



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES

UNIDAD LEÓN

**TEMA: ANALISIS DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO PUBLICO
POR LAS MIPYMES EN LA CIUDAD DE LEON GUANAJUATO**

FORMA DE TITULACIÓN: TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA INDUSTRIAL

P R E S E N T A:

IZAUD JOSUE HERNANDEZ ORNELAS

TUTOR: DR. MARTÍN ROMERO CASTILLO

LEÓN, GTO.

2018





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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS SUPERIORES

UNIDAD LEÓN

**TEMA: ANALISIS DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO PUBLICO
POR LAS MIPYMES EN LA CIUDAD DE LEON GUANAJUATO**

FORMA DE TITULACIÓN: TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA INDUSTRIAL

P R E S E N T A:

IZAUD JOSUE HERNANDEZ ORNELAS

TUTOR: DR. MARTÍN ROMERO CASTILLO

LEÓN, GTO.

2018



Dedicatoria

A mis padres, por el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida, por el esfuerzo que hicieron para convertirme en un hombre de bien.

A mis hermanos por mantener la confianza en todo momento y por darme su apoyo.

A Karen, por ser motor importante en mi vida.

A mi familia, por ser la mejor familia.

Esta tesis es para ustedes, los amo.

Agradecimiento

A la Universidad Nacional Autónoma de México

A la Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León

Al programa PAPIIT 2016 que fungió como pieza clave para la conclusión de este
trabajo de tesis

A Juan Carlos Muñoz, Elhier Cinta y al equipo de Trabajo

A mi asesor el Dr. Martín Romero Castillo

A mis sinodales, a mis profesores

A toda la gente que cree en mí.

Por mí se va hasta la ciudad doliente,

Por mí se va al eterno sufrimiento,

Por mí se va a la gente condenada.

La justicia movió a mi alto arquitecto.

Hízome la divina potestad,

La suma sabiduría y el primer amor.

Antes de mí no fue cosa creada

Sino lo eterno y duro eternamente.

Vosotros los que entráis, abandonad toda esperanza.

Canto III, Infierno, Divina Comedia

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I. LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

1.1 Concepto de empresa	14
1.2 Características de las Mipymes	15
1.3 Clasificación de las Mipymes	16
1.4 Importancia de las Mipymes	17
1.5 Las Mipymes en México y en Guanajuato	18
1.6 Problemáticas y retos de las Mipymes	21

CAPITULO II. RIESGOS ECONÓMICOS Y SU APLICACIÓN EN LA MIPYMES

2.1 Clasificación de los riesgos económicos	22
2.1.1 La política de distribución de bienes o servicios	22
2.1.2 La preferencia de los consumidores	23
2.1.3 La inestabilidad de precios	24
2.1.3.1 Fijación de los precios	25
2.1.3.2 Valor de Productos o Servicios	25
2.1.3.3 Administración del largo plazo	26
2.1.4 Inestabilidad de tipo de cambio	27
2.1.5 Inestabilidad en las tasas de interés	28

CAPÍTULO III. RIESGOS FINANCIEROS Y SU APLICACIÓN EN LAS MIPYMES

3.1 Clasificación de los riesgos financieros	30
3.1.1 Riesgos de Mercado	31
3.1.1.1 Riesgo de tasas	31
3.1.1.2 Riesgo de tipo de cambio	32
3.1.1.3 Riesgo de materias primas	33
3.1.1.4 Inflación	33
3.1.2 Riesgo operativo	34

3.1.3 Riesgo de liquidez	34
3.1.4 Riesgo Legal	35
3.1.5 Riesgo de Crédito	36

CAPÍTULO IV. FINANCIAMIENTO PÚBLICO PARA LAS MIPYMES EN MÉXICO

4.1 Programa de Fomento a la Economía Social 2015-2018	38
4.1.1 Objetivo General del PFES 2015-2018	39
4.1.2 Fines del PFES 2015-2018	39
4.1.3 Tipos de Apoyo	40
4.2 Secretaría de Desarrollo Social- SEDESOL	41
4.2.1 Atención a Jornaleros Agrícolas	41
4.2.2 Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias (PDZP)	42
4.2.3 Empleo Temporal (PET)	42
4.2.4 Programa de Estancias Infantiles para Apoyar a Madres Trabajadores	42
4.2.5 Programa 3x1 para Migrantes	43
4.2.6 Pensión para Adultos Mayores	43
4.2.7 Seguro de Vida para Jefas de Familia	43
4.3 Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano – SEDATU	44
4.3.1 Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras	44
4.3.2 Vivienda Digna	44
4.3.3 Vivienda Rural	45
4.3.4 Apoyo para Regularizar Asentamientos Humanos Irregulares	45
4.3.5 Prevención de Riesgos en los Asentamientos Humanos	45
4.3.6 Rescate de Espacios Públicos	46
4.3.7 Hábitat	46
4.3.8 Programa Especial para la Producción y Consumo Sustentable	46
4.4 Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación – SAGARPA	46
4.4.1 PROCAMPO	47
4.4.2 Desarrollo de Capacidades y Extensionismo Rural	47
4.4.3 Fondo para Acciones de Alimentación en Concurrencia en Zonas	

de Alta y Muy Alta Marginación	47
4.4.4 Proyecto Estratégico de Seguridad Alimentaria	48
4.4.5 Desarrollo de las Zonas Áridas (PRODEZA)	48
4.4.6 Trópico Húmedo	48
4.4.7 Apoyo a la Cadena Productiva de los Productores de Maíz y Frijol	49
4.4.8 Bioenergía y Fuentes Alternativas	49
4.4.9 Conservación y Uso Sustentable del Suelo y Agua	49
4.4.10 Disminución del Esfuerzo Pesquero	49
4.4.11 Inspección y Vigilancia Pesquera	50
4.4.12 PROGAN	50
4.4.13 Reconversión Productiva	50
4.4.14 Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización	50
4.4.15 Atención a Desastres Naturales en el Sector Agropecuario y Pesquero	51
4.4.16 Fondo para la Inducción de Inversión en Localidades de Media Alta y Muy Alta Marginación	51
4.4.17 Sanidades	51
4.4.18 Activos Productivos Tradicionales	52
4.4.19 Agricultura Protegida	52
4.4.20 Desarrollo de Ramas Productivas	52
4.4.21 Electrificación de Granjas Acuícolas	52
4.4.22 Ganadero	53
4.4.23 Infraestructura Pesquera y Acuícola	53
4.4.24 Modernización de la Flota Pesquera y Racionalización del Esfuerzo Pesquero.	53
4.4.25 Sustitución de Motores Marinos Ecológicos	53
4.4.26 Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios	54
4.5 Secretaría de Economía – SE	54
4.5.1 El Fondo para la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FONDO MIPYME)	54

CAPÍTULO V. FINANCIAMIENTO PÚBLICO EN GUANAJUATO: PROGRAMA DE APOYO A MIPYMES ACELERANDO TÚ NEGOCIO

5.1 Objetivo	55
5.2 Características del Programa	55
5.2.1 Delimitación de la población y participantes del programa	56
5.2.2 Estrategias de Publicidad y recolección de datos	56
5.2.3 Origen de los Recursos	57
5.2.4 Instituciones participantes	57
5.3 Delimitaciones del programa	58
5.3.1 Delimitación Geográfica	58
5.3.2 Delimitación Cronológica	60
5.3.3 Delimitación Material	60
5.3.4 Perfil de beneficiarios	61
5.4 Operación del programa	62
5.4.1 Visita y captación de la Población	62
5.4.2 Proceso de Diagnóstico y Capacitación de la Población	63
5.4.3 Presupuestos de equipo, Llenado de documentos y Firmas generales	64
5.4.4 Compras de equipo, entrega de equipo y firma de documentos	65
5.5 Desenlace del Programa	65
5.5.1 Seguimiento y comprobación	65
5.5.2 Finalización del programa	66
METODOLOGÍA	67
RESULTADOS	70
CONCLUSIÓN	81
BENEFICIOS	84
LIMITACIONES	85
RECOMENDACIONES	86
BIBLIOGRAFÍA	87

INTRODUCCIÓN

En la actualidad quienes realizan alguna actividad económica tienden a enfrentarse a un mundo de constante cambio, donde las empresas con mayor capacidad económica y financiera prevalecen a las adversidades y retos que el mercado económico provoca ante un mundo globalizado y subsecuentemente orilla a cerrar a las empresas menos preparadas para el cambio y con bajos niveles de competencia. Ante esta situación el acceso a las fuentes de financiamiento son cada vez más restringidas para micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Como consecuencia de la incertidumbre que se vive en el mercado económico, estas empresas son marginadas en cuanto al otorgamiento de crédito por diversos factores como son: falta de información profesional y de conocimientos técnicos, falta de capital suficiente para su desarrollo, gestión administrativa deficiente, altas tasas de interés, alto costo para la obtención de financiamiento, alto costo de producción para hacer negocio, falta de calidad e innovación en sus productos, no cuentan con experiencia en el sector, problemas para vender y el desconocimiento del mercado (Molina et. al 2011; Sosa, Denis, Reyes, 2012).

De acuerdo con datos INEGI (2009), en México únicamente el 13% de las MIPYMES han solicitado algún tipo de crédito bancario; de este porcentaje, el 76% ha recibido dicho crédito, de los cuales el 88% lo otorgó la banca comercial, mientras que el 1.4% de las mismas lo obtuvieron a través de la banca de desarrollo. Siendo las principales causas por las cuales se les niega el crédito, el desinterés del banco hacia el sector, la falta de garantías, y la indiscutible falta de información en esta materia (Lecuona, 2009).

De lo anterior es importante analizar el acceso al financiamiento por las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en León, Guanajuato. Por lo cual surge la siguiente pregunta de investigación: ¿El acceso al financiamiento por las instituciones públicas por las Mipymes es un factor relevante para su crecimiento y continuidad en la ciudad de la León, Guanajuato?

Unidad de análisis

Los objetos de estudio son las pequeñas y medianas empresas de León, Guanajuato.

Población de estudio

Las micros pequeñas y medianas empresas (Mipymes) distribuidas aleatoriamente en el 7° distrito local de León que comprende los polígonos de pobreza de la Diez de Mayo y Medina.

Tamaño de la muestra

El programa gubernamental contempla una población de 240 Mipymes que corresponden a \$6,000,000.00 moneda nacional, aprobados del presupuesto de gobierno del Estado de Guanajuato para el polígono de pobreza de la Colonia 10 de Mayo en León Gto.

Objetivo

Analizar el acceso al financiamiento y la inclusión de los programas gubernamentales por las Mipymes y el beneficio e impacto obtenido por estas empresas en la ciudad de León, Guanajuato.

Hipótesis:

El financiamiento por las instituciones públicas a través de los programas gubernamentales es un factor relevante en el crecimiento, desarrollo y continuidad de las Mipymes en la ciudad de León, Guanajuato.

Para acceder al financiamiento es importante que los representantes de las Mipymes acudan en una primera instancia al Programa "*Acelerando tu Negocio*"; posteriormente una vez que se inscriben al Programa, es requisito que las Mipymes

acudan a las capacitaciones que ofrece, con el propósito de adquirir nuevo conocimiento técnico o de gestión para que las pequeñas empresas implementen en forma eficiente los recursos al desarrollo de su pequeño negocio o empresa; el recurso económico obtenido en este caso consiste principalmente en mobiliario y equipo, condonación de pago de impuestos, otorgamiento de créditos a tasas bajas etc. Para que el apoyo económico sea de utilidad para los Mipymes, y así aumenten su productividad y competitividad en el mercado económico, en particular en la ciudad de León, Guanajuato.

Por lo anterior, es importante que las Secretarías del Gobierno del Estado continúen participando en la elaboración de programas económicos y sociales, para apoyar, sustentar e incentivar las actividades económicas de las Mipymes, Pues los programas en que participan los pequeños negocios o empresas son con el propósito de recibir apoyos económicos, capacitaciones, financiamiento de mobiliario y equipo, condonación de impuestos, otorgamiento de créditos a bajas tasas, entre otros.

CAPÍTULO I. LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

En este capítulo se presentan las características generales que definen a una micro, pequeña y mediana empresa, se exhiben metodologías para clasificar a las Mipymes y se presenta la importancia que las Mipymes tienen en un contexto macroeconómico junto a las problemáticas y adversidades que viven en el día a día.

1.1 Concepto de empresa

Una de las definiciones más conocidas de empresa, según lo menciona la Real Academia Española (REA, 2014) es la "*unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos*". Por lo que, sin importar tamaño, lugar de origen, giro o antigüedad, el fin último es generar riqueza. Por lo tanto, cualquier empresa deberá contar con las siguientes características (Morales, 2011):

- Contar con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros
- Realizar actividades económicas relativas a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas
- Diseñar la planeación de sus actividades de acuerdo con los objetivos que desean alcanzar
- Ser una herramienta importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social de un país
- Para permanecer en el mercado deben competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación
- Estar al tanto de todo lo que suceda en el entorno, ya sea en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

1.2 Características de las Mipymes

Las Mipymes tienen una gran importancia en la economía a nivel local, nacional e internacional, ya que son el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal empleado en nuestro país (INEGI, 2009).

Las Mipymes se diferencian de las grandes empresas por contar con escasos recursos económicos y financieros, por el número de empleados, el volumen de ventas y la mayoría de las Mipymes son empresas familiares. Por otra parte, Morales (2006) comenta que las Mipymes presentan algunas características particulares:

- El capital es proporcionado por una o dos personas, que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- La administración es totalmente empírica, y son los propios dueños quienes llevan la marcha de la empresa.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado, que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es micro o pequeño, en relación con las empresas que son líderes del mercado.
- La mayoría del personal no está calificado o no es profesional.
- Su poca trascendencia en el mercado provoca que exista una falta de información acerca de su entorno y de cómo llegar a su mercado.
- Sus flujos económicos se basan en la permanencia de la empresa.
- Debido a la falta de espíritu emprendedor, existe una falta de innovación tecnológica.
- Dentro de la empresa se encuentra la falta de políticas de capacitación, pues a los ojos de los dueños se considera un gasto, y no una inversión al no poder divisar las ventajas a largo plazo que se podría generar en operatividad.
- Tienen a realizar sus procesos erróneos y con correcciones continuas, lo que provoca que los estándares de calidad estén por debajo del promedio.

1.3 Clasificación de las Mipymes

Para entender el tamaño o composición de una Mipymes, se recurre a la definición antes hecha de una empresa y se les parametriza conforme a los indicadores de organismos gubernamentales, sin importar que la empresa esté dentro de la formalidad de pago de impuestos ante la Secretaría de Administración Tributaria (SAT) o fuera de registros fiscales, popularmente conocida como empresa informal.

Existen a nivel internacional distintas definiciones de micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las diferentes agencias clasificadoras. La diversidad de criterios para definir a las Mipymes a nivel mundial tiene que ver finalmente con características políticas y económicas de cada nación (Saavedra, 2008).

En México las Mipymes se clasifican en función del número de empleos, el volumen de ventas y el sector económico al que pertenecen, la *Tabla 1* muestra la clasificación de Mipymes publicada por el Diario Oficial de la Federación al 30 de junio de 2009.

Tabla 1. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas

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	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	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		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope máximo combinado= (Trabajadores) x 10% +(Ventas Anuales) x 90%

Fuente. Diario Oficial de la Federación, 2009.

1.4 Importancia de las Mipymes

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una relevante importancia para las economías nacionales, no solo por su participación en la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos; representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza (Gaskill, 1993). En México este tipo de empresas conforman el centro del sistema económico de nuestro país, ya que más del 95% de las empresas son Mipymes, proporcionando el 57% de la fuerza laboral y el 44% del producto interno bruto nacional (Correa, 2005).

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, (OMPI, 2012) comenta:

“Las Pequeñas y Medianas Empresas constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. Las Mipymes son la fuerza impulsora de gran número de innovaciones y contribuyen al crecimiento de la economía nacional mediante la creación de empleo, las inversiones y las exportaciones”.

Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen las Mipymes para la vida económica y de las posibilidades que ofrece el sistema de propiedad intelectual (PI) para el fomento de su competitividad, a menudo las Mipymes no saben aprovechar debidamente ese sistema. Puede ser por ciertas dificultades en virtud de su tamaño, que menciona (Avellaneda, 2006):

“Acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad y baja capacidad de asociación y administrativa”.

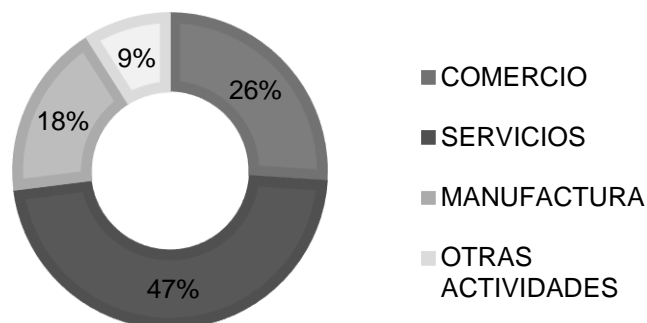
1.5 Las Mipymes en México y en Guanajuato

Las micro, pequeñas y medianas empresas, constituyen gran parte de la base de la economía nacional, por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años, al mismo tiempo por el alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional, según menciona (CONDUSEF, 2015):

“En México hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo”.

Es también interesante saber a qué sector pertenece cada una de las Mipymes establecidas en México, ya que las principales industrias en donde las podemos encontrar son aquellas que no son intensivas en capital, como en la siguiente *Figura 1*:

Figura 1. Sector de actividad económica de Mipymes en México



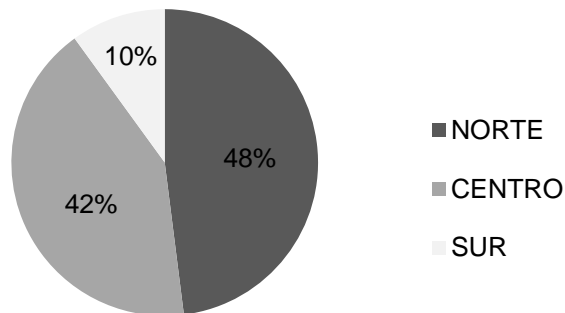
Fuente: Revista Expansión, *¿Cuánto pesan las Pymes?* de Secretaría de Economía, 2013, México.

Estas empresas, son la alternativa a la insuficiente oferta de trabajo por parte de grandes empresas ya establecidas, y ante las exigencias que existen en el mercado laboral. Por tal razón, las microempresas se vuelven en la mayoría de los casos una salida de emergencia para el autoempleo y así generar algún ingreso económico, procurando salir de la pobreza o para contener el aumento de la misma. Dada la importancia de las Mipymes, es fundamental plantear acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación, pues contamos con una

importante base de Mipymes, claramente más sólida que muchos otros países del mundo (Dinero en Imagen, 2013).

Hay que tener en cuenta que el 65% de las Mipymes en México son de carácter familiar y de suma importancia para la economía mexicana, su distribución por zona del país muestra que el 48% de las Mipymes se ubican al norte, el 42% al centro y solo el 10% en el sur; de los cuáles los estados afortunados que concentran más de estas empresas son: Nuevo León con un 20.1%, Ciudad de México con un 11% y Jalisco con un 3% (Institución financiera Crédito Real MX, 2015).

Figura 2. Concentrado de Mipymes en México por zona



Fuente: Institución financiera Crédito Real MX, "Importancia de las Pymes en México", 2015, México.

