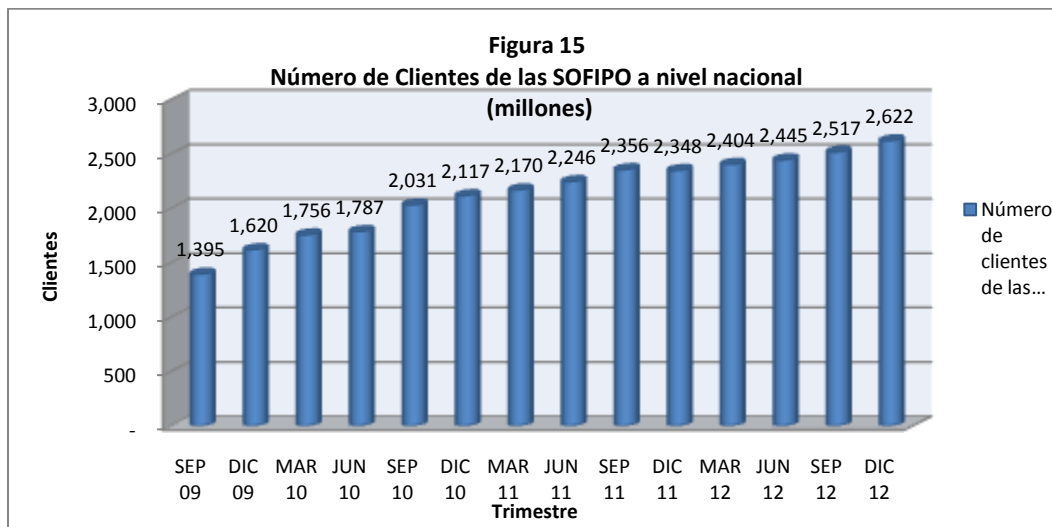
Integración de las SOFIPO a 2011

Estado de la SOFIPO	Número	Descripción
Autorizadas	40	Supervisadas por la CNBV
En transición o prórroga	18	Consideradas para ser sujetas al marco normativo de la CONDUSEF
No operan	3	

Fuente: Elaboración propia con base en la información emitida por la CONDUSEF

Clientes

Como resultado del impulso en el número de sucursales de este sector, también se ha incrementado de forma significativa su número de clientes ya que durante el ejercicio 2009 contaban con 1,395,084 clientes y para el año 2012 era de 2,621,591 clientes, lo que representa un incremento del 88% en un periodo de 3 años (Figura 15).



Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín estadístico de las SOFIPO Sep-2009 a Dic-2012

3.8.4 Evolución de las Uniones de Crédito y el Sector Popular 2009-2012

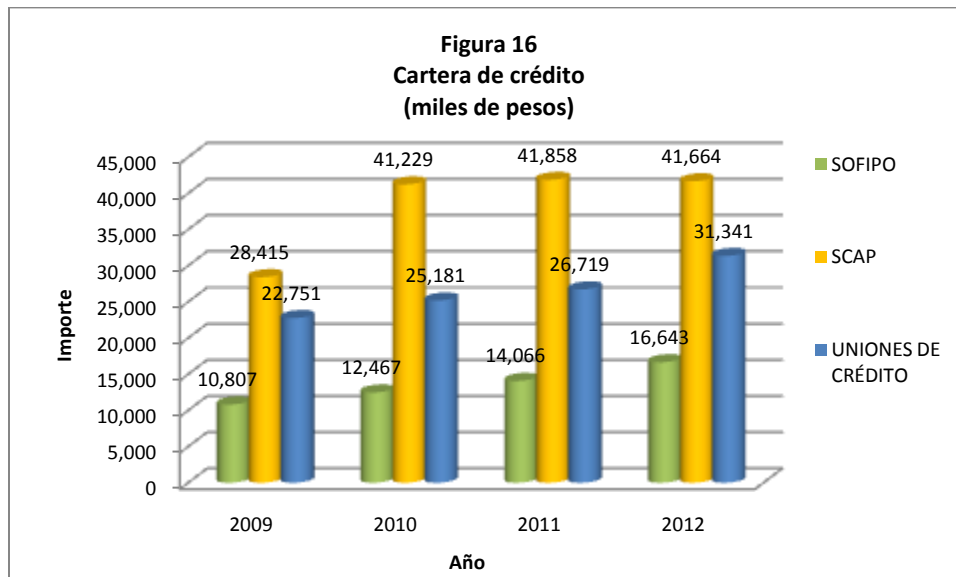
Cartera de Crédito

Las uniones de crédito han logrado ser consideradas como una alternativa viable para las MIPYME en México, lo cual es evidente dado el incremento de su

cartera. De acuerdo con el informe trimestral publicado por la CNBV, durante los trimestres de septiembre de 2009 a diciembre de 2012 la cartera ha reflejado un aumento de un 38%; este crecimiento ha sido constante y superior al de las SOFIPO, aunque está por debajo de los importes registrados por las SCAP.

Por su parte, los importes de la cartera de crédito de las SCAP han mostrado un aumento superior al de las Uniones de Crédito y las SOFIPO, ya que durante el periodo de septiembre de 2009 a diciembre de 2012 fue del 47%; el cual se debe en parte a la apertura de las sucursales de las cooperativas.

En el caso de las SOFIPO, la cartera de crédito ha presentado también un aumento constante, ya que durante el periodo de 2009 a 2012 su cartera se ha incrementado en un 54%, (figura 16), sin embargo, el importe de su cartera de crédito es menor en comparación con las uniones de crédito y las cooperativas, esto en parte se debe a que la figura de las SOFIPO son de reciente creación, por lo que su crecimiento puede parecer un poco lento comparado con estas instituciones.



Fuente: Elaboración propia con base en los boletines trimestrales de sep-2009 a dic-2012, de cada tipo de entidad

Índice de Morosidad⁴ (IMOR)

El IMOR de las uniones de crédito ha disminuido de manera significativa durante el periodo de septiembre 2009 a diciembre 2012. Actualmente, el IMOR

⁴ El índice de morosidad (IMOR) representa el retraso en el cumplimiento de pago por parte del acreditado y se obtiene de la división de la cartera vencida entre la cartera de crédito total.

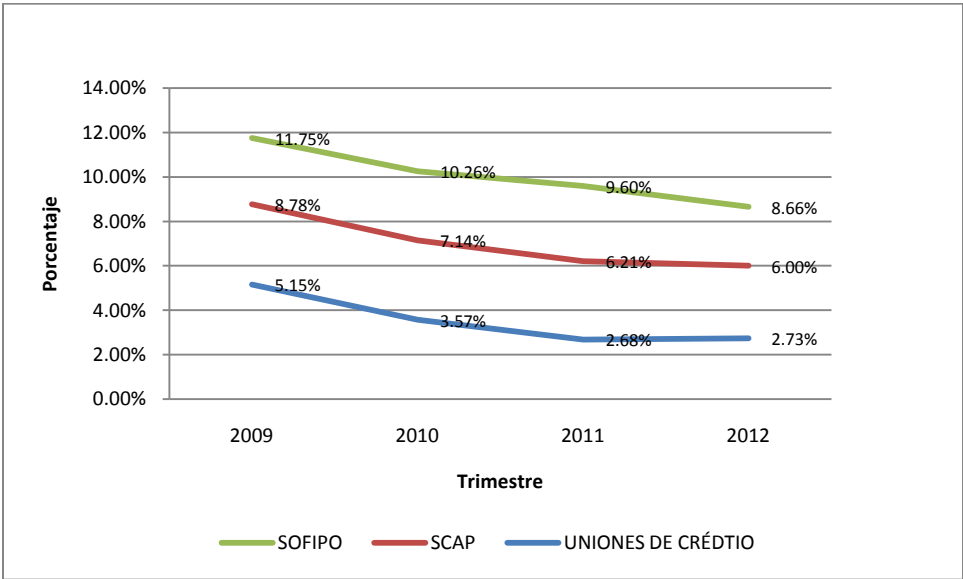
de estas instituciones presenta uno de sus importes más bajos de los últimos años (2.73%); esta disminución refleja que la cartera vencida va presentando un porcentaje menor año con año en relación a su cartera total, mostrando con esto que su política de cobranza ha ido mejorando anualmente. En comparación con las SCAP y las SOFIPO, las uniones de crédito cuentan con el IMOR muy por debajo de estas entidades del sector popular. (Figura17).

En segundo lugar se encuentran las SCAP, las cuales durante el periodo de 2009 a 2012 también han presentado una disminución de este índice en un 2.78%, aunque continúa registrando un porcentaje dos veces mayor que el de las uniones de crédito. (Figura 17).

Tratándose de las SOFIPO, este tipo de instituciones ha presentado de igual forma una tendencia decreciente en relación a su índice de morosidad: durante el mes de diciembre de 2012 presentó un índice de 8.66%, siendo el más bajo registrado desde septiembre de 2009 que fue de 11.75%. A pesar de que las SOFIPO actualmente cuentan con el índice de morosidad más alto en comparación con las uniones de crédito y las cooperativas, es la institución que ha presentado una disminución más acelerada, ya que en un periodo de 4 años logró reducir este índice en un 3%. (Figura 17).

Figura 17

Índice de Morosidad de Uniones de Crédito, SCAP y SOFIPO 2009-2012



Fuente: Elaboración propia con base en los boletines trimestrales de sept- 2009 a dic-2012 de cada tipo de entidad

Índice de Cobertura⁵ (ICOR)

El incremento del índice de cobertura que han presentado las uniones de crédito ha sido constante. Actualmente, las uniones de crédito cuentan con el ICOR más alto en los últimos dos años, demostrando con esto que anualmente estas instituciones cuentan con una mayor cobertura de la cartera vencida de sus socios. Este dato refleja una tendencia positiva de este tipo de instituciones para el ejercicio 2012, ya que se puede esperar a que dicho índice continúe incrementándose. Es importante señalar que las uniones de crédito han presentado el índice de cobertura más bajo en comparación con las cooperativas y las SOFIPO.

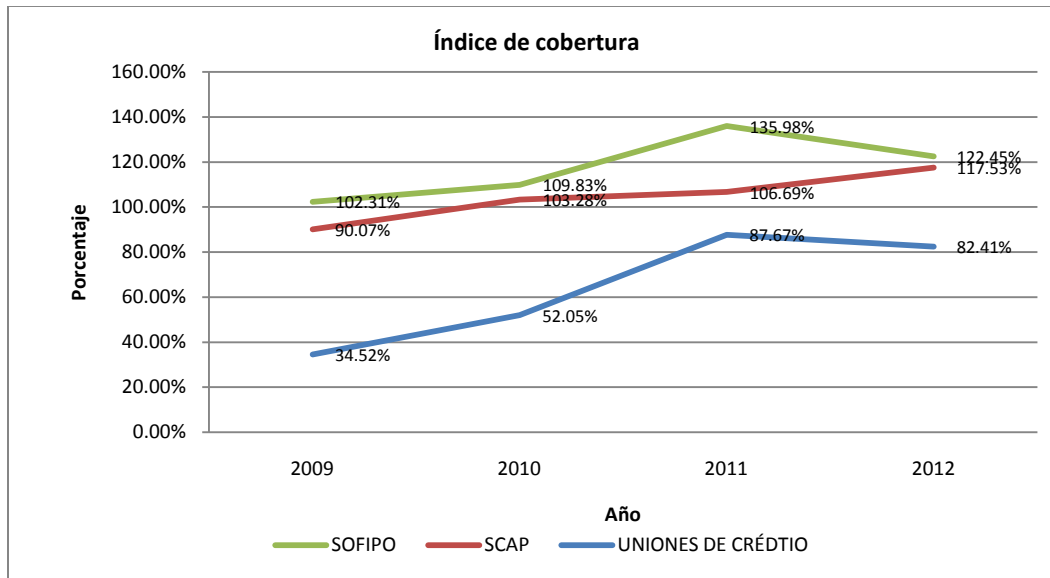
Las SCAP muestran de igual manera un incremento constante en este índice, siendo de 84.09% para 2009 y de 117.53% para 2011, lo que representa un incremento de 27 puntos porcentuales en tan solo dos años. El ICOR de las SCAP es un escenario positivo para los posibles socios que deseen acercarse a este tipo de organismos pues conserva un índice mayor al de las uniones de crédito.

En el caso de las SOFIPO, el índice de cobertura que ha presentado en el periodo de 2009 a 2012 ha tenido un incremento de 20 puntos porcentuales, siendo este mayor al de las uniones de crédito y las cooperativas (figura 18).

⁵ Índice de Cobertura de Cartera vencida (ICOR) representa la proporción de la cartera vencida que está cubierta por reservas. Ésta se obtiene dividiendo el saldo a fin de mes de las estimaciones preventivas para riesgos crediticios, entre el saldo a fin de mes de la cartera de crédito vencida”.

Figura 18

Índice de Cobertura de las Uniones de Crédito, SCAP y SOFIPO 2009-2012



Fuente: Elaboración propia con base en los boletines trimestrales de sep-2009 a dic-2012 de cada tipo de entidad

Para las SCAP se ha presentado de igual forma un ascenso constante en este índice, siendo este de 90.07 para 2009 y del 117.53 para 2012, lo que representa un incremento de 27 puntos porcentuales en tan solo dos años. El ICOR de las SCAP muestra un escenario positivo para los posibles socios que deseen acercarse a este tipo de organismos pues presenta un índice mayor al de las uniones de crédito.”

3.9 Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (OAAC)

3.9.1 Arrendadoras

Definición

Las arrendadoras forman parte del grupo de los intermediarios financieros no bancarios, junto con las SOFOLES y las empresas de factoraje, es una alternativa para aquellas MIPYME que desean adquirir activos fijos sin afectar su liquidez. Las arrendadoras son instituciones financieras autorizadas por la SHCP, para realizar las operaciones de arrendamiento financiero, donde, a través de un contrato la arrendadora se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso y goce temporal, dentro de un plazo previamente establecido, a una persona física o moral (arrendatario): Esta última tendrá la obligación de realizar pagos

parciales como contraprestación, que cubra el valor de los bienes, sus cargas financieras y los demás accesorios, adoptando al término del contrato alguna de las opciones siguientes :

- La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor marcado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;
- A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y
- A participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

De acuerdo con el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación, la actividad de arrendamiento se define de la siguiente manera:

“Para efectos fiscales, arrendamiento financiero es el contrato por el cual una persona se obliga a otorgar a otra el uso o goce temporal de bienes tangibles a plazo forzoso, obligándose esta última a liquidar, en pagos parciales como contraprestación, una cantidad en dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales que establece la Ley de la materia. En las operaciones de arrendamiento financiero, el contrato respectivo deberá celebrarse por escrito y consignar expresamente el valor del bien objeto de la operación y la tasa de interés pactada o la mecánica para determinarla.”

De conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC-17 Arrendamientos), el arrendamiento se define de la siguiente manera:

“Arrendamiento, es un acuerdo por el que el arrendador cede el arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero, o una serie de pagos u cuotas, el derecho a utilizar el activo durante un periodo de tiempo determinado.

Arrendamiento financiero es un tipo de arrendamiento en el que se transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. La propiedad del activo en su caso, puede o no ser transferida.

Arrendamiento operativo es cualquier acuerdo de arrendamiento distinto al arrendamiento financiero”.

Marco Legal

En México, las Arrendadoras se encuentran reguladas por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito; dicha ley establecía en su artículo tercero fracción II que las Arrendadoras eran consideradas como Organizaciones Auxiliares de Crédito, sin embargo, y al igual que el caso de las empresas de factoraje (Art. 3 fracción V) y SOFOLES (Art.103 fracción IV), la fracción fue derogada conforme al DOF publicado el 18 de julio de 2006 el cual adiciona, modifica y deroga diversas disposiciones de La Ley General de Título y Operaciones de Crédito, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, Ley de Instituciones de Crédito, Ley del Impuesto Sobre La Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado, Código Fiscal de la Federación, entre otras, declarando que a partir del 18 de julio de 2013 aquellas entidades que se dediquen a realizar la actividad de arrendamiento deberán ahora adoptar la figura de una SOFOM.

De conformidad con el decreto antes mencionado, para que las Arrendadoras puedan adoptar la figura de una SOFOM (ya sea que opte por ser regulada o no regulada), deberá de realizar lo siguiente:

1. Reformar sus estatutos sociales, eliminando el término “Organización Auxiliar de Crédito” y la referencia de que cuentan con autorización de la SHCP para funcionar como tales.
2. Presentar ante la SHCP la reforma estatutaria, mencionada en el párrafo anterior.
3. Mencionar en los contratos celebrados con terceros, si son SOFOMES reguladas o no reguladas, dependiendo de si están vinculadas o no, a una institución bancaria.

Es importante resaltar que posterior al decreto publicado el 18 de julio de 2006, aquellas entidades que deseen realizar la actividad de arrendamiento deberán hacerlo adoptando la figura de una SOFOM, solo para el caso de aquellas arrendadoras que ya se encontraban constituidas y autorizadas por la SHCP, se les otorgará un plazo de siete años para que puedan adoptar dicha figura, partiendo de la fecha en que entre en vigor dicho decreto (julio de 2013). Aquellas arrendadoras que no lleven a cabo el seguimiento de dicho decreto, entrarán de manera automática en liquidación y disolución.

Este nuevo cambio a la LGOAAC puede traer ventajas para las instituciones de arrendamiento, ya que estas modificaciones les brindarán la capacidad de ofrecer servicios adicionales, como obtener un mayor incremento en su cartera de clientes, podrán ser entidades más competitivas y ya no será indispensable que se encuentren reguladas por la SHCP.

3.9.2 Empresas de Factoraje Financiero

El Factoraje Financiero es una alternativa de financiamiento para las empresas ya que les permite disponer de efectivo a través de sus cuentas por cobrar permitiéndoles cubrir sus necesidades u obligaciones, o que puedan llevar a cabo alguna inversión.

Para realizar esta operación se elabora un contrato de cesión de derechos en el cual la empresa de factoraje financiero adquiere las cuentas por cobrar del cliente (persona física o moral) a un precio determinado; por su parte el cliente recibirá un importe al cual se le restará un porcentaje para la empresa de factoraje por la prestación del servicio de cobranza.

Las empresas de factoraje financiero son instituciones financieras especializadas y autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y es la CNBV la encargada de su supervisión. Este tipo de instituciones se encuentra regulado por la LGOAAC.

Derogación de la fracción V del artículo 3 de la LGOAAC

De acuerdo con el reporte trimestral de Empresas de Factoraje 2011, esta figura ha venido disminuyendo anualmente, ya que en el año 2008 había exclusivamente cuatro empresas de factoraje entre las cuales sólo una está autorizada: Factoraje Financiero Afirme. Parte de esta disminución se debe a que este tipo de intermediarios financieros no bancarios han optado por convertirse en SOFOMES, ya que de acuerdo al decreto publicado en el DOF el 18 de julio de 2006, se deroga la fracción V del artículo 3 de la LGOAAC. Dicho artículo facultaba a las empresas de factoraje como una organización auxiliar de crédito, pero a partir del 19 de julio de 2013 ya solo podrán realizar esta actividad si toman la figura de una SOFOM.

De la misma forma que las arrendadoras, podría reflejarse de forma positiva el operar este cambio ya que les permitirá realizar otro tipo de actividades como otorgar créditos o realizar actividades de arrendamiento sin la necesidad de contar

con la autorización de entidades financieras. Cabe mencionar que, al igual que las empresas de arrendamiento y SOFOLES, las empresas de factoraje que deseen continuar operando, deberán de convertirse a SOFOM, teniendo como plazo máximo hasta julio 2013 ya que en caso contrario entrarán de forma automática a un proceso de disolución.

3.9.3 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOME)

Concepto

Esta figura se crea el 18 de julio de 2008 y conforme con la CONDUSEF (2012) la SOFOM puede definirse así:

Las SOFOMES son entidades financieras que, a través de la obtención de recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero y factoraje financiero. Una SOFOM no puede captar recursos del público y no requiere de la autorización del gobierno federal para constituirse.

Se considerarán como SOFOMES aquellas sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades que se indican en el párrafo anterior. Estas entidades financieras gozarán de las mismas ventajas fiscales y procesales que tenían al ser SOFOLES, arrendadoras y empresas de factoraje, adicionándoseles algunas ventajas civiles al ser empresas mercantiles.

Ventajas y desventajas

Algunas de las ventajas y desventajas que presentan este tipo de entidades son las siguientes:

Ventajas

- Este tipo de entidades no solicitan revisión ante el buró de crédito para aquellas personas físicas o morales, pero tampoco generan historial en él. Esto representa una ventaja debido a que facilita y agiliza el procedimiento para que se obtenga un préstamo, además de que no se verá reflejado si el solicitante del crédito se encuentra en buró de crédito.

- La cartera crediticia no es incluida para el cómputo del impuesto al activo. Los intereses generados en transacciones de la cartera crediticia comercial con entidades financieras no causan el impuesto al valor agregado.
- Al ser consideradas como entidades financieras, sus estados de cuenta certificados tienen el carácter de títulos ejecutivos, y de esta manera, un juez puede dictar un embargo del colateral a favor de la entidad financiera sin esperar una sentencia en firme.
- Además de otorgar crédito, cuentan con el servicio de arrendamiento o factoraje financiero.
- En caso de tratarse de una SOFOM E.R., estas pueden brindar mayor seguridad a sus clientes ya que se encontrarán reguladas por la CNBV.
- Las SOFOMES podrán ceder los derechos de crédito con garantía hipotecaria a otro intermediario sin necesidad de notificación al deudor, ni de escritura pública, ni de inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, esto logra facilitar la venta de cartera hipotecaria y el proceso de bursatilización de las mismas por parte de las Sofoles a un costo no tan excesivo.

Desventajas:

- Les es permitido vender su deuda a un tercero sin avisar al deudor.

Marco Legal

La figura de las SOFOM se encuentra estipulada dentro del artículo 87-B de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), la cual menciona lo siguiente:

El otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero podrán realizarse en forma habitual y profesional por cualquier persona sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.

Aquellas sociedades anónimas que, en sus estatutos sociales, contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades que se indican en el párrafo anterior, se considerarán como sociedades financieras de objeto múltiple. Dichas sociedades se reputarán entidades financieras, que podrán ser:

- I. Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas
- II. O bien, sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas

Las sociedades señaladas en la fracción I anterior serán aquellas en las que, en los términos de esta ley, mantengan vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito. Estas sociedades deberán agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.". Las sociedades financieras de objeto múltiple reguladas estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las sociedades previstas en la fracción II de este artículo serán aquellas en cuyo capital no participen, en los términos y condiciones antes señalados, cualesquiera de las entidades a que se refiere el párrafo anterior. Estas sociedades deberán agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad no regulada" o su abreviatura "E.N.R."

Las sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 56 de esta Ley, para lo cual, la mencionada Comisión tomará como base la información a que se refiere el segundo párrafo del artículo 87 -K⁶ de la misma Ley.

En relación al párrafo anterior, las SOFOMES que no estén reguladas se serán supervisadas por la CNBV conforme al segundo párrafo del artículo 56 de la LGOAAC, el cual menciona lo siguiente:

“En lo que respecta a las sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas, los centros cambiarios y los transmisores de dinero, la inspección y vigilancia de estas sociedades, se llevará a cabo por la mencionada Comisión, exclusivamente

⁶Artículo 87-K de la LGOAAC: La protección y defensa de los derechos e intereses del público usuario de los servicios que, en la realización de las operaciones señaladas en el artículo 87-B de esta Ley, presten las sociedades financieras de objeto múltiple estará a cargo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, en términos de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. Respecto de los servicios antes indicados, las sociedades financieras de objeto múltiple estarán sujetas a la Ley citada, en los términos que aquélla contempla para las instituciones financieras definidas en ella. En tal virtud, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros podrá ejercer, respecto de las sociedades financieras de objeto múltiple por la prestación de los servicios señalados, las mismas facultades que dicha ley le confiere y serán aplicables a dichas sociedades las correspondientes sanciones previstas en el propio ordenamiento.

Las sociedades financieras de objeto múltiple, al constituirse con tal carácter, deberán comunicar por escrito dicha circunstancia a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, a más tardar, a los diez días hábiles posteriores a la inscripción del acta constitutiva correspondiente en el Registro Público de Comercio.

para verificar el cumplimiento de los preceptos a que se refiere el artículo 95 Bis de esta Ley y las disposiciones de carácter general que de éste deriven.”

Las SOFOMES, además de estar reguladas por la LGOAAC, están reguladas de manera complementaria por las siguientes leyes:

- Ley de Transparencia y ordenamiento de los Servicios Financieros
- Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado

Actualmente, las SOFOLES están presentando un decremento en lo que se refiere al número de instituciones que la integran, lo cual se explica en gran medida a que de acuerdo con el DOF del 18 de julio de 2006, esta figura perderá todas sus facultades a partir del 19 de julio de 2013. Debido a lo anterior, diversas SOFOLES que aún desean desempeñar actividades crediticias, han optado por convertirse en SOFOMES E.R., contemplando que para esto tendrán que ejecutar diversas modificaciones administrativas. Lo anterior puede explicar con claridad cómo es que el número de las SOLEMES ha aumentado de forma moderada pero constante, mientras que en el caso de las SOFOLES, el número de instituciones que la integran ya no podrá ser incrementado de acuerdo con el artículo sexto transitorio del Decreto publicado en el DOF del 18 de julio de 2006, En concordancia con dicho artículo, sólo se dio trámite a las solicitudes que fueron presentadas antes de la publicación del citado Decreto, lo que quiere decir que ya no se podrán generar nuevas SOFOLES, tan sólo podrán transformarse o liquidarse.

Las SOFOMES pueden ofrecer servicios de arrendamiento y factoraje, pero además, pueden parecer una alternativa de financiamiento más atractiva para las MIPYME a causa de que ofrecen una mayor flexibilidad para otorgar un crédito, que los bancos. Los bancos llegan a pedir como requisito que la entidad cuente con dos años de antigüedad, lo cual es muy complicado ya que se estima que la mayoría de este tipo de negocios no sobrevive a ese plazo.