Guanajuato se divide en cuatro áreas urbanas, su extensión territorial abarca 30,460 km², posee una estabilidad laboral gracias a la baja actividad del sindicato. De acuerdo con los resultados definitivos del Segundo Censo de Población y Vivienda 2005 realizado por el INEGI, es el sexto estado más poblado, concentra el 4.8% del total de la población, lo que representa 4'893'812 personas, y tiene una tasa de crecimiento poblacional anual de 0.9%. De acuerdo con información de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable del Estado de Guanajuato (SDES), las ventajas competitivas del Estado son el salario, la estabilidad laboral, la estabilidad política, los costos competitivos, acceso a insumos nacionales, programas de apoyo e incentivos, seguridad social y jurídica, y el sistema educativo (Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior, 2005).

Guanajuato tiene una ubicación geográfica fundamental y sus agrupamientos industriales y económicos son el cuero, calzado y proveeduría en León, petroquímica en Salamanca, automotriz y autopartes en Celaya y Silao, confección de ropa en Irapuato, tejido de punto en Uriangato, Moroleón y San José Iturbide, como se observa en la *tabla 2* (Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior, 2005).

Tabla 2. Estadística de los establecimientos en Guanajuato

Estadística de los establecimientos en Guanajuato			
Tamaño de empresa	% de establecimientos en las manufacturas, comercio y servicios.	% de empleo en las manufacturas, comercio y servicios.	% Contribución al PIB estatal.
Micro	95.5	47.2	25
Pequeñas	3.5	17.1	12
Medianas	0.8	15.9	13
Grandes	0.2	19.8	50

Fuente: Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior del Estado de Guanajuato, 2005.

Respecto a León y la industria del calzado, cuero, pieles y sus productos derivados al menos un 98.24% son fabricados por Mipymes y solo el 1.76% empresas grandes; destacando como fuente de innovación, creatividad y competencia para las Mipymes se encuentran exposiciones especializadas y cosmopolitas como el Salón de la Piel y el Calzado (SAPICA) y la feria de la Asociación Nacional de Proveedores para la Industrias del Calzado (ANPIC), eventos donde los productores y proveedores realizan coworking para el desarrollo íntegro del sector, Sin embargo a causa de las características previamente descritas, las Mipymes necesitan adicionalmente apoyo para la comercialización, distribución, planificación de diseño, investigación y desarrollo de sus productos y servicios.

1.6 Problemáticas y retos de las Mipymes

Cualquier empresa independientemente del tamaño, giro o antigüedad tiende a enfrentarse continuamente a situaciones o dificultades que atentan con el óptimo funcionamiento del negocio y que al momento de enumerarlas son más notorias las dificultades que puede sufrir una Mipyme a comparación de una empresa ya consolidada. Entre las adversidades más frecuentes que pueden presentar las Mipymes se encuentran las siguientes (Valencia, 1996):

- Son más susceptibles a los problemas que se ocasionan en el entorno económico como la inflación y la devaluación
- Son incapaces de sostener largos lapsos de crisis, debido a que sus ventas se reducen y viven al día
- Están inermes a la fiscalización y control gubernamental, y siempre están alerta de los auditores por parte del SAT
- La falta de recursos económicos y financieros los limita ya que no tienen un sencillo acceso a las fuentes de financiamiento
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto
- Falta de estructura formal, coordinación de sus operaciones y actividades
- Debido a que son empresas empíricas, no delegan actividades por lo que tienen altos costos
- No reinvierten las ganancias para mejorar la maquinaria y las técnicas de producción
- Desinterés en la capacitación, políticas y manuales por escrito, además de una alta rotación de personal y falta de supervisión de estándares de desempeño.

CAPITULO II. RIESGOS ECONÓMICOS Y SU APLICACIÓN EN LAS MIPYMES

En esta sección se presenta los riesgos económicos que pueden influir en la economía de una Mipyme, donde destacan la inestabilidad de precios, el tipo de cambio y su impacto en costos y la toma de decisiones a futuro.

2.1 Clasificación de los riesgos económicos

Los riesgos económicos son todos los factores que pudieran interferir con la empresa a alcanzar el nivel de productividad y explotación proyectados o esperados, de modo que hace alusión a la incertidumbre generada en el rendimiento de la inversión por los cambios provocados en la situación económica del sector en que se encuentra (Maldonado, 2008). Dicho riesgo puede provenir de:

1. La política de distribución de bienes o servicios;
2. La aparición de nuevos competidores;
3. La inestabilidad de precios;
4. La inestabilidad del tipo de cambio;
5. La inestabilidad de las tasas de interés.

2.1.1 La política de distribución de bienes o servicios

La distribución dentro de las empresas implica todas aquellas actividades que se llevan a cabo desde que el producto se fabrica hasta que llega a las manos del consumidor, por lo que es de suma importancia crear un buen canal de distribución que le brinde certeza y quietud a la empresa, garantizando que el producto llegará hasta los clientes en perfectas condiciones para generar un lazo de excelente servicio para con los compradores (Emprende Pyme, 2012).

Generalmente las Mipymes se concentran en la venta directa a través de su propio centro de distribución, lo cual tiene cierto provecho, pero también algunas desventajas. Por una parte, el margen de utilidad es mucho mayor, y la venta directa permite conocer mejor a cada cliente y adaptarse a las necesidades con mayor simplicidad y así mejorar tanto la calidad como la atención. Pero esto provoca que las oportunidades de expansión y crecimiento sean casi nulas; hay que aclarar que no existe “el mejor canal de distribución” pues se adapta a cada empresa, objetivos de crecimiento, capacidad económica, políticas y zona geográfica (Udiz, 2013).

Se considera un factor que afecta el riesgo económico porque tiene que sustentar vendedores, administración, maquinaria, equipo de transporte, entre otros, es decir, las consecuencias que tendrán las ventas, los costos y los beneficios económicos afectan a toda una cadena de valor y la desintegración de un eslabón de producción o colocación del producto afecta directamente al ambiente económico provocando una crisis con efecto domino entre proveedores, clientes y consumidores. Cuanto más efectivo sea un canal de distribución, menos probabilidad tiene de sufrir problemas económicos (Zorrilla, 2003).

2.1.2 La preferencia de los consumidores

El éxito empresarial y comercial de una empresa se pudiera obtener cuando se sabe que el consumidor quedó más que satisfecho con lo que ha comprado, y así el cliente lo puede recomendar a otros. Pero antes se deben conocer los motivos de compra de cualquier persona, los cuales son: posición social, aspiración a mejorar, confiabilidad, seguridad, funcionamiento, exclusividad, satisfacción personal y la más importante “relación costo- beneficio” ya que son importantes para identificar por qué sí, o por qué no, están comprándonos algunos clientes (BBVA Bancomer, 2017).

Por otro lado (Economipedia, 2015) menciona:

“El individuo consumidor actual cuenta con una base de conocimiento y de comparación entre los diferentes productos que puede encontrar en el mercado”.

En pocas palabras es más crítico y comparativo ya que cuenta con un mundo de información con la que puede plantear mejor, la toma de sus decisiones y preferencias.

Detrás de todo esto hay una lucha constante entre las multinacionales con las Mipymes, éstas últimas no pelean con las multinacionales, simplemente se dedican a permanecer en el mercado e ir a su propio ritmo mientras que las otras quieren todo el mercado para ellas mismas, por eso se esfuerzan más en complacer y cumplir con las preferencias de los consumidores, considerándose como factor de riesgo económico por la Mipyme pues afecta sus ventas, punto de equilibrio, costos, y todo lo que provoque una menor utilidad para la empresa (Muñiz, 2011)

2.1.3 La inestabilidad de precios

El aumento de los precios en los productos respecto a otros años y en un lugar predeterminado se puede conocer como inflación, y está justificada por el crecimiento y desarrollo de una economía (INEGI, 2002).

Sin embargo, factores externos, como temores políticos o acontecimientos naturales pueden ser causantes de que los precios de ciertos servicios, bienes o en general de toda una canasta básica puedan aumentar o disminuir drásticamente, provocando inestabilidad económica y crisis económicas. Esto se ve con mucha frecuencia en el sector primario, donde las cosechas podrían depender de tiempos de lluvia, también puede originarse por aumento del precio de los energéticos, provocando un aumento en cascada de los bienes y servicios (Elizondo, 2018).

Como se ha mencionado, en ocasiones los causantes son actores muy lejanos a nuestro país, que con la globalización hacen que las consecuencias se sienten de inmediato, se puede notar en el precio del barril del petróleo, en las toneladas de maíz

o en los precios de metales. Es por lo que uno de los mayores obstáculos para las Mipymes, es el de defender sus precios en el mercado, y los agentes que habitualmente afectan el equilibrio de los precios (Elizondo, 2018).

En un mercado competitivo y los precios fluctuantes, las Mipymes tienden a recurrir a la compra por volumen y almacenamiento de productos, fijación de precios con proveedores o acuerdos bilaterales de compra-venta, aumento de la productividad en planta o reducción de la utilidad neta o entre otras formas (Elizondo, 2018).

2.1.3.1 Fijación de los precios

El secreto para conservar los precios estables es, que desde un inicio de creación de un negocio existe una planeación y asignación de los precios, anticipando su comportamiento a lo largo del tiempo; generalmente los emprendedores o los dueños de las Mipymes creen que tendrán más éxito si establecen precios muy bajos, de tal manera que menosprecian el verdadero precio de sus bienes o servicios o muchas veces también empiezan a bajarlos cuando no alcanzan las metas de venta establecidas, creyendo que así las alcanzarán y repercutiendo en su Utilidad neta y por ende en su vida como empresa (Fontela, 2013).

2.1.3.2 Valor de Productos o Servicios

Solo uno de cada diez negocios consigue subsistir a su primer año en el mercado, y es que está comprobado por los expertos de mercadotecnia que la clave de las ventas no está en el precio si no en la propuesta de valor. Para que un negocio sea exitoso hay que considerar que el producto o servicio sea novedoso, mejore el rendimiento de otro ya existente, se adapte a varias necesidades, tenga un diseño atractivo y distinto, facilite las actividades de los individuos objetivo o bien les haga sus vidas más prácticas y que sobre todo resuelva un problema o cubra una necesidad (Credito Real MX, 2015).

2.1.3.3 Administración del largo plazo

Un error común de las Mipymes es que no llevan a cabo una planeación estratégica, es decir, a largo plazo y su rentabilidad al corto plazo resulta desastrosa, pues quienes llevan a cabo la administración del negocio solo piensan en recuperar lo antes posible la inversión. Ledesma (2017) menciona que:

“La necesidad de proyectar y planificar a largo plazo se convirtió en el principal consejo de los oradores del 5° Seminario Mipyme Rosario, organizado por El Cronista, Apertura, Infotechnology y el Banco Supervielle. Sortear la inflación, reducir los costos de producción y acomodarse a la dinamización de la economía, los principales desafíos”.

Por otro lado, Otálora (2017) afirma que:

“No todo pasa por las decisiones económicas. Hoy, las Mipymes tienen que entender que deben profesionalizarse. Cuando la economía empiece a normalizarse se va a ver cuáles están haciendo las cosas bien y cuáles no”.

Previo a la contratación de un crédito, las Mipymes deben considerar su capacidad de pago, pues el secreto para solicitar un préstamo es cuando los recursos no se necesitan y la empresa está totalmente saludable, o cuando ese dinero se esté conduciendo al capital de trabajo, es decir, para mejorar la maquinaria, ampliar la línea de productos, ya que en un mediano plazo esto empezará a generar ganancias y por si solo se irá pagando el financiamiento; y nunca se debe pedir un crédito para pagar gastos corrientes como sueldos, agua, luz. Otra fuente de financiamiento para las Mipymes y demás empresas son los proveedores, ya que no cobran intereses y muchos otorgan descuentos por pronto pago, es donde una empresa puede evaluar que le conviene más, si la línea de crédito o el descuento por pronto pago de los proveedores. Pero no es esta la razón por la cual las Mipymes no consideran el largo plazo, sino por la falta de información (Álvarez, 2014).

2.1.4 Inestabilidad de tipo de cambio

El abandono del sistema de paridades fijas entre 1971 y 1973, acordado en Bretton Woods, aumentó substancialmente los movimientos en los tipos de cambio de las monedas más significativas. Otras situaciones de inestabilidad en el sistema monetario internacional han tenido lugar entre 1992 y 1993 con las devaluaciones de la peseta española, la corona sueca y la libra irlandesa, así como la salida del sistema por parte de libra irlandesa y la libra esterlina (Carrino, 2014).

En nuestro país las fuertes devaluaciones del peso mexicano, debido a una controversial situación económica en diciembre de 1994, el peso observó una abrupta caída del 22 por ciento frente al dólar en un solo día y en los tres meses posteriores, la devaluación era del 76 por ciento. Así como la fuerte y prolongada caída del yen japonés. El último gran fracaso ha sido el tipo de cambio fijo que tenía desde hace varios años Argentina, mismo que tuvo que ser abandonado por la crisis fiscal y financiera (Carrino, 2014).

Para la Mipymes es importante el tipo de cambio porque muchas de ellas necesitan insumos del extranjero para producir sus bienes, sin embargo, tienen que seguir vendiendo en su moneda nacional y esto les impide obtener las ganancias esperadas. Este factor es relevante cuando se invierte, cuando se obtiene un financiamiento y sobre todo cuando se suministra el riesgo como lo dice (Castro, 2009):

“El tipo de cambio es útil para determinar costos de importación y de exportación, para invertir en dólares y determinar la capacidad de pago, ganancia o pérdida cambiaria, para conocer los escenarios posibles de acuerdo con las fluctuaciones del tipo de cambio, en cuanto a financiamiento, para seleccionar las mejores fuentes, también previendo cambios de depreciación o apreciación de la moneda”.

2.1.5 Inestabilidad en las tasas de interés

En México las tasas de interés en la década de los ochenta fueron bastante elevadas y alcanzaron su máximo histórico en 1988, fenómeno ocasionado por el exceso de demanda de dinero y por el premio al riesgo cambiario por la incertidumbre de la economía. Sin embargo, con la euforia económica a partir de inicios de los noventa, la desregulación bancaria permitió que el crédito se expandiera aceleradamente y se tomaran fuertes posiciones de riesgo en los mercados de deuda y cambiario, lo que propició que proliferaran las coberturas cambiarias al amparo del uso de bandas para los tipos de cambio (Salgado, 1996).

La gran recesión de 2008 hizo que el ingreso de las familias mexicanas tuviera una de las más pronunciadas caídas en el conjunto de países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El organismo sostuvo que, en un plano global, la crisis económica que estalló en 2008 afectó seriamente el bienestar de las personas, a partir de un estancamiento o disminución en el nivel de sus ingresos. Según el reporte *¿Cómo es la vida? 2013: medición del bienestar* (OCDE, 2013):

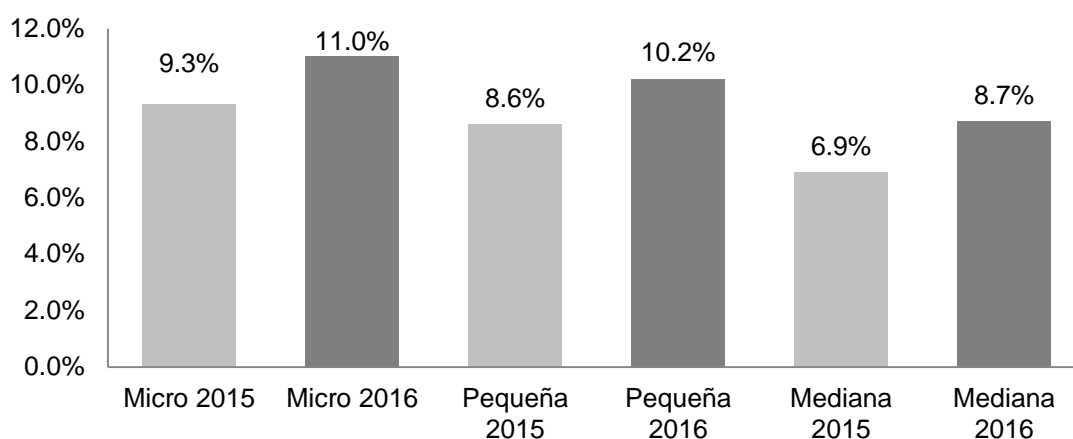
“Comparado con otros países de la OCDE, México tiene un buen desempeño en apenas unos cuantos de los 11 indicadores considerados como esenciales para una buena vida, que tienen que ver con el ingreso y la riqueza; empleo y salarios; condiciones de la vivienda, condición de salud; balance entre trabajo y ocio; educación y habilidades; condiciones sociales; compromiso cívico y gobernanza; calidad del medio ambiente; seguridad personal y el bienestar subjetivo”

Las Mipymes más expuestas son las que se encuentran en el sector productivo, desde 2016 las pequeñas y mediana empresas estaban en riesgo por el ciclo especulativo de las tasas de interés, por lo que los emprendedores hicieron un llamado para implementar políticas públicas y así fortalecer el crédito a costo y plazos

competitivos para así evadir y prevenir la insolvencia, como se cita en (Hernández, 2016).

“Para 2017, las empresas tendrán 2.5 puntos porcentuales más de tasas de interés de lo que iniciaron el 2016, eso significa mayores costos para proyectos y programas productivos para las empresas”.

Figura 3: Ciclo alcista de las tasas de interés en México.



Fuente: Hernández, 2016.

La economía se ha visto afectada por el alza de la tasa de interés determinada por el Banco De México, las Mipymes son el grupo de empresas más perjudicadas ya que son dependientes del financiamiento externo, mientras que las grandes empresas tienen la capacidad de pagar antes de los plazos estipulados y así evitan el pago de intereses adicionales (Hernández, 2016).

CAPÍTULO III. RIESGOS FINANCIEROS Y SU APLICACIÓN EN LAS MIPYMES

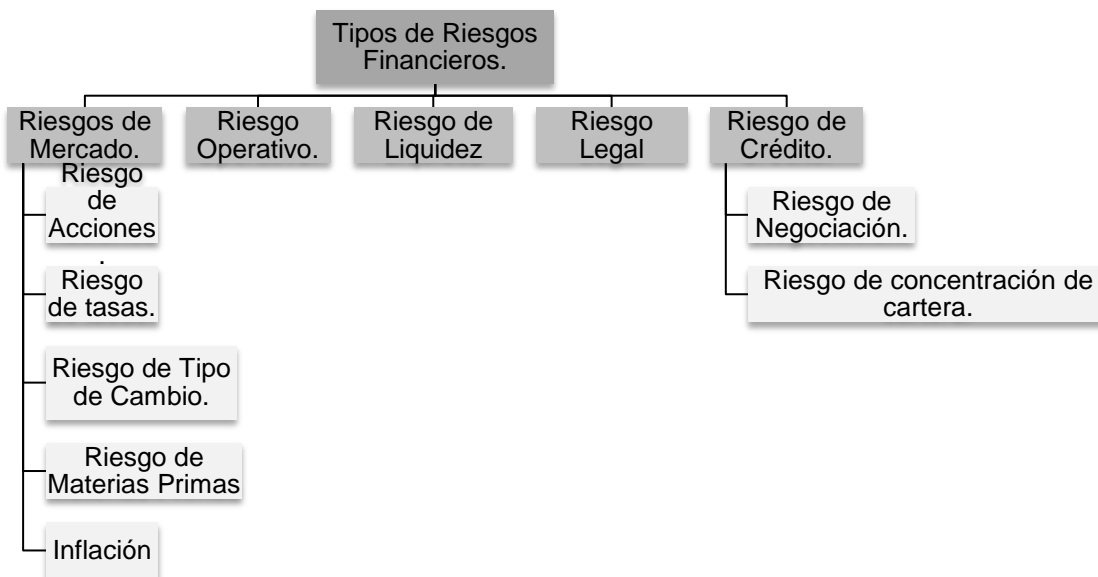
En esta sección se presentan los riesgos financieros y su relación con las Mipymes, las problemáticas en el ambiente micro- financiero y los tipos de crédito a los que la Mipyme puede acceder y la responsabilidad que implica estar sujeto a un crédito.