CAPITULO 4

4. Principales problemas para que las MIPYME sean sujetas a un financiamiento bancario

En la presente investigación se ha señalado que la falta de fuentes de financiamiento es uno de los principales problemas externos de las MIPYME, y a pesar de que actualmente existen diferentes alternativas, los bancos siguen representando una importante opción para que las empresas puedan obtener el capital que necesitan. Es justo decir, que esta alternativa presenta a su vez diferentes obstáculos relacionados con los requisitos que solicitan, como ya se dijo antes. A continuación se presentarán los principales problemas que enfrentan las MIPYME en América Latina y posteriormente en México al momento de solicitar un crédito bancario, además de los puntos que evalúan los bancos para otorgar un crédito a las MIPYME.

4.1 Los problemas de las MIPYME en América Latina para obtener un financiamiento bancario

Las MIPYME en Latino América han desempeñado un papel muy importante en lo que se refiere al desarrollo económico de un país. Aun así, como se ha afirmado anteriormente, no existe una definición homogénea de MIPYME dado que cada país cuenta con su propia clasificación, lo cual obstaculiza el poder comparar la información entre un país y otro.

Actualmente se llevaron a cabo estudios donde se ha demostrado que, independientemente de las diferencias en la clasificación o definición de las MIPYMES en Latinoamérica, existen semejanzas en relación a los problemas que enfrentan. Un ejemplo de esto es el por qué este tipo de empresas no recurre a los bancos en busca de un crédito. De acuerdo con Ferrato y Goldstein (2011), las principales razones son: altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios. En dicho estudio se señala que en países como Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, el Salvador y México, los principales factores por los que no se recurre a los bancos como alternativa de financiamiento son las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías, ya que en el caso de El Salvador y México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente. Para el caso de Brasil, el principal factor son las trabas burocráticas. En Argentina el obstáculo

número uno, fue la disponibilidad de recursos propios, seguida por las altas tasas de interés y para el caso de Chile, los factores son los altos costos y la falta de garantías.

Por su parte Pollack y García (2004), llevaron a cabo el estudio en distintos países de América Latina y determinaron los principales problemas que enfrentan las MIPYME para poder obtener un crédito bancario:

Cuadro 42
Obstáculos financieros en el crecimiento de las empresas en América Latina
(Porcentajes)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	El Salvador	México	Perú	Venezuela	Total América Latina
Tasas de interés elevadas	50	55	40	49	46	42	40	64	43
Garantías	5	12	11	11	28	12	8	7	15
Otros factores	20	14	35	16	11	10	19	19	20
Burocracia de la banca	5	5	4	5	7	4	5	6	4
Plazos demasiado cortos	19	12	7	7	6	11	16	2	11
Falta de liquidez de la banca	0	1	0	9	2	17	7	3	4
Falta de conexiones	1	1	3	3	1	5	5	0	3

Fuente: Pollack y García (Noviembre 2004), Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero

Como se aprecia en el cuadro anterior, uno de los principales problemas que enfrentan las MIPYME en los países donde se llevó el estudio, son las elevadas tasas de interés, las cuales representan un promedio del 43%, seguidas por otros factores con un 20% y en tercer lugar las garantías con el 15%.

De acuerdo a los estudios antes mencionados, las MIPYME en América Latina presentan problemas muy similares a los de México, tal y como se verá más adelante.

4.2 Principales problemas de las MIPYME en México para obtener un crédito bancario

Desde hace varios años las MIPYME han presentado constantes retos y obstáculos, algunos de ellos temporales y otros que persisten, como es el caso de la falta de financiamiento, contar con personal capacitado, problemas de gestión,

etc. Al tratar el tema sobre los problemas que enfrentan actualmente las MIPYME nos encontramos con una gran diversidad de ellos, esto sin importar el tipo de actividad que desempeñen las empresas.

En seguida, una clasificación de los problemas presentada por Palomo (2005) quien señala que los problemas que enfrentan las MIPYME mexicanas pueden ser separados en dos enfoques, el interno y externo:

- Enfoque interno: problemas derivados de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenecen, donde la MIPYME es responsable de su solución y mejora.
- Enfoque externo: problemas de tipo macroeconómico y en donde las MIPYME no tienen influencia en su solución.

A continuación se analizará con mayor detalle los principales factores tanto internos como externos que limitan a las MIPYME para poder hacerse de un financiamiento bancario.

4.2.1 Principales problemas internos

A continuación se presentarán algunos de los principales problemas internos de las MIPYME e incluso los que pueden ocasionar su fracaso en el corto plazo:

- Ausencia de cultura empresarial

De acuerdo con la CONDUSEF (2012) este problema tiene su origen en que la mayoría de las MIPYME no cuenta con una estructura compleja; no consideran necesario plantear la misión, visión y valores de la empresa, en consecuencia, no pueden identificar cuál es su propósito como organización, cuál es su mercado, cuáles sus valores, ocasionando que no cuenten con una visión clara de a dónde quieren llegar como empresa y cómo lo van a lograr.

Relacionado con lo anterior, Espinosa (2010) señala que esta falta de administración con visión a corto plazo provoca que se tomen decisiones de manera improvisada e inclusive no se preste atención a mercados externos donde las MIPYME podrían considerar vender sus productos u ofrecer sus servicios en mercados de otros países.

- Falta de análisis estratégico

De acuerdo con la CONDUSEF, cuando las MIPYME comienzan sus operaciones lo hacen únicamente con los recursos que creen que necesitan y no con los que requieren en realidad, esto debido a que no elaboraron de manera anticipada un análisis estratégico. La consecuencia es que cometan errores que podrían suscitar su quiebra al poco tiempo, ya que desconocen quiénes son sus principales competidores, qué productos innovadores existen en el mercado, cuáles son las necesidades de sus consumidores, cómo conseguir la mano de obra calificada o cuál es el mejor proveedor de para suministrarles la materia prima o los insumos que necesitan.

En relación a lo anterior, de acuerdo con Espinosa (2010) esta falta de estrategia puede ocasionar que las MIPYME no cuenten con una adecuada tecnología de producción o con una mano de obra calificada que necesita el negocio, ocasionando que no les permita cubrir la demanda de productos y/o servicios que requieren sus clientes. En consecuencia, aquellas empresas que únicamente se ocupan de cubrir pedidos, dejan en segundo plano el tema de la calidad de sus productos o servicios, lo cual, en un mediano o corto plazo, también traerá como consecuencia una pérdida de sus clientes.

- Mala administración

Es frecuente que los administradores no cuenten con los conocimientos necesarios para poder tomar decisiones y dejen todo al azar. Esta es una de las principales razones por las que las MIPYME fracasan. Por otra parte, existen aquellos dueños que creen conocer perfectamente el giro del negocio rechazando cualquier asesoría o apoyo que se les ofrezca. Lo anterior nos hace ver que es necesario que la administración de la empresa cuente con una constante capacitación. De igual forma, es importante que cuenten con adecuadas estructuras organizacionales que les permitan delimitar funciones y a los responsables, desempeñar las mismas.

- Incompetencia Personal

Estos casos se presentan cuando son los propios dueños del negocio quienes toman malas decisiones, lo que conlleva una rápida quiebra. Para estos casos, la Secretaría de Economía ha desarrollado simuladores que permitirán capacitar a

los dueños de empresas en el correcto manejo de sus negocios. Se aconseja que el dueño de la empresa siempre deba conocer las necesidades de sus clientes, conocer a fondo su producto y mantenerse actualizado a los cambios del mercado.

- Creerse todólogo

Este es otro de los errores comunes que se presentan en las MIPYME; muchas de ellas comenzaron con una persona que debía hacerse cargo de todas las funciones para que el negocio pudiera continuar operando, no obstante, cuando el negocio comienza a crecer, resulta necesario que se busque contratar a profesionales que cubran aquellas áreas que no son del todo dominadas por el dueño o que las desconoce en su totalidad, permitiéndole con esto que enfoque sus energías a desarrollar estrategias que le permitan crecer en el mercado.

- Mala previsión financiera

Es común que cuando se inician las operaciones de un negocio no se contemple con los recursos necesarios a largo plazo, de hecho, la mayoría de los empresarios no realizan una adecuada planeación financiera, provocando que no tengan claro cuáles son los gastos indispensables para que la empresa pueda iniciar con sus operaciones, además de no contemplar el cómo obtendrán dichos recursos.

- Adquirir deuda sin previsión

Cuando las MIPYME llegan a solicitar un préstamo, deben ser cuidadosos al establecer claramente para qué utilizarán dicho préstamos, el monto, los plazos y las condiciones en los que éste será pagado; también se puede presentar el caso de que se requiera más de un socio que de un crédito, para lo cual se deben de estudiar las ventajas y desventajas que presentan cada uno de ellos. Por último, debe haber un seguimiento constante en el uso de dicho crédito y cumplir con el presupuesto previamente establecido por el dueño del negocio.

- Centralizar el poder

Tratándose de las empresas familiares, se estima que por cada seis empresas que se crean en primera generación, sólo una logrará ser operada por la tercera generación, dado que los dueños de este tipo de empresas no prestó atención a aspectos como: conflictos relacionados con la autoridad, el manejo de los recursos, los planes de compensación, el valor del trabajo y la sucesión, entre

otros. Para evitar que pase lo anterior, es necesario establecer reglas jurídicas y morales que descentralicen el poder y buscar la profesionalización de la institución.

- Ausencia de controles

Es indispensable que la empresa cuente con medidas de control que le permitan evitar fallas en la operación de su organización. Se deben contar con control de gastos, ventas inventarios, etc.

- Falta de planeación

Muchos de los problemas y decisiones que enfrentan las MIPYME son solucionadas hasta el momento en que se presentan; lo ideal sería elaborar una adecuada planeación que les permita prevenir o en su defecto, diseñar estrategias para enfrentar cualquier posible contrariedad.

Otro punto de vista sobre la clasificación de los problemas de las MIPYME, es la investigación realizada por Lacayo y García, quienes hacen una comparación entre los principales problemas de las MIPYME desde el punto de vista de diversos autores, concluyendo que la mayoría de ellos podrían ser clasificados dentro de tres categorías: problemas financieros, problemas administrativos y problemas de personal (Anexo 2).

- Operan en la informalidad

En la actualidad, en México existe un importante número de empresas que operan en el sector informal, aunque no se tienen datos precisos de cuántas son, dado que su periodo de operación es breve o bien, llegan a cambiar de giro para adaptarse y continuar con sus operaciones. En contraste, se posee un registro sobre aquellas empresas que han sido creadas en México en los últimos años (cuadro 6). En lo que se refiere al caso de las personas morales, ha habido un incremento anual constante. De igual forma, este aumento se ha presentado en las personas físicas con actividad empresarial, las cuales han aumentado de manera significativa durante los años 2003 a 2004, pasando de 727,469 empresas a 910,008, representando un incremento del 25%, permaneciendo constante durante los años posteriores, siendo hasta los años de 2008 a 2009 cuando su crecimiento se desaceleró.

Para el caso de las MIPYME, su número no ha presentado una gran diferencia; de hecho, el número de empresas que se han creado se ha estancado, ya que en el

año 2002 se contaba con 804,614 MIPYME y siete años más tarde su número apenas se incrementó a 816,633, lo que representa un incremento de apenas 1%.

Cuadro 43
Evolución del número de empresas en México 2002-2009

Datos destacados	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
Personas morales	537,817	530,602	561,692	630,412	681,610	728,261	760,404	779,952
Personas físicas con actividad empresarial	470,061	727,469	910,008	1,086,570	1,229,538	1,425,442	1,540,491	1,558,636
REPECOS	n.d.	3,314,722	3,241,219	3,256,154	3,230,189	3,283,648	3,285,458	3,267,413
Patrones registrados en el IMSS	811,244	807,655	803,902	803,202	814,341	826,957	832,375	824,716
Patrones con 1 cotizante	225,174	224,416	223,932	224,266	266,505	229,833	232,718	231,947
Patrones con 2 a 5 cotizantes	339,133	337,257	331,686	326,287	326,789	327,707	327,474	323,083
Patrones con 6 a 50 cotizantes	212,513	211,037	211,951	214,133	220,620	227,199	229,432	227,112
Patrones con 51 a 250 cotizantes	27,794	28,230	29,284	30,990	32,509	33,844	34,415	34,491
Total patrones MIPYME	804,614	800,940	796,853	795,676	806,423	818,853	824,039	816,633
Patrones con más de 251 cotizantes	6,630	6,715	7,049	7,526	7,918	8,374	8,336	8,083

Nota*: Personas morales, físicas y REPECOS refieren a datos de julio 2009

Patrones registrados en el IMSS refieren a datos de agosto 2009

Fuente: Aregional. (2010). Reporte nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME

en México, 2010. Año 10. No.23, pp.46

Con el objetivo de incrementar el número de nuevas empresas, el Gobierno ha desarrollado diversos programas de emprendedores cuyo objetivo principal es brindar el apoyo, la orientación y capacitación necesaria para aquél que desee abrir su propio negocio. De acuerdo con el estudio realizado por ARegional comenta: “el Gobierno mexicano ha puesto en las incubadoras la mayor responsabilidad de creación de empresas, aunque con muchas limitaciones conceptuales, de estrategias, de organización, ejecución y por lo tanto, de resultados” (2010, p. 47).

A pesar de los esfuerzos del Gobierno por lograr un incremento en el número de empresas, muchas MIPYME terminan por operar en el mercado de la informalidad, una de las principales causas es la dificultad para crear un negocio en nuestro

país. De acuerdo con el estudio “Doing Business” realizado en 2009 -el cual presenta un ranking del tiempo que toma en cada país la creación de un negocio-, México se encuentra ubicado en el lugar 115 de 181 países. Dicho estudio reveló que en México se requieren 9 procedimientos y 28 días para poder abrir una empresa, mientras que en países desarrollados como Nueva Zelanda y Canadá, solo se requiere un trámite y este proceso puede concluir en un mismo día. Los principales problemas que enfrentan las personas que desean dar de alta su propio negocio son: ineficiencia burocrática del gobierno, corrupción, suministro inadecuado de infraestructura, reglas de trabajo restrictivas, reglas de imposición, entre otros.

Otro de los motivos del por qué las empresas operan en la informalidad es que no pueden cubrir los gastos que implica el abrir un nuevo negocio, como son el pago de la renta, servicios de luz, agua, teléfono, los salarios de los trabajadores, el pago de los impuestos, etc., debido a que muchos operan al día, es decir, sus ingresos apenas les rinden para obtener una pequeña ganancia y volver a abastecerse de materia prima.

- **No llevan una adecuada contabilidad**

El no llevar una adecuada o nula contabilidad se ha convertido en uno de los principales obstáculos para las MIPYME, ya que actualmente los bancos solicitan como requisito que las empresas se encuentren dadas de alta ante la SHCP, que les presenten estados financieros, la cédula de identificación fiscal, su última declaración de impuestos, etc.

En México existen diferentes regímenes fiscales en los cuales pueden tributar las MIPYME (Aregional, 2010):

- Régimen de pequeños contribuyentes (REPECOS). Dentro de este régimen se pueden registrar personas físicas cuyos ingresos sean iguales o inferiores a dos millones de pesos anuales, además deben de realizar actividades empresariales y prestar servicios al público en general; no tiene la obligación de emitir facturas. Este régimen es muy conveniente para las MIPYME ya que exige pocas obligaciones y tanto el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) como del Impuesto Sobre la Renta (ISR) es pequeño y de fácil determinación.
- Régimen intermedio o con actividades empresariales. Se deberán de registrar en este régimen ante la SHCP aquellas MIPYME que se encuentren en el sector del comercio, industria, transporte, agropecuario o ganadero, cuyos ingresos sean superiores a los 4 millones de pesos.

Dentro de este régimen se presentan mayores obligaciones que el de REPECOS, además de que deberán de llevar una contabilidad simplificada en la que aún no estarán obligados a elaborar estados financieros.

- Personas morales del régimen empresarial. Las empresas que deseen pertenecer a este régimen deberán de realizar previamente distintos trámites ante notario público para generar su acta constitutiva. Este régimen contempla el mayor número de obligaciones además de que la complejidad de su administración aumenta considerablemente. Por ejemplo, la contabilidad y las obligaciones fiscales las debe presentar ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

En lo que se refiere al caso particular del pago de impuestos, el estudio de ARegional ha identificado aquellos que están obligados a pagar las MIPYME:

Cuadro 44

Tasa de imposición de las MIPYME en México, 2013

Impuesto	Tasa de imposición
ISR	Máximo 30%
IVA	16%
IETU	17.5%
Nómina (Distrito Federal)	2.5%
"Carga social (INFONAVIT, IMSS, RCV, etc.)"	30% aproximadamente
"IDE (cúmulo depósitos mensuales > \$15,000)"	3%

Fuente: ARegional. (2010). Reporte nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME en México, 2010. Año 10. No.23 p.37

De acuerdo con la tabla anterior, se puede apreciar que las MIPYME terminan destinando un importante porcentaje de sus ganancias al pago de los impuestos, de hecho, éste se ha convertido en uno de los principales obstáculos para poder crear un negocio en México, ya que de acuerdo a lo investigado por ARegional existe un estudio realizado en 2006 por el Banco Mundial que muestra como primeros obstáculos las prácticas competitivas e informales, en segundo lugar la corrupción y como tercer lugar el pago de los impuestos (ARegional, 2010).

Por otro lado, aquellas MIPYME que tratan de llevar una contabilidad adecuada y cumplir con sus obligaciones fiscales, en muchas ocasiones, desconocen temas en materia contable o fiscal, lo que ocasiona que su contabilidad no sea llevada en

forma adecuada o no cumplan en tiempo y forma con sus declaraciones, provocando que muchas de ellas sean sujetas a multas y recargos.

En resumen, no llevar una contabilidad en forma y cumplir con las obligaciones fiscales, puede convertirse en un importante costo para la MIPYME, por lo que muchas de ellas deciden operar en la informalidad. No obstante, esto afectará únicamente a aquellas empresas que están constituidas de forma legal, ya que el Gobierno, en sus intentos por lograr un mayor índice de recaudación fiscal, busca crear mayores cargas tributarias para las empresas legalmente constituidas. A pesar de que la informalidad parezca una vía adecuada para aquellas MIPYME que no desean o no pueden cubrir dichos costos, el que un negocio se encuentre legalmente establecido, se ha convertido en uno de los principales requisitos para instituciones tanto bancarias como no bancarias, ya que la mayoría de ellas pide por lo menos que cuenten con dos años de antigüedad de haberse constituido, de igual forma, éste se ha vuelto un requisito para poder obtener apoyos gubernamentales. El no buscar ser un negocio legalmente establecido puede convertirse en una causante de quiebra para la empresa cuando busque obtener un crédito y éste le sea negado.

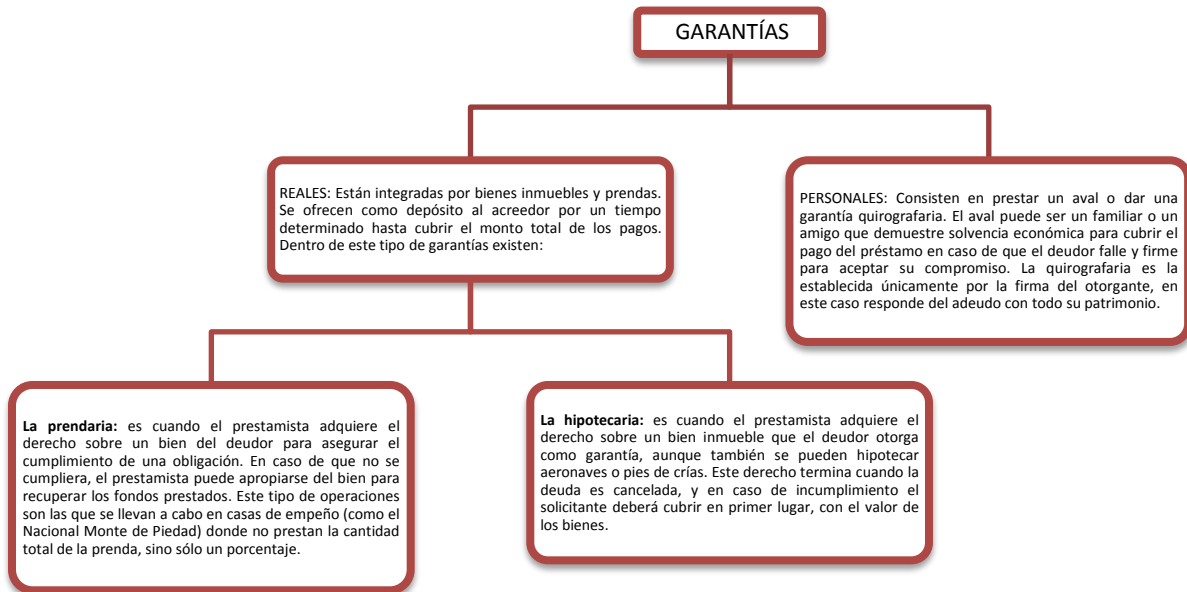
- No cuentan con garantías

Cuando se recurre a una institución bancaria con el objetivo de solicitar un crédito, en ocasiones es conveniente que se cuente con alguna garantía con la cual pueda cubrir dicho crédito; la garantía que se presente será analizada por la institución financiera quien determinará si ésta será suficiente para cubrir los posibles riesgos y pérdidas que se pudieran presentar en caso de que la persona no liquide el pago del crédito que se le otorgó.

Es importante que las empresas conozcan cuáles son los tipos de garantías que existen, ya que pueden tratarse tanto de bienes muebles como inmuebles (figura 18). Es común que muchas MIPYME no cuenten con ellas, a causa de que no son dueños de un bien inmueble, (o porque aún lo están pagando), o bien, el valor de los activos que poseen no resultan suficiente para poder cubrir el valor del crédito solicitado. Así mismo, existe la opción de que algún familiar, amigo o tercero firme el contrato como su aval y se haga responsable del pago en caso de que el primero no pudiera saldar la deuda, lo cual es difícil, ya que la mayoría de las personas no quiere hacerse de deudas o caer en la posibilidad de perder su patrimonio.

Figura 19

Tipos de Garantías



Fuente: Elaboración propia

Otra de las formas de garantía más utilizadas por los bancos es a través de un fideicomiso; en este tipo de garantía el deudor transfiere la propiedad de un bien o mercancía a un fideicomiso, el cual servirá como garantía de pago y en caso de que el deudor caiga en incumplimiento de pago, el banco podrá vender el bien o mercancía a un tercero, pactando como precio de venta el monto que no ha sido cubierto por el deudor. Una de las principales diferencias que existen entre la garantía hipotecaria y la de fideicomiso, es que en esta última no es necesario llevar a cabo un juicio para que el banco pueda adueñarse de la propiedad del inmueble, ya que en el fideicomiso, el banco es el dueño del bien y podrá disponer de éste en caso de incumplimiento por parte del deudor. El fideicomiso de garantía se encuentra regulado por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en los artículos 395 al 407.

4.2.2 Principales factores externos

Elevadas tasas de interés

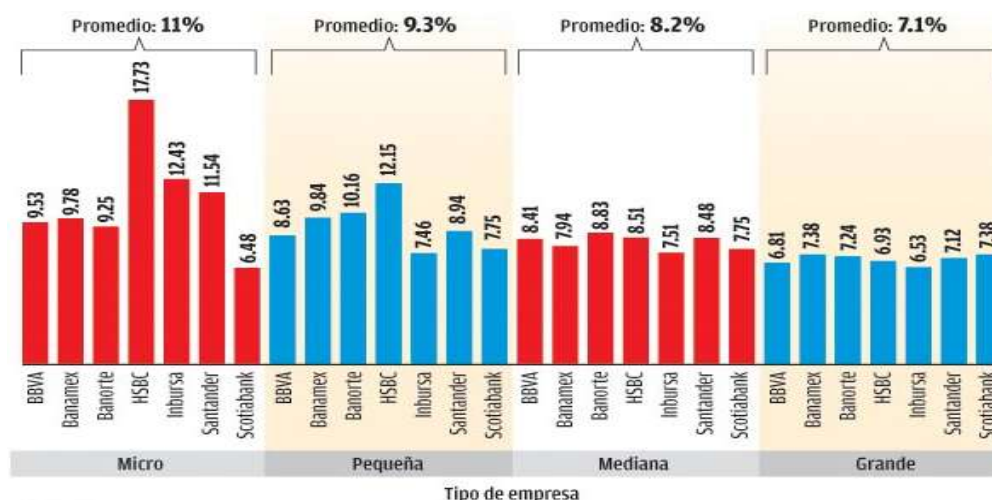
Los créditos bancarios se han convertido en una de las principales alternativas de financiamiento para las MIPYME actualmente. Esta preferencia obedece en parte a que los bancos han creado diferentes paquetes de financiamiento exclusivamente para este sector, de hecho, los bancos más importantes cuentan con más de un servicio dirigido para este sector, como por ejemplo, créditos para diferentes fines como adquisición de maquinaria, inmuebles, pago de nómina, etc. A pesar de este aparente panorama positivo para las MIPYME, la mayoría de los servicios de crédito otorgados por los bancos cobran una alta tasa de interés, de hecho, la mayoría de los bancos cobra una tasa mayor para las micro empresas, que para las grandes empresas.

De acuerdo con los datos obtenidos de la SHCP, al contemplar la tasa de interés que cobran los siete bancos más importantes del país nos encontramos que en promedio se les cobra a las micro empresas una tasa del 11%, para las pequeñas empresas el promedio es menor, con un 9.3%, para las medianas es de 8.2% y a las grandes empresas se les cobra tan sólo el 7.1%.

Cabe resaltar que el banco HSBC muestra con mayor claridad esta diferencia, cobrando el 17.73% a las micro, el 12.15% a las pequeñas, el 8.15% a las medianas y únicamente el 6.93% a las grandes empresas. Otro de los bancos que presenta un caso similar es el banco INBURSA, quien cobra una tasa de 12.43% a las micro empresas y de 6.53% a las grandes empresas. Dentro de este grupo, exclusivamente el banco SCOTIABANK cobra una tasa menor a las MIPYME que a las grandes empresas, las cuales son de 6.48% y 7.38% respectivamente (Ver figura 20).