3.1 Clasificación de los riesgos financieros

Los riesgos financieros son una rama especializada de las finanzas corporativas, que se aplica al manejo o cobertura de los riesgos (De Lara, 2004).

Con la finalidad de acotar y cuantificar las diferentes variedades de riesgos financieros existe una tipología generalmente aceptada donde se enmarcar la mayoría de estos, cabe señalar que existen divergencias relacionadas con la clasificación.

Figura 4: Tipos de Riesgos Financieros



Fuente: Rey, 2017.

3.1.1 Riesgos de Mercado

El riesgo de mercado está asociado con las pérdidas potenciales como consecuencia de cambios en las posiciones abiertas entre activos y pasivos ante cambios en el precio de factores como tasas de interés, tipo de cambio, materias primas e inflación (Ávila, 2011).

En la actualidad los agentes reguladores, la banca comercial y la inversión, así como los inversionistas corporativos e institucionales están incrementando su atención en medir de una forma más concisa el grado de riesgo de mercado en el que incurren las instituciones, esto viene como consecuencia de los cambios que ha tenido el sistema financiero en las últimas dos décadas. Tal es el caso de la bursatilización de activos en los mercados, donde los valores negociados han reemplazado instrumentos que no son líquidos, como los préstamos y las hipotecas, que han sido bursatilizados para permitir la desintermediación y el trading. Adicionalmente, la evolución y la expansión del sistema financiero mundial, los derivados bursátiles, así como, los mercados Over the Counter (OTC), mejor conocidos como mercado extrabursátil, se han convertido en componentes comunes de los mercados modernos (Sociedad Hipotecaria Federal, 2014).

El procesamiento de datos, han cambiado junto con las prácticas de administración de riesgos, que se ha ido alejando de la contabilidad histórica hacia una administración basada en los valores de mercado. El incremento en la liquidez de las posiciones y una mayor facilidad para efectuar valuaciones junto con nuevos enfoques el trading es lo que se ha llevado como resultado la implementación de una frecuente reevaluación de las posiciones y del concepto de valor de mercado (Ávila, 2011).

3.1.1.1 Riesgo de tasas

Es una de las clases de riesgo de mercado, se le conoce así porque es el riesgo que se asume debido a las variaciones de las tasas de interés, generalmente está muy

vigente y relativamente alto. Este riesgo se adquiere debido a que la empresa toma un crédito con tasa variable y se considera que entre más largo sea el plazo acordado, mayor será el riesgo de que la tasa de interés varíe (Belaunde, 2012).

Este riesgo está presente y tiene consecuencias cuando las Mipymes se endeudan con Tarjeta de crédito, ya que son instrumentos con interés variable y con altas tasas anuales que en cualquier momento pueden aumentar el costo de la deuda según sea el clima económico (Revista CONDUCEF, 2016).

3.1.1.2 Riesgo de tipo de cambio

Las fluctuaciones de los tipos de cambio son variaciones instantáneas, donde cada segundo se actualiza el precio de una divisa en función de la demanda mundial de la misma, por lo que entre más popular sea la divisa mayor será su precio, el riesgo verdadero recae cuando las empresas operan a diario con los precios fluctuantes y se enfrentan a pérdidas o ganancias cambiarias (Belaunde, 2012).

Está descrito en Diccionario Forex (2018):

“Es un riesgo financiero asociado a la fluctuación en el tipo de cambio de una divisa respecto a otra. Este riesgo ha de ser asumido por aquellos inversores y compañías cuyas inversiones y negocios impliquen un intercambio entre divisas. El riesgo cambiario puede resultar en un balance negativo o positivo (en pérdidas o en ganancias) dependiendo de si el tipo de cambio ha cambiado a favor o en contra de los intereses del inversor o compañía”.

Es decir, que siempre que se lleve a cabo una negociación en moneda extranjera y haya un lapso para que este se pague o quede saldado, siempre habrá riesgo de que tengan pérdidas o ganancias.

Este riesgo se volvió consecuencia nacional en la crisis económica de 1994, donde los empresarios tenían deudas en dólares y el peso se devaluó hasta un 70%, dejando a miles de empresas con pérdidas financieras, y provocando insolvencia de la

banca, ante este hecho el gobierno recurrió al Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) (Salgado, 1996).

3.1.1.3 Riesgo de materias primas

También se le conoce como riesgo de “Commodities”, y es el riesgo que se corre por las variaciones de insumos o materias primas ya que son uno de los activos más volátiles de los mercados, porque a diferencia de los activos financieros, estos son producto de la actividad entre la oferta y demanda (Belaunde, Gestión, 2012).

Las materias primas se convirtieron en una nueva clase de activos, sin embargo, aún los inversionistas disponen muy poco dinero a este rubro, a cambio ofrecen ventajas como: generoso comportamiento al largo plazo, rendimiento muy parecido a las acciones con menor riesgo, baja correlación con los índices bursátiles y carteras de bonos (IEDGE, 2018).

Aunque las Mipymes por lo regular no hagan transacciones directamente en otras divisas, este riesgo está presente en los proveedores de las Mipymes, ya que no todos se cubren bajo productos derivados y el precio de cualquier materia prima está en fluctuación en función al comportamiento de la economía global (FND, 2017).

3.1.1.4 Inflación

La inflación es La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país, dicho de otra forma es: el aumento absoluto de los precios por el efecto de la pérdida de valor del dinero, es decir, cuando hay más dinero en circulación los productos se encarecen paulatinamente haciendo que las personas necesiten más dinero para pagar un servicio o producto que requiere constantemente. El índice de medición de la inflación en México es el INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor). Este índice mide el porcentaje de incremento en los precios de una canasta básica de productos y servicios que adquiere un consumidor típico en el país. (Patiño, 2013).

3.1.2 Riesgo operativo

Este tipo de riesgo está vinculado con las pérdidas potenciales en la que puede llegar a caer una empresa como consecuencia de fallas en los sistemas de información, en los controles internos dentro de las áreas operativas y contables y en errores al momento de procesar operaciones (Haro, 2005).

El riesgo operativo es de difícil cuantificación, ya que los procesos operativos implican por su misma naturaleza errores potenciales como procesos inadecuados, control interno deficiente, errores humanos y fraudes, y fallas en los sistemas de información (Rodríguez, 2014).

La administración del riesgo operativo se logra a través de la efectiva interacción de las diferentes áreas del negocio. Si una entidad se asegura de mantener actualizados sus manuales de políticas y procedimientos continuamente, las áreas de auditoría y contraloría se aseguran de que los procesos se lleven a cabo conforme lo estipulen las autoridades y se tenga un programa de implementación de mejores prácticas, además de actualizar constantemente los sistemas de información, así como el mantenimiento de los existentes, son factores que se traducen en un buen negocio en marcha (Carvajal, 2005).

3.1.3 Riesgo de liquidez

En México se vivió un caso de crisis de liquidez a finales de 1994, cuando la incertidumbre y la especulación giraron en torno al valor del peso frente al dólar; los inversionistas al querer liquidar todas sus posiciones causaron que el precio del peso frente al dólar cayera rápidamente al haber una excesiva demanda por la divisa norteamericana, y una muy poca oferta de esta divisa en el mercado (Ortiz, 2009).

Se entenderá como riesgo de liquidez a lo que menciona (Haro, 2005):

“Las pérdidas que puede sufrir una institución al requerir una mayor cantidad de recursos al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus activos a un costo posiblemente inaceptable. Los bancos son muy sensibles a las variaciones en las tasas de interés; y el manejo de activos y pasivos. El riesgo de liquidez se refiere también a la imposibilidad de transformar en efectivo un activo o portafolios (imposibilidad de vender un activo en el mercado). Este riesgo se presenta en situaciones de crisis, cuando en los mercados hay únicamente vendedores”

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV) define al riesgo de liquidez a la pérdida potencial por la imposibilidad de renovar pasivos o de contratar otros en condiciones normales para la institución; por la venta anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales para hacer frente a sus obligaciones o bien por el hecho de que una posición no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta mediante el establecimiento de una posición contraria equivalente (Ortiz, 2009).

3.1.4 Riesgo Legal

Se refiere al que perjudica a las transacciones financieras y comerciales a través de la legislación del lugar en donde se pactaron, es decir, es el posible daño que se asume en caso de que alguna contraparte no cumpla con lo establecido y la parte dañada no pueda reclamar por medio de la ley por alguna negligencia en la documentación o inexactitud de interpretación jurídica (Haro, 2005).

Según Nacional Financiera - Banca de Desarrollo (NAFIN) (2017):

“Los resultados de las pérdidas potenciales se agrupan, analizan e informan, por tipo de juicio, comprendiendo: carácter laboral, cartera contenciosa, fideicomiso, mercantil y tesorería y operaciones bursátiles”.

Este tipo de riesgo frecuentemente se hace presente cuando por las condiciones que ofrecen las Mipymes se omite la elaboración de contratos con Proveedores, Clientes y sobretodo con los empleados, llevando a instancias legales a la Mipyme y afectando su reputación, operación, liquidez, productividad etc. (Haro, 2005).

3.1.5 Riesgo de Crédito

La palabra “crédito” se asocia al cambio de dinero por un compromiso de pago más intereses, es decir, un agente económico tiene la posibilidad de adquirir dinero de otros agentes económicos a través de un contrato con la condición de que se devuelva la cantidad o el bien, más algunas estipulaciones convenidas; por lo que el riesgo de crédito es la capacidad de pago del deudor (Cáceres & López Zaballos, 2002).

Este tipo de riesgo es el posible efecto perjudicial que provocaría el impago o pérdida de solvencia de un deudor, en otras palabras, es cuando se llega la fecha de pago de algún crédito y el deudor no puede cubrirlo, por lo que esto genera una pérdida o mejor dicho una variación en las condiciones del contrato para el acreedor.

Hay que considerar lo que Téllez (1999) menciona:

“Históricamente el riesgo de crédito es el más antiguo y el que mayor importancia tiene en términos de las pérdidas potenciales que su inadecuado manejo puede implicar para una institución de crédito. Sus orígenes datan, por lo menos desde 1800 A.C; en esencia ha permanecido sin variantes desde aquella época”

Por ejemplo, cuando alguien pide un préstamo para comprar una casa, se está comprometiendo a devolver esa cantidad de dinero más un interés a la entidad financiera que se lo autorizó, entonces el riesgo de crédito va aunado a la probabilidad de que se genere un impago de la obligación. El riesgo de crédito se puede calificar, y existen empresas de calificación independientes, las cuales valoran la capacidad y probabilidad de liquidar los intereses a través de una notación. Las más famosas e importantes son: Moody's, Standard & Poor's, y Fitch-IBCA (CNV, 2007).

Tabla 3: Rating de calificaciones del crédito

Moody's		Estándar & Poor's		Fitch-INCA		Significado
Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	
Aaa	P-1	AAA	A-1+	AAA	F1+	Máxima Calidad
Aa1		AA+		AA+		Alta calidad
Aa2		AA		AA		
Aa3		AA-		AA-		
A1	P-2	A+	A-1	A+	F1	Calidad medio-alta
A2		A		A		
A3		A-		A-		
Baa1	P-3	BBB+	A-2	BBB+	F2	Calidad medio-baja
Baa2		BBB+	A-3	BBB+	F3	
Baa3		BBB-	BBB-			
Ba1		BB+	B	BB+	B	Especulativa
Ba2		BB		BB		
Ba3		BB-		BB-		
B1		B+				Altamente especulativa
B2		B		B		
B3		B-				
Caa		CCC+	C		C	Riesgos Importantes
Ca		CCC		CCC		Extremadamente especulativa
C		CCC-				En Default con pocas perspectivas de recuperación
\		\	\	DDD	D	En Default
\		D		DD		
\		\		D		

Fuente: López H. G., 2012

CAPÍTULO IV. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LAS MIPYMES EN MÉXICO

En esta apartado se muestran los programas gubernamentales que apoyan al desarrollo de la economía social mexicana; sus objetivos particulares, características y similitudes entre unos y otros, para que las Mipymes formalicen procedimientos y así acceder a los programas.

4.1 Programa de Fomento a la Economía Social 2015-2018

El 19 de junio de 2015, entró en vigor el Programa de Fomento a la Economía Social 2015-2018 por parte de la Secretaría de Economía en colaboración con el Instituto Nacional de la Economía Social, el cuál es parte de las prioridades y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2017 y del Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018; dicho programa anunció a través del Diario Oficial de la Federación que brinda soporte con el desarrollo de iniciativas productivas, a los ciudadanos con ingresos menores a la línea de bienestar (Instituto Nacional de Economía Social, 2017).

Y así lo menciona (Diario Oficial de la Federación, 2015):

“A efecto de establecer las bases que permitan propiciar condiciones favorables para el crecimiento y consolidación del Sector Social de la Economía, mediante la visibilización del Sector, el desarrollo de capacidades empresariales de los organismos del Sector, el impulso de proyectos de inversión que incrementen las oportunidades de inclusión productiva y laboral del Sector, el fortalecimiento de las capacidades de operación de la banca social y de sus actividades de ahorro y financiamiento empresarial, así como la adecuación del marco jurídico y normativo que propicie el desarrollo del multicitado Sector”.

Dentro de la política pública, cabe señalar que es el único programa presupuestario orientado a la economía social, en pocas palabras, es un sistema para ayudar a los mexicanos a salir de la pobreza, como lo señala el Artículo 25° de la (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 1917):

“Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional integral y sustentable para garantizar que fortalezca la soberanía de la nación, su régimen democrático y que mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo, y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales”.

Además de este programa, existen otros que ofrecen la oportunidad de colaborar directamente en el desarrollo del Sector Social de la Economía, dichos programas son SEDESOL, SEDATU, SAGARPA, CDI, así como la Secretaría de Economía, los cuales son programas federales diseñados para ayudar a alcanzar los objetivos que se plantean en el Plan Nacional del Desarrollo vigente, los cuales necesitan la intervención de los gobiernos estatales y municipales.

4.1.1 Objetivo General del PFES 2015-2018

El objetivo general del Programa de Fomento a la Economía Social 2015-2018, es colaborar a elevar el ingreso de los ciudadanos en situación de pobreza a través del fortalecimiento de capacidades, y también el de individuos con ingresos por debajo de la media de lo que se considera como bienestar que tengan la iniciativa del emprendimiento (Instituto Nacional de Economía Social, 2017).

4.1.2 Fines del PFES 2015-2018

Los fines específicos como menciona (Instituto Nacional de la Economía Social, 2018):

1. Promover el desarrollo integral del ser humano

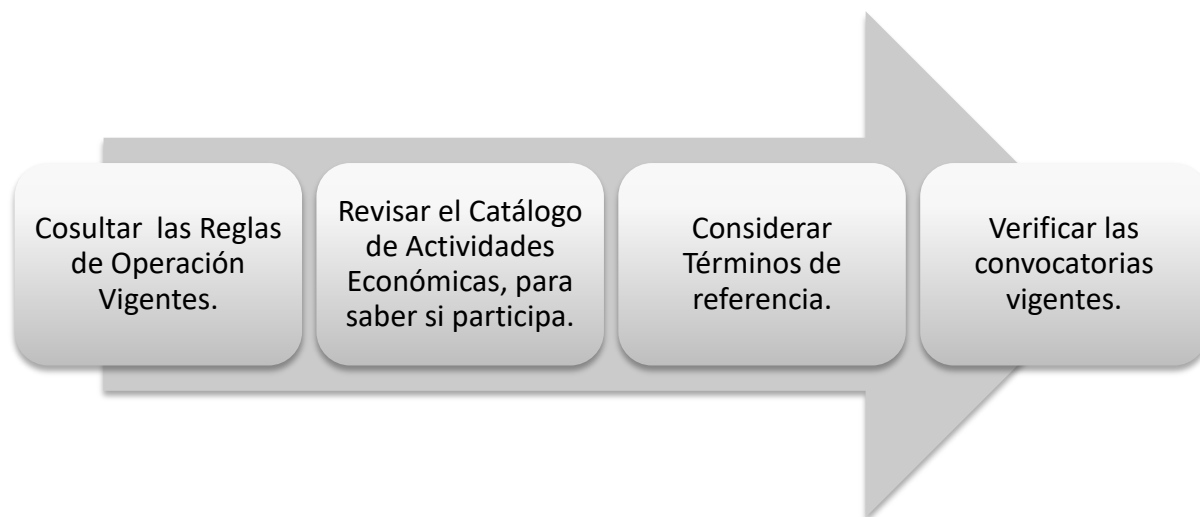
2. Contribuir al desarrollo socioeconómico del país
3. Fomentar la educación y formación impulsando prácticas que consoliden una cultura solidaria, creativa y emprendedora
4. Contribuir al ejercicio y perfeccionamiento de la democracia participativa
5. Participar en el diseño de planes, programas y proyectos de desarrollo económico y social
6. Facilitar a los Asociados de los Organismos del Sector la participación y acceso a la formación, el trabajo, la propiedad, la información, la gestión y distribución equitativa de beneficios sin discriminación alguna

4.1.3 Tipos de Apoyo

El programa cuenta con tres tipos de apoyo con cobertura en los 32 estados de México, de la siguiente manera:

1. Apoyos a Proyectos Productivos: efectivo brindado por el INAES a los OSSE, para lograr el desarrollo y solidificación de un proyecto en ejecución, o para el vínculo de cadenas de valor
2. Apoyos para el Desarrollo de Capacidades: apoyos en efectivo o especie, para el crecimiento y consolidación de capacidades organizativas empresariales o comerciales de los OSSE
3. Apoyos para Banca Social: ya sea en especie o en efectivo para promover e impulsar la creación, modificación, consolidación y unificación, de los OSSE de ahorro y crédito (Instituto Nacional de la Economía Social, 2018).

Figura 5: Proceso para acceder a los programas



Fuente: Instituto Nacional de la Economía Social, 2018

4.2 Secretaría de Desarrollo Social- SEDESOL

El objetivo por el que SEDESOL existe en México es porque su principal función es abatir la pobreza y, oprimir el déficit de los ciudadanos en ámbitos como lo es la educación, salud, seguridad social alimentación e ingreso económico, a través de nueve instituciones que son: CONADIS, DICONSA, FONART, INDESOL, IMJUVE, INAES, INAPAM, LICONSA Y PROSPERA; mejor conocidos en conjunto como la familia SEDESOL (SEDESOL, 2016).

4.2.1 Atención a Jornaleros Agrícolas

Este programa es de cobertura nacional, con especial atención a los sitios reconocidos como Regiones de Atención Jornalera (RAJ), y ayuda a proyectos productivos, sustentables económica y sustentablemente, a través de la integración y desarrollo de competencias productivas y técnicas; la población destino es aquella considerada como rural cuyos ingresos están por debajo de la línea de bienestar (Instituto Nacional de la Economía Social, 2017).

4.2.2 Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias (PDZP)

Con este proyecto se apoya completamente a las carencias en la infraestructura básica social, y el rezago de servicios esenciales en las viviendas localizadas en zonas de muy alta y alta marginación, es decir, propicia un entorno más digno para los ciudadanos en condiciones de pobreza para fomentar el desarrollo, el apoyo está dirigido a la población que habita las llamadas Zonas de Atención Prioritaria (ZAP) (SEDESOL, 2015).

4.2.3 Empleo Temporal (PET)

Los hombres y mujeres que atraviesan una disminución de sus ingresos o ya sea la población perjudicada por eventos desafortunados, como accidentes, emergencias o desastres; reciben apoyo económico temporal equivalente al 99% de un salario mínimo general diario vigente, por colaborar en proyectos de beneficio familiar o comunitario, todo con el objetivo de aminorar el impacto económico y social (SEDESOL 2015).