Figura 20

Tasas de intereses por banco y segmento



Fuente: Milenio 2012

El hecho de que los bancos cobren una tasa de interés mayor a las MIPYME que a las grandes empresas se debe a que se considera con un alto índice de riesgo a este sector, ya que en el caso de las grandes empresas, pueden estar respaldadas por otras empresas con las que se encuentren afiliadas, cuentan con mayores recursos financieros para garantizar los créditos solicitados, sus proyectos de inversión son mucho más ambiciosos que los de las micro y pequeñas empresas, etc., esta situación motiva a las MIPYME a que busquen otras alternativas de crédito, como la Banca de Desarrollo, SOFOLES, SOFOMERS, SCAPS, SOFIPO etc.

Complicados requisitos solicitados por los Bancos

Los requisitos solicitados por los cinco bancos más importantes del país (Bancomer, Banamex, Banorte, HSBC e Inbursa) son: que las empresas se encuentren dadas de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que la antigüedad de la empresa no sea menor a dos años, que la empresa no se encuentre dentro del buró de crédito, que presente estados financieros y proyecciones financieras, que lleven una contabilidad en forma.

Uno de los bancos que solicita mayor número de requisitos es Banorte, ya que adicional a los antes mencionados, este solicita que las empresas no se encuentren en quiebra técnica, no ser acreditados del Fobaproa y presentar

ausencia de embargos. Por su parte, BANAMEX solicita que el solicitante del crédito posea una cuenta de cheques con el banco, es decir que el candidato al que se le otorgue un crédito, deberá de ser obligatoriamente cliente del banco. Uno de los bancos que solicita menos requisitos para otorgar un crédito a las MIPYME es BANCOMER, aunque sí pide comprobar un margen de ventas mensuales de 50,000 mil pesos (esta cantidad puede ser considerada elevada para este tipo de empresas, ya que la mayoría no cubre dicho importe).

Cuadro 45						
Requisitos de los bancos para obtener un crédito						
Banco	BBVA BANCOMER	BANAMEX	BANORTE		HSBC	INBURSA
Producto	Crédito Liquido PYME	Crédito Capital de trabajo	Crédito Desarrollo	Crediactivo Bancomer	Crédito a Negocios simple	InburPYME
Ser Persona Física con Actividad Empresarial	X	X	X	X	X	X
Ventas mínimas mensuales de 50 mil pesos	X	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Negocio en marcha con más de 2 a 3 años de operación ininterrumpida	X	X	X	X	X	X
Solicitante principal y aval, sin antecedentes negativos en el buró de crédito	X	X	X	X	X	X
Ser cliente obligado, mínimo 18 a 25 años cumplidos y hasta 65 años como máximo	n/a	X	X	X	X	X
Tener una cuenta de cheques con el banco con 12 meses de	n/a	X	X	n/a	n/a	X

antigüedad						
Demostrar un buen manejo de la cuenta de cheques	n/a	X	X	n/a	n/a	n/a
Contar con un buen historial crediticio	X	X	X	X	n/a	X
Estar dado de alta ante la SHCP	n/a	X	X	X	X	n/a
No presentar quiebra técnica	n/a	n/a	n/a	X	X	n/a
No ser acreditados del Fobaproa	n/a	n/a	n/a	X	n/a	n/a
Ausencia de embargos	n/a	n/a	n/a	X	n/a	n/a
Garantías hipotecarias sujetas a aprobación	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	X

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de las páginas de internet de cada banco

Como se ha comprobado, la mayoría de los bancos busca cubrir el riesgo de otorgar un crédito a una MIPYME a través de numerosos requisitos, lo que implica fuertes obstáculos para que este sector sea sujeto de crédito, ya que si logran cumplir con dichos requisitos deberán, de forma adicional, cumplir con un trámite burocrático que termina por desalentar a la persona para que concluya con el trámite o que incluso lo inicie.

Si bien es cierto que los bancos poseen más de un tipo de crédito para las MIPYME, no han logrado facilitar las condiciones para otorgar dichos créditos, provocando que se acerquen a otro tipo de intermediarios financieros que sean más accesibles en sus condiciones.

Se encuentran en el buró de crédito

Normalmente, cuando una MIPYME se acerca a un banco en busca de un crédito, la institución bancaria realiza una investigación de sus antecedentes crediticios a través del buró de crédito, para obtener información acerca de cómo se ha comportado en el cumplimiento de sus pagos sobre otros posibles créditos

que hubiese obtenido en el pasado. Desafortunadamente es en este punto donde muchas empresas son rechazadas debido a que se encuentran dentro de dicho buró. Los motivos por los que las MIPYME pudieran encontrarse en el buró de crédito varían, pero la mayoría de las ocasiones puede deberse al incumplimiento en el pago del adeudo por conceptos como:

- Haber utilizado el financiamiento para realizar gastos personales como pago de deudas, en lugar de invertirlo en el negocio, por lo que será difícil obtener los ingresos proyectados para poder liquidar su adeudo.
- Haberse presentado algún siniestro inesperado en el negocio o un accidente al empresario, provocando el cierre de la empresa.
- No llevar una adecuada administración en el pago de sus deudas.

Es importante señalar que el buró de crédito en ningún caso hace referencia a si se debe o no otorgar un crédito a una persona o empresa, aunque representa un buen filtro (no sólo para instituciones bancarias, sino también para las no bancarias) para descartar, casi de manera inmediata, a las empresas que no serán sujetas de crédito.

En México, las Sociedades de Información Crediticia (SIC), también llamadas buró de crédito, son las figuras encargadas de recopilar, manejar y enviar la información relacionada con el historial y operaciones crediticias, de personas físicas o morales, con entidades financieras, empresas comerciales o SOFOMES E.N.R., Estas entidades se encuentran autorizadas por el artículo 6° de la Ley para Regular a las Sociedades de Información Crediticia⁷.

De acuerdo con el periódico La Jornada, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) estima que durante el año 2010 45% de las MIPYME en el país aparecían en el buro de crédito por falta de pago tanto a la banca comercial como al fisco, esto equivale a que un millón 800 mil negocios no puedan acceder a algún tipo de financiamiento (La Jornada, 2012).

Lo anterior refleja que las MIPYME deben de mantener un adecuado manejo y control de los créditos que puedan llegar a solicitar, ya que el hecho de que sean ingresados dentro del buró de crédito por incumplimiento en sus pagos podría traer como consecuencia una reducción significativa en sus opciones de

⁷ Artículo 6o.- Para constituirse y operar como Sociedad de Información Crediticia se requerirá autorización del Gobierno Federal, misma que compete otorgar a la Secretaría, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión. Por su naturaleza, estas autorizaciones serán intransmisibles.

financiamiento, teniendo que esperar un promedio de dos años para poder volver a ser sujetos de crédito.

4.3 Puntos que consideran los Bancos para otorgar créditos a las MIPYME

En este capítulo se han presentado los obstáculos que perciben las MIPYME con los bancos para obtener un financiamiento, sin embargo, es importante considerar cuál es el punto de vista de los bancos así como los motivos para establecer condiciones para otorgar un crédito mucho más estrictas para los microempresarios que para las grandes empresas.

Por su parte, los bancos señalan que este tipo de empresas no cuentan con suficiente información sobre los proyectos que planean llevar a cabo, sobre el importe de sus ventas, cual ha sido su crecimiento anual, no llevan una adecuada contabilidad, etc., por estas razones a los bancos les resulta difícil el poder definir los riesgos que deben atribuir a estos créditos y con el objetivo de poder cubrir dicho riesgo les imponen la presentación de garantías y elevadas tasas de interés.

De acuerdo con Lecuona (2012), los motivos por los que los bancos no otorgan financiamientos a las MIPYME, se pueden destacar los siguientes:

- a) Alta mortalidad inherente a las MIPYME: un problema particular de este tipo de empresas es que anualmente en México un importante número de nuevas empresas quiebran en un periodo no mayor a los dos años. Este problema es común en diferentes países, inclusive en países desarrollados como Estados Unidos. Lo anterior provoca que el riesgo inherente de las MIPYME sea naturalmente alto, mucho mayor que el que poseen las grandes empresas, lo que trae como resultado que los bancos no las consideren como sujetas de crédito y en caso de hacerlo les impondrán una tasa de interés alta.
- b) Insuficiente información confiable sobre las empresas: en muchas ocasiones, esta deficiente información proporcionada por las MIPYME se debe a diferentes factores como una estructura interna deficiente, no se lleva de forma adecuada la contabilidad y en ocasiones el dueño del negocio utiliza sus ingresos para aspectos personales. Adicional a esto, muchas de ellas operan en la informalidad. También llevan a cabo prácticas poco sanas como la incorrecta contratación de empleados, falta de facturación de las ventas del negocio así como la falta de facturación por la compra de insumos o la prestación de servicios por parte de los

proveedores, esto es realizado por las MIPYME para evadir procesos administrativos y fiscales muy complejos, los cuales deberían ser simplificados para fomentar la formalización de este tipo de empresas.

- c) Altos costos de transacción: debido a que las empresas no cuentan con un historial crediticio y la información que proporcionan es poco confiable, los bancos deben de ejecutar trámites adicionales así como una solicitud de documentación más rigurosa. Este incremento en la administración para el trámite de un crédito provoca un aumento en los costos de transacción de las empresas, además de que prolonga los periodos de resolución del banco para otorgar el crédito a la empresa.
- d) Información asimétrica y selección adversa: la insuficiente calidad y confiabilidad de la información proporcionada por las MIPYME agrava el problema de información asimétrica, lo que trae como consecuencia que se afecte la relación entre los bancos y los pequeños negocios, ya que estos últimos al no ver facilidades en la obtención de créditos terminan por optar por otras alternativas menos costosas.
- e) Daño moral: la confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa, la falta de estructura y profesionalización de muchas MIPYME y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan una utilización del financiamiento distinta a los declarados por el solicitante del crédito. Esto trae como consecuencia un mayor endeudamiento por parte de las empresas ya que sus egresos aumentan para cubrir el pago de los intereses por concepto del crédito solicitado, sin embargo, al no haber utilizado el crédito para capitalizar su empresa, no pueden cubrir los pagos de sus deudas.
- f) Dependencia de esquemas crediticios basados en garantías: Debido a que las MIPYME no cuentan con información confiable, los bancos les solicitan las garantías que consideren apropiadas y que les permitan cubrir el crédito que están solicitando, sin embargo, las MIPYME no poseen estas garantías o en caso de contar con ellas, no están dispuestos a otorgarlas debido a que se trata de su patrimonio familiar.
- g) Deficiencias del sistema jurídico: Otro punto en contra de otorgar un crédito a las MIPYME es la lenta e incierta operación por parte del Sistema Judicial así como los altos costos que representan para los bancos.
- h) Pérdida de relaciones bancos-empresas: de acuerdo con Leucona, un elemento fundamental que da funcionalidad al financiamiento bancario es la relación personal entre los funcionarios de los bancos y los empresarios

MIPYME. Dicha relación genera flujos de información cualitativa que complementa a la información cuantitativa proporcionada por las empresas. Sin embargo, esta relación entre los ejecutivos bancarios y las MIPYME se ha visto afectada debido a diferentes cambios estructurales que sufrió el Sistema Bancario Mexicano, por ejemplo; la privatización (1992-1993), la crisis generalizada (1994-1995), y la apertura a la inversión extranjera (1998-2000). Si la banca no se plantea como un objetivo la reconstrucción de esta relación, se continuará generando una insuficiente información empresarial por parte de las MIPYME, lo cual las afectará para que puedan obtener un crédito.

- i) Estructuras de mercado poco competitivas e información opaca al consumidor: desde el año 2000 los cinco bancos más grandes del país controlaban el 70% de los activos totales de la banca múltiple, sin embargo, para el año 2007, esta participación equivalía al 80%. De acuerdo con Banxico, los seis bancos más importantes concentraban el 94% de ingresos por comisiones y el 93% de los ingresos por comisiones de tarjetas de crédito. Para tratar de contrarrestar esto, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 se contempló promover la competencia del sector financiero estimulando la entrada de nuevos participantes, productos, servicios financieros entre otros. Además se emitió la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros con el fin de fomentar una competencia justa entre las entidades financieras. Este nuevo marco regulatorio permitió que se cobraran comisiones mínimas que representarían importantes ingresos para los bancos.
- j) Elevado costo del crédito MIPYME que contrae su demanda: Debido a los factores mencionados en los incisos anteriores, las tasa que se les otorga a las MIPYME cuando solicitan un crédito suele ser muy elevada, es por este motivo que alrededor de dos terceras partes de ellas no acude a una institución bancaria, aunado al temor de que sean rechazadas como sujetos de crédito.
- k) Informalidad extendida y creciente en la economía: De las 200 mil empresas que comienzan operaciones cada año, el 90% opera en el sector informal, y aunque este problema ha ido creciendo en nuestro país constantemente, no existen estudios en la actualidad relacionados a cifras oficiales que señalen de manera más indicada cual ha sido el crecimiento de las operaciones en el sector informal.

Los puntos antes presentados son sólo algunas de las causas por las cuales los bancos limitan mucho el crédito a las MIPYME, orillando a que los microempresarios busquen otro tipo de financiamiento, y dando oportunidad a que se creen nuevas figuras especializadas en sus necesidades, como es el microcrédito y figuras como las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO), quienes han logrado abarcar año con año, un mayor número en su cartera de clientes, esto principalmente, a las facilidades que ofrecen a este sector.

CAPÍTULO 5

5. Casos Prácticos

Como se ha señalado anteriormente, las MIPYME cuentan con una gran variedad de alternativas de financiamiento; la primera más utilizada por estas empresas son los proveedores, la segunda, las instituciones bancarias, y en tercer lugar, las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO), las cuales se especializan en otorgar microcréditos al público en general.

Debido a que cada una de estas instituciones financieras cuenta con sus propios procesos para otorgar crédito a un negocio, y con la finalidad de conocer y comparar cuáles serían los requisitos y las condiciones que establecerían, se tomaron como estudio de caso dos empresas, la primera corresponde a una microempresa ubicada en un mercado, que solicita un crédito para adquirir más mercancía. El segundo caso se refiere a una pequeña empresa, cuyo giro principal es la producción de leche y que requiere un crédito para adquirir más cabezas de ganado.

Posteriormente, se acudió tanto a una SOFIPO como a un Banco para poder comparar el proceso de valuación del cliente así como las condiciones del financiamiento que establecerían: importe del préstamo, el plazo, el número de pagos a realizar, y principalmente, la tasa de interés que cobrarían para poder determinar cuál de ellas resultaría más costosa, encontrándose lo siguiente:

5.1 Crédito a través de las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)

5.1.1 *Proceso de captación de clientes de las SOFIPO*⁸:

Con el objetivo de captar nuevos clientes, las SOFIPO realizan visitas a diferentes zonas de la ciudad buscando clientes potenciales para ofrecerles sus servicios, siendo el gerente el que decide la zona de la ciudad que visitarán los asesores financieros para realizar dicha promoción. Esta promoción consiste en otorgar folletos que serán entregados a los negocios que se encuentren ubicados en la zona, explicándoles a su vez a los dueños en qué consisten dichos servicios. En el caso de que algún empresario muestre interés por alguno de los productos de

⁸Cabe mencionar que pueden existir variaciones en este proceso para cada SOFIPO.

microcrédito, el asesor financiero efectuará el análisis del posible cliente, el cual está compuesto de dos partes:

- Análisis cualitativo o solvencia moral. En este análisis se determina la honorabilidad del cliente, la administración que lleva en su negocio, la veracidad de la información que presenta, etc., la determinación de estos aspectos ayudarán al asesor financiero a resolver si el acreditado cumplirá o no con su obligación.
- Análisis cuantitativo o solvencia económica. Aquí se lleva a cabo el análisis de la información financiera que fue proporcionada por el acreditado, como el balance, estado de resultados y flujo de caja, los cuales, en caso de que el cliente no cuente con ellos, podrán ser elaborados por el asesor financiero. Con esto se evaluará la capacidad de gestión empresarial del cliente, así como el efecto del financiamiento en el negocio desde el punto de vista financiero.

A continuación se menciona a mayor detalle el proceso de análisis del cliente:

Como primer filtro, se obtendrá a través de un cuestionario la información básica del cliente, posteriormente el asesor financiero investigará en la página de buró de crédito si cuenta con buenos antecedentes. En caso contrario, no será sujeto de crédito. Una vez hecho esto, el asesor financiero formulará en ese momento un balance general, un estado de resultados y un flujo de caja con base en los datos que le sean proporcionados por el propio cliente.

De manera visual el asesor financiero determinará si al negocio acuden clientes en el momento de su visita así como las condiciones en las que se encuentra el local, esto con el objetivo de comprobar si el negocio cuenta con una clientela constante y que las condiciones del mismo son las adecuadas para proporcionar el servicio.

Posterior a esto, el asesor tomará fotos del negocio para comprobar la existencia del mismo. Una vez que se concluye la entrevista y la evaluación financiera al cliente, el asesor presenta su caso ante el gerente dando su punto de vista sobre si se debería otorgar el crédito. El gerente hará una evaluación del cliente y decidirá, con base en los documentos presentados y la opinión del asesor financiero, si se autoriza o no el crédito. También puede presentarse el caso de que el gerente decida otorgar un crédito por un monto menor al solicitado. Cuando se trate de un crédito cuyo importe sea superior a quince mil pesos, el caso será presentado ante un comité.

Una vez que el gerente apruebe el crédito, el asesor financiero citará al empresario para que acuda a las instalaciones con los siguientes documentos:

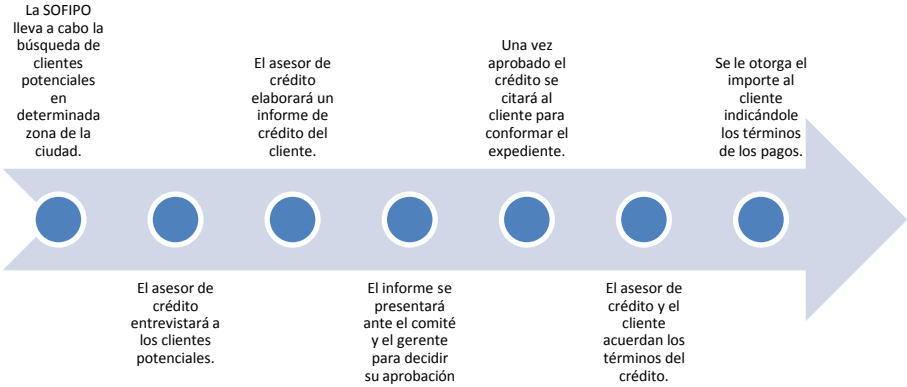
identificación oficial, notas de venta o de compra, comprobante de domicilio (pago de agua o predial del último semestre, aval, etc.), posteriormente el asesor financiero conformará el expediente del nuevo cliente, que contendrá además del contrato, la investigación del crédito, las fotos del negocio del cliente y las garantías en caso de que existan.

Una vez entregados todos los documentos se formulará el contrato con el cliente, explicándole las condiciones del crédito (los plazos y el número de pagos que deberá efectuar, la frecuencia, el importe, tasa de interés y la tasa de interés moratoria).

Por último se le otorga el importe en efectivo al cliente expidiéndole un ticket con el monto otorgado así como el importe y el número de pagos que deberá de realizar.

Figura 21

Proceso de captación de clientes



5.1.2 Caso 1. Crédito otorgado a una microempresa por parte de una SOFIPO⁹.

El cliente de nombre Don José posee un negocio que se ubica dentro de un tianguis de la Ciudad de México, el giro de su negocio es la venta de chile seco, mole y aceites, pero obtiene principalmente sus ingresos de la venta del chile seco.

Destino del crédito

El cliente busca incrementar su inventario al adquirir un mayor volumen del mismo, para esto ha solicitado un crédito de \$10,000.00 el cual planea distribuir de la siguiente forma:

Producto	Importe
Mole	\$ 4,000.00
Chile seco	\$ 4,000.00
Aceite	\$ 2,000.00
Total	\$ 10,000.00

Antecedentes de crédito

Este cliente cuenta con una antigüedad de dos años como cliente de una SOFIPO, llevando siempre en tiempo el pago de sus préstamos, razón por la cual se ha clasificado a este cliente como excelente¹⁰. Así mismo, se confirmó que se encuentra con buenos antecedentes dentro del buró de crédito.

Para otorgarle este nuevo crédito, la SOFIPO le solicitó los requisitos siguientes:

- Tener negocio propio con un año de funcionamiento
- Comprobantes de compra de mercancía
- Original y copia de identificación oficial (IFE, cartilla, pasaporte)
- Original y copia de comprobante de domicilio no mayor a tres meses (luz, agua, predial)
- Referencias personales

⁹Para poder clasificar a la empresa dentro del rango de micro empresa se tomó como base la clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, que contempla dentro de este rango a aquellas empresas que poseen hasta 10 trabajadores, con ventas de hasta 4 millones de pesos, sin importar su sector.

¹⁰ Las SOFIPO cuentan con una clasificación de sus clientes a los que ya les han otorgado un crédito, por esta razón, si los clientes cumplen con el pago de sus deudas se les califica como excelente, logrando con esto que se incremente su importe de crédito.

Una vez que el cliente entregó esta información se procedió a realizar su análisis financiero. Debido a que en el negocio no cuentan con estados financieros, el asesor del financiamiento desarrolló los siguientes, tomando como base el registro de gastos y ventas en los que incurre el negocio:

Cuadro 46			
Don José			
Balance General al 30 de junio de 2012			
Activo	Pasivo		
Caja	\$ 1,320.00	Pasivo a corto plazo	\$ 0.00
Inventario	20,945.00		
Activo Circulante	22,265.00	Total Pasivo	\$ 0.00
Activo Fijo	0.00	Patrimonio	\$22,265.00
Total activo	\$ 22,265.00	Pasivo+Patrimonio	\$22,265.00

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

El saldo del inventario y sus costos se encuentran integrados de la siguiente forma:

Cuadro 47						
Integración de Costos y Ventas						
Descripción	Unidades	Costo	Total del costo	Venta	Total de ventas	Ganancia
Semillas	18	\$ 20.00	\$ 360.00	\$ 24.00	\$ 432.00	\$ 4.00
Chiles secos	19	\$ 80.00	\$ 1,500.00	\$ 120.00	\$ 2,250.00	\$ 40.00
Dulces	51	\$ 35.00	\$ 1,785.00	\$ 60.00	\$ 3,060.00	\$ 25.00
Aceites	15	\$ 20.00	\$ 300.00	\$ 22.00	\$ 330.00	\$ 2.00
Mole	63	\$ 80.00	\$ 5,000.00	\$ 120.00	\$ 7,500.00	\$ 40.00
Varios	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 1.00	\$ 12,100.00	\$ 100.00
Total			\$ 20,945.00			

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Como lo muestra el cuadro anterior, los productos que mayor margen de utilidad dejan son los chiles secos y el mole.

Cuadro 48	
Don José	
Estado de resultados al 30 de junio de 2012	
Ventas	\$ 77,000.00
Costo	\$ 56,333.20
Utilidad bruta	\$ 20,666.80
Gastos operativos	\$ 7,876.00
Utilidad neta	\$ 12,790.80
Otros ingresos	\$ -
Total ingresos	\$ 12,790.80
Gastos familiares	\$ 3,267.00
Excedente	\$ 9,523.80

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Se presentará a continuación el desglose de los rubros que integran las ventas, costos, los gastos de operación, otros ingresos y gastos familiares.

Cuadro 49			
Desglose de las ventas y costos a junio 2012			
Día	Plaza	Ventas	Costo
Lunes	Repúblicas y semillas	\$ 2,200.00	\$ 1,609.30
Martes	Callejón 2 de Abril	\$ 2,750.00	\$ 2,011.90
Miércoles	Taxqueña	\$ 2,200.00	\$ 1,609.30
Jueves	San Cosme	\$ 2,750.00	\$ 2,011.90
Viernes	Unidad Vicente Guerrero	\$ 2,750.00	\$ 2,011.90
Sábado	Irrigación	\$ 3,300.00	\$ 2,414.50
Domingo	Potrero	\$ 3,300.00	\$ 2,414.50
Total semanal		\$ 19,250.00	\$ 14,083.30
Total mensual		\$ 77,000.00	\$ 56,333.20

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Debido a que el micro negocio con el que cuenta Don José se ubica dentro de un tianguis, el lugar donde desarrolla sus actividades cambia dependiendo del día de la semana, lo que ocasiona que los ingresos que obtiene también varíen dependiendo del lugar en donde se encuentre trabajando.

Para obtener el total mensual tanto de las ventas como de los costos, se contempla que cada mes del año cuenta con cuatro semanas, por lo que se multiplica el importe semanal por el número de semanas para así obtener el saldo mensual.

A continuación se presenta la forma en cómo los gastos operativos y los gastos familiares se encuentran integrados (cuadro 51).

Cuadro 50	
Integración de gastos operativos y familiares al mes de junio 2012	
Egresos	
1. Gastos del negocio	
Empleados	\$ 3,520.00
Transporte y combustible	\$ 2,200.00
Alim. Empresario	\$ 2,156.00
Total gastos negocio	\$ 7,876.00
2. Gastos familiares	
a. Gastos diarios	
Comida	\$ 44
Total gasto diario	\$ 44
<i>Total gasto diario mensual</i>	<i>\$ 1,320</i>
b. Gastos mensuales	
Renta	
Luz y agua:	\$ 297.00
Teléfono:	\$ 275.00
Despensa	\$ 660.00
Gas	\$ 385.00
Ropa	\$ 165.00
Médicos	\$ 165.00
<i>Subtotal gasto:</i>	<i>\$ 1,947.00</i>
Total de gasto familiar	\$ 3,267.00
3. Otros ingresos	\$ -

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Garantía

El cliente deja como garantía diversos artículos de línea blanca con un valor de \$15,000.00 MN los cuales consisten en: TV 29 SONY modelo KV25FV300 SR 4017164, DVD SONY SR 2020078 Modelo DVP-NC60K, Estéreo SONY 3 CDS modelo HCD-GN600 SR 5563299, Refrigerador ACROSS MOD ART14TTC SRM VSP1339932 y Lavadora ACROSS MOD ALG1025CAGB0 S.

Los artículos dejados en garantía cubren el importe del préstamo 1.5 veces.