4.2.4 Programa de Estancias Infantiles para Apoyar a Madres Trabajadores

Todas aquellas viviendas con al menos un niño o niña de entre 1 hasta 3 años con 11 meses de edad, o hasta los 5 años con 11 meses de edad para infantes con algún tipo de discapacidad, así como madres y padres solteros, tutores, cuidadores que laboren, busquen trabajo o estudien cuyo ingreso per cápita no exceda la línea de bienestar y que no puedan acceder al servicio de cuidados infantiles a través de las instituciones públicas de seguridad social, serán apoyados con la cobertura por los costos de los servicios de cuidado y atención infantil, el cuál será entregado únicamente a la persona responsable del infante (SEDESOL, 2015).

4.2.5 Programa 3x1 para Migrantes

Los ciudadanos mexicanos que viven en el extranjero reciben apoyo para que sus recursos lleguen al país, en proyectos de impacto social que ayudan directamente a sus comunidades de origen, mediante la aportación de los tres poderes de la Unión, así como de organizaciones de migrantes en el extranjero, los proyectos van desde infraestructura social, servicios comunitarios y proyectos educativos (SEDESOL, 2017).

4.2.6 Pensión para Adultos Mayores

Las personas mayores de 65 años de cualquier parte de México son beneficiarios de los apoyos económicos de \$1,160.00 MXN cada bimestre, así como son partícipes en los grupos de desarrollo y jornadas informativas en ámbitos de salud, también obtienen preferencias para acceder a servicios y apoyos como INAPAM, Seguro Popular y aquellas que brindan actividades productivas y ocupacionales, siempre y cuando no tengan ingresos mayores a \$1,092.00 MXN mensuales por motivo de jubilación como aquellas que otorgan el IMSS, ISSSTE, PEMEX y otras entidades de la Administración Pública Federal (SEDESOL, 2015).

4.2.7 Seguro de Vida para Jefas de Familia

Secretaría de Desarrollo Social (2015) establece *“Todos aquellos hogares de México, en donde la jefa de familia sea una mujer, que tengan entre 12 a 68 años, y presenten carencia de acceso a la seguridad social y en el caso que fallezcan, se apoyara a los hijos hasta los 23 años, para que continúen sus estudios. Los apoyos económicos van de los \$330.00 a los \$2,040.00 pesos mensuales, entregados cada dos meses”*.

4.3 Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano – SEDATU

La Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano en 2018 describe en su página web:

“Tenemos el propósito de planificar, coordinar, administrar, generar y ejecutar las políticas públicas de ordenamiento territorial, asegurar una vivienda digna, un desarrollo urbano y rural, así como otorgar certeza jurídica a los núcleos agrarios; buscando mejorar la calidad de la vida de los mexicanos, prevenir los asentamientos en zonas de riesgo y coadyuvar en caso de fenómenos naturales para la atención inmediata”.

Su misión es contribuir al desarrollo nacional y sectorial, a través de la creación de herramientas y divulgación de políticas públicas y tácticas que aporten en temas de innovación, calidad de vida, sustentabilidad y certeza jurídica; todo para lograr la transformación de México hacia un Modelo de Desarrollo Urbano Sustentable, en donde los ciudadanos tengan una vivienda apropiada (SEDATU, 2018).

4.3.1 Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras

Los jóvenes de núcleos agrarios que quieran adquirir o rentar tierra social, serán apoyados para que puedan crear agroempresas rentables y sustentables, para que los jóvenes emprendedores rurales en su mismo núcleo agrario y así incrementen los ingresos, además de impulsar el relevo generacional (SEDATU, 2013).

4.3.2 Vivienda Digna

Las viviendas de los mexicanos que se encuentren en situación de pobreza y que sus ingresos no rebasen la línea de bienestar, tengan carencia de calidad y espacios de la vivienda serán apoyados con el programa a través de instituciones como CONAVI y FONHAPO que otorgan apoyos que van desde los 55 mil a los 77 mil pesos,

en donde cada vivienda debe tener aproximadamente 50 metros cuadrados y estar equipada con ecotecnologías (Secretaría de Desarrollo Agrario, 2016).

4.3.3 Vivienda Rural

Los hogares mexicanos rurales en situación de pobreza, que sufran de carencias de calidad y espacios en la vivienda, y que sus ingresos estén por debajo de la línea de bienestar, ubicados en localidades rurales de hasta 5 mil habitantes; serán auxiliados a través de FONHAPO con subsidios para que construyan, amplíen o mejoren sus viviendas (Fondo Nacional de Habitaciones Populares, 2012).

4.3.4 Apoyo para Regularizar Asentamientos Humanos Irregulares

Aquellos avecindados en condiciones de pobreza patrimonial, es decir, familias que se ubican en asentamientos humanos irregulares que no pueden cubrir el precio de regularización de sus lotes, serán apoyados con un subsidio federal para que puedan mejorar y fortalecer los lugares en donde viven en materia de servicios básicos como lo es la salud, energía, seguridad, vivienda y medio ambiente (Instituto Nacional del Suelo Sustentable, 2017).

4.3.5 Prevención de Riesgos en los Asentamientos Humanos

Este programa atiende a los individuos que viven en los municipios y las delegaciones en el Distrito Federal y que son vulnerables a los desastres hidrometeorológicos y geológicos, su propósito es mitigar los efectos causados por estos eventos desafortunados de origen natural y químico-tecnológico (SEDATU, 2015).

4.3.6 Rescate de Espacios Públicos

Su propósito es abatir la inseguridad y la falta de mantenimiento en los espacios públicos y áreas abandonadas, por lo que fomenta la mejora en la calidad de vida y la seguridad de los ciudadanos rescatando los espacios públicos de todo el país que presenten deterioro, abandono o inseguridad, ya sea en localidad urbanas integradas en zonas metropolitanas (SEDATU, 2015).

4.3.7 Hábitat

Su objetivo es ayudar a reducir la pobreza urbana y mejorar la calidad de vida de los habitantes de las zonas urbanas marginadas, enlaza las metas de la política social con los de la política de desarrollo urbano y ordenamiento territorial del Gobierno Federal (SEDATU, 2015).

4.3.8 Programa Especial para la Producción y Consumo Sustentable

El propósito es fomentar las prácticas de producción y consumo que contribuyan al desarrollo sustentable de México, ya que la riqueza natural de nuestro territorio nacional nos autoriza ser una economía competitiva y así ser una de las grandes economías del mundo, la meta es provocar un metabolismo industrial (SEMARNAT 2015).

4.4 Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación – SAGARPA

Esta dependencia pertenece al Poder Ejecutivo Federal, y entre sus propósitos se encuentra los que menciona (SAGARPA, 2018):

“Propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y

estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así como con las metas y objetivos propuestos, para el sector agropecuario, en el Plan Nacional de Desarrollo”.

4.4.1 PROCAMPO

El propósito del programa es incentivar la economía de los productores rurales, que siembren la superficie elegible registrada en el directorio del programa, es para las personas físicas o morales que pertenezcan al predio registrado de PROCAMPO (SAGARPA, 2012).

4.4.2 Desarrollo de Capacidades y Extensionismo Rural

Promueve los servicios de Extensión e Innovación Rural para aumentar la elaboración y el rendimiento de alimentos a través de técnicas de atención integral a las actividades que implica toda la cadena agroalimentaria ubicada en los sitios principales de los estados de México donde opere el componente de Extensión e Innovación Productiva, su objetivo es fomentar el desarrollo de capacidades de los productores, sus familias y organizaciones (SAGARPA, 2015).

4.4.3 Fondo para Acciones de Alimentación en Concurrencia en Zonas de Alta y Muy Alta Marginación

Las personas físicas, los grupos de trabajo para un fin en común o personas morales que vivan en zonas rurales de alta y muy alta marginación y sus actividades sean agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícolas o agroindustriales recibirán apoyo para integrar las zonas que presenten pobreza satisfaciendo las necesidades básicas de alimento, ofreciendo y fortaleciendo opciones para producir alimentos para el autoconsumo y la comercialización. Opera con tres tipos de apoyo: apoyo a la inversión en equipamiento e infraestructura, desarrollo de capacidad y extensionismo, conservación y uso sustentable de suelo y agua (SAGARPA, 2014).

4.4.4 Proyecto Estratégico de Seguridad Alimentaria

El objetivo particular es ayudar a las unidades de producción familiar en zonas rurales de alta y muy alta marginación con el fin de desarrollar su competencia productiva, y serán beneficiadas las personas físicas, equipos de trabajo o personas morales, que se localicen en zonas rurales de alta y muy alta marginación de los estados con mayor grado de pobreza en el país. El fin es incrementar la producción agropecuaria, innovar los sistemas de producción y desarrollar los mercados locales (SAGARPA, 2016).

4.4.5 Desarrollo de las Zonas Áridas (PRODEZA)

Este programa, incentiva a los productores agropecuarios de las zonas áridas y semiáridas para aumentar el rendimiento y así desarrollen actividades económicas acorde a las condiciones de donde viven y que están en proceso de desertificación, que contemplen el equipamiento, obras de infraestructura productiva y extensionismo y capacitación, con un enfoque productivo y de sustentabilidad de los recursos (SAGARPA, 2016).

4.4.6 Trópico Húmedo

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, (2015) menciona:

“Impulsar y fomentar la inversión social y privada en las zonas del trópico húmedo y sub-húmedo del territorio nacional, a través del otorgamiento de apoyos para mejorar la viabilidad financiera de proyectos de cultivos y actividades con potencial y mercado, preferentemente bajo un esquema de desarrollo de proveedores, generando polos de desarrollo; para coadyuvar a nivelar el desarrollo de las zonas tropicales con el resto del país; así como, dar el soporte técnico en desarrollo de capacidades, innovación tecnológica y extensionismo rural para fortalecer la competitividad de los productores”.

4.4.7 Apoyo a la Cadena Productiva de los Productores de Maíz y Frijol

Todos aquellos productores de maíz y/o frijol que sean personas físicas o morales serán apoyados para que haya seguridad alimentaria nacional y puedan fortalecer la competitividad con apoyos en servicios de asistencia técnica, adiestramiento, innovación tecnológica, desarrollo organizativo y mecanización de las unidades productivas (SAGARPA, 2015).

4.4.8 Bioenergía y Fuentes Alternativas

Gracias a este proyecto las personas física o moral que presenten proyectos para la fabricación de insumos para biofertilizantes, bioenergéticos, abonos orgánicos, etc. Los apoyos van desde los 3 millones de pesos hasta los 15 (Sustentabilidad de los Recursos Naturales, 2015).

4.4.9 Conservación y Uso Sustentable del Suelo y Agua

El fin del programa es que se aumente la producción de alimentos mediante estímulos para la compra de insumos, construcción de infraestructura, adquisición de equipamiento productivo, prácticas para la explotación sustentable del suelo y agua, ayuda a todas aquellas personas físicas o morales que se dediquen a las actividades agrícolas y pecuarias, que vivan en los estados clasificados con prioridad por deterioro, escasez o sobreexplotación (SAGARPA, 2015).

4.4.10 Disminución del Esfuerzo Pesquero

A Personas físicas y morales que se dediquen a la pesca en altamar con embarcaciones superiores y tengan permiso de pesca comercial vigente, se les apoyará a la conservación y sustentabilidad de los recursos pesqueros mediante el retiro voluntario de flota mayor (Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca, 2012).

4.4.11 Inspección y Vigilancia Pesquera

Los mismos beneficiarios del programa anterior, serán apoyados para que puedan aprovechar sustentablemente los recursos pesqueros y acuícolas de los productores pesqueros, a través de la consolidación de las instancias que dejen a la Secretaría (Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca, 2013).

4.4.12 PROGAN

Para aumentar el rendimiento pecuario, mediante la capacitación de técnicas tecnológicas de producción sustentable, de ordenamiento, asistencia técnica, inducción y fondo de aseguramiento ganadero, SAGARPA creó este programa que ayuda a personas físicas o morales dedicadas a la producción, comercialización o industrialización de productos ganaderos que se encuentren registrados en el PGN (SAGARPA, 2017).

4.4.13 Reconversión Productiva

Aquellas personas físicas o morales, quienes sean individuos dedicados a la agricultura y vivan en zonas con muy poco potencial productivo de alta siniestralidad, podrán mejorar sus ingresos mediante la conversión de áreas a cultivos de mayor rendimiento de granos básicos para la demanda nacional y disminuir las importaciones (SAGARPA, 2015).

4.4.14 Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización

Este programa fortalece la cadena productiva y comercial del sector agroalimentario, brindándole certeza al productor sobre sus ingresos, así como un precio justo a los compradores, de tal manera se incentiva la producción de granos, pueden participar todas las personas físicas o morales que participen en la

comercialización de los productos elegibles según los criterios de la Secretaría (SAGARPA, 2015).

4.4.15 Atención a Desastres Naturales en el Sector Agropecuario y Pesquero

Los productores podrán aumentar la producción de sus alimentos gracias a los incentivos que van a recibir por parte del programa para que adquieran insumos y equipamiento productivo y levanten infraestructura, y que a su vez generen obras, prácticas para fomentar el rendimiento sustentable del suelo y agua, todos aquellos productores de bajos ingresos que no tengan la posibilidad de adquirir un seguro y también aquellos que cuenten con un seguro y deseen proteger un monto adicional en caso de desastres naturales (SAGARPA, 2015).

4.4.16 Fondo para la Inducción de Inversión en Localidades de Media Alta y Muy Alta Marginación

Los ciudadanos mexicanos, ya sean personas físicas o morales que se dediquen a actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras, acuícolas, agroindustriales y del sector rural, que necesiten garantizar el financiamiento para llevar a cabo proyectos de inversión podrán acceder a este programa y obtener el financiamiento que necesitan. Esto les permite a los beneficiarios reducir su nivel de apalancamiento crediticio (SAGARPA, 2011).

4.4.17 Sanidades

Los productores de actividades agropecuarias, acuícolas y pesqueras pueden ser susceptibles a plagas y/o enfermedades Fito-zoosanitarias, por lo que con este programa podrán preservar y mejorar las condiciones sanitarias y de inocuidad, gracias a los proyectos para la reducción de riesgos de contaminación, vigilancia epidemiológica e inspección en la movilización (SAGARPA, 2015).

4.4.18 Activos Productivos Tradicionales

Todos aquellos productores de pequeña y mediana escala con potencial productivo, organizados en personas morales y que estén legalmente constituidas y en ley que se dediquen a las actividades agropecuarias, acuícolas y pesqueras serán apoyadas para incentivar la producción y la competitividad de sus actividades y así puedan mejorar el valor agregado de sus productos y actividades (SAGARPA, 2015).

4.4.19 Agricultura Protegida

El programa consiste en incentivar la producción de alimentos sanos y de alta calidad, con una perspectiva directa en el valor agregado y de forma sustentable, mediante la producción bajo agricultura protegida, los beneficiarios serán las personas físicas y morales que realicen actividades agrícolas con agricultura protegida (SAGARPA, 2016).

4.4.20 Desarrollo de Ramas Productivas

Los beneficiarios a este programa son personas morales o equipos de trabajo que se dediquen a las actividades agrícolas y que necesiten aumentar la competitividad y rendimiento de sus unidades económicas de 10 hectáreas; serán apoyados con proyectos estratégicos que mejoren el rendimiento de las unidades económicas (SAGARPA, 2013).

4.4.21 Electrificación de Granjas Acuícolas

Para aumentar la capitalización de las unidades económicas de las granjas acuícolas serán apoyadas con montos de hasta \$60, 000,000.00 de pesos para que puedan mejorar el rendimiento a través de la infraestructura eléctrica, solo se necesita ser persona física o moral y dedicarse a la acuicultura (SAGARPA, 2015).

4.4.22 Ganadero

Al igual que los granjeros acuícolas, los ganaderos recibirán apoyos para mejorar sus producciones en procesamiento de forrajes, y conservación y manejo de áreas de apacentamiento para aumentar la capitalización de sus unidades económicas (SAGARPA, 2018).

4.4.23 Infraestructura Pesquera y Acuícola

El proyecto consiste en brindar las obras de infraestructura pesquera y acuícola, es decir, brindar el equipamiento para que las personas físicas y morales que se dediquen a estas actividades puedan incrementar la capitalización de sus unidades económicas y que al mismo tiempo contribuyan a mejorar la operación sustentable de estas actividades (Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca, 2013).

4.4.24 Modernización de la Flota Pesquera y Racionalización del Esfuerzo Pesquero

La cobertura de este proyecto es nacional y su propósito es modernizar las embarcaciones mayores para hacer más eficaz la operación de las personas físicas y morales que cuenten con embarcaciones mayores con permiso o concesión vigente, los cuales recibirán hasta el 50% del proyecto que no exceda de un millón de pesos (Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca, 2012).

4.4.25 Sustitución de Motores Marinos Ecológicos

Para mejorar la calidad de los productos de las personas físicas que lleven a cabo actividades pesqueras con amparo o concesión vigente podrán acceder a este proyecto para que sean apoyados hasta con el 40% sin rebasar un monto de \$90,000.00 y adquirir equipamiento y modernizar sus embarcaciones menores de hasta 10.5 metros de eslora (Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca, 2013).

4.4.26 Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios

Mejor conocido como FAPPA, está dirigido a todos los ciudadanos que viven en núcleos agrarios y no son propietarios de tierras, para que puedan poner en marcha planes productivos y así puedan mejorar la calidad de vida de sus familias y comunidades, los apoyos se entregan en grupos de 3 a 6 integrantes, van desde los \$180,000.00 hasta los \$360,000.00 y no son divisibles entre los integrantes del equipo. Solo se destinan a giros agrícolas, pecuarios, comerciales, servicios e industriales (SAGARPA, 2016).

4.5 Secretaría de Economía SE

Esta secretaría tiene la misión de promover el rendimiento y competitividad de la economía mexicana a través de una innovadora política de fomento industrial, comercial y de servicios. Estimula a los emprendedores y a las empresas, para alcanzar un entorno óptimo que ayude a mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos mexicanos (SE, 2018).

4.5.1 El Fondo para la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FONDO MIPYME)

Es el más importante para términos de este documento, este programa fue diseñado precisamente para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, la finalidad del programa es promover el desarrollo económico del país, otorgando apoyos dedicados a fomentar la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, rendimiento, competitividad y sustentabilidad de las Mipymes con el objeto de crear más y mejores empleos y por lo tanto bienestar social (SE, 2018).

CAPÍTULO V. PROGRAMA DE APOYO A MIPYMES: ACELERANDO TÚ NEGOCIO

El estudio de caso se centra en el programa gubernamental: “*Acelerando tu Negocio*”, este programa tiene la finalidad de impulsar el desarrollo económico y social del municipio de León, Guanajuato por medio de apoyos económicos a las Mipymes que se encuentran en el la ciudad de León, Guanajuato, y es apoyado por tres importantes instituciones. El capítulo cinco explica sus objetivos, estrategia, operación y desenlace del programa.

5.1 Objetivo del Programa

El programa denominado “Acelerando tu negocio”, es un programa gubernamental ofertado por la Secretaria de Desarrollo Económico Sustentable a través de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) y CRECE Guanajuato AC, mediante gestiones de la LXIII Legislatura Congreso del Estado de Guanajuato. Mediante el cual se pretende incentivar el desarrollo económico y social del estado a través de la focalización de recursos a Mipymes en el polígono de pobreza de la colonia 10 de Mayo en León, Guanajuato, para que puedan recibir guía, capacitaciones, asesorías y apoyo para la adquisición de mobiliario y equipo; volviéndose más competitivas. (LXIII Legislatura Congreso del Estado de Guanajuato, 2017).

5.2 Características del Programa

“*Acelerando tu negocio*” es un programa de gobierno del estado de Guanajuato gestionado por la LXIII Legislatura Congreso del Estado de Guanajuato, el impacto esperado económico en el polígono de pobreza de León está en la agenda económica del presupuesto económico aprobado para Mipymes en el estado, por lo que como estándar de operación se fijan características generales de apoyo de la Secretaria de desarrollo Económico Sustentable (SDES, 2017).

5.2.1 Delimitación del tipo de población y número de participantes del programa

- a) Población: Los beneficiarios serán personas físicas y morales dentro del polígono de pobreza de la 10 de mayo o cercano a este.
- b) Localización geográfica : El apoyo se focalizará en las colonias: 10 de mayo, Valle de San José, Unidad Obrero, Delta 2000 y colonias aledañas al polígono, se priorizarán esfuerzos en bulevares, calles principales y calles de mayor afluencia.
- c) Criterios de Selección: El apoyo será ofertado a personas físicas y morales dadas de alta ante el SAT, que tengan al menos 1 año de operaciones y cuyos giros económicos sean de primera necesidad (Abarrotés, Tortillerías, Cremerías, Carnicerías, etc.) (CRECE Guanajuato AC, 2017).

5.2.2 Estrategias de Publicidad y recolección de datos

Las estrategias de publicidad y recolección de datos son dadas por la metodología de CRECE GTO donde se diseñan formas primarias de acercamiento al público, instrumentos de recolección y estructuras de datos, todas en base a SDES al 2017.

- a) Publicidad: Se diseñarán volantes con las características del programa, incluyendo información de las dependencias participantes, tipo y monto del apoyo y requisitos para ser beneficiario; el volante en físico tendrá tamaño media carta, doblado por la mitad para habilitar 4 espacios gráficos, su lírica se hará en forma retórica y se pintará de 2 colores principales contrastantes.
- b) Instrumentos de recolección de datos: Se harán 2 documentos iniciales para la recolección de datos, el primero es un brief de la Mipyme con la firma del mismo, comprometiéndose al proceso de apoyo y, el segundo un checklist en forma de encuesta para la información económica, estructural y operacional del negocio.

- c) Recolección de datos: El acercamiento a los Mipymes será a través de 3 visitas, donde se hace la invitación, recolección de documentos y aclaración de dudas, con los documentos requeridos del programa se crea una base de datos de los beneficiarios.

5.2.3 Origen de los Recursos

Todos los recursos económicos al igual que las capacitaciones provienen de la gestión de la LXIII Legislatura Congreso del Estado de Guanajuato, por medio de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable del estado de Guanajuato y a través de la paraestatal CRECE Guanajuato A.C y de la Cámara Nacional de la Industria de Carga.

5.2.4 Instituciones participantes

Las instituciones que participan en este programa como ya se mencionó en el origen de los recursos son la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable y de la asociación civil CRECE Guanajuato A.C., así como CANACAR.

La (Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, 2017) describe qué:

“Trabajar para la conformación de una entidad altamente competitiva, que brinde oportunidades para sus habitantes, con un desarrollo equilibrado y con un amplio sentido humano. Nuestro principal compromiso es el ser humano y por ello trabajamos en estrategias y programas que propicien la generación de más, mejores y suficientes empleos por parte de los sectores productivos, fomentamos la atracción de inversiones nacionales y extranjeras que incrementen, complementen y diversifiquen la capacidad productiva, con tecnología que se encuentre en armonía con el medio ambiente. Buscamos un desarrollo regional equilibrado, que incorpore a la mayor cantidad de municipios al crecimiento económico del Estado”

CRECE Guanajuato A.C., tiene como tarea principal el ayudar a impulsar las unidades económicas en la región del Bajío para conseguir el aumento de rendimiento gracias a su aplicación de soluciones particulares de formación y asesoría (CRECE Guanajuato, 2017).

La Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) es una institución pública dirigida por la Ley de Cámaras Empresariales y sus confederaciones, existe con el fin de representar los intereses comunes de la industria del autotransporte de carga en el territorio nacional mexicano para poder desempeñar los derechos de petición frente a las autoridades competentes y así proteger los intereses de los auto transportistas de carga y prestar los servicios que sus disposiciones decretan (CANACAR, 2018).

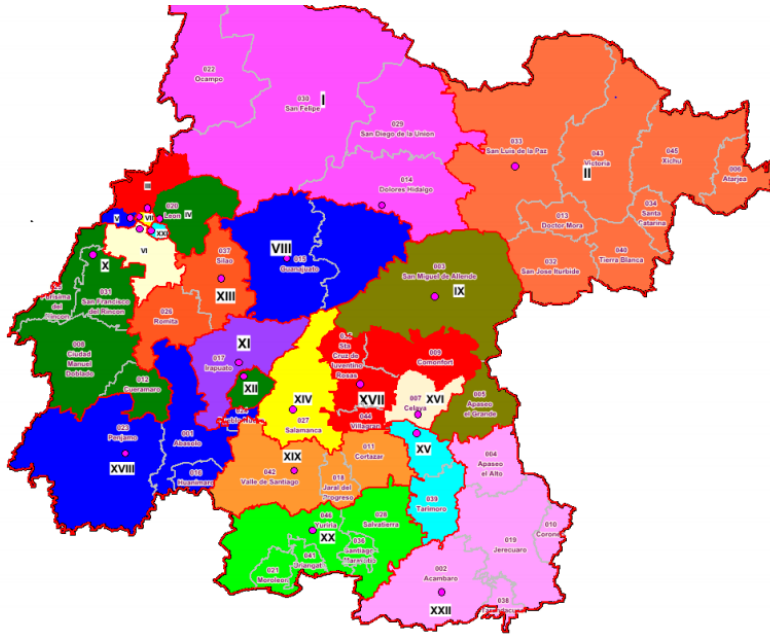
5.3 Delimitaciones del programa

Acorde a las políticas de colocación de financiamiento de SDES, se delimitan zonas económicas, mismas que serán intervenidas con programas de atención social, e impacto pyme, dentro del programa “Acelerando tú Negocio” se proponen las siguientes delimitaciones en conjunto con CRECE Guanajuato A.C.

5.3.1 Delimitación Geográfica

La delimitación geográfica se basa en el polígono de pobreza de la colonia 10 de Mayo en León Gto., el cual tiene como cabecera la colonia 10 de Mayo, polígono que presenta una población de aproximadamente 127,952 personas, al menos el 10% de la población de León Gto. (IMPLAN, 2014). En las siguientes imágenes se muestra la distribución geográfica distrital de Guanajuato, así como el 7° distrito local distrito en el que se encuentra el polígono de pobreza antes mencionado.

Figura 5: Distritos locales electorales de Guanajuato



Fuente: IEEG, 2016

Figura 6: 7° distrito local de Guanajuato



Fuente: IEEG, 2016

5.3.2 Delimitación Cronológica

El periodo para poder recibir el apoyo por parte del programa comprende desde la publicación de la convocatoria hasta el inicio de las campañas electorales, es decir al 30 de marzo del 2018 por lo que estipula (Ley General de Instituciones y Procedimientos Electorales, 2014) en el artículo 209, apartado 5:

“La entrega de cualquier tipo de material [que contenga propaganda política o electoral de partidos, coaliciones o candidatos], en el que se oferte o entregue algún beneficio directo, indirecto, mediato o inmediato, en especie o efectivo, a través de cualquier sistema que implique la entrega de un bien o servicio, ya sea por sí o interpósita persona está estrictamente prohibida a los partidos, candidatos, sus equipos de campaña o cualquier persona. Dichas conductas serán sancionadas de conformidad con esta Ley y se presumirá como indicio de presión al elector para obtener su voto” (pág. 94).

Lo anterior también lo establece la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) en su programa de Blindaje Electoral, que es una política pública y tiene como propósito dar seguridad a los ciudadanos sobre las acciones institucionales de la Secretaría de Desarrollo Social, sobre el uso y operación de los programas sociales y recursos públicos para evitar que estos sean usados para términos políticos y electorales (SDES, 2017).

5.3.3 Delimitación Material

El apoyo que se brindará por Mipyme es por un monto de \$25,000.00 MXN, de los cuales se destinan \$19,500.00 en inversión a mobiliario y equipo, y \$5,500.00 para capacitaciones a los beneficiarios.

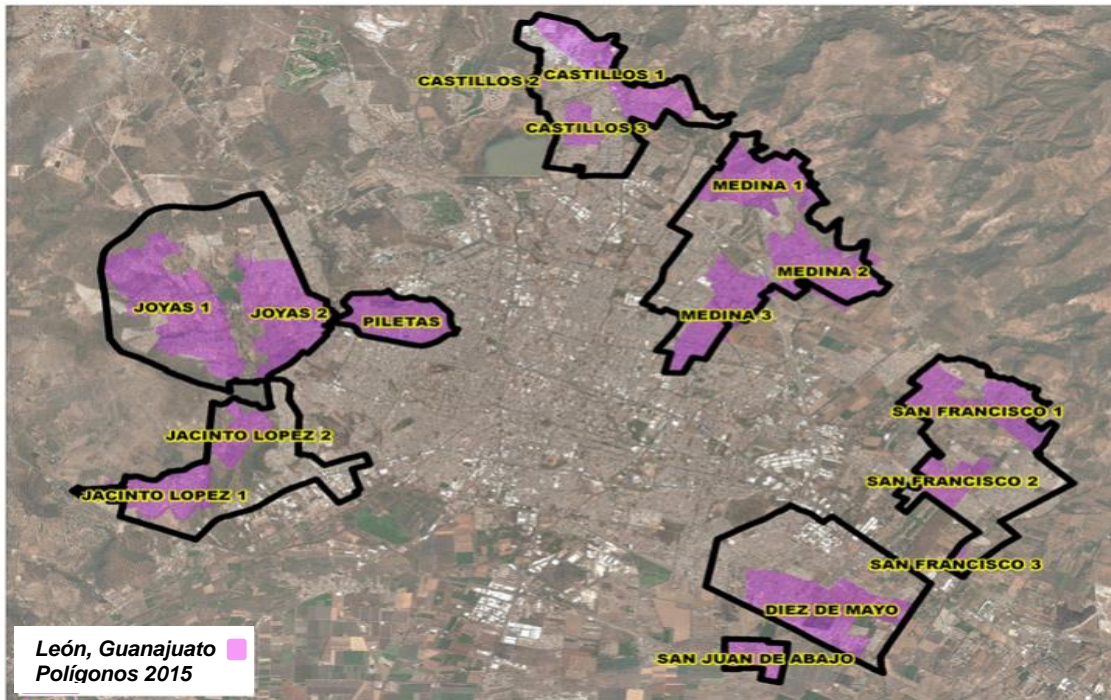
La condición del programa dicta que las Mipyme deben de gastar el 80% del monto total en activo fijo, y el resto en capacitaciones con temas de estrategias de manejo de negocios, cultura de servicio al cliente, finanzas sanas de un negocio, percepción de las utilidades, calidad y estrategias de venta etcétera. Dado como prioridad y requisito para obtener el apoyo la asistencia total a las capacitaciones otorgadas. (CANACAR, 2017).

5.3.4 Perfil de beneficiarios

Las Mipymes con posibilidad a ser beneficiarias de este apoyo serán: personas físicas como profesionistas con actividad empresarial, contribuyentes con Régimen de Incorporación Fiscal y personas morales con clasificación Mipyme. Deberán contar con antigüedad mayor a un año de manera formal (dado de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) así como que el giro de sus negocios sea de productos o servicios de primera necesidad, es decir, tiendas de abarrotes, tortillerías, carnicerías, etc. (CRECE Guanajuato 2017).

Otro requisito importante es que el negocio debe estar dentro del polígono de pobreza de la colonia 10 de Mayo de León Guanajuato, ya que un polígono de pobreza es una zona definida de una ciudad en donde viven ciudadanos que sufren distintitos tipos de carencias o faltas de servicios públicos, en León el 42% de la población vive en estas zonas, mostrando así desigualdad social y económica (Narváez, 2014).

Figura 5: Polígonos de pobreza de León, Gto



Fuente: IMPLAN, 2015

5.4 Operación del programa

El programa se opera en función a la metodología propuesta por Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) en colaboración con CRECE GTO y sus programas “Mi plaza” y “Reactiva tú Negocio”, dando origen a un esquema de operación híbrido para el programa “Acelerando tú Negocio” operado por CANACAR.

5.4.1 Visita y captación de la Población

- a) Primera Visita: Aquí se hace la invitación al programa, se explica en que consiste el programa, cuáles son los requisitos y el proceso a seguir, el monto asignado y las instituciones que le dan soporte al programa, dejando claro que en la próxima visita se recibirá la documentación solicitada.

- b) Segunda Visita: Dentro de la segunda visita se recaban los documentos de las personas interesadas, se llenan los instrumentos para la creación de una base de datos y en ciertos casos se resuelven dudas para finalizar el proceso de inscripción al programa.
- c) Tercera Visita: La tercera visita es para Mipymes rezagados que no pudieron entregar sus papeles o que estuvieron en incertidumbre por las dudas del programa, solo se lleva a cabo para finalizar el proceso de visita (CRECE Guanajuato, 2017).

5.4.2 Proceso de Diagnóstico y Capacitación de la Población

- a) Análisis de la población y de sus necesidades en base a los instrumentos: Con la información recabada se hace una base de datos, se separa por grupos o por zona atendida y se comienzan a inferir los apoyos posibles.
- b) Elaboración de las Capacitaciones: Se sondea el tipo de actividad económica y se comienza a desarrollar las capacitaciones de forma que se puedan abarcar la mayoría de los giros y se haga interdisciplinaria.
- c) Gestión del lugar, recursos materiales y humanos para la capacitación: Conforme a la institución o dependencia que soporte el programa (CANACAR), se gestiona un lugar acorde al tamaño de la población, se propone el material como proyectores, mesas, sillas o indumentaria, y se analiza la cantidad y perfil de personas necesarios para brindar la capacitación.
- d) Visita o llamada de invitación a la capacitación: Se diseña el día y la forma de la capacitación, para citar a la gente en el lugar gestionado, de ser necesario se separa a la población por grupos para una mejor atención.

- e) Realización de la capacitación: Dependiendo del número de capacitaciones, de los temas a compartir se plantea la ejecución de las misma en diferentes fechas, donde en las capacitaciones a base de su comportamiento y desarrollo se hacen firmar documentos probatorios como: Listas de Asistencia, Firmas de contrato de servicios (Capacitaciones), Encuestas de Evaluación, y Evidencia Fotografía.
- f) Propuestas de mejora y levantamiento de Equipo: Después de las capacitaciones se hace un ensayo individual donde se evalúa la situación actual del negocio y se hacen propuestas de mejora mediante un Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (CRECE Guanajuato, 2017).

5.4.3 Presupuestos de equipo, Llenado de documentos y Firmas generales

- a) Análisis del equipo requerido y agrupación por proveedores: Se realiza un conglomerado del mobiliario y equipo potencial para el grupo de beneficiarios, se agrupan los apoyos por giro para la realización de las compras por volumen, y la base final se comparte a CRECE Guanajuato para la selección de proveedores.
- b) Búsqueda de proveedor y cotización de artículos: Dentro de los grupos afines de compras se seleccionan proveedores certificados en el SAT y se realizan 3 cotizaciones con diferentes proveedores, con las mismas especificaciones por equipo y evaluando la entrega o flete.
- c) Llenado de bases de datos y llenado de documentos de entrega: Paralelamente a los presupuestos realizados se pactan las entregas de los equipos a un mismo día y lugar, para eliminar bodegas e instalar los equipos para el acto de entrega, se elaboran los documentos de entrega con las especificaciones y modelo del equipo y se anexan garantías de los mismos (CRECE Guanajuato, 2017).

5.4.4 Compras de equipo, entrega de equipo y firma de documentos

- a) Compra de equipo con mejor oferta: Las compras se remiten al mejor presupuesto económico donde los proveedores avalados por el SAT ofrezcan mejores condiciones en precio, garantías, traslado de mercancías etc.
- b) Repartición por semana, proveedor o por zona de atención: La entrega de los bienes está en función de los giros y las zonas a entregar, se plantea un evento en espacio público de fácil acceso y con las características adecuadas para la repartición total de mobiliario equipo.
- c) Firmas finales de entrega: Dentro de cada proceso se firman documentos que liberan la siguiente fase, por lo que las cartas compromiso y actas de entrega son las últimas en firmarse, cualquier eventualidad o documentación errónea se resuelve días antes de la entrega final, dando espacio a re-procesos o modificaciones de domicilios, representantes legales etc. (CRECE Guanajuato, 2017).

5.5 Desenlace del Programa

El término del programa se rige en recomendaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) a través de CRECE Guanajuato, sugiriendo reglas de operación y cierre de expedientes, propuestas de entrega de equipo y comprobación de las Mipymes, haciendo del programa *“Acelerando tu Negocio”* una extensión del modelo tradicional de operación de CRECE GTO.

5.5.1 Seguimiento y comprobación

- a) Completar expedientes finales: Se crean expedientes individuales y carpetas para los documentos físicos al igual que se desarrollan respaldos magnéticos, donde se conglomeran actas, contratos, facturas, cartas y fotografías.

- b) Visita de atención: Como parte del seguimiento la dirección competente acompañada o no del Diputado, se dará seguimiento 3 meses después del equipo entregado para evaluación de impacto y seguimiento de compromisos de uso.

5.5.2 Finalización del programa

- a) Comprobación de expedientes: La comprobación de expedientes se hace por medio de un comité de contraloría social integrado por miembros beneficiados de los mismos Mipymes, revisando facturas y documentos entregados.
- b) Actividades de reproceso: Por cosas ajenas al proceso, o eventualidades inesperadas, se puede re-hacer un proceso con consentimiento del comité de contraloría.
- c) El comité de contraloría dará por finalizada la entrega y enviará análisis individuales de los prestadores públicos del programa (CRECE Guanajuato, 2017).

METODOLOGÍA

El objetivo central de esta investigación es analizar el comportamiento o patrones que siguieron la Mipymes para acceder al financiamiento en la ciudad de León Gto., así como la inclusión de las mismas a los programas gubernamentales.

La metodología utilizada es de tipo descriptivo cuantitativo, mediante un estudio empírico a una muestra de 240 Mipymes distribuidas en 21 Colonias en la ciudad de León, Gto. El tipo de muestreo fue no probabilístico, ya que se analizaron a las pequeñas empresas que acudieron al programa “Acelerando tu negocio” de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES), para obtener financiamiento por el Gobierno del estado de Guanajuato, durante el periodo del 2017.

Los métodos utilizados para el análisis de las empresas Mipymes que acudieron a solicitar financiamiento por el programa son:

1). Métodos empíricos como son: observación, experimento y la medición, de acuerdo a los criterios y requisitos establecidos por el programa, a través de la presencia física a lo largo del proyecto, tomando notas, participando en la invitación al programa y la obtención y análisis de información proporcionada por los pequeños empresarios Mipymes entrevistados a través de encuestas.

2). El método de análisis estadístico descriptivo, en el cual se organizó y clasificó a las Mipymes beneficiarias con indicadores cuantitativos obtenidos en el análisis de la información proporcionada por las Mipymes entrevistadas, revelando características y tendencias de la población de estudio. Posteriormente la información analizada fue presentada mediante datos estadísticos como son: distribución de frecuencias, gráficos, medidas de tendencia central como: la mediana, media y moda.

3). El método de inducción y deducción mediante, el cual a partir de hechos singulares de las Mipymes beneficiarias se pasó a generalizaciones para entender el

comportamiento de la muestra completa, lo que posibilitó un papel fundamental en la evaluación de la hipótesis.

Variables

Las variables tomadas en esta investigación están relacionadas a la clasificación de las Mipymes otorgada por Banxico y son complementarias a los requisitos de información del programa gubernamental “Acelerando tu Negocio” realizado por la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) son:

V1: **Actividad económica** es el giro del negocio, la principal actividad e valor agregado que ofrece a sus clientes, y también es el gremio donde se puede clasificar.

V2: **Empleados** o número de personas necesarias o actuales en el negocio que sin ellas no podrían operar la empresa.