Condiciones del crédito

Una vez realizado el análisis cualitativo y cuantitativo del cliente, el gerente junto con el asesor financiero determinaron las condiciones del crédito.

Cuadro 51	
Condiciones del financiamiento	
Tasa de interés	4.18%
Número de Pagos	8
Periodo	Quincenal
Monto	\$ 10,000.00

Pago quincenal	\$1,496.26
Pago total	\$ 11,970.09

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

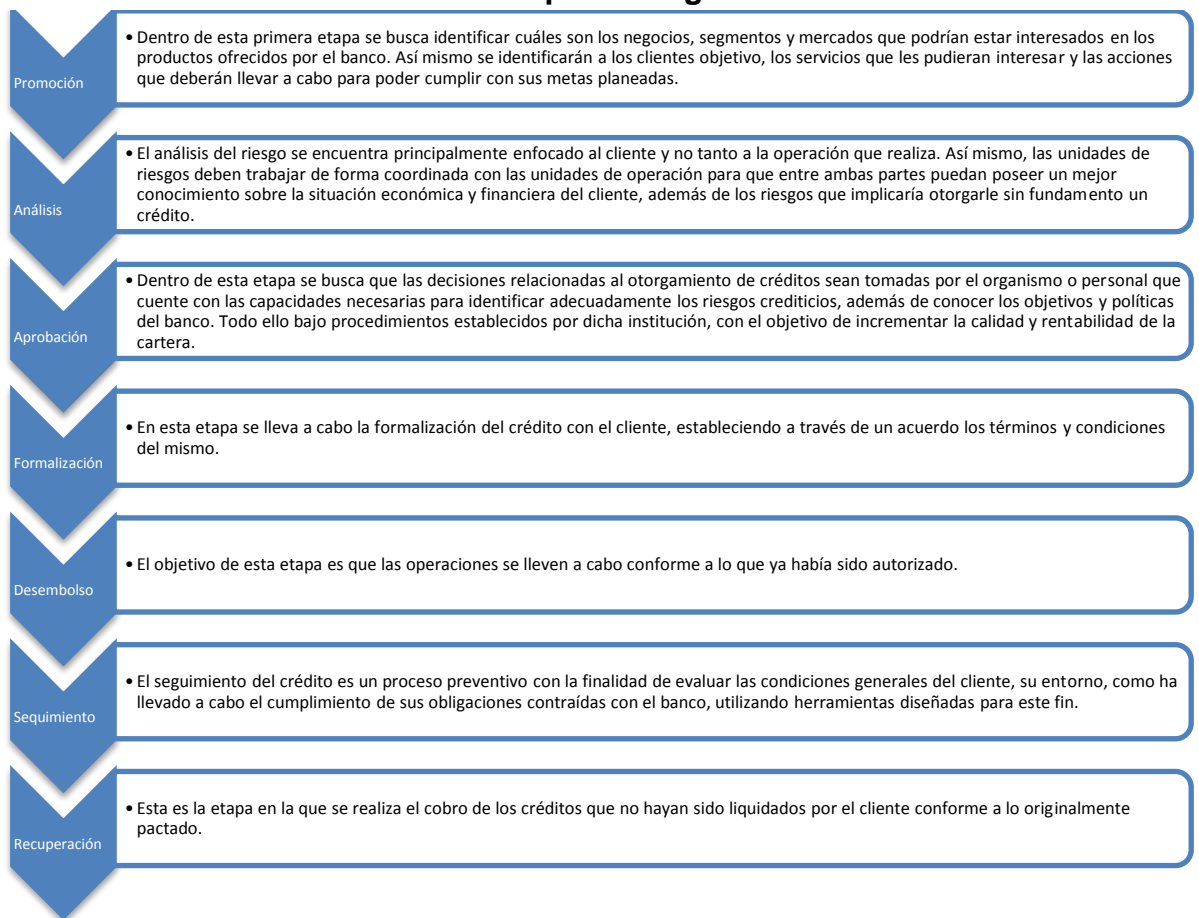
Así mismo, se proporcionó al cliente la tabla de amortización donde se reflejan los pagos que deberá hacer quincenalmente (Ver anexo 3).

5.2 Crédito otorgado a una microempresa por parte de una institución bancaria

5.2.1 Proceso de crédito para los bancos

El proceso del crédito que llevan a cabo los bancos se encuentra integrado por las siguientes etapas:

Figura 22
Procedimiento de los bancos para otorgar un crédito



Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.2.2 Caso 1- Crédito otorgado por una institución bancaria

Utilizando la misma información que en el Caso 1, se acudió a una institución bancaria para solicitar un crédito con las siguientes características:

Tipo de crédito	Simple
Monto	\$10,000.00
Periodo	Quincenal
Número de pagos	8

Requisitos solicitados por el banco

Para que el cliente pudiera obtener el crédito solicitado debía cumplir con las siguientes condiciones:

1. Ser persona física con actividad empresarial, nacional o extranjera, con residencia permanente en México.
2. Tener mínimo 18 años cumplidos.
3. Contar con una cuenta de cheques activa en otro banco con antigüedad mínima de 2 años y demostrar un buen manejo de la misma.
4. Contar con un buen historial crediticio.
5. Contar con cuatro años de operación ininterrumpida en su giro empresarial.

Posteriormente el banco procedió a armar el expediente del cliente por lo que solicitó la siguiente documentación:

1. Acta constitutiva y poder notarial de los apoderados o representantes legales
2. Alta ante SHCP
3. Cédula de Identificación Fiscal
4. Comprobante de domicilio
5. Identificación oficial con fotografía y firma vigente
6. Estados de cuenta bancarios
7. Estados financieros de dos años anteriores y el parcial

A continuación se presenta el balance y el estado de resultados del cliente por los años 2010, 2011 y 2012:

Cuadro 52						
Don José						
Balance General por el periodo de 2010 a 2012						
	2010	%	2011	%	2012	%
Activo						
Caja	\$ 1,102.00	5.77%	\$ 1,409.00	6.77%	\$ 1,320.00	5.93%
Inventario	\$ 17,993.00	94.23%	\$ 19,394.00	93.23%	\$ 20,945.00	94.07%
Activo Circulante	\$ 19,095.00	100.00%	\$ 20,803.00	100.00%	\$ 22,265.00	100.00%
Activo Fijo						
Total activo	\$ 19,095.00	100.00%	\$ 20,803.00	100.00%	\$ 22,265.00	100.00%
Pasivo	\$ 1,480.00	7.75%	\$ 1,511.00	7.26%	\$ -	0.00%
Total Pasivo						
Patrimonio	\$ 17,615.00	92.25%	\$ 19,292.00	92.74%	\$ 22,265.00	100.00%
Pasivo+ Patrimonio	\$ 19,095.00	100.00%	\$ 20,803.00	100.00%	\$ 22,265.00	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el inventario es el rubro más importante del activo ya que en promedio representa el 93%. En relación al pasivo, en los dos ejercicios anteriores sólo se contaba con créditos que se habían solicitado anteriormente y que ya habían sido pagados en su totalidad a la fecha en que se requirió este nuevo préstamo.

Cuadro 53						
Don José						
Estado de resultados periodo 2010 a 2012						
	2010	%	2011	%	2012	%
Ventas	\$ 68,203.00	100.00%	\$ 71,902.00	100.00%	\$ 77,000.00	100.00%
Costo	\$ 52,732.00	77.32%	\$ 54,022.00	75.13%	\$ 56,333.20	73.16%
Utilidad bruta	\$ 15,471.00	22.68%	\$ 17,880.00	24.87%	\$ 20,666.80	26.84%
Gastos operativos	\$ 6,893.00	10.11%	\$ 7,192.00	10.00%	\$ 7,876.00	10.23%
Utilidad neta	\$ 8,578.00	12.58%	\$ 10,688.00	14.86%	\$ 12,790.80	16.61%
Gastos familiares	\$ 2,702.00	3.96%	\$ 3,001.00	4.17%	\$ 3,267.00	4.24%
Excedente	\$ 5,876.00	8.62%	\$ 7,687.00	10.69%	\$ 9,523.80	12.37%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

En cuanto a resultados, la utilidad mostrada en los dos ejercicios anteriores se ha incrementado anualmente, debido a que las ventas presentan un incremento anual promedio del 6%. De igual forma el cliente ha obtenido utilidades en los últimos dos años las cuales también han tenido un comportamiento creciente.

Una vez que fue proporcionada la información, un ejecutivo determinó las siguientes condiciones del préstamo:

Cuadro 54	
Términos del financiamiento	
Tasa de interés	3%
Número de Pagos	8
Periodo	Quincenal
Monto	\$ 10,000.00
Pago total	\$ 11,566.00

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Para consultar la tabla de amortización (anexo 4).

5.2.3 Situación del cliente una vez que se le otorgó el crédito

Las condiciones del préstamo otorgado por ambas instituciones fueron muy similares, sin embargo, la tasa de interés quincenal que estableció la SOFIPO fue de 4.18% mientras que la del banco fue del 3.00%. En caso de que el cliente decida contratar el crédito con la SOFIPO tendría que pagar \$11,970.09 pesos, mientras que el banco cobraría por el crédito el importe de 11,566.00 pesos, reflejando una diferencia de \$404.09 pesos, resultando este crédito menos costoso que el ofrecido por la SOFIPO.

5.3 Caso 2- Crédito otorgado a una pequeña empresa por una SOFIPO

El siguiente caso trata sobre una pequeña empresa¹¹ que acudió a una SOFIPO para solicitar un crédito durante el mes de septiembre de 2012; dicho cliente posee un rancho que tiene como giro principal la producción y venta de leche así como de abono y ganado de descarte.

Como primer paso la SOFIPO solicitó la siguiente documentación para poder comenzar el trámite de su crédito:

¹¹Para poder clasificar a la empresa dentro del rango de micro empresa se tomo como base la clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, dentro del cual contempla dentro de este rango a aquellas empresas que cuenten entre 11y no más de 50 trabajadores, generando ventas hasta de 4.01hasta 100 millones de pesos, esto puede variar dependiendo del sector en el que operen.

- Solicitud de Crédito (llenada y firmada)
- Identificación Oficial Vigente (IFE, Pasaporte, Cédula Profesional, Cartilla Militar)
- Cedula Única de Registro de Población (CURP)
- Comprobante de Domicilio (con antigüedad no mayor a 2 meses y debe estar al corriente en sus pagos) de preferencia Predial o Agua
- Comprobantes de ingresos de los últimos 3 meses
- Carta de autorización de investigación en el buró de crédito

Posteriormente, la SOFIPO realizó el análisis tanto cualitativo como cuantitativo; dicho análisis se encuentra integrado por lo siguiente:

Cuadro 55	
Información general del cliente	
Nombre del cliente	Ángel de la Rosa
Nombre del cónyugue	Rosa María
Actividad principal	Ganadero
Actividad secundaria	Ganadero/agricultor
Otras actividades	Comercio de abarrotes y papelería (cónyugue)
Años de experiencia	30 años
Años de actividad	20 años

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.3.1 Antecedentes

El cliente es el señor Ángel de la Rosa, quien se dedica a la ganadería desde los 7 años de edad y cuya actividad ha desempeñado toda la vida; actualmente administra su propio Rancho llamado “La última frontera”, ubicado en la localidad El Resplandor (El Chorro), perteneciente al Municipio de León, Guanajuato.

5.3.2 Justificación de la inversión

Con los recursos solicitados el cliente planea distribuirlo de la siguiente manera:

Cuadro 56		
Finalidad del préstamo		
60 cabezas de ganado	\$ 1,200,000.00	60%
Pago a Banco Azteca	\$ 604,000.00	30%
Alimento para ganado	\$ 100,000.00	5%
Infraestructura y otros gastos	\$ 96,000.00	5%
Total	\$ 2,000,000.00	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

El cliente desea incrementar su hato de ganado lechero y cubrir una deuda que mantiene con la empresa Banco Azteca (16% de tasa de interés anual).

A su vez tiene a la fecha obligaciones financieras con Banregio, con una tasa promedio del 12% anual, por lo cual, no puede incrementar su línea de crédito decidiendo buscar nuevas alternativas de financiamiento.

Una de las opciones que consideró fue PROCREDITO, sin embargo, esta institución demoró en darle una respuesta más de 2 meses y sólo le autorizaban \$1,900,000, resultando insuficiente este importe para la inversión que planeaba efectuar. Ésta es la razón por la cual consideró a Te creemos para presentar su solicitud de crédito.

El cliente podrá cubrir sin problemas el crédito otorgado debido a que comenzará a levantar su cosecha de granos entre los meses de octubre y noviembre de 2012. Con este alimento podrá cubrir las necesidades del nuevo ganado que piensa adquirir; de igual forma, ampliará la estructura de sus corrales para su resguardo. Por último, parte del financiamiento lo destinará a comprar alimento especial.

Actualmente el Sr. Ángel cuenta con las instalaciones adecuadas ya que sus dos tanques de enfriamiento pueden almacenar 5,760 litros y 3,450 litros respectivamente. Estos tanques de enfriamiento están siendo utilizados al 50% de su capacidad, lo que significa que tiene la infraestructura suficiente para incrementar su producción lechera. En resumen, al incrementar sus cabezas de ganado el cliente podrá utilizar al 100% sus instalaciones y optimizar los recursos de su cadena productiva ganadera.

5.3.3 Voluntad de Pago

Con base en una entrevista entre el asesor financiero y el Sr. Ángel, se sabe que es una persona honesta, de buenas costumbres, además de contar con una buena reputación en la zona. De igual forma, es muy respetado dentro del gremio ganadero, según referencias obtenidas tanto en el campo como las referencias comerciales.

5.3.4 Buró y Círculo de Crédito

De acuerdo con Buró y Círculo de Crédito, el cliente no cuenta con ninguna deuda reflejada, mientras que la esposa del cliente tiene dos operaciones por compra de vehículos y otros, pero sin presentar adeudos en sus pagos. La señora Rosa María reportó que en su buró cuenta con un historial excelente, lo que demuestra la buena voluntad y capacidad de pago que tienen como familia para afrontar sus compromisos.

Se puede apreciar en los pasivos presentados en su balance que tiene deudas con Banco Azteca y Banregio, sin embargo, estos no están reflejados en su buró ni círculo de crédito. Adicionalmente, el cliente proporcionó copias de contratos y estados de cuenta, lo que permitió a la SOFIPO estructurar sus pasivos a corto y largo plazo.

El cliente mantiene deudas a corto y largo plazo las cuales no se encuentran reflejadas en el buró y círculo normales, por lo cual se efectuó la consulta de buró nuevamente como “persona física con actividad empresarial” (a fin de mes), los resultados se muestran a continuación en el cuadro 58:

Cuadro 57										
Cuentas registradas en el buró de crédito del cliente										
No.	Entidad	Tipo	Monto	Saldo	Estructura de pasivo			Cuota	Fecha de inicio	Fecha de término
					Corto plazo	Largo plazo	Destino			
1	Línea 1 Banregio	Empresa	\$ 1,600,000.00	\$ 1,600,000.00		\$ 1,600,000.00	Habilitación de avío	\$ 16,446.00	jun-12	oct-13
2	Línea 2 Banregio	Empresa	\$ 1,400,000.00	\$ 910,007.00	\$ 279,996.00	\$ 630,011.00	Compra de ganado	\$ 29,399.00	oct-10	sep-13
3	Banco Azteca	Empresa	\$ 912,000.00	\$ 604,226.00	\$ 604,226.00			\$ 26,983.00		
4	Micro financiera	Familia	\$ 100,000.00	\$ 43,727.00	\$ 25,000.00	\$ 18,727.00	Compra de vehículo	\$ 3,342.00	mar-10	
5	Micro financiera	Familia	\$ 50,000.00	\$ 44,419.00	\$ 16,666.00	\$ 27,752.00	Construcción	\$ 2,019.00	feb-12	

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Unidad familiar

La unidad familiar está conformada por 9 hijos, 5 casados independientes del seno familiar. El Sr. Ángel como jefe de familia y su esposa, llevan la administración del

rancho y a su vez, la esposa del cliente se encuentra encargada de la administración de su papelería que se encuentra a 500 metros. De igual forma dos de sus hijos participan en las labores del rancho, por lo que se consideran a 4 personas con salario (sus dos hijos a destajo y dos personas ajenas al vínculo familiar).

5.3.4 Garantías presentadas

El cliente deja como garantía una propiedad de 5 hectáreas de superficie, ubicada en Cuarta la Estrella, la cual es parte de la fracción del Rancho El Resplandor, con las siguientes colindancias:

- Al norte, en una línea de poniente a oriente, 52.55 metros lineales, colindantes con la propiedad de Don José Rayuela.
- Al oriente 301.15 metros lineales, colindando con la propiedad de Israel Tavares, y 122 metros lineales con la propiedad de Mauricio Delgado.
- Al sur 355.53 metros lineales colindando con la propiedad de Ledesma Mena y,
- Al poniente 84.48 metros lineales colindantes con la propiedad de Itzel Covarrubias.

Actualmente este predio cuenta con un gravamen a favor de Banco Azteca; dicha hipoteca será liberada una vez que la obligación se liquide. Como ya se mencionó, uno de los objetivos del cliente es destinar parte del crédito que le otorgue la SOFIPO, a la liberación de la hipoteca.

Por otro lado, el cliente proporcionó como garantía adicional la factura de una ensiladora autopropulsada de medio uso, marca John Deere, modelo 6850, número de serie Z06850X568732, con su cabezal marca Kemper modelo 4500 sin número de serie, factura No. 0047 expedida 16 de Diciembre de 2010.

Esta maquinaria esta cotizada en \$1,800,000.00 (según precios de mercado), no se ha logrado obtener el precio o la cotización correspondiente para respaldo.

Esta factura será endosada al momento del desembolso por parte del cliente, ya que se propone como garantía adicional en esta operación.

Relación Garantía-Préstamo

Se considera un 66% del valor comercial que reporta el avalúo como Valor de Venta Rápida.

Cuadro 58		
Relación garantía/préstamo		
Detalle de garantía	Valor comercial	Valor venta rápida
Predio "La Quinta Estrella"	\$ 3,165,000.00	\$ 2,088,900.00
Total de la garantía	\$ 3,165,000.00	\$ 2,088,900.00
Préstamo	\$ 2,000,000.00	\$ 2,000,000.00
Relación garantía/préstamo	1.58/1	1.044/1

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.3.5 Descripción de la Actividad Económica

El cliente se dedica a la producción de leche, cuenta con un hato de 396 reses, raza Holstein, de las cuales 180 están en producción en estos momentos.

Cuadro 59	
Integración del ganado	
Animales	No.
Vacas en producción	180
Vacas reproductoras	60
Reproductores	1
Vaquillas	60
Novillos	45
En crecimiento (becerros)	50
Total hato lechero	396

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

El cliente cuenta con las instalaciones apropiadas para realizar su actividad económica, como corrales, comederos, equipo de ordeña, 2 termos para almacenamiento del producto, etc. Además el Sr. Ángel produce su propio alimento para el ganado, siendo dueño de toda la maquinaria requerida tanto para las labores agrícolas como para la producción de alfalfa, maíz y sorgo, los cuales son utilizados en la preparación de concentrados alimenticios para los animales. De esta manera, reduce sus costos al producir y elaborar sus alimentos, sin depender de terceros (proveedores de alimentos).

Cuenta con las maquinarias y equipos completos para su labor agrícola además de ser propietario de dos ensiladoras autopropulsadas, lo cual aumenta la rentabilidad del rancho y disminuye los costos de producción ya que casi toda la producción para el alimento del ganado es mecanizada.

Toda su producción de leche la tiene comprometida a un solo cliente que es Pasteurizadora de León S.A. de C.V., con esta empresa trabaja desde hace 20 años.

Cuadro 60	
Análisis FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Es uno de los ganaderos más fuertes en la zona. • Optimización y eficiencia en sus costos de alimentación a su hato ganadero. • Produce y utiliza fórmula propia en la preparación del alimento para su ganado. • Lleva una adecuada clasificación de su ganado (recién nacido, descarte, vacas en producción, etc.). • Cuenta con un centro de ordeña bien equipado para las temporadas de recolección de leche. • Cuenta con las comodidades familiares necesarias en su Rancho para desarrollar su trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de su hato lechero. • Cuenta con mercado seguro para su producción lechera. • Por su trayectoria de 30 años en la actividad, sus compradores de abono vienen a demandarle su producto por el precio bajo que mantiene. • Podría implementar un sistema de reproducción genética que le permita una paridad elevada de hembras y disminuya sus índices de descarte.
AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Climatológicas, como un invierno que destruya sus cultivos. • Sequía (sembradío temporal). • Que se presente un productor de leche con la infraestructura mayor a la suya. • Que pierda a su principal cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Solo cuenta con un cliente al cual le vende toda su producción. • No considera a corto plazo expandir su sistema de riego.

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.3.6 Análisis Financiero

A continuación se presentará el análisis financiero realizado por la SOFIPO que se encuentra conformado por un análisis vertical con el cual se determinó la estructura y composición de los estados financieros de la empresa. Así mismo y con base en esta información, fueron determinadas las razones financieras de liquidez, operación, apalancamiento y solvencia. De manera adicional se determinó la *Z de Altman* con el objetivo de comprobar si la empresa pudiera presentar en un futuro un riesgo de quiebra.

Balance General

Como se aprecia en el cuadro 60, el activo circulante de la empresa representa tan sólo el 6% del total del activo, siendo el rubro de inventarios el más representativo con aproximadamente un 5%. Cabe resaltar que el importe de las cuentas por cobrar es de menos del 1%, lo cual es consecuencia de que la empresa tiene un sólo cliente al que le vende toda su producción de leche, recibiendo los pagos de manera semanal.

El activo fijo significa un 71% del activo total, en esta sección, los rubros más importantes son terrenos, que representan un 37% y maquinaria y equipo con un 30%, dentro de este rubro se registra toda la maquinaria necesaria para levantar la cosecha del alimento del ganado y el equipo necesario para realizar la ordeña de las vacas así como los tanques de almacenamiento de la leche.

Dentro del rubro de otros activos es donde se encuentra registrado el valor de su ganado el cual representa el 23% del total del activo, este porcentaje va acorde con el giro de una empresa lechera.

El pasivo representa el 13% en relación al pasivo y capital total. El pasivo a corto plazo se encuentra integrado por el importe del crédito pendiente de liquidar a una microfinanciera para adquirir un vehículo y realizar obras de construcción. El saldo de pasivo a largo plazo se encuentra integrado por los saldos pendientes de pago de créditos solicitados a Banregio por concepto de habilitación y avío, así como para la compra de ganado (Cuadro 62).

En lo referente al capital de la empresa, éste se encuentra prácticamente conformado por el patrimonio, con un 86% del total del pasivo y capital total.

Cabe mencionar que para el caso de las SOFIPO, se contemplan como parte de la estructura financiera del cliente los bienes correspondientes a su familia, llevando a cabo una separación de dichos importes en el balance y en el estado de resultados.

Cuadro 61				
Rancho la última frontera				
Balance general al 31 de agosto de 2012				
Cuenta	Empresa	Familia	Total	%
Activo				
Activo circulante				
Efectivo	22,000.00	11,000.00	33,000.00	0.13%
Bancos	44,000.00	0.00	44,000.00	0.17%
Cuentas por cobrar	254,466.66	0.00	254,466.66	0.97%
Inventario	1,270,495.60	0.00	1,270,495.60	4.82%
Total activo circulante	1,590,962.26	11,000.00	1,601,962.26	6.08%
Activo fijo				
Inmueble o terreno	8,981,644.10	877,380.90	9,859,025.00	37.41%
Maquinaria	7,972,686.70	0.00	7,972,686.70	30.25%
Equipos	23,540.00	0.00	23,540.00	0.09%
Vehículos	429,000.00	310,200.00	739,200.00	2.80%
Mobiliario y enseres	0.00	69,850.00	69,850.00	0.27%
Total Activo fijo	17,406,870.80	1,257,430.90	18,664,301.70	70.82%
Otros activos	6,088,500.00	0.00	6,088,500.00	23.10%
Total otros activos	6,088,500.00	0.00	6,088,500.00	23.10%
Total activos	25,086,333.06	1,268,430.90	26,354,763.96	100.00%
Pasivo				
Pasivo a corto plazo	972,644.99	45,833.34	1,018,478.33	3.86%
Pasivo a largo plazo	2,453,012.10	51,126.90	2,504,139.00	9.50%
Total pasivo	3,425,657.09	96,960.24	3,522,617.33	13.37%
Capital				
Patrimonio	21,459,892.78	1,168,268.20	22,634,749.43	85.88%
Utilidad del negocio	200,783.18	0.00	200,599.30	0.76%
Utilidad familiar	0.00	3,202.10	-3,202.10	-0.01%
Total capital	21,660,675.97	1,171,470.30	22,832,146.63	86.63%
Total pasivo y capital	25,086,333.06	1,268,430.54	26,354,763.96	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Estado de resultados

De acuerdo al estado de resultados (cuadro 63), los ingresos de la empresa están conformados por la venta de leche, aunque también desarrolla otro tipo de actividades que le generan ingresos como la venta del ganado de descarte, de abono y por servicios de maquinaria.

Los costos de la empresa representan el 66% en comparación con las ventas, dentro de este rubro se registran los egresos realizados por compra del alimento para su ganado (vacas, novillos, becerros y terneras), los costos de producción del maíz y la alfalfa, servicio de inseminación de las vacas y servicios veterinarios.

Los gastos de operación y financieros representaron el 11% de las ventas, estos últimos se encuentran conformados por el pago de los intereses relacionados a créditos que aún están pendientes de pago.

Cuadro 62			
Rancho La última frontera			
Estado de resultados del 1 de enero al 31 de Agosto de 2012			
	Anual	Promedio mensual	%
Ingresos			
Lechería	7,247,908.80	603,992.40	70%
Ganado de descarte	627,000.00	52,250.00	6%
Abono	1,635,915.60	136,326.30	16%
Servicios de maquinarias y venta silo	820,600.00	68,383.33	8%
Total ventas	10,331,424.40	860,952.03	100%
Costo de Ventas			
Lechería- Ganadería	6,779,603.60	564,966.97	66%
Subtotal costo de ventas	6,779,603.60	564,966.97	
Utilidad bruta	3,551,820.80	295,985.07	34%
Gastos de operación	243,936.00	20,328.00	2%
Gastos financieros	898,486.60	74,873.88	9%
Utilidad del negocio	2,409,398.20	200,783.18	23%
Otros ingresos familiares	148,500.00	12,375.00	1%
Gastos familiares	186,925.20	15,577.10	2%
Utilidad neta de la unidad familiar	2,370,973.00	197,581.08	23%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Flujo de caja (anexo 5)

Para realizar el flujo de caja fueron tomados en cuenta el comportamiento de los ingresos del último año del cliente, respaldado por la facturación presentada por la lechería y los movimientos de sus depósitos en BanRegio, ya que su balance general que reporta el contador del Sr. Ángel para el fisco se basa en ingresos facturados y los no facturados se basan en sus depósitos en su cuenta corriente. Para sus gastos por cada actividad se toma en cuenta los costos directos e indirectos de las mismas.

Razones financieras

Con base en el balance y estado de resultados proporcionado por el cliente a agosto de 2012, se efectuó la determinación y análisis de las siguientes razones financieras:

Cuadro 63		
Razones financieras		
Razones de Liquidez		
Liquidez	Activo circulante/pasivo circulante	1.57
Capital de trabajo	Activo circulante-pasivo circulante	\$ 583,483.93
Prueba de acido	Activo circulante- inventario/pasivo circulante	0.33
Razones de operación		
Días cliente	Cientes/ventas netas	9 días
Días inventario	Inventario/costo de ventas	67 días
Ciclo operativo	Días inventario+días cliente	76 días
Razones de Rentabilidad		
Margen de utilidad	Utilidad neta/ventas netas	23%
Rendimiento sobre el activo (ROA)	Utilidad neta/activo total	9%
Rendimiento sobre el capital(ROE)	Utilidad neta/capital	11%
Razones de apalancamiento		
Razón deuda-capital	Pasivo total/capital	15%
Razón deuda	Pasivo total/ activo total	13%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Razones de Liquidez

La liquidez actual de la empresa está en una relación de 1.57 a 1 de deuda. Por otro lado, la prueba de ácido indica que por cada peso de deuda la empresa cuenta con .33 pesos de activo, lo anterior podría reflejar que la empresa tiene problemas de liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, el flujo de caja de la empresa (anexo 3) muestra que durante el último año se ha contado en la mayoría de los meses con saldos positivos, lo que indica que la empresa ha generado mayores ingresos para efectuar sus operaciones.

En lo que se refiere al capital de trabajo, éste muestra un resultado positivo por un importe de \$583,484, este importe representa el 37% del total del activo circulante, lo que indica que la empresa depende mucho de sus activos circulantes para poder operar.

Razones de Operación

El cliente demora poco más de una semana (9 días) en realizar el cobro por la venta de la leche y abono, sin embargo, la rotación de sus inventarios demora más de dos meses (67 días). El ciclo operativo indica que el cliente tarda 76 días operativos en recuperar el producto que vende, lo que significa que la empresa debe financiar este capital de trabajo para mantener sus operaciones diarias.

Rentabilidad

Las razones de rentabilidad muestran que la empresa tiene un margen de utilidad de 23%, es decir, de las ventas totales que genera la empresa, obtiene 23% de utilidades netas.

El rendimiento de la empresa para el año 2012 fue de 9.14% y el rendimiento sobre el capital fue de 10.55%. Al comparar este rendimiento contra el que ofrecen los CETES a 365 días, el cual es de 4.56%, es notorio que los dueños del rancho ganaron una tasa más alta que si hubiesen realizado la inversión en dicho instrumento.

Apalancamiento

La razón deuda-capital indica que por cada peso que aportó el cliente para el funcionamiento del negocio, solo el 0.15 fue proporcionado por acreedores. De igual forma, la razón de deuda muestra que el 0.13 de la empresa se encuentra financiado por recursos de terceros. Este resultado indica que el nivel de apalancamiento que la empresa está utilizando para generar utilidades por medio de sus activos es bajo. Lo cual es benéfico para la empresa ya que por este financiamiento la empresa no deberá de pagar intereses a terceros.

Z de Altman

Como método adicional se recurrió al método de Altman, con la finalidad de determinar si el negocio del cliente no se encontraba en situación de quiebra dentro de un mediano plazo. A continuación se menciona brevemente en qué consiste este método así como su cálculo aplicado al caso del Sr. Ángel de la Rosa.

Este método fue creado por Edward Altman el cual consiste en sumar cinco razones de medición para clasificar las empresas en solventes e insolventes. Fue en el año de 1966 cuando Altman tomó una muestra de 66 empresas, 33 de ellas habían quebrado durante los 20 años anteriores y 33 seguían operando a esa fecha. A dicha muestra le impuso 22 razones financieras que clasificó en 5 categorías: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad.

De acuerdo con Saavedra (2010), esta técnica estadística permite clasificar a las empresas en dos grupos, aquellas que se encuentran en bancarrota y las que no lo están.

Dicha función se expresa de la siguiente forma:

$$Z_t = \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_2 + \gamma_3 X_3 + \dots + \gamma_k X_k$$

Donde:

γ_i para $i = 1 \dots k$, son los coeficientes de la función discriminante.

X_i para $i = 1 \dots k$, son las variables independientes

Z_t es el valor de la función discriminante

La función discriminante final fue: **$Z = 1.2 X 1 + 1.4 X 2 + 3.3 X 3 + 0.6 X 4 + 0.99 X 5$**

Donde:

X 1 = Capital de trabajo / activo total

X 2 = Utilidades retenidas / activo total

X 3 = Utilidades antes de intereses e impuestos / activo total

X 4 = Valor de mercado del capital / pasivo total

X 5 = Ventas / activo total

El resultado debía ser ubicado dentro de alguno de los siguientes rangos para poder determinar si la empresa es solvente o insolvente:

Si el resultado indica que:	
$Z > 2.99$	La empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
$Z < 1.81$	La empresa en el futuro tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia
$Z = 1.82$ y 2.98 .	La empresa se encuentra en una zona no bien definida, su futuro es incierto

Dado que dicho modelo sólo aplicaba a empresas manufactureras que cotizan en bolsa, Altman determinó posteriormente dos nuevas versiones, el Z1 y el Z2.

Modelo Z1 de Altman

Para poder obtener el modelo Z1, fue necesario partir del modelo original de Altman, realizando las siguientes modificaciones:

En el numerador X4 se sustituye el numerador del capital contable por el del valor de mercado del capital. Además, la función discriminante se modificaría de la siguiente manera:

$$Z1 = 0.717 X 1 + 0.847 X 2 + 3.107 X 3 + 0.420 X 4 + 0.998 X 5$$

Si el resultado indica que:	
$Z > = 2.90$	La empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
$Z < = 1.23$	La empresa en el futuro tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia
$Z = 1.24$ y 1.89 .	La empresa se encuentra en una zona no bien definida, su futuro es incierto

Las adaptaciones se hicieron con el fin de aplicarlo a todo tipo de empresas y no solamente a las que cotizaran en bolsa.

Modelo Z2 de Altman

El modelo Z2 fue diseñado para que pudiera ser aplicado a todo tipo de empresas y no solo a las manufactureras. Para poder determinarla se utiliza el modelo Z1, sin embargo, para este caso se elimina X5 que se refiere a la rotación de activo.

En base a lo anterior la función discriminante se modificaría de la siguiente manera:

$$Z2 = 6.56 X1 + 3.26 X2 + 6.72 X3 + 1.05 X4$$

Si el resultado indica que:	
$Z > = 2.60$	La empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
$Z < = 1.10$	La empresa en el futuro tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia
$Z = 1.11$ y 2.59	La empresa se encuentra en una zona no bien definida, su futuro es incierto

Para el caso del cliente Ángel de la Rosa se aplicó el método Z2 de Altman, debido a que esta opción es aplicable a todo tiempo de empresas, sin importar si cotizan en la bolsa o no.

De conformidad con el proceso explicado anteriormente, el resultado de la aplicación de este método fue el siguiente:

X1	6.56	Capital de trabajo	\$ 583,483.93	0.15
		Activo total	\$ 26,354,763.96	
X2	3.26	Utilidades retenidas acumuladas	\$ -	0.00
		Activo total	\$ 26,354,763.96	
X3	6.72	Utilidades antes de intereses e impuestos	\$ 295,985.07	0.05
		Activo total	\$ 26,354,763.96	
X4	1.05	Valor contable del capital propio	\$ 22,832,146.27	6.8
		Pasivo Total	\$ 3,522,617.33	

$$Z2 = 7.03$$

De acuerdo a la tabla de rangos destinada al Z2, el resultado de Z2=7.03, el cual indica que la empresa no entrará en quiebra, además de que no tendrá problemas de insolvencia en el futuro ya que Z fue superior a 2.60.

Recomendación del especialista

Considerando que la actividad ganadera que realiza el cliente se encuentra bastante arraigada, por ser una familia de ganaderos (a su vez su madre y hermanos son accionistas en la Pasteurizadora León S.A. de C.V.), el cliente tiene asegurado un buen precio y la totalidad de la compra de su producción lechera.

Cabe hacer notar que la garantía principal la constituye la hipoteca del predio de 5 hectáreas y adicionalmente se deja como garantía la factura de una maquinaria ensiladora que incluye cabezal.

El cliente tiene un nivel de capacidad de pago adecuada, cuenta con un patrimonio estable, la garantía real se encuentra en relación de 1.58 a 1, sin tomar en cuenta el valor de la maquinaria adicional, lo cual mejora el índice de relación de garantía.

Por todo lo mencionado anteriormente se recomienda la aprobación de la Línea de Crédito Revolvente por 2 millones de pesos con garantía hipotecaria solicitado por el Sr. Ángel de la Rosa y su esposa, bajo las condiciones que se mencionan a continuación:

5.3.7 Condiciones del financiamiento aprobado

Una vez concluido el análisis del cliente se determinaron las siguientes condiciones del crédito así como la tabla de amortización (Anexo 6):

Cuadro 64	
Condiciones del crédito	
Monto	\$ 2,000,000.00
Plazo	Mensual
Número de pagos	36
Tasa de interés mensual	2.33%
Cuota mensual	\$82,662.00
Número de pagos	36
Tipo de crédito	Crédito revolvente

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.4 Caso 2- Crédito otorgado a una pequeña empresa por un banco

Se acudió a una sucursal bancaria con el objetivo de solicitar un préstamo con las mismas características con el que fue solicitado a la SOFIPO, para ello se efectuó una entrevista con un ejecutivo, el cual solicitó los siguientes documentos:

1. Declaraciones anuales por los años de 2009, 2010, 2011 y parcial a 2012.
2. Estados financieros por 2009, 2010, 2011 y parcial de 2012 (no es necesario que se encuentren auditados).
3. Comprobante de domicilio.
4. Registro Federal de Contribuyentes.
5. Estar dado de alta en hacienda con una antigüedad de por lo menos 2 años
6. Contar con alguna cuenta en un banco y tener una antigüedad de por lo menos un año.
7. No debe encontrarse de forma negativa en el buró de crédito.
8. Se debe de contar con un obligado solidario, el cual debe ser un familiar, y deberá proporcionar como garantía una propiedad la cual cubra dos veces el importe del crédito; dicha propiedad se grava por el periodo que dure el pago de la deuda.
9. Debido al importe solicitado, el cliente deberá de contratar un seguro de vida y de las instalaciones con el banco, cuyo costo se descontará del importe que solicitó en crédito el cual equivale a \$60,000.00.
10. Proporcionar una lista de sus proveedores y de sus clientes.
11. No hay costo por comisión por apertura.

Una vez establecidas las condiciones del crédito, el banco llevará a cabo un estudio del cliente que contemplará características cualitativas y cuantitativas para decidir si otorgará el crédito o no, dicho estudio considera lo siguiente:

5.4.1 Conocimiento del cliente

El cliente es el señor Ángel de la Rosa quien se dedica a la ganadería con más de 30 años de experiencia. Actualmente administra su propio Rancho llamado “La última frontera”, ubicado en la localidad El Resplandor (El Chorro), perteneciente al Municipio de León, Guanajuato.

La principal actividad del cliente es la producción de leche. Cuenta con un hato de 396 reses, raza Holstein, de las cuales 180 están en producción en estos momentos.

Cuadro 65	
Integración del ganado	
Animales	No.
Vacas en producción	180
Vacas reproductoras	60
Reproductores	1
Vaquillas	60
Novillos	45
En crecimiento (becerros)	50
Total hato lechero	396

Fuente: *Elaboración propia con base en información confidencial*

El cliente cuenta con las instalaciones apropiadas para realizar su actividad económica, como corrales, comederos, equipo de ordeña, 2 tanques de enfriamiento para el producto (leche) los cuales pueden almacenar 5,760 litros y 3,450 litros respectivamente; estos tanques de enfriamiento están siendo utilizados actualmente al 50% de su capacidad; por lo cual cuenta con la infraestructura suficiente para incrementar su producción lechera. Además el Sr. Ángel produce su propio alimento para el ganado. Para ello cuenta con toda la maquinaria requerida tanto para las labores agrícolas como para la producción de alfalfa, maíz y sorgo, los cuales son utilizados en la preparación de concentrados alimenticios para los animales. De esta manera reduce sus costos al producir y elaborar sus alimentos sin depender de terceros (proveedores de alimentos). Cuenta además con dos ensiladoras autopropulsadas, lo cual aumenta la rentabilidad del rancho y disminuye los costos de producción ya que casi toda la producción para el alimento del ganado es mecanizada.

De esta forma, el cliente al obtener el crédito podrá invertirlo para adquirir nuevas cabezas de ganado y de esta manera podrá utilizar al 100% sus instalaciones y optimizar los recursos de su cadena productiva de ganadería, al igual que su producción de leche, forraje y ganado de descarte.

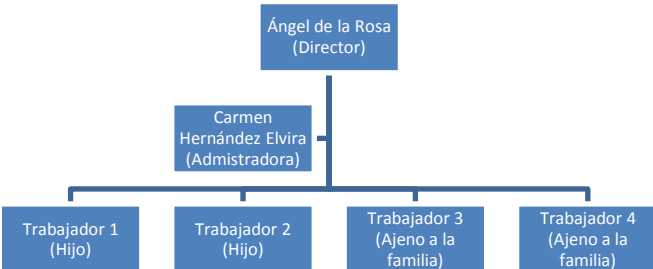
Cabe mencionar que toda su producción de leche la tiene comprometida a un solo cliente que es Pasteurizadora de León S.A de C.V, empresa con la que trabaja desde hace 20 años.

El señor Ángel de la Rosa es uno de los principales productores de leche de la zona, además de que es muy conocido en las localidades, por lo que se puede afirmar que es una persona honorable y de arraigo en la zona.

Cuenta con otro negocio dentro de la propiedad donde se ubica su granja, el cual es un comercio de abarrotes y papelería atendido por su esposa.

La unidad familiar está conformada por 9 hijos, 5 casados independientes del seno familiar. El Sr. Ángel como jefe de familia y su esposa, llevan a cabo la administración del rancho y a la vez, ésta última se encuentra encargada de la administración de su papelería ubicada a 500 metros. De igual forma dos de sus hijos participan en las labores del rancho, por lo que se consideran a 4 personas con salario, (sus dos hijos a destajo y dos personas ajenas al vínculo familiar, en planillas).

Figura 23
Rancho La última frontera
Organigrama



Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.4.2 Destino del crédito

Solicitud

Crédito simple por un monto de dos millones de pesos en tres años con garantía personal.

Destino

La inversión que planea llevar a cabo el Sr. Ángel consistirá en incrementar su hato de ganado lechero y cubrir una deuda que mantiene con la empresa Banco Azteca (16% de tasa de interés anual).

Cuadro 66			
Destino del crédito			
Número	Financiamiento solicitado	Costo	%
1	60 cabezas de ganado	\$ 1,200,000.00	60%
2	Pago a Banco Azteca	\$ 604,000.00	30%
3	Alimento para ganado	\$ 100,000.00	5%
4	Infraestructura y otros gastos (comisión por apertura TCR)	\$ 96,000.00	5%
	Total	\$ 2,000,000.00	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.4.3 Beneficios y causa de la inversión

El cliente desea incrementar su hato de ganado lechero y cubrir una deuda que mantiene con la empresa Banco Azteca (16% de tasa de interés anual).

A su vez tiene a la fecha, obligaciones financieras con Banregio, institución con la que mantiene una tasa promedio del 12% anual, por lo cual no le es posible incrementar su línea de crédito, decidiendo buscar nuevas alternativas de financiamiento.

Una de las opciones por las que optó fue PROCREDIT , aunque demoraron en responderle más de 2 meses autorizándole exclusivamente \$1,900,000, lo que resultó insuficiente para la inversión que planeaba efectuar, (requería de \$2,000,000). Es esta la razón por la cual consideró presentar su solicitud de crédito a Te creemos.

El cliente podrá cubrir sin problemas el crédito otorgado una vez que comience a levantar su cosecha de granos, entre los meses de octubre y noviembre de 2012, para contar con el alimento necesario para el soporte del incremento en su hato ganadero; de igual forma, ampliará la estructura de sus corrales para el resguardo del ganado nuevo. Por último, parte del financiamiento (el 5%) se destinará a compra de alimento especial.

5.4.4 Conducta referente al pago del crédito

A través del buró y círculo de crédito se hizo la investigación del cliente para comprobar cómo había sido su comportamiento en relación al cumplimiento del pago de sus deudas encontrándose lo siguiente: de acuerdo con buró y círculo de crédito, el cliente no cuenta con ninguna deuda reflejada, salvo su esposa, que refleja dos operaciones por compra de vehículo y otros, pero no presenta adeudo en sus pagos. La señora Rosa María reportó que en su buró cuenta con un historial excelente, lo que demuestra la buena voluntad y capacidad de pago que tienen como familia para afrontar sus compromisos.

Actualmente el cliente tiene deudas con Banco Azteca y Banregio, sin embargo, estos no están reflejados en su buró ni círculo de crédito. Adicionalmente, el cliente proporcionó copias de contratos y estados de cuenta, lo que permitió a Te Creemos estructurar sus pasivos a corto y largo plazo. Así mismo, el cliente mantiene deudas a corto y largo plazo, las cuales no se encuentran reflejadas en el Buró y círculo normales.

Con base en lo anterior, se puede concluir que la experiencia entre el banco y el cliente ha sido excelente, dado que este último nunca ha incumplido en sus compromisos, llegando a obtener en el pasado préstamos por montos de 1, 600,000 pesos.

Con su principal cliente ha mantenido una buena relación ya que el producto que entrega ha mantenido altas normas de calidad, además de que siempre ha logrado cubrir el volumen acordado y dentro de las fechas establecidas.

La administración de la empresa se considera sobresaliente debido a la experiencia de 30 años en el ramo de la ganadería, por contar con los conocimientos necesarios para obtener un producto de calidad, por la capacidad instalada que tiene, la raza de ganado que posee para sacar su producción y la disminución de costos al elaborar el alimento para su ganado.

5.4.5 Condiciones macro

El sector lácteo se considera atractivo basado en los siguientes puntos:

De acuerdo con el estudio realizado por la Secretaría de Economía sobre el sector lácteo, existe un importante número de países en el mundo que considera a la producción y abasto de leche como una prioridad nacional, por esta razón han formulado políticas de alto proteccionismo para este sector.

Países como Estados Unidos y la Unión Europea son de los principales productores de leche a nivel mundial, generando excedentes, los cuales son vendidos a países menos industrializados. En consecuencia, en América Latina se ha presentado un incremento en las importaciones de productos lácteos. Estados Unidos se ha convertido actualmente en el principal proveedor de productos lácteos.

Los principales factores por los que se está generando un incremento en la demanda de productos de origen animal (leche, huevo, carne) en los países en desarrollo se debe al aumento de la población y a la creciente urbanización. De acuerdo con la Secretaría de Economía: “Mundialmente la producción pecuaria está creciendo más de prisa que cualquier otro sector, y se prevé que para 2020 el sector ganadero será el sector agropecuario más importante en lo que respecta al valor agregado.”

El posicionamiento de una empresa en este sector está determinado por:

Factores de éxito

- El señor Ángel de la Rosa cuenta con una amplia experiencia en el negocio de la ganadería.
- Produce uno de los principales alimentos que forman parte de la canasta básica de alimentos.
- De acuerdo con la Secretaría de Economía, la demanda de la leche continuará en ascenso por parte del mercado.
- Cuenta con la infraestructura suficiente para producir el alimento de su ganado así como las bodegas para almacenarlo, de igual forma, su experiencia le permite preparar su propia fórmula de alimento, contando con dos máquinas mezcladoras, gracias a lo cual, no necesita contar con proveedores que le vendan dicho tipo de alimentos.

Factores de riesgo

- La posibilidad de verse afectado por un fenómeno climatológico, como una inundación o una sequía, que pudieran destruir sus cultivos.
- Que su ganado presente alguna enfermedad y se viera obligado a sacrificarlo.
- Sólo cuenta con un cliente al cual vende la totalidad de su producción.

El rancho de Ángel de la Rosa cuenta con una posición competitiva muy fuerte en este sector debido a lo siguiente:

Ventajas Competitivas

- El Señor Ángel es uno de los ganaderos más fuertes de la zona ya que cuenta con un hato lechero de 396 vacas.
- Cuenta con un centro de ordeña bien equipado, de fácil manejo y capacidad de 6 cabezas de ganado a la vez, con un sistema digitalizado que le ayuda a llevar un correcto orden y medición de su producto. Adicionalmente, este mismo centro de ordeña está equipado con agua entubada y mangueras para una rápida y fácil limpieza, permitiéndole de esta manera la entrega inmediata de la producción diaria a su principal cliente Pasteurizadora León. Su producto cumple con las normas de calidad requeridas por la misma.
- Cuenta con dos tanques de enfriamiento los cuales le permiten almacenar toda su producción de leche.
- Lleva a cabo una adecuada separación de su ganado de acuerdo a su nivel de crecimiento (recién nacidos, terneras y becerrillos, vacas en producción y vacas recién paridas).
- Actualmente no existe otro ganadero que pudiera competir en la infraestructura y producción de leche que maneja el señor Ángel.

Desventajas competitivas

- Actualmente no cuenta con las instalaciones de riego necesarias para todas sus hectáreas de cultivo, dichas instalaciones no planean ser incrementadas en el corto plazo.

5.4.6 Capacidad de pago histórica

De acuerdo con los estados de resultados presentados por el cliente (cuadro 66), las ventas han presentado una disminución constante en los últimos tres años, ya que en el periodo de 2009 a 2012 ha disminuido un 6%.

El costo de ventas promedió 63%, con una tendencia creciente del 60% para 2009 a 66% para 2012. Como consecuencia de lo anterior, la utilidad neta ha ido decreciendo año con año ya que en 2009 representaba el 31% de las ventas y para 2012 únicamente fue del 23%.

Durante el periodo de estudio, los gastos de operación no presentaron cambios significativos, alcanzando un promedio del 2%. Por su parte, los gastos financieros se han incrementado anualmente, representando el 7% en 2009 y el 9% para el año 2012. El incremento se debe al pago de los intereses por los préstamos solicitados por el cliente.

Cuadro 67									
Rancho La última frontera									
Estado de Resultados									
	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	Promedio
Ingresos									
Lechería	\$ 630,778.75		\$ 625,024.42		\$ 619,031.17		\$ 603,992.40		
Ganado de descarte	\$ 59,106.92		\$ 66,767.26		\$ 50,736.00		\$ 52,250.00		
Abono	\$ 157,695.33		\$ 159,418.58		\$ 135,249.83		\$ 136,326.30		
Servicios de maquinarias y venta silo	\$ 68,366.17		\$ 70,252.83		\$ 64,376.98		\$ 68,383.33		
Total ventas	\$ 915,947.17	100%	\$ 921,463.09	100%	\$ 869,393.98	100%	\$ 860,952.03	100%	
Costo de ventas									
Lechería-ganadería	\$ 549,850.25	60%	\$ 555,160.25	60%	\$ 558,426.00	64%	\$ 564,966.97	66%	63%
Subtotal costo de ventas	\$ 549,850.25		\$ 555,160.25		\$ 558,426.00		\$ 564,966.97		
Utilidad bruta	\$ 366,096.92	40%	\$ 366,302.84	40%	\$ 310,967.98	36%	\$ 295,985.07	34%	37%
Gastos de operación	\$ 20,038.00	2%	\$ 20,269.25	2%	\$ 20,027.00	2%	\$ 20,328.00	2%	2%
Gastos financieros	\$ 63,418.58	7%	\$ 66,842.75	7%	\$ 70,856.92	8%	\$ 74,873.88	9%	8%
Utilidad del negocio	\$ 282,640.33	31%	\$ 279,190.84	30%	\$ 220,084.07	25%	\$ 200,783.18	23%	27%
Otros ingresos familiares	\$ 12,251.92	1%	\$ 12,661.17	1%	\$ 13,168.58	2%	\$ 12,375.00	1%	1%
Gastos familiares	\$ 12,325.17	1%	\$ 10,186.17	1%	\$ 12,195.25	1%	\$ 15,577.10	2%	1%
Utilidad neta de la unidad familiar	\$ 282,567.08	31%	\$ 281,665.84	31%	\$ 221,057.40	25%	\$ 197,581.08	23%	27%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

5.4.7 Capacidad de endeudamiento

De acuerdo con el balance presentado en los últimos cuatro ejercicios de la empresa (Cuadro 67), se muestra que el activo circulante representa en promedio el 5.64% de los activos, con una tendencia creciente, ya que en el año 2009 constituían el 5.18% y para el año 2012 el 6.08%, lo cual es resultado del incremento de sus clientes así como de su inventario.

En el caso de los activos fijos, se ha presentado un decremento en su representatividad con el total de activos, siendo en 2009 del 71.89% y disminuyendo para el año 2012 a 70.82%, con un promedio del 71.35%. Los otros activos representaron un promedio de 23.01% el cual mostro un ligero crecimiento, ya que en 2009 éste representaba el 22.93% y al 2012 se incrementó a 23.10% como consecuencia de un incremento en su hato ganadero.