V3: **Empleados familiares** o número de empleados que corresponden a la familia del dueño del negocio, difiriendo de los empleados comunes.

V4: **Antigüedad del Negocio** es el tiempo de vida del negocio, desde su creación hasta el momento de la invitación al programa.

V5: **Ventas Mensuales** como valor aproximado y promedio de las ventas que realiza el negocio, contando los días de descanso, y los días picos y muertos de venta.

V6: **Dependientes Económicos** como número de personas dentro de la familia del dueño que depende directamente de los ingresos del negocio para subsistir.

Instrumento de investigación

El instrumento de investigación consistió en una encuesta con el propósito de entrevistar a los pequeños negocios o empresas Mipymes que solicitaron financiamiento. Esta encuesta fue diseñada y elaborada en base a los requerimientos que deben cumplir para poder ser parte del programa “Acelerando tú negocio” de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES). Los requisitos exigidos a las Mipymes participantes son:

- El instrumento o encuesta contiene preguntas relacionadas con las características generales de la empresa Mipyme, como son: giro, actividad económica, estrato, antigüedad, volumen de ventas, entre otros. También se preguntó sobre el espacio para distribución de planta (del negocio o empresa) y finalmente una breve descripción o historia de la empresa.

RESULTADOS

El objetivo principal de esta tesis fue analizar el acceso al financiamiento por las Mipymes, así como la inclusión del programa gubernamental “Acelerando tú negocio” que llevó a cabo la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES), con el propósito de incentivar el desarrollo económico y social de estas pequeñas empresas Mipymes a través de: capacitaciones, asesorías y apoyo con financiamiento para la adquisición de mobiliario y equipo, que es un elemento esencial para incentivar el desarrollo económico y social en la ciudad de León, Guanajuato, en el 2017.

Implementación del programa

Se analizaron la muestra de 240 empresas Mipymes que acudieron a participar en el programa “Acelerando tu negocio”. Una vez que se registraron e incluyeron estas pequeñas empresas al programa, se propuso como objetivo lograr otorgar los apoyos a las 240 Mipymes participantes localizadas en el polígono de pobreza de la Colonia 10 de Mayo y colonias aledañas, cuya población se encuentra en la misma situación de pobreza y vulnerabilidad, en la ciudad de León, Gto. Posteriormente, mediante el método empírico y bajo una capacitación previa por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES) se visitaron los 240 negocios o empresas Mipymes dentro del polígono de pobreza de la Colonia 10 de Mayo, incluyendo a los otros polígono de pobreza de las colonias aledañas.

Los resultados obtenidos hacen resaltar que la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) rechazan el programa debido principalmente por la desconfianza a que es un programa del Gobierno. De tal manera que se cumple lo mencionado en la sección 1.6 del Capítulo 1, donde se describe las problemáticas y retos de las Mipymes, siendo el temor uno de estos como menciona (Valencia, 1996).

A continuación mediante una *tabla* de frecuencias se muestra la distribución de pymes por zonas.

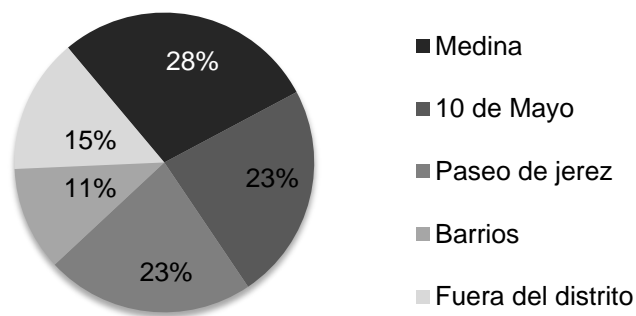
Tabla 4: Distribución por colonia de las Mipymes en León, Guanajuato, 2017

Colonia Visitada	Pymes Invitados	Colonia Visitada	Pymes Invitados
Lomas de Medina	61	Arboledas de Ibarilla	1
10 de Mayo	40	Balcones del Campestre	1
Barrio de San Miguel	17	Brisas del pedregal	1
Valle de San José	14	El Cortijo	1
Jardines de Jerez	11	El Granjeno	1
Colinas de Santa de Julia	11	Eyupol	1
Jardines de Santa Julia	11	Fraccionamiento Coyoacán	1
La Moreña	11	Las trojes 2da Sección	1
Barrio de San Juan de Dios	10	Los limones	1
Villas de Santa Julia	7	Los Olivos	1
Haciendas de Guadalupe	4	Los Paraísos	1
Nuevo León	4	Mezquital del Carmen	1
Maravillas	3	Michoacán	1
Villas de San Juan	3	Residencial San Isidro	1
Real Providencia	3	Ricardo Flores Magón	1
León Moderno	2	Rizos del Saucillo (San Juan Bosco)	1
Popular Anaya	2	San Jerónimo	1
Cerrito de Jerez	2	Santa María del Granjeno	1
Delta 2000	1	Unidad deportiva 2	1
Union Obrera	1	Villas del Juncal	1
Agua Azul	1	Vista Hermosa	1

Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

En la figura 6 se puede observar la poca participación ciudadana en los programas gubernamentales, ya que aunque el objetivo fue dirigir el 100% de los apoyos al polígono de pobreza de la 10 de Mayo, cuando se les visitó, ni una cuarta parte de los Mipymes se apuntaron para recibir el apoyo, cabe destacar que el polígono de pobreza de Medina tuvo un 5% más de participación aunque este polígono corresponde al distrito 3ro Local de León, destaca que aunque se visitó la mayor parte del 7mo Distrito solo se pudo aterrizar un 57% al mismo, esto ligado a la desconfianza de la población hacia el programa.

Figura 6: Porcentaje de Distribución de los Apoyos a Mipymes

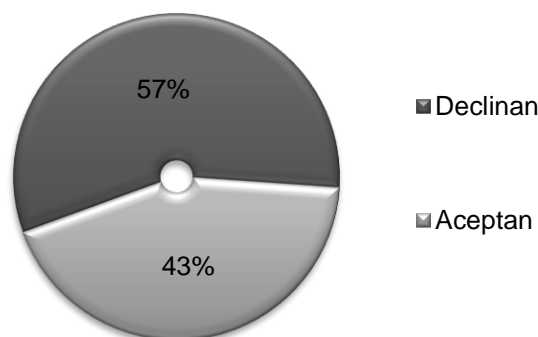


Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Una vez que se acudieron a 240 Mipymes, se registró participante por participante en la base de datos; uno de los criterios más importantes para otorgar el apoyo fue que las empresas estuvieran dadas de alta en hacienda, con mínimo un año registradas. Es por ello, que se les propuso a todas las Mipymes darse de alta, para que mientras siguieran el proceso de apoyo y capacitación, las mismas, cumplieran un año de haberse dado de alta.

A continuación la *figura 7* muestra la relación de Mipymes que estuvieron de acuerdo con la medida.

Figura 7: Resultados de Invitación al SAT con Antigüedad de 1 Año

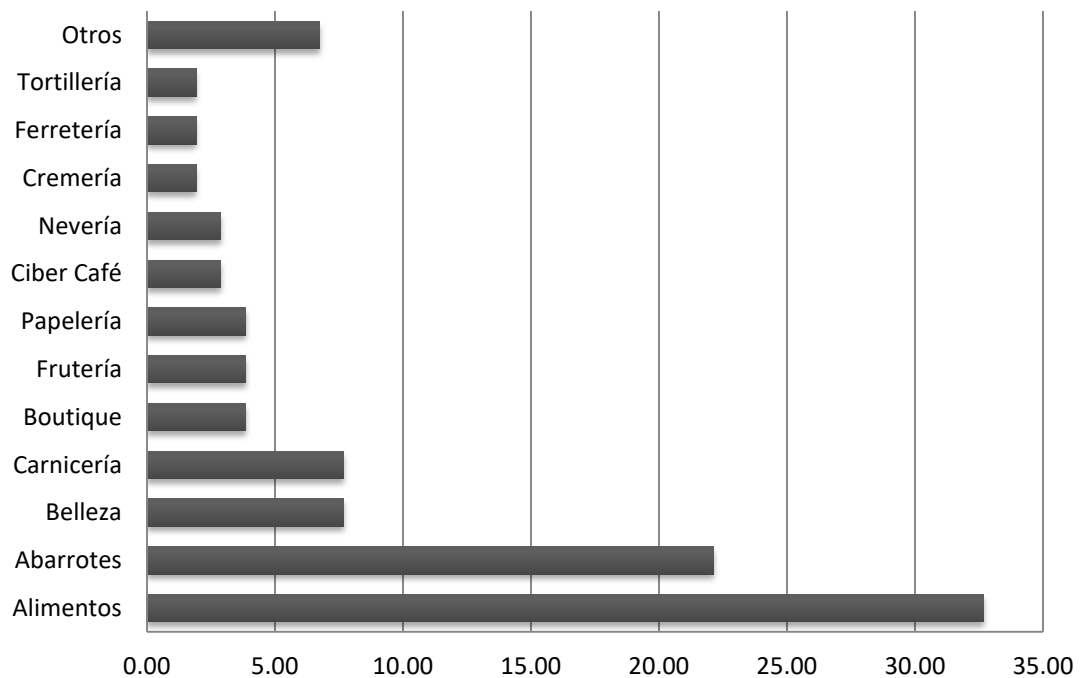


Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Solo el 43% de las Mipymes accedieron y aceptaron las medidas de acción del programa, el estar dado de alta es la principal restricción, por lo que se demuestra que 1 de cada 2 Mipymes no está de acuerdo en estar activo ante el SAT y esperar a cumplir al menos un año activo ante dicha institución.

Posteriormente a este 43% (104 negocios Mipymes) que aceptaron, o sea la suma de Mipymes que ya estaban inscritas al SAT y las que decidieron darse de alta; se les aplicó un checklist individual con preguntas clave para generar información estadística económica-administrativa y así diseñar capacitaciones acordes a sus necesidades empresariales, esta información da pie a los siguientes resultados:

Figura 8: Porcentaje de Mipymes por Actividad Económica



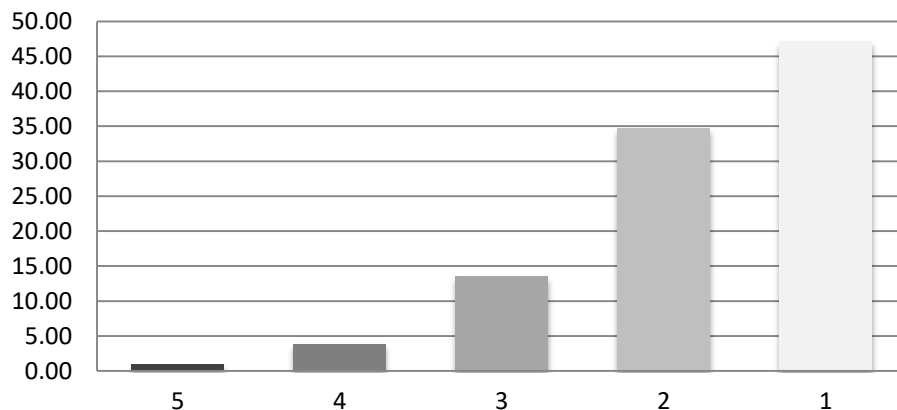
Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

La interpretación de la *figura 8* nos arroja que al menos la mitad de las Mipymes registradas radican en el giro de ventas de alimentos y el comercio de artículos de abarrotes, la tercera fuerza en moda está disputada entre los centros de belleza y las

carnicerías. Por lo que se puede interpretar que la venta de productos de consumo inmediato como los alimentos, y en poca parte la estética son los negocios más prolíferos; en la minoría destacan las tortillerías con 2 participantes y las fruterías con 4 negocios inscritos.

Una forma de clasificar a los Mipymes participantes según Banxico, es midiendo el número de empleados a continuación se muestra la frecuencia de las Mipymes según su número de empleados:

Figura 9: Porcentaje de Mipymes por número de Empleados



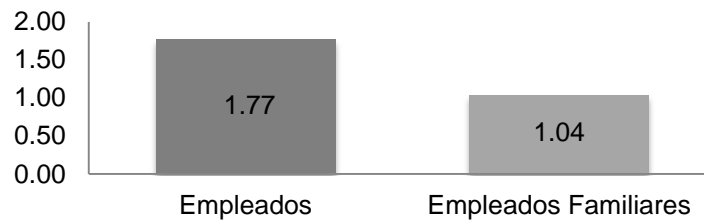
Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Se percibe que la gran mayoría de negocios se conducen con 1 o 2 empleados, y con esta característica, todas las Mipymes participantes se encuentran clasificadas como microempresas, en base a la *Tabla 1. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. También se aprecia que solo una Mipyme tiene el mayor número de empleados con 5 integrantes.

En el capítulo 1, se habla de las características más comunes de las Mipymes y con la siguiente figura se demuestra lo que dice (Castro, 2009), ya que se promedió el número de empleados por Mipymes, donde se resalta que cada empresa opera en promedio con 1.77 empleados, de los cuales al menos 1.04 de los 1.77 de ellos resulta

ser familiar al dueño, esto propone que al menos un 58.75% de la población ocupada en las Mipymes tienen algún parentesco con dueño de la empresa.

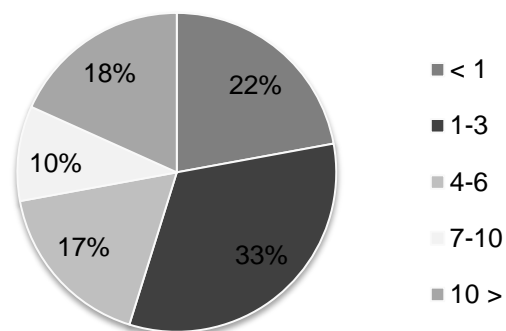
Figura 10: Promedio de Empleados por Mipyme



Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Para entender a la población de nuestro estudio, fue importante observar la variable de la antigüedad en el mercado, pues para acceder al apoyo deberían de tener por lo menos un año de actividad en el SAT; el 22% de Mipymes incumplen con el requisito, sin embargo, se comprometieron a hacerlo, mientras que el 33% tiene de 1-3 años por lo que están viviendo su etapa de permanencia y solo el 18% tiene más de 10 años. De lo anterior, se puede concluir que cada año se integran al mercado un 22% de Mipymes y después de 10 años solo permanecen el 8.18%, esto en la ciudad de León, Guanajuato; de igual manera se puede observar que el 27% de las Mipymes están en su etapa de madurez y el 17% está entrando en un proceso decisivo en dónde renace o cae en declive, según sepan manejar en negocio estratégicamente, a continuación se muestra en la figura 11, la antigüedad de los participantes:

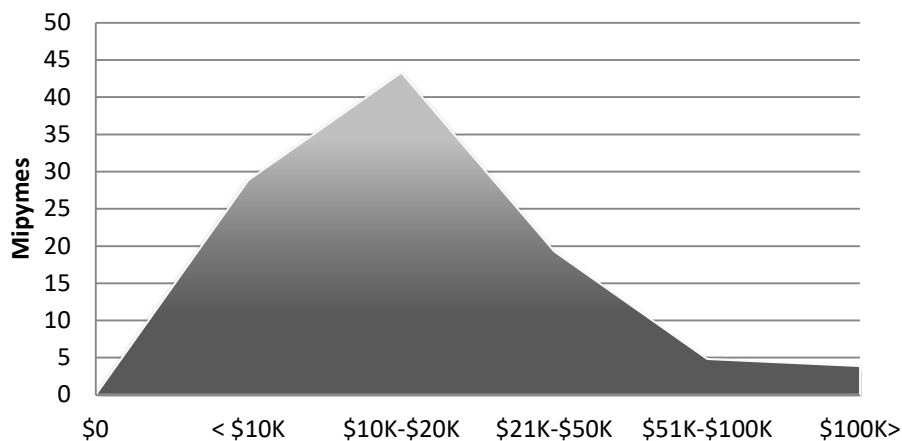
Figura 11: Porcentaje de Mipymes por Años de Antigüedad



Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Los ingresos son el objetivo principal de cualquier empresa, por lo que es importante hablar del volumen de las ventas, durante la recolección de datos, las Mipymes registradas mostraron lo siguiente: la figura 12 se comporta como una distribución normal, donde el 80% de la población se centra de los \$10,000 MXN- \$20,000 MXN mensuales, y el otro 20% se reparte en menos de \$10,000 MXN y más de \$21,000 MXN; de tal manera que si lo interpretamos de manera anual, ninguna de ellas rebasa un monto de ventas anuales mayor a los 4 millones de pesos, por lo que también cumplen en la clasificación de microempresas, de acuerdo a la estratificación (Diario Oficial de la Federación de México, 2009) tal como se muestra en la *figura 12*:

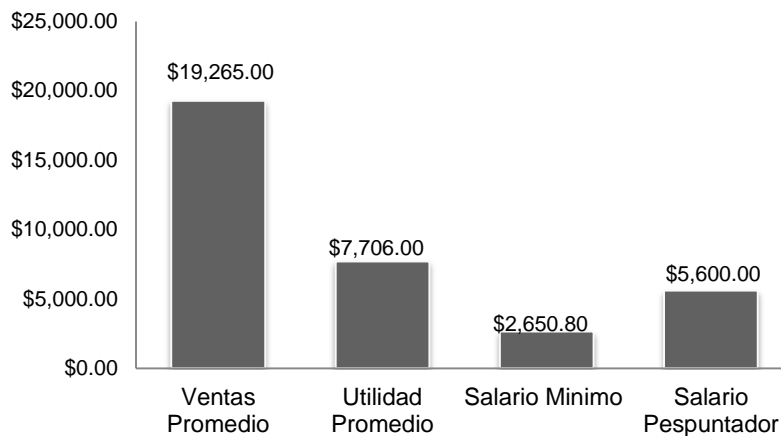
Figura 12: Cantidad de Mipymes por volumen de ventas mensuales



Fuente: Elaboración propia con datos del programa "Acelerando Tú Negocio", 2017, México.

Otros datos importantes del estudio y variables a mejorar como objetivo del programa son: el volumen promedio de ventas mensuales y la utilidad neta de las Mipymes participantes. Por lo cual se realizó un promedio de ventas y utilidad de las 2 actividades más frecuentes entre los participantes, y se tomaron valores de referencia en cuanto a margen de utilidad en Venta de Alimentos y Venta de abarrotes (55% y 25% respectivamente) según datos de University of Maryland en 2016, además se añadió el valor del sueldo promedio de una jornada de trabajo de un pespuntador de la ciudad de León, Guanajuato (oficio popular), y se adicionó el valor del salario mínimo (mensual) nacional como valor de referencia, dando como resultado la siguiente figura:

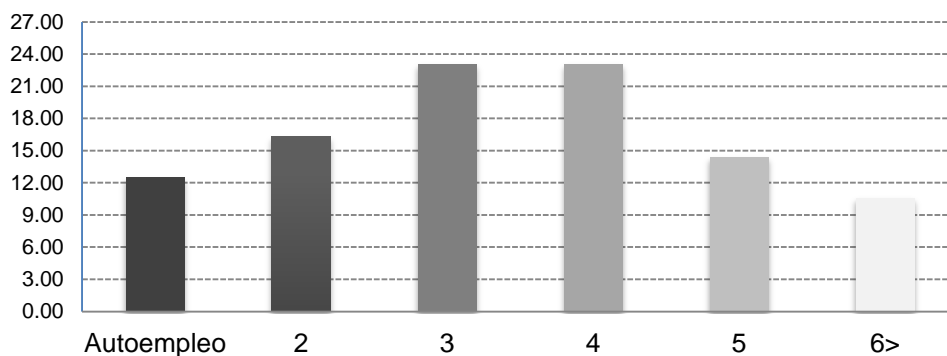
Figura 13: Ventas y Utilidad promedio por Mipyme, Salario Mínimo y Salario Promedio



Fuente: Elaboración propia con datos del programa “Acelerando Tú Negocio”, 2017, México.