En relación al pasivo, éste significa un promedio del 12.26% en relación al pasivo-capital, reflejando un incremento, ya que en 2009 representaba el 11.19% y para el año 2012 se incrementó al 13.37%, como resultado de los créditos solicitados a terceros.

Por su parte, la representatividad del capital ha mostrado una tendencia decreciente, ya que del 88.81% que tenía en 2009 pasó a 86.63% en 2012, esto se debe a que la empresa ha optado por obtener financiamiento de terceros en vez de continuar incrementando su patrimonio.

Cuadro 68
Rancho La última frontera
Balance general

Cuenta	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	Promedio
ACTIVO									
Activo circulante									
Efectivo	\$ 36,293.00	0.14%	\$ 34,750.00	0.14%	\$ 35,720.00	0.14%	\$ 33,000.00	0.13%	0%
Bancos	\$ 49,472.00	0.19%	\$ 47,295.00	0.18%	\$ 53,710.00	0.21%	\$ 44,000.00	0.17%	0%
Cuentas por cobrar	\$ 190,192.00	0.75%	\$ 210,029.00	0.82%	\$ 243,934.00	0.94%	\$ 254,466.66	0.97%	1%
Inventario	\$ 1,038,778.00	4.09%	\$ 1,107,345.00	4.31%	\$ 1,190,934.00	4.57%	\$ 1,270,495.60	4.82%	4%
Total activo circulante	\$ 1,314,735.00	5.18%	\$ 1,399,419.00	5.45%	\$ 1,524,298.00	5.85%	\$ 1,601,962.26	6.08%	6%
Activo fijo									
Inmueble o terreno	\$ 9,678,656.00	38.12%	\$ 9,720,332.00	37.84%	\$ 9,789,243.50	37.58%	\$ 9,859,025.00	37.41%	38%
Maquinaria	\$ 7,819,395.00	30.79%	\$ 7,865,256.00	30.62%	\$ 7,909,102.00	30.36%	\$ 7,972,686.70	30.25%	31%
Equipos	\$ 18,374.00	0.07%	\$ 20,188.00	0.08%	\$ 19,870.00	0.08%	\$ 23,540.00	0.09%	0%
Vehículos	\$ 698,223.75	2.75%	\$ 732,560.68	2.85%	\$ 754,012.90	2.89%	\$ 739,200.00	2.80%	3%
Mobiliario y enseres	\$ 39,990.00	0.16%	\$ 50,012.00	0.19%	\$ 57,342.00	0.22%	\$ 69,850.00	0.27%	0%
Total Activo fijo	\$ 18,254,638.75	71.89%	\$ 18,388,348.68	71.58%	\$ 18,529,570.40	71.13%	\$ 18,664,301.70	70.82%	71%
Otros activos	\$ 5,823,827.00	22.93%	\$ 5,899,802.00	22.97%	\$ 5,997,867.00	23.02%	\$ 6,088,500.00	23.10%	23%
Total otros activos	\$ 5,823,827.00	22.93%	\$ 5,899,802.00	22.97%	\$ 5,997,867.00	23.02%	\$ 6,088,500.00	23.10%	23%
Total activos	\$ 25,393,200.75	100.00%	\$ 25,687,569.68	100.00%	\$ 26,051,735.40	100.00%	\$ 26,354,763.96	100.00%	100%

PASIVO													
Pasivo a corto plazo	\$	977,261.42	3.85%	\$	950,922.75	3.70%	\$	967,283.00	3.71%	\$	1,018,478.33	3.86%	4%
Pasivo a largo plazo	\$	1,864,970.00	7.34%	\$	2,046,832.00	7.97%	\$	2,367,670.00	9.09%	\$	2,504,139.00	9.50%	8%
Total pasivo	\$	2,842,231.42	11.19%	\$	2,997,754.75	11.67%	\$	3,334,953.00	12.80%	\$	3,522,617.33	13.37%	12%
Capital													
Patrimonio	\$	22,268,402.25	87.69%	\$	22,408,149.09	87.23%	\$	22,495,725.00	86.35%	\$	22,634,749.43	85.88%	87%
Utilidad del negocio	\$	282,640.33	1.11%	\$	279,190.84	1.09%	\$	220,084.07	0.84%	\$	200,599.30	0.76%	1%
Utilidad familiar	-\$	73.25	0.00%	\$	2,475.00	0.01%	\$	973.33	0.00%	-\$	3,202.10	-0.01%	0%
Total capital	\$	22,550,969.33	88.81%	\$	22,689,814.93	88.33%	\$	22,716,782.40	87.20%	\$	22,832,146.63	86.63%	88%
Total pasivo +capital	\$	25,393,200.75	100.00%	\$	25,687,569.68	100.00%	\$	26,051,735.40	100.00%	\$	26,354,763.96	100.00%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Razones financieras

De acuerdo a la información proporcionada por el cliente se elaboró la determinación de las siguientes razones financieras:

Cuadro 69						
Rancho La última frontera						
Razones financieras						
	Base de cálculo	2009	2010	2011	2012	Promedio
Razones de liquidez						
Liquidez	Activo circulante/pasivo circulante	1.35	1.47	1.58	1.57	17%
Capital de trabajo	Activo circulante-pasivo circulante	\$ 337,473	\$ 448,496	\$ 557,015	\$ 583,483	73%
Prueba de acido	Activo circulante-inventario/pasivo circulante	0.28	0.31	0.34	0.33	15%
Razones de operación						
Días cliente	(Clientes/ventas netas)*100	6	7	8	9	3
Días Inventario	(Inventario/costo de ventas)*100	57	60	64	67	11
Ciclo operativo	Días inventario+días cliente	63	67	72	76	13
Razones de rentabilidad						
Margen de utilidad	Utilidad neta/ventas netas	31%	30%	25%	23%	-8%
Retorno sobre los activos (ROA)	Utilidad neta/activo total	13%	13%	10%	9%	-4%
Retorno sobre el capital (ROE)	Utilidad neta/capital	15%	15%	12%	11%	-4%
Razones de apalancamiento						
Razón deuda-capital	Pasivo total/capital	13%	13%	15%	15%	2%
Razón Deuda	Pasivo total/ activo total	7%	8%	9%	13%	6%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

En relación al cuadro anterior, se muestra que durante los últimos cuatro años la liquidez de la empresa ha mostrado una tendencia creciente, ya que en el año 2009 era de 1.35 y para 2012 es de 1.57 lo que significa un aumento de un 17%. La prueba de acido muestra una tendencia similar pero más estática que la razón

de liquidez, registrando en 2009 un 0.28 y para 2012 un 0.33 logrando un ascenso en cuatro años de un 15%. De igual forma el capital de trabajo se incrementó en este periodo en un 73%. Lo anterior muestra que la empresa cuenta con una mayor solvencia para cubrir sus compromisos financieros a corto plazo.

En este periodo de cuatro años, las razones de operación muestran un aumento en los días de cuentas por cobrar de tres días, sin embargo, este incremento podría deberse a cambios en la política de cobro hacia los clientes. Así mismo, el tiempo de venta del inventario también ha mostrado una tendencia creciente, ya que para el año 2009 los días inventario eran 57 y para el año 2012 pasan a 67 días, lo que representa un incremento de 11 días.

Como resultado de lo anterior, el ciclo operativo de la empresa se ha incrementado en 13 días.

En relación a las razones de rentabilidad, el margen de utilidad de la empresa presenta una tendencia decreciente ya que en el año 2009 se contaba con un margen de 31% y para 2012 éste descendió a 23%, lo que representa una disminución del 8% en cuatro años. No obstante, con la inversión que se planea hacer en el hato lechero, se espera evitar que la rentabilidad continúe descendiendo ya que de seguir así podría dejar de ser viable mantener este negocio.

Por su parte, la disminución del rendimiento sobre activos de 2009 a 2012 fue de un 4%, al igual que el rendimiento sobre capital, sin embargo, a pesar de esta disminución, el rendimiento ha sido superior al ofrecido por otros instrumentos libres de riesgo como los CETES.

Cuadro 70
Tasas de rendimiento

Año	Tasa de rendimiento CETES 365 DÍAS	Rendimiento sobre activos ROA	Rendimiento sobre Capital ROE
2009	6%	13%	15%
2010	5%	13%	15%
2011	5%	10%	12%
2012	5%	9%	11%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Como se muestra en el cuadro anterior, el rendimiento sobre activos y capital presentaron tasas de rendimiento mayores a las de los Cetes en los últimos años, sin embargo, mientras los Cetes muestran un comportamiento estable, el rendimiento sobre activos y capital observan una rápida tendencia decreciente aunque sigue siendo superior al rendimiento de los Cetes. Esto indica que el invertir en esta empresa genera una buena rentabilidad; aunque también está sujeto a un alto riesgo dado que en un futuro el rendimiento de la empresa puede llegar a ser igualado o superado por estos instrumentos.

De acuerdo con las razones de apalancamiento, la razón deuda-capital presentó una tendencia ascendente siendo del 0.13 en 2009 y de 0.15 para 2012, representando un incremento del 2%. En cuanto a la razón de deuda ésta señaló un incremento del 0.6, pasando del 0.07 en 2009 al 0.13 en 2012, lo anterior muestra que el porcentaje de apalancamiento de la empresa es bajo.

5.4.8 Fuente primaria de pago

En México la industria de productos lácteos es la tercera actividad más importante dentro de la rama de la industria de alimentos, y depende de la disponibilidad de la leche nacional para su crecimiento.

De acuerdo con el Servicio de Información Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), durante el período 2003-2011 la producción nacional de leche de bovino ha tenido una tasa media de crecimiento de 1.3%.

Cabe mencionar que durante el año 2011 y 2012 se han presentado fuertes temporadas de sequía, lo que ha provocado que muchos sembradíos que eran ocupados para la producción de alimento de ganado se perdieran, razón por la cual, algunos expertos señalan que de continuar esta tendencia para el próximo año, los costos del producto podrían verse afectados. A pesar de ello, se estima que la demanda de la leche continuará a la alza, a razón del crecimiento de la población, demandando a su vez una mayor cantidad de este producto.

Riesgos clave del crédito y factores mitigantes

Riesgo clave 1: que haya un incremento en los precios del alimento del ganado como resultado de sequías que se han registrado en diferentes estados de la República, esto tendría un impacto alto pero la probabilidad de que ocurra es moderada.

Mitigante 1: Debido a que el cliente produce alimento para su ganado y a la buena administración que lleva en su rancho, ha asegurado el abastecimiento del mismo.

Riesgo clave 2: Que pierda a su principal cliente al que le vende el 90% de su producción de leche; esto representaría un impacto alto pero la probabilidad de que ocurra es baja.

Mitigante 2: Debido a que el cliente es conocido por la calidad de su producto, podría conseguir a otro u otros clientes que estarían interesados en adquirir su producción.

Riesgo clave 3: Que llegue otro ganadero con mayor producción de lo que habitualmente genera el cliente; el impacto sería alto pero la probabilidad de que ocurra es baja.

Mitigante 3: Actualmente, no existe en la zona otro ganadero que iguale los niveles de producción del cliente, de hecho, algunos ganaderos están interesados en venderle su producción para que él a su vez la venda a su principal cliente.

5.4.9 Fuente Alternativa de Pago

Garantías personales

El Sr. Ángel deja como garantía una propiedad de 5 hectáreas de superficie, ubicada en Cuarta la Estrella, la cual es parte de la fracción del Rancho El Resplandor, con las siguientes colindancias:

- Al norte en una línea de poniente a oriente 62.55 metros lineales, colindancia con la propiedad de Don José Rayuela.
- Al oriente 401.15 metros lineales, colindando con propiedad de Israel Tavares, y 122 metros lineales con propiedad de Mauricio Delgado Orduña.
- Al sur 455.53 metros lineales con propiedad de Ledesma Mena, y
- Al poniente 94.48 metros lineales con propiedad de Beatriz M Sánchez.

Actualmente este predio cuenta con un gravamen a favor de Banco Azteca, cuya hipoteca será liberada una vez que la obligación se liquide con el crédito que le otorgue Te Creemos al Sr. Ángel. Don Ángel proporcionó como garantía adicional la factura de una ensiladora autopropulsada usada, marca Jhon Deere, modelo 6850, número de serie Z06850X568732, con su cabezal marca Kemper modelo 4500 sin número de serie, factura No. 0047 expedida el 16 de Diciembre de 2010.

Esta maquinaria está cotizada en \$1,800,000.00 (según precios de mercado), no se ha logrado obtener el precio o la cotización correspondiente para respaldo.

Esta factura será endosada al momento del desembolso por el cliente, ya que se propone como garantía adicional en esta operación.

5.4.10 Calificación del riesgo

1. La experiencia con bancos y con terceros ha sido excelente.
2. El Señor Ángel de la Rosa cuenta con una reconocida integridad en el medio.
3. La administración que ha llevado a cabo ha sido buena.
4. El sector lácteo se considera buena tanto a nivel nacional como internacional.
5. La empresa tiene una posición competitiva muy fuerte.
6. Existe una congruencia entre el importe que solicita el cliente y la finalidad para la que será utilizado dicho importe.
7. La capacidad de pago de la empresa ha sido moderada.
8. Existe un adecuado control sobre los principales riesgos para mitigar su impacto o su probabilidad de ocurrencia.
9. La capacidad de endeudamiento de la empresa es limitada
10. La Fuente primaria de pago (FPP) es sólida, ya que aunque los riesgos clave son de alto impacto, la probabilidad de que ocurran son bajos.
11. Las Fuentes Alternas de Pago (FAP) son suficientes para cubrir sus obligaciones con el banco.

5.4.11 Sumario de términos y condiciones

- Acreditado: Ángel de la Rosa cuya actividad es la ganadería; su rancho se encuentra ubicado en la localidad El Resplandor (El Chorro), perteneciente al Municipio de León, Guanajuato.
- Importe del crédito: \$ 2,000, 000.00 dos millones de pesos, 00/100 M.N.
- Destino: Incrementar su hato de ganado lechero y cubrir una deuda que mantiene con otro banco.
- Comisiones: la comisión por apertura será del 2% sobre las disposiciones realizadas (ver tabla de amortización en anexo 7).
- Plazo: 3 años
- Forma de pago: Los pagos serán divididos en 36 pagos mensuales consecutivos, iniciando el primer pago durante el mes de septiembre de 2012. El pago de los intereses se incluirá al pago mensual.

- Tasa de interés: la tasa de interés mensual quedó establecida en 1.04%
- Garantía: el cliente deja en garantía un terreno, la relación entre la garantía y el préstamo es de 1.58/1.

5.5 Estado de resultados proyectado

Con el objetivo de reflejar de forma más completa los beneficios que obtuvo el cliente al obtener este financiamiento, se desarrolló el Estado de Resultados.

Para poder determinar el incremento en los precios durante los tres años posteriores al que se otorgó el crédito al cliente, fueron considerados los índices de inflación anual estimada por BANXICO por los años 2013 a 2015, encontrándose lo siguiente:

Cuadro 71	
Inflación estimada	
Año	Inflación
2013	3.90%
2014	3.80%
2015	3.55%

Fuente: Banco de México

Una vez que se obtuvo la inflación estimada fueron desarrollados los estados de resultados proyectados.

CUADRO 72							
Rancho La última frontera							
Estado de resultados proyectado							
	2012	2013	Comparativo 2012-2013	2014	Comparativo 2013-2014	2015	Comparativo 2014-2015
Ingresos							
Leche	7,247,909	10,201,847		10,589,872		10,965,126	
Ganado de descarte	627,000	737,171		765,183		792,270	
Abono	1,635,916	2,192,425		2,275,865		2,356,564	
Maquinaria	820,600	852,603		885,002		916,331	
Total ingresos	10,331,424	13,984,046	35.4%	14,515,922	3.80%	15,030,292	3.54%
Costo de ventas	6,779,604	8,120,898	19.78%	8,429,492	3.80%	8,727,896	3.54%
Utilidad Bruta	3,551,821	5,863,148	65.07%	6,086,430	3.81%	6,302,396	3.55%
Gastos de operación	243,936	253,450		263,081		272,394	

Gastos financieros	898,487	819,699	-8.77%	130,073	-84.13%	45,583	-64.96%
Utilidad del negocio	2,409,398	4,790,000	98.80%	5,693,276	18.86%	5,984,420	5.11%
Otros ingresos	148,500	154,292		160,155		165,824	
Gastos	186,925	194,215		201,595		208,732	
Utilidad neta	2,370,973	4,750,076	100.34%	5,651,835	18.98%	5,941,512	5.13%

Fuente: Elaboración propia con base en información confidencial

Como se observa en el cuadro anterior, para el año 2013 las ventas se incrementaron en un 35%, siendo los rubros de venta de leche y abono los que presentaron mayores ganancias ese año. Estas ganancias están relacionadas con la adquisición de 60 cabezas de ganado, que impactaron positivamente en una mayor producción. En los años posteriores el incremento en las ventas es constante pero en un porcentaje menor.

Por otro lado, el incremento de los costos fue menor al de los ingresos, registrando el 20% para el año 2013. Un factor que influye en esta alza es que dentro de estos costos se contempla la compra de alimento para el ganado, siendo la ventaja que el cliente cultiva en su campo parte de este alimento, con lo que logra disminuir estos gastos. En los dos años siguientes, el costo de ventas continuará incrementándose en un promedio del 4% por año.

Como se comentó anteriormente, el incremento que tuvieron las ventas comparado con el de los costos trajo un incremento en la utilidad bruta del 65%, aumento que continuaría para el año 2014 en los siguientes dos años pero con una clara desaceleración.

Los gastos financieros presentaron una disminución del 9%, debido a que durante el año 2012 el cliente pagó su deuda con Banco Azteca. Aún tiene otro adeudo con Banregio por lo que continuará realizando el pago de los intereses hasta octubre de 2013. Además, en esta cuenta se lleva a cabo el registro del pago de los intereses por el crédito solicitado a la institución bancaria el cual será cubierto hasta el año 2015.

En los dos ejercicios siguientes los gastos financieros continuaran presentando una importante disminución debido a que el cliente terminó de cubrir su adeudo con Banregio y el importe de los intereses pagados a la institución bancaria van disminuyendo.

Por último, la utilidad neta presento para el año 2013 un incremento del 100% en comparación con el año 2012, lo anterior muestra que gracias al financiamiento realizado al ganado del cliente, este logró incrementar sus ingresos de forma constante, permitiéndole a su vez cubrir el incremento de los costos originados por el incremento de su ganado. Así mismo él cliente continuó cubriendo el pago de los intereses por el adeudo que tenía con otra institución de crédito así como los que debía ahora de pagar por concepto del crédito obtenido por el banco.

5.5.1 Flujos de efectivo

Con base en los estados financieros proyectados fueron desarrollados los flujos de efectivo del cliente, esto con el objetivo de poder determinar su capacidad de pago durante el periodo en el cual debería de cubrir el importe del crédito que le fue otorgado.

Para poder reflejar con mayor claridad el costo que representaría adquirir el crédito con una institución bancaria, la cual brindo una tasa de interés anual menor que la SOFIPO, fueron desarrollados los flujos de efectivo encontrándose lo siguiente:

Los flujos operativos del Banco mostraron importes positivos a lo largo de los tres ejercicios posteriores a la fecha en que se otorgó el crédito (cuadro 73 a 75), lo cual indica que, aún sin contemplar la inversión que se llevará a cabo en su hato lechero, la empresa generaría los ingresos suficientes para cubrir sus costos operativos y financieros, incrementando mes a mes el importe de dicho flujo.

Debido a lo anterior, los flujos con el proyecto, dentro de los cuales se contempla el incremento tanto de ingresos como de costos por la inversión realizada en su ganado, muestran importes positivos superiores a los del flujo operativo, comprobando de esta manera que a pesar de haber tenido un incremento de costos operativos y el de llevar a cabo las amortizaciones por concepto de capital e intereses por la nueva deuda adquirida, la compañía ha logrado obtener los ingresos suficientes que le han permitido cubrir estas erogaciones, obteniendo a su vez una mayor utilidad en cada ejercicio.

CUADRO 73
 Rancho La última frontera
 BANCO FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO POR EL EJERCICIO 2013

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
A Saldo Inicial	77,000	337,313	559,275	819,588	1,084,988	1,157,449	1,222,291	1,448,012	1,652,738	1,788,635	2,249,474	2,580,297	77,000
B Fondo de recursos	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,000,000
Banco	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,000,000
C Ingresos del proyecto	170,450	153,955	170,450	164,952	142,042	137,460	170,450	170,450	164,952	170,450	274,919	170,450	2,060,979
Ingresos generados por el ganado adquirido	170,450	153,955	170,450	164,952	142,042	137,460	170,450	170,450	164,952	170,450	274,919	170,450	2,060,979
D Ingresos del solicitante	917,411	852,255	917,411	895,692	805,198	787,099	917,411	917,411	1,108,843	1,130,561	1,543,215	1,130,561	11,923,066
Leche	673,278	608,122	673,278	651,559	561,065	542,966	673,278	673,278	651,559	673,278	1,085,932	673,278	8,140,867
Ganado de descarte	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	61,431	737,171
Abono	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	182,702	2,192,425
Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	213,151	213,151	213,151	213,151	852,603
E Entradas totales (B+C+D)	3,087,861	1,006,210	1,087,861	1,060,644	947,239	924,558	1,087,861	1,087,861	1,273,794	1,301,011	1,818,135	1,301,011	15,984,046
F Aplicación de recursos	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,000,000
Aplicación de recursos del préstamo bancario	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,000,000
G Amortización al banco	122,789	75,135	75,887	74,653	74,691	73,495	73,495	72,897	71,759	71,701	70,602	70,505	927,611
Pago de capital	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	666,667
Pago de intereses	20,833	19,579	20,332	19,097	19,136	17,940	17,940	17,342	16,204	16,146	15,046	14,950	214,545
Pago de comisiones	46,400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	46,400
H Egresos operativos	657,098	630,292	657,098	630,292	732,737	722,256	691,690	712,685	972,946	669,722	1,212,393	589,434	8,878,642
Alimentación	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	527,649	6,331,787
Costo de producción de maíz	-	-	-	-	75,639	82,393	41,196	82,393	315,848	39,430	569,360	-	1,206,258
Costo de producción de alfalfa	41,847	15,041	41,847	15,041	41,847	15,041	35,243	15,041	41,847	15,041	78,212	15,041	371,085
Medicamentos	-	-	-	-	-	9,571	-	-	-	-	-	9,571	19,143
Servicios personales	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	8,375	100,500
Inseminación	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	6,481	77,768
Servicios veterinarios	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	1,196	14,357
Gastos de operación	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	21,121	253,450
Gastos financieros	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	50,430	-	-	504,295
I Salidas de Capital (F+G+H)	2,779,887	705,427	732,985	704,945	807,429	795,751	765,186	785,582	1,044,705	741,423	1,282,995	659,939	11,806,253
J Flujo operativo (D- H)	260,313	221,963	260,313	265,400	72,460	64,843	225,720	204,726	135,897	460,840	330,822	541,128	3,044,424
K Flujo con el proyecto (E-I)	307,974	300,783	354,875	355,699	139,811	128,807	322,675	302,279	229,089	559,588	535,140	641,072	4,177,792
L Flujo del periodo (A+J)	337,313	559,275	819,588	1,084,988	1,157,449	1,222,291	1,448,012	1,652,738	1,788,635	2,249,474	2,580,297	3,121,424	3,121,424

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 74
Rancho La última frontera
BANCO FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO POR EL EJERCICIO 2014

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
A Saldo Inicial	3,121,424	3,444,015	3,726,795	4,049,385	4,377,255	4,504,850	4,624,537	4,911,221	5,176,112	5,369,558	5,900,295	6,243,747	3,121,424
B Fondo de recursos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C Ingresos del proyecto	176,927	159,805	176,927	171,220	147,439	142,683	176,927	176,927	171,220	176,927	285,366	176,927	2,139,296
Ingresos generados por el ganado adquirido	176,927	159,805	176,927	171,220	147,439	142,683	176,927	176,927	171,220	176,927	285,366	176,927	2,139,296
D Ingresos del solicitante	952,312	884,677	952,312	929,767	835,830	817,043	952,312	952,312	1,151,018	1,173,563	1,601,916	1,173,563	12,376,625
Leche	698,892	631,257	698,892	676,347	582,410	563,622	698,892	698,892	676,347	698,892	1,127,244	698,892	8,450,575
Ganado de descarte	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	63,765	765,183
Abono	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	189,655	2,275,865
Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	221,251	221,251	221,251	221,251	885,002
E Entradas totales (B+C+D)	1,129,239	1,044,483	1,129,239	1,100,987	983,270	959,726	1,129,239	1,129,239	1,322,238	1,350,490	1,887,282	1,350,490	14,515,922
F Aplicación de recursos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aplicación de recursos del préstamo bancario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
G Amortización al banco	69,907	67,978	68,711	67,708	67,515	66,551	66,319	65,721	64,815	64,525	63,657	63,329	796,740
Pago de capital	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	666,667
Pago de intereses	14,352	12,423	13,156	12,153	11,960	10,995	10,764	10,166	9,259	8,970	8,102	7,774	130,073
Pago de comisiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
H Egresos operativos	629,722	601,897	629,722	601,897	708,235	697,356	665,629	687,421	957,572	642,825	1,258,464	611,832	8,692,572
Alimentación	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	547,700	6,572,395
Costo de producción de maíz	-	-	-	-	78,513	85,524	42,762	85,524	327,850	40,928	590,995	-	1,252,096
Costo de producción de alfalfa	43,437	15,612	43,437	15,612	43,437	15,612	36,582	15,612	43,437	15,612	81,184	15,612	385,186
Medicamentos	-	-	-	-	-	9,935	-	-	-	-	-	9,935	19,870
Servicios personales	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	8,693	104,319
Inseminación	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	6,727	80,723
Servicios veterinarios	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	1,242	14,903
Gastos de operación	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	21,923	263,081
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I Salidas de Capital (F+G+H)	699,629	669,875	698,433	669,605	775,751	763,907	731,948	753,142	1,022,387	707,351	1,322,121	675,162	9,489,312
J Flujo operativo (D- H)	322,590	282,780	322,590	327,870	127,595	119,687	286,683	264,891	193,446	530,737	343,452	561,731	3,684,053
K Flujo con el proyecto (E-I)	429,610	374,607	430,806	431,382	207,519	195,819	397,291	376,097	299,851	643,139	565,161	675,328	5,026,609
L Flujo del periodo (A+J)	3,444,015	3,726,795	4,049,385	4,377,255	4,504,850	4,624,537	4,911,221	5,176,112	5,369,558	5,900,295	6,243,747	6,805,477	6,805,477

Fuente: Elaboración propia

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO POR EL EJERCICIO 2015

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
A Saldo Inicial	6,805,477	7,139,529	7,432,359	7,766,411	8,105,929	8,238,077	8,362,037	8,658,911	8,933,222	9,133,557	9,683,124	10,038,795	6,805,477
B FONDEO DE RECURSOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Banco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
C Ingresos del proyecto	183,190	165,462	183,190	177,281	152,659	147,734	183,190	183,190	177,281	183,190	295,468	183,190	2,215,027
Ingresos generados por el ganado adquirido	183,190	165,462	183,190	177,281	152,659	147,734	183,190	183,190	177,281	183,190	295,468	183,190	2,215,027
D Ingresos del solicitante	986,066	916,034	986,066	962,722	865,455	846,002	986,066	986,066	1,191,805	1,215,149	1,658,684	1,215,149	12,815,265
Leche	723,663	653,631	723,663	700,319	603,053	583,599	723,663	723,663	700,319	723,663	1,167,199	723,663	8,750,098
Ganado de descarte	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	66,023	792,270
Abono	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	196,380	2,356,564
Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	229,083	229,083	229,083	229,083	916,331
E Entradas totales (B+C+D)	1,169,256	1,081,496	1,169,256	1,140,003	1,018,114	993,736	1,169,256	1,169,256	1,369,086	1,398,339	1,954,153	1,398,339	15,030,292
F Aplicación de recursos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aplicación de recursos del préstamo bancario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
G Amortización al banco	62,731	61,497	61,535	60,764	60,340	59,606	59,144	58,546	57,870	57,350	56,713	56,154	712,249
Pago de capital	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	55,556	666,667
Pago de intereses	7,176	5,941	5,980	5,208	4,784	4,051	3,588	2,990	2,315	1,794	1,157	598	45,583
Pago de comisiones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
H Egresos operativos	652,014	623,204	652,014	623,204	733,307	722,042	689,192	711,755	991,470	665,581	1,303,014	633,491	9,000,289
Alimentación	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	567,088	6,805,058
Costo de producción de maíz	-	-	-	-	81,293	88,551	44,276	88,551	339,456	42,377	611,916	-	1,296,420
Costo de producción de alfalfa	44,975	16,165	44,975	16,165	44,975	16,165	37,877	16,165	44,975	16,165	84,058	16,165	398,822
Medicamentos	-	-	-	-	-	10,287	-	-	-	-	-	10,287	20,574
Servicios personales	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	9,001	108,012
Inseminación	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	6,965	83,580
Servicios veterinarios	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	1,286	15,430
Gastos de operación	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	22,699	272,394
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
I Salidas de Capital (F+G+H)	714,746	684,701	713,550	683,968	793,646	781,649	748,336	770,301	1,049,340	722,931	1,359,727	689,645	9,712,539
J Flujo operativo (D- H)	334,052	292,830	334,052	339,518	132,149	123,960	296,874	274,311	200,335	549,567	355,671	581,658	3,814,975
K Flujo con el proyecto (E-I)	454,511	396,795	455,707	456,035	224,468	212,088	420,921	398,955	319,746	675,408	594,426	708,695	5,317,753
L Flujo del periodo (A+J)	7,139,529	7,432,359	7,766,411	8,105,929	8,238,077	8,362,037	8,658,911	8,933,222	9,133,557	9,683,124	10,038,795	10,620,453	10,620,453

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

De acuerdo con la investigación realizada, podemos afirmar que las MIPYME juegan un importante papel para el desarrollo económico del país. Por tal motivo, en México han surgido de forma sexenal distintos programas gubernamentales que buscan apoyar a este tipo de empresas de distintas formas, ya sea a través de capacitación, otorgamiento de garantías, financiamiento o apoyo a emprendedores. Sin embargo, a pesar de que el presupuesto destinado a estos programas se ha incrementado año con año, los resultados no han sido los esperados, debido fundamentalmente a que no existe un seguimiento adecuado de los financiamientos otorgados a las empresas (lo cual no permite saber con certeza el destino y beneficios de dicho recurso), desconociendo además el número de empleos que se pudieron haber generado.

Una de las formas más completas de registrar las aportaciones de las MIPYME en la economía del país es a través de los censos que efectúa el INEGI, ya que la información se presenta por sector económico, haciendo énfasis en cuál ha sido su contribución según el número de empresas, los empleos generados y su aportación al PIB. En el análisis de los últimos tres censos elaborados por el INEGI, se observa que son tres los sectores que concentran en mayor medida los factores antes mencionados, los cuales son: manufactura, comercio y servicios. En cada uno de ellos se observó que la mayoría de las empresas que integra a cada sector se componen de MIPYME (más del 95%); además, generan alrededor del 70% de los empleos y aportan poco más del 50% del producto interno bruto. Lo anterior indica que la economía del país gira alrededor de estos tres sectores, los cuales han desplazado a las actividades de la agricultura a un segundo plano.

Las MIPYME pese a esto, enfrentan diversos retos que de no superar, podrían ocasionar su quiebra en un corto plazo. Una de las principales dificultades que tienen es la falta de financiamiento, y como respuesta a esto, las MIPYME han buscado opciones tanto internas como externas. Una de las opciones externas más populares han sido los bancos, no obstante, las MIPYME han presentado problemas para cubrir los requisitos que solicitan.

Recientemente apareció una figura de microcrédito conocida como Sociedades Financieras Populares, las cuales se han enfocado a brindar servicios financieros al sector popular. Las SOFIPO han mostrado una mayor flexibilidad en los requisitos y condiciones que solicitan para el otorgamiento de un crédito, la desventaja es que el crédito puede resultar costoso.

Las causas que generan que los créditos otorgados a las MIPYME resulten costosos, se encuentran en los problemas que tienen las empresas al interior de su organización, léase: ausencia de cultura empresarial, falta de análisis estratégico, mala administración, etc. Estos problemas pueden provocar que el dueño de la empresa presente problemas para pagar el crédito o inclusive, que su negocio quiebre en un corto plazo. Como resultado de esto, instituciones como los bancos les solicitan requisitos difíciles de cubrir, obligándoles a optar por alternativas que pueden resultar riesgosas debido a que operan sin supervisión por parte de algún órgano regulador como la CNBV.

Tomando en cuenta lo anterior, se formuló la siguiente hipótesis: “Las fuentes alternas de financiamiento empleadas por las MIPYME representan costos más elevados que las fuentes convencionales de financiamiento”.

Para poder comprobar esta hipótesis se tomaron como estudio de caso a dos empresas, la primera es una microempresa y la segunda una pequeña empresa, en ambos se acudió tanto a una SOFIPO como a un banco para solicitar un crédito, encontrándose lo siguiente:

	Microempresa		Pequeña empresa	
	SOFIPO	Banco	SOFIPO	Banco
Documentación requerida	La documentación solicitada por la SOFIPO estaba enfocada básicamente a comprobar los ingresos del cliente y la existencia del negocio. No necesariamente se tenía que contar con un historial crediticio.	Los requisitos solicitados por el Banco buscaban comprobar que se tratara de un negocio formal y que contara con una antigüedad de entre uno y dos años, además de que el cliente contara con un buen historial crediticio de por lo menos un año.	En el caso de la SOFIPO, fue necesario presentar básicamente la solicitud de crédito y la información financiera del ejercicio en curso, aunque se tratara de un ejercicio parcial. Sin embargo, fue necesario contar con un aval o con una garantía que cubriera el importe del préstamo.	Para el caso del banco, requerían información financiera y contable del ejercicio en curso, y los tres ejercicios anteriores, lo cual automáticamente significaba que el negocio debía tener esa antigüedad en operación. Para este caso también debía contar con una garantía que cubriera el crédito.

Análisis del cliente	El proceso de análisis del cliente consiste en que un asesor financiero acuda a la dirección del negocio, con la finalidad de comprobar las condiciones en las que se encuentra el negocio así como su existencia. Además, busca tener entrevistas con los vecinos para poder obtener mayor información sobre la confiabilidad del dueño.	Debido a que el importe es pequeño, únicamente se busca que el cliente cubra con la documentación solicitada por el banco.	Este proceso consiste en dos partes. En la primera se realiza un análisis de la información financiera del cliente, para esto se efectúa un análisis horizontal de los estados financieros, la determinación de las razones financieras. Cabe mencionar que este análisis se realiza para un sólo ejercicio fiscal. La segunda parte comprende el estudio de las características cualitativas del cliente. Con el resultado de ambas partes del análisis se determinará las condiciones del crédito.	El proceso realizado por la institución bancaria se basó principalmente en la información financiera proporcionada por el cliente. Dicho análisis abarcaba la información del ejercicio en curso y los tres ejercicios anteriores, además, también incluye un estudio del entorno tanto nacional como internacional en el que opera el negocio para determinar cómo se comportará en el futuro. Con la información que se obtuvo se determinó la viabilidad de otorgar el crédito así como las condiciones del mismo.
Condiciones del crédito	La SOFIPO proporcionó el importe solicitado de \$10,000.00 pesos, dentro de un plazo de 2 meses, debiendo cubrir dicho importe en 8 pagos. La tasa de interés quincenal determinada fue del 4.18%	El banco proporcionó el importe solicitado de \$10,000.00 pesos, dentro de un plazo de 2 meses, debiendo cubrir dicho importe en 8 pagos quincenales. La tasa de interés quincenal determinada fue del 3%	Se otorgó al cliente el crédito por un importe de \$2,000,000.00 de pesos, los cuales debe pagar en un plazo de 3 años a través de 36 pagos mensuales, la tasa mensual determinada por la SOFIPO fue del 2.33%.	Se otorgó al cliente el crédito por un importe de \$2,000,000.00 de pesos, los cuales debe pagar en un plazo de 3 años a través de 36 pagos mensuales, la tasa mensual determinada por el banco fue del 1.04%.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, en el caso de la microempresa, la documentación solicitada por la SOFIPO fue menor y más fácil de cubrir que la del banco, ya que en este último era necesario comprobar la formalidad del negocio y que contara con una antigüedad de por lo menos un año. Cabe mencionar que en ambos casos el cliente era descartado automáticamente si se encontraba de forma negativa dentro del buró de crédito.

En relación al análisis del cliente, para la microempresa el proceso que lleva a cabo la SOFIPO contempla una visita del asesor financiero a las instalaciones del negocio, lo cual ayuda al asesor a comprobar de manera más rápida la información proporcionada por el cliente. En el caso del banco, no se llevan a cabo visitas al negocio salvo que el importe sea alto.

Por último, tanto la SOFIPO como el banco consideraron viable el otorgar el crédito al microempresario, pero, a pesar de que ambas instituciones brindaron las mismas condiciones de crédito, las SOFIPO determinaron una tasa de interés mayor.

Para el caso de la pequeña empresa, la documentación requerida tanto por la SOFIPO como por el banco contemplaba información financiera, sin embargo, mientras que en el caso de la SOFIPO bastaba con presentar la información de un solo ejercicio, el banco requería la información de tres ejercicios anteriores partiendo de la fecha en que se solicitó el crédito. Este requisito puede resultar complicado de cubrir para aquellas pequeñas empresas que no cuentan con una contabilidad en forma o que su negocio tenga menos de dos años de operación.

En relación al proceso del análisis del cliente realizado por la SOFIPO, se determinó que este fue rápido y sencillo, ya que se basa únicamente en la información de un solo ejercicio. Por otro lado, el proceso que lleva a cabo el banco es más complejo ya que no se basa únicamente en la información proporcionada por el cliente, la cual abarca ejercicios anteriores, sino que además analiza el entorno en el que opera el negocio, lo cual puede traer como resultado una demora en la respuesta de esta institución.

Por último, las condiciones del crédito otorgadas tanto por la SOFIPO como por el banco fueron básicamente las mismas (importe, plazo y número de pagos), sin embargo, la principal diferencia fue la tasa de interés mensual determinada por la SOFIPO ya que ésta fue de más del doble que la del banco, convirtiéndola en una alternativa costosa para la pequeña empresa.

Una vez que se compararon las condiciones de crédito ofrecidas por la SOFIPO y la institución bancaria, se afirma que la hipótesis planteada en el presente estudio es válida, debido a que el contratar un crédito con una SOFIPO como fuente alterna de financiamiento representó mayores costos que si se hubiera contratado con el banco, esto debido a que las SOFIPO no cuentan con la suficiente información financiera por parte de sus clientes que les garantice el pago del crédito, por lo que, para disminuir el riesgo de un incumplimiento de pago, otorgan el crédito pero con una tasa elevada.

En el caso de los bancos, han desarrollado un proceso que les permite comprobar la formalidad de los negocios, e identificar los riesgos, tanto internos como externos, en los que se podría encontrar. Gracias a estas medidas, es posible que los bancos brinden tasas de interés inferiores a la de otras alternativas de financiamiento. Sin embargo, es un hecho que la gran mayoría de las MIPYME no logran cumplir con los requisitos que pide el banco. Entre ellas, que no se encuentren dadas de alta en Hacienda, que operen en la informalidad o que sus negocios no cuenten con una antigüedad superior al año. Otro punto es que el tiempo de respuesta de los bancos puede en ocasiones resultar lento y/o negativo, dependiendo de la información que proporcione la empresa.

Por tal motivo, las SOFIPO deben ser consideradas como una alternativa de financiamiento, ya que a pesar de ser más costosas, presentan mayores facilidades en los requisitos del otorgamiento del crédito así como en su proceso de selección de clientes, Además este tipo de instituciones opera bajo la supervisión de la CNBV y las Federaciones; cuentan con un Fondo de Ahorro y han logrado brindar servicios financieros a personas de bajos recursos, adaptándose para esto a las características del cliente, del mercado, o de la región en donde vivan, fortaleciendo de esta manera el sector de las microfinanzas.

Cabe mencionar que para realizar este estudio se consultaron únicamente dos de las cuarenta y tres SOFIPO que operan actualmente a nivel nacional, por lo que las conclusiones que se presentaron anteriormente solo incluirían a las SOFIPO que estuvieron bajo estudio. En base a lo anterior se sugiere que se continúen realizando estudios que contemplen un mayor número de SOFIPO con la finalidad de obtener resultados que permitan llegar a conclusiones más generalizadas.

Asimismo, se señala que la presente investigación estuvo limitada por la falta de información financiera de otra empresa ganadera productora de leche, similar al caso presentado para la mediana empresa, por lo que no se muestra una comparación de cifras.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias

- Aregional. (2010). *Reporte nacional sobre la situación competitiva de las MIPYME en México*. Año 10. No. 23. Disponible en <http://www.aregional.com/?lang=es&PHPSESSID=16530022bc8153b89f77bf7af10e3474> Consultado en enero 2012.
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2009). *Las PYMES y la crisis económica mundial. Uruguay*. Recopilación de Ponencias, reunión realizada el 22 y 23 de Julio de 2009 en Montevideo Uruguay. Disponible en <http://www.aladi.org/> Consultado en enero 2012.
- Banco de México. (2011). *Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre octubre-diciembre 2010*, Comunicado de Prensa. Disponible en <http://www.banxico.org.mx/> Consultado en enero 2012.
- Banco Mundial. (2010). *Evaluación de Impacto de los Programas para PYME en América Latina y el Caribe*. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/Impact_Evaluation_SME_Programs_SPA_Final.pdf Consultado en enero 2012.
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. (2002). *Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México, Evolución Funcionamiento y problemática*. Obtenida el 22 de enero de 2011 de <http://www.senado.gob.mx/iilsen/>
- CNBV (2013). *Boletín Estadístico de las SOFIPO Sep-2009 a Dic-2011*. Disponible en: portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/eacp1/Paginas/boletines.aspx. Consultado en junio 2012.
- Cámara de Diputados LX Legislatura. (2009). *La crisis financiera de los Estados Unidos y su Impacto en México*. Centro de estudios de las finanzas públicas. CEFP/001/2009. Disponible en: www.3.diputados.gob.mx/camara/001_diputados/006_centros_de_estudio/02_centro_de_estudios_de_finanzas_publicas__1 Consultado en agosto 2011.

Campos Pérez OCDE, 2000 citado por Campos 2010. Tesis (de maestría) titulada *Financiamiento a las PYMES a través del mercado de valores*, Presenta: Tulio Argenia Campos Pérez, Tutor: M.A. Néstor Mario Álvarez Rodríguez. México D.F. 2010, pp. 205.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF), Normas Internacionales de Información Financiera.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2012). *Descripción del sector*.

Disponible en:

<http://www.cnbv.gob.mx/SectorPopularUC/Descripcion/Paginas/Uniones.aspx>

px Consultado en junio de 2012.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2009). Informe de la evaluación específica de desempeño 2008. Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo PYME) México. Disponible en: <http://www.fondopyme.gob.mx/2010/evaluaciones/FondoPyME2009ejecutivo.pdf> Consultado en mayo 2013.

Espinosa 2010. Autor: Dr. Rafael Espinosa Mosqueda, *Manual para la promoción de las PYMES Mexicanas: Elementos administrativos y jurídicos a considerar en la planeación integral de utilidades*, Universidad de Guanajuato, consultado en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1081/index.htm> Octubre de 2011.

De María y Campos, Mauricio. (2002). *Pequeñas y Medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Consultado en enero 2012.

El Colegio de México. (2011). *Resumen de la Evaluación Específica de Costo-Efectividad 2010- 2011 del Fondo PYME*. México D.F. Disponible en: http://www.fondopyme.gob.mx/2012/pdfs/eece_fondo_pyme_2010_2011_v_final.pdf Consultado en mayo 2013.

Ferrato y Goldstein. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en Latino América*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile: Naciones Unidas. Consultado en enero 2012.

Herrera Avendaño, Carlos Eduardo. (2003). *Fuentes de Financiamiento*. 2ª ed. GASCA, México D.F.

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2009). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. México. Disponible en http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2004/industrial/estratifica2004.pdf Consultado en enero 2012.
- La Jornada (2012) recuperado el 30 de julio de: <http://www.lajornada.unam.mx/2010/12/20/economia/025n1eco>.
- Milenio (2012) Título de la nota: microempresas, con los créditos más caros, de: <http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/06214c1b1ed1865a57be68f734f0858d>. Recuperado el 25 de junio de 2012.
- Pavón Lilianne. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Santiago de Chile: CEPAL. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/3/40603/P40603.xml&xsl=/ues/tpl/p9f.xsl&base=/ues/tpl/top-bottom.xsl> Consultado en enero 2012.
- Pollack Molly y García Álvaro. (2004). *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile: Naciones Unidas. Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/20948/lcl2142e.pdf> Consultado en enero 2012.
- López Ortega y Alcántara Concepción. (Septiembre 2005). *Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa (Fondo PYME)*. Instituto de Ingeniería UNAM. México Distrito Federal. Disponible en: http://www.fondopyme.gob.mx/2010/evaluaciones/EvaluacionFondoPYME_2005.pdf Consultado en mayo 2012
- Lecuona, Valenzuela, Ramón. *El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente*. Economía Vol.6 Núm. 17. Disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2975> Consultado en enero 2012.
- Rodríguez Valencia, Joaquín (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: CENGAGE Learning. Sexta edición.
- Secretaría de Economía (2010) PYMES Nuestras Empresas, Vol.1 No.3. Disponible en: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Contacto_PyME Consultado en enero 2011.

Legislación vigente en 2013

Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP)

Ley de Instituciones de Crédito (LIC)

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC)

Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP)

Otras fuentes de consulta

Álvarez Rodríguez Néstor Mario. (2010) *Financiamiento a las Pymes a través del mercado de valores* (tesis para obtener el grado de Maestro). México: UNAM-FCA.

Asociación de Bancos de México (s.f.), El financiamiento: Importante aportación para el impulso de las PYMES, *Entorno Financiero*. Disponible en: http://www.abm.org.mx/temas_actualidad/pymes.pdf Consultado en enero 2012.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina, entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile. Disponible en: <http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/LBC107.pdf> Consultado en enero 2012.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2012). *Descripción del sector*. Disponible en: www.cnbv.gob.mx/otrossupervisados/descripciondelsector/Paginas/OrganizacionesyActividadesAuxiliaresDeCredito.aspx Consultado en junio de 2012.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2012). *Descripción del sector*. Disponible en: www.cnbv.gob.mx/sectorpopularuc/descripciondelsector/Paginas/SociedadesCooperativasdeAhorroyPrestamo.aspx. Consultado en junio de 2012.

CONDUSEF. (2011). *Entidades de Ahorro y Crédito Popular. Sociedades Financieras Populares (SOFIPO), y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP)*. Disponible en: <http://condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2011/com55-presentacion.pdf> Consultado en enero 2012.

- CONDUSEF. (2012). Disponible en www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/sociedades-financieras-de-objeto-multiple/1417-ique-es-una-sofom Consultado en junio de 2012.
- Echeverría, Morales y Varela. (2007). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas*. México: Observatorio de Economía Latinoamericana.
- Gobierno Federal. (2011). *Quinto Informe de Gobierno*. Disponible en: <http://quinto.informe.fox.presidencia.gob.mx/index.php?idseccion=52>
- Lacayo y García. *Principales problemas que impiden la permanencia y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mexicanas*. Disponible en http://personales.ya.com/aeca/pub/on_line/comunicaciones_aal2011/cd/62c.pdf. Consultado en febrero 2012.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE (2000). *Small & Medium-Sized Enterprises*.
- Palomo González Miguel A. (2005) *Los procesos de gestión y la problemática de las PYME*, Ingenierías No. 28 Vol.III. San Nicolás de los Garza: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Ramos H, Reformas al Arrendamiento Financiero, Nuevo Consultorio Fiscal, No. 408. Disponible en: consultoriofiscalunam.com.mx. Consultado en diciembre 2012.
- Red PYMES-Cumex. (2009). *Un estudio comparativo del perfil financiero y administrativo de las pequeñas empresas en México: entidades del Estado de México, Hidalgo, Puebla, Sonora y Tamaulipas*. Revista del Centro de Investigación, Vol. 9, No.33.
- Stephen A. Ross, Randolph W. Werterfield, Bradford D. Jordan. (2006). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill, México.
- Subdirección de Información, Técnicas y Publicaciones y Subdirección de Programación Financiera de Nacional Financiera, con base en INEGI. Censo Económico 1999. (2000) Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ce/Default.aspx>

Sitios de Internet

Banca Mifel. Disponible en www.mifel.com.mx

Banco Inbursa. Disponible en www.inbursa.com.mx

Banorte. Disponible en www.banorte.com/portal/banorte.portal

BBVA Bancomer. Disponible en www.bancomer.com.mx

Datos PYME. Disponible en <http://datospymes.com/modules/news/>

Definicionabc. Disponible en www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php

HSBC. Disponible en www.hsbc.com.mx/1/2/index.htm

Instituto PYME. Disponible en www.institutopyme.org/index.php?option=com

Portal de revistas científicas y arbitradas de la UNAM. Disponible en www.journals.unam.mx/index.php

Observatorio PYME. Disponible en <http://www.observatoriopyme.org/>

Santander Serfín. Disponible en www.santander.com.mx/index.htm

Universo PYME. Disponible en www.universopyme.com.mx

Glosario

Ganado de reemplazo. Esto es, el porcentaje de vaquillas que reemplazará por alguna causa (p.e., baja producción de acuerdo a los parámetros establecidos en el rancho, enfermedad, etc.) a una vaca adulta en producción (en este caso sería en producción de leche. El % anual de reemplazos en ganado lechero es del 12-20%, es decir de 100 vacas se reemplazan de 12 a 20 vacas a criterio del dueño. Según la experiencia, es correcto mantener este porcentaje de reemplazos para que un hato de vacas en producción de leche se mantenga vigoroso y joven.

Hato Ganadero. Es sinónimo de rancho ganadero, únicamente que el término rancho es más coloquial ya que incluye los caballos, perros, gallinas, etc., del rancho y el término hato ganadero es más específico y más correcto para referirse al ganado.

Tanque de Enfriamiento. Es el lugar donde se guarda la leche ordeñada diariamente, el propósito de enfriar la leche es detener los procesos metabólicos que puedan generar cambios químicos y físicos en la leche, ya sea por acción bacteriana, o por efecto del medio (p.e. calor, desdoblamiento de la lactosa, esta es un azúcar -disacárido-es decir-dos monosacáridos unidos, los cuales se separan fácilmente y generan cambios en el sabor de la leche, etc.,)

Vacas en Producción. Es el número de vacas que están en producción, en este caso, producción de leche. Las vacas a los 5-8 días después del parto, se meten a la sala de ordeña junto con las vacas en ordeña. A los 2 meses de parida generalmente se preñan o gestan, y dos meses antes de parir (las vacas paren a los 282 días más o menos dependiendo de la raza, etc.,) se retiran de la sala de ordeña, aunque fisiológicamente la vaca esté produciendo leche normalmente. A este retiro de la vaca 2 meses antes de parir, se le llama "secado", este es un período de descanso para que la vaca se recupere antes del parto.

Vacas Reproductoras. Son vacas de más de un parto, en condiciones de ser servidas (inseminadas) de manera natural (toro) o artificial (Inseminación artificial), estas vacas pueden incluir vacas en producción después de los 2 meses de paridas en adelante, vacas repetidoras, es decir que no quedan gestantes con una monta (servicio), vacas que ya no están en producción pero por alguna razón no quedan gestantes. Son todas las vacas potencialmente capaces de gestarse, parir y producir leche en un hato ganadero.

Vaquilla. Son las becerras (hembras) que ya alcanzaron la pubertad, es decir, de 12-14 meses pero aún no han parido, pueden estar o no gestantes, pero no han parido, al momento de parir se les llama vacas; si son de 1 parto se les llama de primer parto, si son de 2 partos se les llama de segundo parto, etc., generalmente una vaca se le deja parir hasta 5 veces, es decir hasta los 6 años de edad, generalmente se le reemplaza por una vaquilla, ó se desecha antes si sufre de algún padecimiento grave que la limite en su función zootécnica.

Novillo. Técnicamente, es el término que se aplica al toro castrado (macho), en edad púber; aunque también se aplica el término a los toros castrados en edad adulta.

Anexos

Anexo 1. Resultados de los programas de SPYME 2011

NUEVOS EMPRENDEDORES	
Este segmento se atiende a través del Programa Nacional de Emprendedores conformado por el Programa de Jóvenes Emprendedores, el Sistema Nacional de Incubación de Empresas, Consultoría, Capital Semilla y Financiamiento.	
El Programa de Jóvenes Emprendedores	Se apoyó a 11 proyectos con un presupuesto de 57.6 millones de pesos, además, 27,307 emprendedores fueron beneficiados en sus proyectos por medio de información, asesoría y capacitación.
El Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE)	De enero a julio de 2011 se otorgaron apoyos al SNIE por 275.4 millones de pesos, 11% más respecto al mismo periodo del año anterior, con esto se logró la creación de 7,247 empresas y la generación de 25,565 empleos. A julio de 2011 el SNIE está integrado por 500 incubadoras, 50 más que en igual periodo del año anterior. La SE destinó 50 millones de pesos y Nacional Financiera (NAFIN) 25 millones de pesos, a fin de constituir un fondo de contragarantía para apoyar cerca de 180 proyectos e impactar en la creación de 500 nuevos empleos.
Consultoría	Por el periodo de enero a julio 2011 el programa de consultoría fue apoyado con 146.3 millones de pesos con los cuales se apoyaron a 32 proyectos de capacitación y desarrollo y se formaron a 500 consultores especializados, gracias a esto se logró mejorar distintos procesos de producción, administración y comercialización de 7,946 MIPYME.
Capital semilla	Durante el periodo de enero a junio de 2011 este programa recibió por parte del FONDO PYME un importe por 160 millones de pesos con el objetivo de cubrir las necesidades de capital inicial de 423 negocios, los cuales generaron 846 empleos.
Financiamiento a emprendedores.	Este programa recibió el 31 de marzo de 2011 un importe de 50 millones de pesos por parte de la Secretaría de Economía y 25 millones de pesos más por parte de Nacional Financiera (NAFIN), esto con el objetivo de constituir un fondo de contragarantía para apoyar aproximadamente a 184 proyectos creando con esto 500 nuevos empleos.

Fuente: Elaboración propia con base en el Quinto Informe de Gobierno 2011

Resultados de los programas de SPYME MICROEMPRESAS	
Este segmento es atendido por el Programa Nacional de Microempresas mediante programas de modernización integral a las unidades productivas de menor tamaño tradicionales, a fin de que fortalezcan sus capacidades y competencias empresariales.	
Programa Nacional de Modernización Integral de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi tortilla)	Durante enero a junio 2011 se continuó con la capacitación y consultoría de 2,528 establecimientos. Además se apoyó la modernización de la imagen comercial de 2 mil tortillerías. Así mismo, se han apoyado a 498 establecimientos otorgándoles un crédito por un importe aproximado de 105 mil pesos.
Programa Nacional de Modernización Integral de Tiendas de Abarrotes y Misceláneas (Mi Tienda)	De octubre de 2007 a junio de 2011 se han apoyado a 12,422 tiendas y misceláneas, de éstas, 8,162 concluyeron el proceso de consultoría y capacitación. Cabe mencionar que 1,285 empresas de las que concluyeron dicho proceso de consultoría, corresponden al ejercicio 2011.
Mi Zapatería	Este programa comenzó el 14 de septiembre de 2010 al mismo tiempo que la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG), contando con una inversión de 17.5 millones de pesos y brindando capacitación y consultoría a mil zapaterías; además se apoyaron a 236 empresas.

Fuente: Elaboración propia con base en el Quinto Informe de Gobierno 2011

Resultados de los programas de SPYME PYME	
Este segmento es atendido a través del Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PYMES	
Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las PYMES	De enero a junio 2011 se han aportado 2,076.1 millones de pesos para beneficiar a 38,854 MIPYME y crear 21,365 fuentes de trabajo.
Sistema Nacional de Garantías	<p>En el periodo que va de enero a julio 2011 el presupuesto destinado a este programa asciende a 1,270 millones de pesos, con lo que alrededor de 36,699 MIPYME han obtenido acceso a un crédito, generando con esto una derrama crediticia de 29,293 millones de pesos.</p> <p>El 7 de octubre de 2010 fue creado el Registro Único de Garantías Inmobiliarias (RUG), en el cual los acreedores pueden registrar de manera gratuita sus garantías mobiliarias, gracias a esto se han podido disminuir los costos y tiempos relacionados al proceso de inscripción y al riesgo crediticio. De acuerdo con la Secretaría de Economía, al 31 de julio de 2011 se han registrado 2.8 veces más garantías mobiliarias que en el mismo periodo del año anterior.</p>
Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados	El fortalecimiento de los intermediarios financieros se realizará a través de 3 líneas de acción: servicios de calificación, capacitación a directivos y consultoría especializada. En el mes de julio de 2011 se destinaron 680 mil pesos para la capacitación de 80 directivos de 35 instituciones de microfinanzas con la finalidad de fortalecer sus habilidades gerenciales y mejorar la calidad de sus servicios financieros otorgados a las MIPYME.
Financiamiento para el desarrollo empresarial, otorgado por NAFIN	Por el periodo de enero a junio, NAFIN otorgó financiamiento al sector privado por un importe de 275,089 millones de pesos permitiendo apoyar con esto a 991,226 beneficiados. De acuerdo con la SHCP, de los beneficiados atendidos, el 89% correspondió a microempresas, el 10% a pequeñas empresas y el restante 1% a medianas y grandes empresas. Por tipo de actividad, el 34.2% de los recursos se canalizó al sector industrial, 43.2% al comercio y el 22.6% al sector servicios.
Fideicomiso para el desarrollo de proveedores y contratistas nacionales de la industria petrolera estatal	Este programa busca fortalecer el desarrollo de proveedores de PEMEX por lo que en el ejercicio de 2011 se apoyaron a 104 empresas con una inversión de 493 millones de pesos.
Programa de proyectos productivos	A Julio de 2011, la Secretaría de Economía ha invertido 500 millones de pesos con lo que se ha beneficiado a 680 MIPYME para que pudieran tener acceso al financiamiento. Este programa trabaja a la par con la Cámara Nacional de la Industria y el Vestido (CANAVE), y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).
Programa de apoyo a empresas afectadas por desastres naturales	A julio de 2011 se han apoyado a 9,091 MIPYME que fueron afectadas por algún tipo de desastre natural con recursos que ascendieron a 106.1 millones de pesos en 10 entidades federativas.
Semana Nacional PYME 2010 Bicentenario	Llevada a cabo en Noviembre de 2010 en la ciudad de México, dicho evento permitió capacitar a 39,840 personas.

Fuente: Elaboración propia con base en el Quinto Informe de Gobierno 2011

Resultados de los programas de SPYME EMPRESAS GACELA	
Este segmento es atendido a través del Programa Nacional de Empresas Gacela, el cual identifica y apoya a aquellas empresas con mayor dinamismo en su crecimiento para impulsar y consolidar su desarrollo, a efecto de que incrementen sus ventas y generen empleos de alto valor agregado.	
Programa de Aceleración de Negocios Nacionales e Internacionales (TechBa)	En el periodo enero-julio de 2011, se destinaron a este programa 6.5 millones de pesos que detonaron una inversión de 12.9 millones de pesos en beneficio de 70 empresas del sector comercio y servicios.
Fondo de Innovación Tecnológica (FIT)	Durante el periodo de julio a diciembre de 2010 se apoyaron 231 proyectos con 644.5 millones de pesos, beneficiando a 210 MIPYME a fin de que puedan desarrollar nuevos productos, procesos de manufactura, materiales o servicios. Cabe señalar que para el ejercicio 2010 se logró apoyar 11 veces más proyectos, con un presupuesto 10 veces mayor, en beneficio de 4.4 veces más empresas que en 2009. Los resultados por la convocatoria del año 2011 aún no están disponibles a la fecha de esta investigación.
Programa de Competitividad en logística y centrales de abasto (PROLOGYCA)	De acuerdo con el primer semestre de 2011 se han apoyado 13 proyectos por un monto 20.5 millones de pesos, lo que ha logrado la generación de 157 nuevas fuentes de empleo formales
Programa Nacional de Franquicias (PNF)	Por el periodo enero a julio de 2011 este programa apoyó con 38.5 millones de pesos a 187 empresas, lo que permitió abrir 123 nuevos puntos de venta, generar 615 empleos, así como desarrollar 64 nuevas franquicias. Asimismo, se incorporaron 39 marcas de franquicias.

Fuente: Elaboración propia con base en el Quinto Informe de Gobierno 2011

Resultados de los programas de SPYME EMPRESAS TRACTORAS	
Este grupo es atendido a través del Programa Nacional de Empresas Tractoras, que tiene como objetivo fortalecer la gestión y vinculación empresarial de las grandes empresas con las PYMES, a través de alianzas con autoridades gubernamentales y empresariales, para propiciar un intercambio comercial más dinámico entre éstas.	
Programa de Desarrollo de Proveedores	El Programa de Desarrollo de Proveedores de enero a junio de 2011, apoyó a 2,652 MIPYME, 74.1% más que en igual periodo de 2010, además, 2,969 MIPYME fueron apoyadas con encuentros de negocios. Gracias a la realización de siete eventos empresariales, de enero a junio de 2011 se propiciaron 8,956 encuentros de negocios, en beneficio de 2,470 MIPYME.
Programas de Empresas Integradoras	Durante los primeros seis meses de 2011 se apoyó la creación de siete empresas integradoras de los sectores: agropecuario, comercio, construcción y servicios, lo que permitió beneficiar a 77 MIPYME y generar 238 empleos en los estados de Nuevo León, Querétaro, Sinaloa y Veracruz.
Programa Oferta Exportable	Por el periodo de diciembre de 2010 a junio de 2011, se consolidaron 210 empresas al proceso exportador. Para 2011, se decidió apoyar aquellos proyectos que formarán parte de una estrategia de internacionalización definitiva de mediano y largo plazo con el objetivo de que las MIPYME exporten a diferentes partes de los Estados Unidos.

Fuente: Elaboración propia con base en el Quinto Informe de Gobierno 2011

Anexo 2 Problemas identificados en las empresas Mexicanas

ANEXO 2 PROBLEMAS O FACTORES IDENTIFICADOS EN LAS EMPRESAS MEXICANAS		
FINANCIEROS	ADMINISTRATIVOS	PERSONALES
Difícil acceso al financiamiento. (Gov. Mex.)	Costos administrativos altos (Gov. Mex.)	Mayor sensibilidad a las condiciones del entorno (Gov. Mex.)
Falta de acceso al financiamiento (Banco Mundial)	Falta de asesoría empresarial, deficiente administración, recursos humanos no calificados, ignorancia de oportunidades de mercado, desconocimiento de nuevas tecnologías, mala organización que deriva en una producción de baja calidad. (Banco Mundial)	
Reformas en las políticas fiscal, monetaria, cambiaria, comercial, sistema financiero, acceso a instituciones de fomento.	Reformas al sistema de distribución, a las leyes, reglamentos y requisitos administrativos para la actividad empresarial, acceso a la tecnología.	El emprendedor es el responsable de la puesta en marcha y del rumbo de la compañía. El empresario debe poseer atributos propios de personalidad, carácter y competencias que le permitan administrar un negocio eficientemente.
Elaboración propia con base en Mendoza, [s.f.]. Supervivencia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPyME), pp. 38-44.		
Problemas de tipo macroeconómico y donde las empresas no tienen influencia en su solución.	Problemas derivados de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenecen y donde las empresas son responsables de su solución y mejora.	
Elaboración propia con base en Palomo, 2005. Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES, p. 26.		
Inadecuada articulación del sistema económico, que favorece, casi prioritariamente, a las grandes y muy grandes empresas y corporaciones; políticas gubernamentales inadecuadas, corrupción administrativa de funcionarios del sector público, falta de financiamiento o carestía del mismo, inapropiada infraestructura técnico - productiva, carencia de recursos tecnológicos, competencia desleal del comercio informal, globalización y las prácticas desleales a nivel internacional.	La casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial.	La carencia de una cultura empresarial de los empresarios mexicanos.
Elaboración propia con base en Kauffman, 2001. El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana, pp. 41-42.		
Problemas de escasez de recursos para una asignación que les brinde igualdad de oportunidades frente a otras empresas, la débil agremiación y representatividad frente a una limitada atención del estado, y la carencia de los mecanismos de créditos apropiados, ágiles, suficientes y oportunos.	El difícil acceso a la información sobre procesos técnicos productivos; la desventaja competitiva por la baja escala de producción y las limitaciones de productividad.	
Elaboración propia con base en Mercado V. y Palmerín, 2007. La internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, p.13.		
Repercusiones específicas de las crisis (devaluación del peso, crisis e informalidad, inseguridad social).		

<p>Existen severos problemas de información que inciden en que las decisiones públicas se tomen sobre la base de información deficiente; las propias percepciones de los responsables de las políticas de fomento se convierten en la base de las acciones, muchas veces sin que se consulte a sus potenciales beneficiarios: los empresarios; es poca la difusión de los programas a nivel nacional, departamental y local; hay poca coordinación entre instituciones de fomento del sector público, entre el sector público y el privado, así como entre el gobierno nacional y los gobiernos estatales; en varios programas de fomento, los requisitos de acceso tienden a sacar del mercado a un número significativo de empresas. (CEPAL)</p>	<p>Bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores, fragilidad administrativa, baja productividad. Información deficiente que incide en las decisiones privadas. (CEPAL)</p>	<p>Poca calificación del propio empresario. (CEPAL)</p>
<p>Elaboración propia con base en Zevallos V., 2003. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina, p. 58.</p>		
<p>Medios de financiamiento inadecuados, escasos y caros; inadecuadas estructuras financieras; insuficiente incorporación de las modernas tecnologías; hábito de operar en una situación de excesiva estabilidad dentro de un mercado protegido; recursos humanos poco calificados y escasa atención a los mercados internacionales.</p>	<p>Estilo de dirección enfocado al corto plazo, rígido y poco planeado; fijar como metas más importantes las de producir y vender, sin la debida atención a la calidad de los productos y de los servicios; insuficiente incorporación de las modernas tecnologías a sus sistemas de producción; información de operación insuficiente, imprecisa y desfasada; hábito de operar en una situación de excesiva estabilidad dentro de un mercado protegido; productividad insuficiente; inadecuadas estructuras organizacionales; recursos humanos poco calificados y escasa atención a los mercados internacionales.</p>	
<p>Elaboración propia con base en Mercado, 2007. Administración de las pequeñas y medianas empresas. Estrategias de crecimiento, pp. 345-346.</p>		
<p>Fuente: Lacayo y García , <i>Principales problemas que impiden la permanencia y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mexicanas</i>, P. 8-10</p>		

Anexo 3 Tabla de amortización elaborada por la SOFIPO- micro empresario

Monto solicitado	10,000.00
Frecuencia de pago	Quincenal
Tasa quincenal	4.18%
No. de pagos	8
Importe de pagos	1,496.26
Total a pagar	11,970.09

Pago	Intereses sin IVA	IVA Intereses	Intereses más IVA	Pago Capital	Mensualidad	Saldo insoluto
0						10,000.00
1	360.24	57.64	417.88	1,078.39	1,496.26	8,921.61
2	321.39	51.42	372.81	1,123.45	1,496.26	7,798.17
3	280.92	44.95	325.87	1,170.39	1,496.26	6,627.77
4	238.76	38.20	276.96	1,219.30	1,496.26	5,408.47
5	194.83	31.17	226.01	1,270.25	1,496.26	4,138.21
6	149.07	23.85	172.93	1,323.34	1,496.26	2,814.88
7	101.40	16.22	117.63	1,378.63	1,496.26	1,436.24
8	51.74	8.28	60.02	1,436.24	1,496.26	0.00
TOTALES	1,698.35	271.74	1,970.09	10,000.00	11,970.09	

Anexo 4 Tabla de amortización elaborada por el banco - micro empresario banco

Importe solicitado	10,000.00
Frecuencia de pago	Quincenal
No. de pagos	8
Tasa de interés	3%
Total a pagar	11,566.00

Número de pago	Pago a capital	Intereses	IVA de interés	Pago	Pago quincenal neto	Saldo insoluto
0						10,000.00
1	1,250.00	300.00	48.00	1,598.00	1,598.00	8,750.00
2	1,250.00	280.00	44.80	1,574.80	1,574.80	7,500.00
3	1,250.00	225.00	36.00	1,511.00	1,511.00	6,250.00
4	1,250.00	162.50	26.00	1,438.50	1,438.50	5,000.00
5	1,250.00	150.00	24.00	1,424.00	1,424.00	3,750.00
6	1,250.00	120.00	19.20	1,389.20	1,389.20	2,500.00
7	1,250.00	75.00	12.00	1,337.00	1,337.00	1,250.00
8	1,250.00	37.50	6.00	1,293.50	1,293.50	0.00
TOTALES:	10,000.00	1,350.00	216.00	11,566.00	11,566.00	

Anexo 5 Caso 2- Flujo de caja

Rancho la última frontera													
Flujo de caja													
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
Total ingresos	900,567.80	1,364,704.00	860,164.80	954,811.00	525,263.20	873,417.60	831,834.30	850,655.30	847,069.30	861,523.30	777,659.30	683,754.50	10,331,424.40
Lechería	714,081.50	643,617.70	585,678.50	658,324.70	250,776.90	686,931.30	645,348.00	664,169.00	660,583.00	649,957.00	591,173.00	497,268.20	7,247,908.80
Ganado descarte	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	50,160.00	75,240.00	50,160.00	50,160.00	627,000.00
Abono	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	136,326.30	1,635,915.60
Renta de maquinaria y silo	-	534,600.00	88,000.00	110,000.00	88,000.00	-	-	-	-	-	-	-	820,600.00
- Costo de Ventas	527,033.10	802,574.30	481,548.10	1,109,469.90	454,103.10	468,183.10	439,803.10	468,183.10	439,803.10	548,263.10	535,833.10	504,806.50	6,779,603.60
Costos directos:													
Lechería y ganadería	527,033.10	802,574.30	481,548.10	1,109,469.90	454,103.10	468,183.10	439,803.10	468,183.10	439,803.10	548,263.10	535,833.10	504,806.50	6,779,603.60
Utilidad bruta	373,534.70	562,129.70	378,616.70	154,658.90	71,160.10	405,234.50	392,031.20	382,472.20	407,266.20	313,260.20	241,826.20	178,948.00	3,551,820.80
Menos:													
Gastos de operación	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	20,328.00	243,936.00
Gastos financieros	50,429.50	50,429.50	50,429.50	50,429.50	343,762.10	50,429.50	50,429.50	50,429.50	50,429.50	50,429.50	50,429.50	50,429.50	898,486.60
Utilidad bruta	302,777.20	491,372.20	307,859.20	225,416.40	292,930.00	334,477.00	321,273.70	311,714.70	336,508.70	242,502.70	171,068.70	108,190.50	2,409,398.20
Otros ingresos familiares	19,250.00	9,625.00	9,625.00	19,250.00	19,250.00	6,875.00	6,875.00	9,625.00	9,625.00	19,250.00	9,625.00	9,625.00	148,500.00
Gastos familiares	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	15,577.10	186,925.20
Utilidad neta de la unidad familiar	306,450.10	485,420.10	301,907.10	221,743.50	289,257.10	325,774.90	312,571.60	305,762.60	330,556.60	246,175.60	165,116.60	102,238.40	2,370,973.00

Anexo 6 Tabla de amortización otorgada por la SOFIPO

Monto	2,000,000.00
Plazo	Mensual
Número de pagos	36
Tasa de interés mensual	2.33%
Cuota mensual	82,662.00

	Intereses sin IVA	IVA Intereses	Intereses más IVA	Pago Capital	Mensualidad	Saldo insoluto
0						2,000,000.00
1	40,143.20	6,422.91	46,566.11	36,095.89	82,662.00	1,963,904.11
2	39,418.70	6,306.99	45,725.69	36,936.31	82,662.00	1,926,967.80
3	38,677.33	6,188.37	44,865.70	37,796.30	82,662.00	1,889,171.51
4	37,918.70	6,066.99	43,985.69	38,676.31	82,662.00	1,850,495.19
5	37,142.40	5,942.78	43,085.18	39,576.82	82,662.00	1,810,918.38
6	36,348.03	5,815.68	42,163.72	40,498.28	82,662.00	1,770,420.09
7	35,535.17	5,685.63	41,220.79	41,441.21	82,662.00	1,728,978.89
8	34,703.37	5,552.54	40,255.91	42,406.09	82,662.00	1,686,572.80
9	33,852.22	5,416.35	39,268.57	43,393.43	82,662.00	1,643,179.37
10	32,981.24	5,277.00	38,258.24	44,403.76	82,662.00	1,598,775.61
11	32,089.99	5,134.40	37,224.38	45,437.62	82,662.00	1,553,337.99
12	31,177.98	4,988.48	36,166.46	46,495.54	82,662.00	1,506,842.45
13	30,244.74	4,839.16	35,083.90	47,578.10	82,662.00	1,459,264.35
14	29,289.77	4,686.36	33,976.13	48,685.87	82,662.00	1,410,578.48
15	28,312.57	4,530.01	32,842.58	49,819.42	82,662.00	1,360,759.06
16	27,312.61	4,370.02	31,682.63	50,979.37	82,662.00	1,309,779.69
17	26,289.37	4,206.30	30,495.67	52,166.33	82,662.00	1,257,613.37
18	25,242.31	4,038.77	29,281.08	53,380.92	82,662.00	1,204,232.45
19	24,170.87	3,867.34	28,038.21	54,623.79	82,662.00	1,149,608.66
20	23,074.49	3,691.92	26,766.40	55,895.60	82,662.00	1,093,713.06
21	21,952.57	3,512.41	25,464.98	57,197.02	82,662.00	1,036,516.05
22	20,804.54	3,328.73	24,133.26	58,528.74	82,662.00	977,987.31
23	19,629.77	3,140.76	22,770.53	59,891.47	82,662.00	918,095.84
24	18,427.65	2,948.42	21,376.08	61,285.92	82,662.00	856,809.92
25	17,197.55	2,751.61	19,949.15	62,712.85	82,662.00	794,097.08
26	15,938.80	2,550.21	18,489.01	64,172.99	82,662.00	729,924.08
27	14,650.74	2,344.12	16,994.86	65,667.14	82,662.00	664,256.95
28	13,332.70	2,133.23	15,465.93	67,196.07	82,662.00	597,060.88
29	11,983.97	1,917.43	13,901.40	68,760.60	82,662.00	528,300.28
30	10,603.83	1,696.61	12,300.45	70,361.55	82,662.00	457,938.73
31	9,191.56	1,470.65	10,662.21	71,999.79	82,662.00	385,938.94
32	7,746.41	1,239.43	8,985.84	73,676.16	82,662.00	312,262.78
33	6,267.61	1,002.82	7,270.43	75,391.57	82,662.00	236,871.21
34	4,754.38	760.70	5,515.09	77,146.91	82,662.00	159,724.30
35	3,205.92	512.95	3,718.87	78,943.13	82,662.00	80,781.17
36	1,621.41	259.43	1,880.83	80,781.17	82,662.00	- 0.00
TOTALES	841,234.48	134,597.52	975,832.00	2,000,000.00	2,975,832.00	

Anexo 7 Tabla de amortización determinada por el Banco

Cálculo del pago mensual	
MONTO	2,000,000.00
Tasa Mensual	1.04%
Pagos	36

Pago	Días	Tasa de interés diaria	Intereses	Pago Capital	Mensual	Saldo insoluto
0	0					2,000,000
1	30	1.04%	20,833	55,556	76,389	1,944,444
2	29	1.01%	19,579	55,556	75,135	1,888,889
3	31	1.08%	20,332	55,556	75,887	1,833,333
4	30	1.04%	19,097	55,556	74,653	1,777,778
5	31	1.08%	19,136	55,556	74,691	1,722,222
6	30	1.04%	17,940	55,556	73,495	1,666,667
7	31	1.08%	17,940	55,556	73,495	1,611,111
8	31	1.08%	17,342	55,556	72,897	1,555,556
9	30	1.04%	16,204	55,556	71,759	1,500,000
10	31	1.08%	16,146	55,556	71,701	1,444,444
11	30	1.04%	15,046	55,556	70,602	1,388,889
12	31	1.08%	14,950	55,556	70,505	1,333,333
13	31	1.08%	14,352	55,556	69,907	1,277,778
14	28	0.97%	12,423	55,556	67,978	1,222,222
15	31	1.08%	13,156	55,556	68,711	1,166,667
16	30	1.04%	12,153	55,556	67,708	1,111,111
17	31	1.08%	11,960	55,556	67,515	1,055,556
18	30	1.04%	10,995	55,556	66,551	1,000,000
19	31	1.08%	10,764	55,556	66,319	944,444
20	31	1.08%	10,166	55,556	65,721	888,889
21	30	1.04%	9,259	55,556	64,815	833,333
22	31	1.08%	8,970	55,556	64,525	777,778
23	30	1.04%	8,102	55,556	63,657	722,222
24	31	1.08%	7,774	55,556	63,329	666,667
25	31	1.08%	7,176	55,556	62,731	611,111
26	28	0.97%	5,941	55,556	61,497	555,556
27	31	1.08%	5,980	55,556	61,535	500,000
28	30	1.04%	5,208	55,556	60,764	444,444
29	31	1.08%	4,784	55,556	60,340	388,889
30	30	1.04%	4,051	55,556	59,606	333,333
31	31	1.08%	3,588	55,556	59,144	277,778
32	31	1.08%	2,990	55,556	58,546	222,222
33	30	1.04%	2,315	55,556	57,870	166,667
34	31	1.08%	1,794	55,556	57,350	111,111
35	30	1.04%	1,157	55,556	56,713	55,556
36	31	1.08%	598	55,556	56,154	0
			390,201	2,000,000	2,390,201	