La interpretación de la *figura 13* es interesante, pues el EBITDA (Utilidad antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortizaciones) promedio de una Mipyme leonesa es 27% superior al salario mensual de un “pespuntador”, haciendo más llamativo para el leones el emprender un negocio propio que ser empleado de otro negocio, este escenario es ilustrativo y representa solo a un oficio popular de respecto la ciudad de León, Gto, se tomó el salario mínimo nacional vigente al 02 de diciembre de 2017, y se demuestra parcialmente por qué de que las Mipymes sean el tipo de empresa más popular de México. Como resultado de lo anterior, en la *figura 14* se muestra a las Mipymes como fuentes de sustento hasta para familias de más de 6 integrantes:

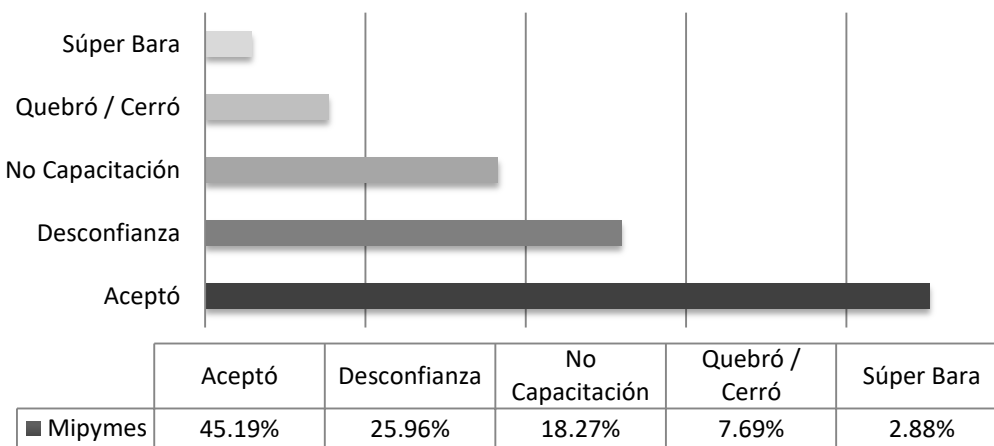
Figura 14: Porcentaje de Mipymes por número de dependientes económicos de León, Gto., 2017



Fuente: Elaboración propia con datos del programa “Acelerando Tú Negocio”, 2017, México.

El promedio recae en 3.72 dependientes económicos por Mipymes, demostrando que coincide con el promedio de integrantes por familia de INEGI (3.7 en 2016). Otro punto para destacar es que las Mipymes también sirven de autoempleo, pues proveen más de ingresos comparado con los que percibe un recién egresado promedio (\$6,870 MXN según ENOE, 2016). Tres meses después de la primera visita y después de firmar contratos y cartas compromiso para los Mipymes, se les citó de manera general para dar seguimiento a los apoyos y para agendar fechas de capacitación; por lo que se hicieron las llamadas para la cita, las visitas a domicilio y por último la firma de documentos para aglutinar a los beneficiados aunque tal acción derivó a la siguiente situación:

Figura 15. Resultado al segundo seguimiento del Programa de apoyo a Mipymes “Acelerando tú negocio”



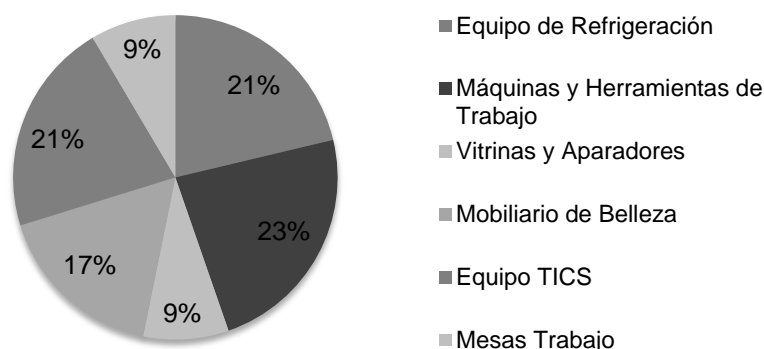
Fuente: Elaboración propia con datos del programa “Acelerando Tú Negocio”, 2017, México.

Cabe resaltar que durante el programa, se presentaron casos que impidieron la participación de las Mipymes en “Acelerando Tú Negocio”; tres de ellas tuvieron que cerrar ya que el espacio que rentaban sería demolido para la construcción de un Súper Bara, podemos clasificar este caso como un riesgo operativo como lo menciona (Rodríguez, 2014).

Valencia (1996) menciona que: *“el reto es que las Mipymes sean capaces de sostener largos lapsos de crisis”*

Ya que casi el 8% de las Mipymes tenían cerrados sus negocios debido a que quebraron, cambiaron de giro o se dejaron del local; casi 2 de cada 10 Mipymes dijo no estar dispuesta a ir a las 3 capacitaciones puesto que le quitaría tiempo para atender su negocio y esto recae en el desinterés por la especialización, y tomar dichas capacitaciones eran una regla del programa, por lo que al no acudir a éstas se pierde directamente el apoyo; y como principal limitante, por tercera ocasión en los resultados, está la desconfianza hacia el programa con un 26% de negativa, donde las Mipymes argumentaron no querer involucrarse a programas gubernamentales, por temor a “comprometer su voto” en las próximas elecciones de 2018, también mencionaron que de aceptarlo “serían afiliados a algún partido político” y en menor medida por presión de familiares o vecinos puesto que “nadie regala algo por que sí”.

Figura 16: Composición del apoyo otorgado a las Mipymes

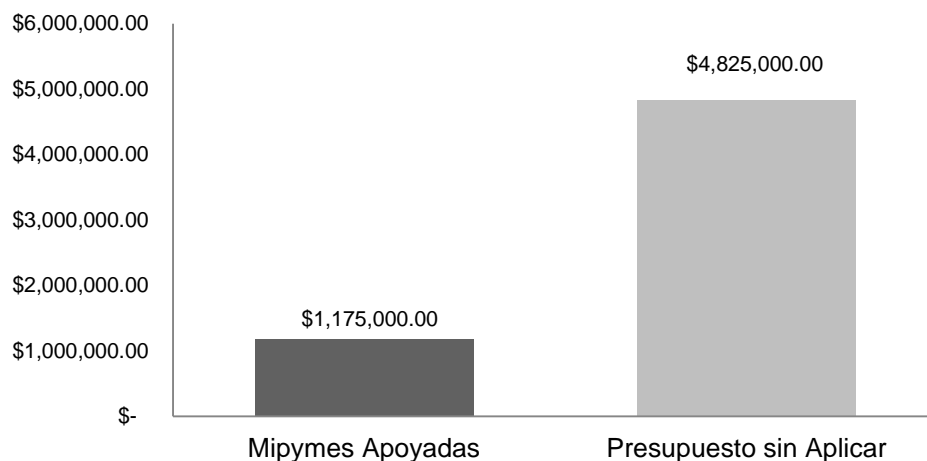


Fuente: Elaboración propia con datos del programa “Acelerando Tú Negocio”, 2017, México.

Si se clasifica en un 80-20 la composición de equipo solicitado por los Mipymes, podemos observar que la mayoría de ellos enfoca sus necesidades en la adquisición de máquinas y herramientas de trabajo especiales para su actividad económica, pues sin ella no podrían llevar a cabo sus actividades, también presentan interés en la renovación o adquisición de equipo de cómputo/TICS y por equipos de refrigeración. Estas consideraciones, grosso modo, demuestran que las Mipymes se enfocan en producir, almacenar y estar en contacto con los clientes, por lo que la exhibición de sus productos ya no les es importante o bueno, es decir, éstas Mipymes tienen clientes frecuentes que conocen a la perfección lo que venden u ofrecen.

Después de 12 meses de seguimiento a 240 Negocios localizados en 2 polígonos de pobreza y principalmente en el distrito local 7 de León, después de haberlos invitado a inscribirse al SAT, de guiarlos en las capacitaciones, de darle seguimiento a sus documentos oficiales y atravesar todas las limitantes que el programa y ellos se han aplicado a sí mismos, es interesante que solo 47 Mipymes hayan sido beneficiados de un total de 240 presupuestados, donde en términos porcentuales solo el 19.58% de los Mipymes fueron acreedores a un apoyo, solo 1 de cada 5 negocios cubrió los requisitos de un programa gubernamental diseñado para ellos mismos, dejando de lado \$4,825,000 MXN por desconfianza al programa, temor al SAT y negativa de participación a recibir capacitaciones gratuitas.

Figura 17: Resultado de la ejecución del presupuesto para el programa “Acelerando tú Negocio” en la ciudad de León, Guanajuato, 2017



Fuente: Elaboración propia con datos del programa “Acelerando Tú Negocio”, 2017, México.

Este hecho demuestra una vez más lo que se dice de las Mipymes, y es que, son éstas mismas las que se ponen los obstáculos para continuar en el mercado, pues los fondos y el apoyo existen, sin embargo el desconocimiento de estas herramientas finaliza con el imperceptible aprovechamiento de un programa gubernamental.

CONCLUSIÓN

El objetivo de este trabajo fue analizar el acceso al financiamiento y la inclusión de los programas gubernamentales por las 240 Mipymes que participaron en este programa, y el beneficio e impacto obtenido por estas empresas en la ciudad de León, Guanajuato, durante el periodo 2017. El objetivo de esta investigación fue determinar los factores relevantes sobre el crecimiento, desarrollo y continuidad de las Mipymes en la ciudad de León, Guanajuato, a través del financiamiento otorgado por el programa “Acelerando tu Negocio” de Secretaría de Desarrollo Económico y Sustentable (SDES) del Gobierno del estado, Guanajuato. Los resultados obtenidos son los siguientes:

- No obstante existen programas gubernamentales destinados al apoyo de las micros, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), el principal motivo del rechazo hacia los mismos son la desconfianza y el miedo hacia el Sistema Administración Tributario pues, más de la mitad de los Mipymes invitados declinó el apoyo al no querer darse de Alta, como se puede observar en la *Figura 7*.
- Los negocios tradicionales como fruterías, carnicerías, papelerías, mercerías, neverías, tortillerías etc. están en declive y la mayor parte de las Mipymes existentes giran en torno a la venta de alimentos preparados para su consumo, tiendas de abarrotes, misceláneas y ultramarinas; Esto por la rapidez de los alimentos preparados y la diversidad de productos de los abarrotes, como se puede observar en la *Figura 8*.
- La Mipyme promedio en León, Gto es una tienda de abarrotes o vende alimentos preparados para su consumo, tiene dos empleados laborando y uno de ellos es familiar suyo, el negocio tiene de 1 a 3 años de antigüedad, sus ventas mensuales están entre los 10 mil y 20 mil pesos y aproximadamente 4 personas dependen económicamente del negocio, como se puede observar en las *Figuras 11, 12, 14*.

- La utilidad operacional promedio mensual generada por un Mipyme es nominalmente superior al salario de un trabajo promedio de la ciudad pero, en contraste, el trabajador (formal) goza de más prestaciones sociales (IMSS, INFONAVIT, AFORE etc.) mismas que si el dueño de la Mipyme destinara a su persona la utilidad neta mensual del dueño sería muy similar al salario mensual de un trabajador promedio dentro de la ciudad de León, como se puede observar en la Figura 13.

Mipymes que cumplieron con los requisitos del Programa

- El segundo gran filtro para las Mipymes que si están dadas de alta y que impide que reciban un apoyo gubernamental es la poca disposición, compromiso, incapacidad o negativa de asistir a las sesiones de capacitación obligatorias del programa, aunque estas sean requisito para el programa y les ayude en la administración y funcionamiento de su negocio; solo el 43% de Las Mipymes cumplieron con este requisito.
- Gracias a la información del programa se muestra que cada año en León, Guanajuato se integran al mercado 22% más de Mipymes respecto al total y, tras 10 años de operaciones solo el 8.18% del 22% lograrán permanecer funcionado, es decir, solo este porcentaje lleva a cabo estrategias a largo plazo y una adecuada administración de sus negocios, además se esfuerzan en adaptarse a los cambios del mercado.
- 2 de cada 3 Mipymes, mostraron no estar dispuestas a tomar algún tipo de capacitación, pues lo ven como una pérdida de tiempo y no cómo una inversión, por lo que aproximadamente el 66% de los participantes (después del primer filtro) tuvieron que abandonar el proceso para obtener el apoyo económico ya que las capacitaciones eran requisito de participación del programa.

Mipymes acreedoras del financiamiento

- De los fondos autorizados y destinados al programa “Acelerando tu negocio” de \$6 MDP solo se aprovechó un 24.35%, es decir, solo se utilizaron \$1'175'000 MXN que fueron destinados a 47 Mipymes, razón por la cual en ocasiones las instituciones gubernamentales son motivadas a reducir presupuestos anuales pre-destinados.
- De los 47 beneficiarios, el 80% de las Mipymes leonesas mostraron una inclinación hacia la adquisición de máquinas y herramientas de trabajo, ya que este equipo es permite a los negocios ser más rentables, eficientes y especializados.
- No obstante, existan apoyos gubernamentales y se inviten particularmente a cada Mipyme a participar dentro de los programas; la desconfianza que tienen los Mipymes de estar dados de alta en el SAT y el desinterés de asistir a capacitaciones otorgadas por instancias gubernamentales hacen que la permeabilidad de los programas sean menores al 25% del objetivo presupuestal, entendiéndose más no justificando la reducción del presupuesto gubernamental.

Los resultados anteriores permiten hacer la siguiente reflexión:

¿Qué acciones, políticas o actitudes ha venido ejerciendo el SAT y dependencias gubernamentales en los últimos años ante las personas físicas y morales mismas que han provocado miedo, rechazo y desconfianza para estar dadas de alta o en contacto con gobierno?

¿Cómo solucionar o resarcir esta dolencia o acontecer para que más Mipymes sean acreedoras de recursos y puedan estar dentro de la formalidad?

BENEFICIOS

No obstante, el escenario adverso en el que se encuentran las Mipymes en las el polígono de pobreza de la Colonia 10 de Mayo, los beneficios alcanzados al implementar este proyecto aterrizan en las 47 Mipymes que al finalizar el programa pudieron alcanzar, y se clasifican de la siguiente manera:

1. Las Mipymes están listas para seguir impulsando su crecimiento pues ahora confían en su habilidad para incrementar su rentabilidad y las utilidades de sus negocios.
2. Quedo claro para los negocios que la capacitación es un factor no negociable, para poder ofrecer un mejor producto y/o servicio a los clientes, de tal manera en que ayuda a mantener a los clientes potenciales y a atraer más flujo de ventas; por otro lado motiva al personal para permanecer en el negocio y sentirse tomado en cuenta y motivado para aportar su potencial.
3. Las Mipymes perdieron el temor a los procesos y trámites por parte del SAT, ya que son solo mitos lo que los detiene a inscribirse y cumplir con la contribución tributaria como ciudadanos responsables.
4. Gracias a las capacitaciones, los dueños de los negocios o pequeñas empresas que acudieron y fueron beneficiadas por el programa de apoyo al financiamiento otorgado por la Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable (SDES), esto les ayudó a conocer y desarrollar una planeación estratégica para sus empresas, lo cual les permitió permanecer en el mercado y adaptarse a los cambios de las necesidades del cliente y el entorno.

LIMITACIONES

Las limitaciones más comunes que se presentaron durante el desarrollo de este proyecto:

1. El volumen de Mipymes del polígono de 10 de Mayo, ya que el apoyo era únicamente para esta zona, y se tuvo que completar con otro polígono de pobreza y colonias aledañas.
2. La desconfianza por parte de los dueños de los negocios a proporcionar información personal y de sus negocios.
3. La falta de interés y tiempo por parte de las Mipymes para realizar y cumplir con los trámites que exigía el programa "Acelerando Tú Negocio".
4. El temor de más del 80% de las Mipymes invitadas al programa a que fueran a comprometerse electoralmente.
5. La duración del programa y la liberación del presupuesto al mismo, pues retraso los tramites e influyo en el sentir de los participantes a lo largo del proceso.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones generales al programa “Acelerando tú negocio” y a los actores participantes, son:

- En primera instancia que se mejoren las áreas geográficas de oportunidad y se llegue a más polígonos de pobreza y que su difusión sea masiva.
- De igual manera que se promueva no solo en el estado de Guanajuato, sino en toda la república mexicana con el fin de incentivar a las Mipymes a que sigan creciendo e impulsen la economía del país.
- A las Mipymes en hacer conciencia sobre ellas mismas, pues son la base de la economía mexicana y por esta razón no deben desaprovechar programas, al contrario, tomar toda oportunidad de capacitarse y mejorar sus productos y servicios y así innovar en el mundo empresarial de manera disruptiva con eficientes modelos de negocio.
- Así mismo, se recomienda a los lectores y futuros estudiantes de la licenciatura en Economía Industrial y carreras afines, que muestren empatía en proyectos similares, pues el objetivo de nuestros estudios es crear valor en las empresas ya sean Mipymes o economías de escala.
- También se recomienda a los dueños de los negocios y futuros emprendedores que pierdan el miedo a hacer las cosas por la vía legal, ya que afiliarse a SAT y cumplir con las contribuciones tributarias les puede generar grandes beneficios; por último y para finalizar este proyecto exhorto a las Mipymes estar al pendiente y buscar toda oportunidad de programa y/o política pública que ofrezcan las instituciones mexicanas para fortalecer y mejorar sus negocios, no tienen nada que perder, tienen todo un mundo que ganar.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, S. (2014). Se vale endeudarse para crecer. *Expansión*, Revista Online. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de <https://expansion.mx/emprendedores/2014/05/14/se-vale-endeudarse-para-crecer>
- Avellaneda, R. R. (2006). La estrategia competitiva que adopta la empresa transnacional en el mercado global. *Contaduría y Administración*(220), 117. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/395/39522005.pdf>
- Ávila, J. C. (7 de Junio de 2011). Medición y control de riesgos financieros. Bogotá., Bogotá., Colombia. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017
- Banco de México. (Noviembre de 2005). *Banxico*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2017, de Banxico: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/intermedio/riesgos/%7BA5059B92-176D-0BB6-2958-7257E2799FAD%7D.pdf>
- BBVA Bancomer. (9 de Mayo de 2017). *Yo soy pyme*, Infografía. (V. Y. BBVA, Editor) Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Yo soy pyme: <https://www.yosoypyme.net/nota.aspx?nota=e112e1cf-228a-4a6e-808b-1235ea265278>
- Belaunde, G. (31 de Julio de 2012). *Gestión*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de Gestión: <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/07/el-riesgo-de-tasa-de-interes-y.html>
- Belaunde, G. (1 de Septiembre de 2012). *Gestión*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2017, de Gestión: <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/09/el-riesgo-de-commodities.html>

- Benedicto, M. S. (2007). *Riesgos económicos y financieros de la empresa*. Madrid: EOI Escuela de Organización Industrial. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45904/componente45902.pdf
- Cabrera, M. R. (2010). *Medición del riesgo en crédito: Implementación y cálculo del VaR y el CVaR en tres modelos de cumplimiento*. D.F: Universidad Autónoma Metropolitana. Recuperado el 16 de Diciembre de 2017, de <http://mat.izt.uam.mx/mcmai/documentos/tesis/Gen.06-O/Tellez-MR-Tesis.pdf>
- Cáceres, D. G., & López Zaballos, J. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales*. (ESIC, Ed.) Madrid, Madrid, España: ESIC Editorial. Recuperado el 28 de Diciembre de 2017
- CANACAR. (2018). *CANACAR*. Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de CANACAR: <https://canacar.com.mx/conocenos/somos/>
- Carvajal, Arturo. (Mayo de 2005). *Bladex*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2017, de Bladex:http://www.riesgooperacional.com/docs/3%20carvajal_a_adm_riesgo_operativo.pdf
- Carrino, Iván. (2014). Seminario Internacional: 15 años de la Dolarización, Universidad San Francisco de Quito, Ecuador.
- Castro, A. M. (12 de Diciembre de 2009). *El Universal*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de El Universal: <http://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/75926.html>
- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (29 de Junio de 2012). *CONAPESCA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de CONAPESCA: http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/rop_disminucion_del_esfuerzo_pesquero
- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (12 de Septiembre de 2012). *CONAPESCA*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de CONAPESCA: http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/rop_modernizacion_de_la_flota_pesquera_mayor_1

- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (13 de Febrero de 2013). *CONAPESCA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de CONAPESCA: http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/inspeccion_y_vigilancia_pesquera_rop_13
- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (10 de Septiembre de 2013). *CONAPESCA*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de CONAPESCA: http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/rop_infraestructura_pesquera_y_acuicola_1_3
- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (23 de Agosto de 2013). *CONAPESCA*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de CONAPESCA: http://www.conapesca.gob.mx/wb/cona/sustitucion_de_motores_marinos_ecologicos_2
- Comisión Nacional de Valores, (Diciembre 2007). *Sociedades Calificadoras de Riesgo Educación Mercado de Capitales*. CNV: Argentina. <http://www.cnv.gob.ar/EducacionBursatil/versionpdf/SociedadesCalificadorasDeRiesgo.pdf>
- CONDUSEF. (2016). PyMES. (J. Sánchez, Ed.) *Revista Proteja su dinero*, 25-27. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de <http://www.condusef.gob.mx/Revista/PDF-s/2015/180/cuento.pdf>
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (1917). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Ciudad de México, México: Secretaría de Gobernación. Recuperado el 8 de Enero de 2018, de <http://www.sct.gob.mx/JURE/doc/cpeum.pdf>
- Correa, J. E. (2005). *Influencia del capital humano para la competitividad de las pymes en el sector manufacturero de Celaya, Guanajuato*. Celaya, México: Universidad de Celaya. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017
- CRECE Guanajuato A.C. (2018). *CRECE Guanajuato A.C.* Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de CRECE Guanajuato A.C: <http://www.crecegto.org.mx/web/nosotros/>

Credito Real MX. (20 de Noviembre de 2015). *Crédito Real MX*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Crédito Real MX:

<http://www.creditoreal.com.mx/pymes/propuesta-de-valor-%C3%A9xito-para-pymes>

Crédito Real MX. (5 de Mayo de 2015). *Creditoreal*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de Creditoreal: <http://www.creditoreal.com.mx/contenidos/pymes-2/importancia-de-las-pymes-en-la-economia-mexicana/>

Desconocido. (s.f de s.f de s.f). *Handsonbanking*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de Handsonbanking:

<https://handsonbanking.org/htdocs/es/a/uc/wha/aucwha5cs.html>

De Lara, Haro Alfonso, *Medición y Control de Riesgos Financieros*, (2004).

Desconocido. (s.f). Selección y Administración del Canal. En Desconocido, *Distribución y Logística* (pág. 5). Desconocido: Desconocido. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de

<https://cursos.aiu.edu/Distribucion%20y%20Logistica/PDF/Tema%202.pdf>

Diario Oficial de la Federación. (18 de Junio de 2015). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 8 de Enero de 2018, de Diario Oficial de la Federación:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5397085&fecha=18/06/2015

Diario Oficial de la Federación de México. (30 de Junio de 2009). *Diario Oficial de la Federación*. (S. d. Economía, Ed.) Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de Diario Oficial de la Federación:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5468221&fecha=30/12/2016

Diccionario Forex. (Enero de 2018). *EFXTO*. Recuperado el 04 de Enero de 2018, de EFXTO: <https://efxto.com/diccionario/riesgo-cambiarario-de-divisa-o-de-tipo-de-cambio>

- Dinero en Imagen. (13 de Octubre de 2013). *Dinero en Imagen*. (l. digital, Editor)
Recuperado el 13 de Diciembre de 2017, de ¿Son importantes las Pymes en la economía?: <http://www.dineroenimagen.com/2013-10-28/28052#view-1>
- Economipedia. (2015). *Economipedia*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Econo: <http://economipedia.com/definiciones/preferencias-del-consumidor.html>
- Elizondo, A. (2003). *Medición Integral del Riesgo de Crédito*. Madrid: Limusa.
Recuperado el 16 de Diciembre de 2017
- Elizondo, Teresa. (2018). *El fantasma de la inflación*. Monterrey: El financiero
- Emprende Pyme. (2012). *Emprendepyme.net*, Única. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Emprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/la-distribucion-de-productos-en-la-empresa.html>
- Expansión. (14 de Marzo de 2013). *Expansión*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de Cuánto pesan las PyMES en México:
<http://expansion.mx/fotogalerias/2013/02/28/el-aporte-de-las-pymes-en-mexico#&gid=1&pid=slide-3>
- Fondo Nacional de Desarrollo (2017) FND
Recuperado el 9 de Enero de 2018
<https://www.gob.mx/fnd/acciones-y-programas/coberturas-de-precios-127112>
- Fondo Nacional de Habitaciones Populares. (1 de Diciembre de 2012). *FONAHPO*.
Recuperado el 9 de Enero de 2018, de FANAHPO:
<https://www.gob.mx/fonhapo/acciones-y-programas/programa-vivienda-rural>
- Fontela, M. (s.f de s.f de 2013). *Ideas para PyMES*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Ideas para PyMES:
<http://www.ideasparapymes.com/contenidos/emprendedores-precios-pymes-productos.html>

- Gaskill, L. R. (1993). A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. *Journal of Small Business Management*, 23-31. Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de Journal of Small Business Management.
- Gutierrez, J. O. (2010). EL MODELO DE CALIFICACIÓN CREDITICIA Z-SCORE. *MBA EAFIT*, 104. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017
- Haro, A. d. (2005). *Medición y control de riesgos financieros*. Ciudad de México, México: Limusa.
- Hernández, L. (2016). Impacta a Pymes alza en las tasas. *El financiero*, 2. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/impacta-a-pymes-alza-en-las-tasas.html>
- IEDGE. (Enero de 2018). *IEDGE Business School*. Recuperado el 4 de Enero de 2018, de IEDGE Business School: <https://www.iedge.eu/emilio-gamarra-la-gestion-del-riesgo-de-materias-primas-primera-parte>
- IEEG. (s.f de s.f de 2016). *IEEG*. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de IEEG: <http://www.ieeg.org.mx/pdf/Acceso%20Directo/170215-Distribucion.pdf>
- IEEG. (Febrero de 2017). *IEEG*. Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de IEEG: <http://www.ieeg.org.mx/pdf/Acceso%20Directo/170215-Distribucion.pdf>
- IMPLAN. (s.f de s.f de 2017). *IMPLAN*. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de IMPLAN: <https://www.implan.gob.mx/publicaciones/poligonos-de-desarrollo.html>
- Instituto Nacional de Economía Social. (24 de Agosto de 2017). *INAES*. (G. d. Estado, Editor, INAES, Productor, & INAES) Recuperado el 8 de Enero de 2018, de INAES: <https://www.gob.mx/inaes/acciones-y-programas/programa-de-fomento-a-la-economia-social-2015-2018>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2009). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. Aguascalientes, México: INEGI. Recuperado el 10 de Diciembre de 2017

Instituto Nacional de la Economía Social. (Enero de 2018). *INAES*. Recuperado el 8 de Enero de 2018, de INAES:

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/290274/Programa_de_Fomento_a_la_Economia_Social__INAES_2018.pdf

Instituto Nacional de la Economía Social. (2017). *INAES*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de INAES:

http://www.inaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/DiagnosticoPFES/PROGRAMAS_GUBERNAMENTALES_DIAGNOSTICO_INAES.pdf

Instituto Nacional del Suelo Sustentable. (6 de Abril de 2017). *Instituto Nacional del Suelo Sustentable*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de Instituto Nacional del Suelo Sustentable: <https://www.gob.mx/insus/acciones-y-programas/pasprah-102625>

Ledesma, J. (28 de Julio de 2017). *El cronista*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de El cronista: <https://www.cronista.com/economiapolitica/El-largo-plazo-la-clave-para-que-las-pymes-superen-la-coyuntura-20170728-0019.html>

Ley General de Instituciones y Procedimientos Electorales. (2014). *Ley General de Instituciones y Procedimientos Electorales*. Ciudad de México: Secretaría de Gobernación. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGIPE_270117.pdf

López, A. E. (1999). El riesgo de crédito en México: Una evaluación de modelos recientes. *Gaceta de economía*, 112. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017

López, H. G. (27 de Junio de 2012). *Heliodoro.es*. Recuperado el 28 de Diciembre de 2017, de Heliodoro.es: <http://www.heliodoro.es/2012/06/los-riesgos-de-credito-o-insolvencia-y-el-de-no-percepcion-de-cupones-en-los-activos-renta-fija/>

LXIII Legislatura Congreso del Estado de Guanajuato. (2017). *JCM Juan Carlos Muñoz*. Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de JCM Juan Carlos Muñoz: <https://www.jcm.mx/informacion>

- Maldonado, J. A. (12 de Septiembre de 2008). Actualícese. *Actualísece*, Revista Electrónica. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Actualísece: <https://actualicese.com/opinion/los-riesgos-economicos-en-las-empresas-jose-arbey-maldonado/>
- Markowitz, H. (Marzo de 1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), págs. 77-91. Recuperado el 14 de Diciembre de 2017, de https://www.math.ust.hk/~maykwok/courses/ma362/07F/markowitz_JF.pdf
- Martín, A. H. (2010). *Crisis económicas a lo largo de la historia*. Madrid, España: Agencia Estatal de Administración Tributaria. Recuperado el 14 de Diciembre de 2017
- Mascareñas, J. (2008). *Riesgos económico y financiero*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de <http://www.gacetafinanciera.com/REF.pdf>
- MBA. Maldonado, J. A. (12 de Septiembre de 2008). Los riesgos económicos en las empresas. *Actualícese*, pág. Página web. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de Ac: <https://actualicese.com/opinion/los-riesgos-economicos-en-las-empresas-jose-arbey-maldonado/>
- Morales, J. S. (2006). *Diccionario de Economía y Negocios* (Tercera ed.). España, D.F, México: LIMUSA Noriega. Recuperado el 11 de Diciembre de 2017
- Morales, J. S. (2011). *La economía en la empresa, en la sociedad del conocimiento* (Cuarta ed.). D.F, México: Mc Graw Hill. Recuperado el 10 de Diciembre de 2017
- Morgan, J. (1997). *Creditmetrics technical document*. Manhattan, New York, United States of America: J.P. MORGAN & CO. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de <http://homepages.rpi.edu/~guptaa/MGMT4370.09/Data/CreditMetricsIntro.pdf>
- Muñiz, Rafael (2011) *Marketing en el Siglo XXI*. España: Centro de Estudios Financieros. Recuperado 02 Abril de 2018.

- Moya, E. B. (8 de Enero de 2016). Los riesgos financieros de las Pymes mexicanas. *El Universal*, pág. Periódico electrónico. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/finanzas/2016/01/8/los-riesgos-financieros-de-las-pymes-mexicanas>
- Nacional Financiera - Banca de Desarrollo. (s.f de s.f de 2017). *NAFIN*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2017, de NAFIN:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/250430/Informacion_Administracion_de_Riesgos_Jun17.pdf
- Narváez, G. G. (2014). Polígonos de Pobreza del Municipio de León. *Parque de Innovación De La Salle*, Mayo. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de http://www.parquedeinnovacion.org.mx/documents/Poligonos_de_Pobreza_del_Municipio_de_Leon.pdf
- Olea, N. (2 de Julio de 2009). La administración de los riesgos financieros. *Expansión en alianza con CNN*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2017, de http://expansion.mx/economia/2009/07/01/la-administracion-de-riesgos-financieros?internal_source=PLAYLIST
- OMPI. (s.f de s.f de s.f). *Organización Mundial de la Propiedad Intelectual*. (OMPI, Editor, OMPI, Productor, & OMPI) Recuperado el 12 de Diciembre de 2017, de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual:
http://www.wipo.int/sme/es/about_sme.html
- Ortiz, G. (3 de Febrero de 2009). *Expansión en alianza con CNN*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2017, de Expansión en alianza con CNN:
https://expansion.mx/economia/2009/01/30/la-crisis-del-199495-y-la-actual-crisis?internal_source=PLAYLIST
- Otálora, M. (28 de Julio de 2017). 5° Seminario Pyme Rosario. (E. Cronista, Entrevistador) Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de <https://www.cronista.com/economiapolitica/El-largo-plazo-la-clave-para-que-las-pymes-superen-la-coyuntura-20170728-0019.html>

- Patiño, M. A. (25 de Junio de 2013). *Comparativa de Bancos*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2017, de Comparativa de Bancos:
<https://www.comparativadebancos.com/grave-riesgo-inflacion/>
- Ramírez, M. E. (2014). PyMEs, por qué invertir en capacitación. *Universidad de La Salle Bajío*, Revista Online. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de
http://www.lasalle.mx/wp-content/uploads/2014/11/Art%C3%83%C2%ADculo-14_0505_Pymempresario_Por-qu%C3%83%C2%A9-capacitar-en-las-PyMEs_Mtro.-Enrique-Ram%C3%83%C2%ADrez_CH.pdf
- Rankia México. (23 de Febrero de 2011). *Rankia*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2017, de Rankia: <https://www.rankia.com/blog/toros-osos-y-borricos/434560-altman-z-score-detector-queiebras>
- Real Academia Española. (1 de Octubre de 2014). *Diccionario de la Real Academia Española*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2017, de Diccionario de la Real Academia Española: <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>
- Rey, L. A. (30 de Noviembre de 2017). *INESEM Business School*. Recuperado el 28 de Diciembre de 2017, de INESEM Business School:
<https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/riesgo-financiero/>
- Rodríguez, I. (28 de Noviembre de 2014). *Auditool*. Recuperado el 22 de Diciembre de 2017, de Auditool: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/3101-que-es-el-riesgo-operativo>
- Rojas, S. A. (2008). Las MIPYMES en América Latina. *Eco*, 17. Recuperado el 13 de Diciembre de 2017
- Saavedra, M. (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo*. Mérida, Venezuela: Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. Recuperado el 11 de Diciembre de 2017

- Sage One España. (2016). *sageOne*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de sageOne: <https://www.sageone.es/2015/08/26/estrategias-de-marketing-para-pymes-como-mantener-tus-precios-estables/>
- Salgado, J. F. (1996). La política comercial en México 1988-1994: Efectos y opciones. *Economía Teoría y Práctica*, 6. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de Economía Teoría y Práctica: <https://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num6/a5.htm>
- Secretaría de Desarrollo Social. (30 de Noviembre de 2015). *SEDESOL*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/programa-de-empleo-temporal>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería. (14 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2015/Programa_integral_de_desarrollo_rural/COUSSA/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (16 de Junio de 2011). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/Delegaciones/sanluispotosi/boletines/Paginas/BOL160611.aspx>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2012). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2012/procampo/ganadero/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (1 de Abril de 2013). *SAGARPA*. Recuperado el 12 de Enero de 2018, de SAGARPA: <https://www.gob.mx/sagarpa/michoacan/es/documentos/componente-desarrollo-de-ramas-productivas>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (23 de Enero de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/DesCap/Paginas/default.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (20 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2013/protrans/tropicohumedo/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (20 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2013/protrans/apoyoalacadenaproductiva/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (25 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2012/recursosnaturales/reconversionproductiva/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (25 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2012/manejoderiesgos/apoyoingresoobjetivo/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (14 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 12 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2015/Programa_integral_de_desarrollo_rural/Atencion_a_desastres_naturales_en_el_sector_agropecuario_y_pesquero/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (14 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2015/Programa_de_sanidad_e_inocuidad_agroalimentaria/Paginas/default.aspx

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (20 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2013/Apoyo_inversion/activos_tradicionales/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (21 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 12 de Enero de 2018, de SAGARPA: <http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2012/programa1/electrificacion/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (14 de Enero de 2016). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA: <https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/componente-de-desarrollo-de-las-zonas-aridas-prodeza>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (27 de Julio de 2016). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/quienesomos/datosabiertos/siap/Paginas/superficie_agricola_protegida.aspx

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (8 de Enero de 2016). *SAGARPA*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de SAGARPA: <https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/fondo-para-el-apoyo-a-proyectos-productivos-en-nucleos-agrarios-fappa>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (7 de Febrero de 2017). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2017/fomento_ganadero/progran-productivo/Paginas/Descripcion.aspx

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (Enero de 2018). *SAGARPA*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de SAGARPA: <https://www.gob.mx/sagarpa/que-hacemos>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (16 de Enero de 2018). *SAGARPA*. Obtenido de SAGARPA:

<https://www.gob.mx/sagarpa/durango/documentos/convocatoria-programa-de-fomento-ganadero-2018-143743>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (7 de Julio de 2014). *SAGARPA*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SAGARPA:

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Fondo%20para%20Acciones%20de%20Alimentaci%C3%B3n%20en%20Concurrencia/Paginas/default.aspx>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (14 de Enero de 2016). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA:

<https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/proyecto-estrategico-de-seguridad-alimentaria-pesa>

Secretaría de Desarrollo Agrario, T. y. (22 de Junio de 2016). *SEDATU*. Recuperado el 22 de Enero de 2018, de SEDATU:

<https://www.gob.mx/sedatu/articulos/apoyos-de-vivienda-digna-para-los-que-menos-tienen?idiom=es>

Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (22 de Junio de 2013). *SEDATU*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDATU:

<https://datos.gob.mx/busca/dataset/programa-apoyo-a-jovenes-emprendedores-agrarios>

Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (16 de Marzo de 2015).

SEDATU. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SEDATU:

<https://www.gob.mx/sedatu/acciones-y-programas/programa-de-prevencion-de-riesgos-en-los-asentamientos-humanos-prah>

Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (31 de Diciembre de 2015).

SEDATU. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SEDATU:

<https://www.gob.mx/sedatu/articulos/recuperacion-de-espacios-publicos>

- Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (12 de Marzo de 2015). *SEDATU*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SEDATU:
<https://www.gob.mx/sedatu/acciones-y-programas/programa-de-habitat>
- Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano. (Enero de 2018). *SEDATU*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDATU:
<https://www.gob.mx/sedatu/que-hacemos>
- Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable. (s.f de s.f de s.f). *SDES*. Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de SDES:
<http://www.guanajuato.gob.mx/gestiones/romerohicks/segundo/economico%20II.pdf>
- Secretaría de Desarrollo Social. (20 de Noviembre de 2015). *SEDESOL*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDESOL:
<https://www.gob.mx/sedesol/documentos/programa-para-el-desarrollo-de-zonas-prioritarias>
- Secretaría de Desarrollo Social. (30 de Noviembre de 2015). *SEDESOL*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/estancias-infantiles-para-apoyar-a-madres-trabajadoras>
- Secretaría de Desarrollo Social. (30 de Noviembre de 2015). *SEDESOL*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/pension-para-adultos-mayores>
- Secretaría de Desarrollo Social. (30 de Noviembre de 2015). *SEDESOL*. Recuperado el 8 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/seguro-de-vida-para-jefas-de-familia>
- Secretaría de Desarrollo Social. (14 de Junio de 2016). *SEDESOL*. Recuperado el 8 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/articulos/te-presentamos-a-la-familia-sedesol>

Secretaría de Desarrollo Social. (28 de Marzo de 2017). *SEDESOL*. Recuperado el 9 de Enero de 2018, de SEDESOL: <https://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/programa-3x1-para-migrantes>

Secretaría de Desarrollo Social. (s.f de s.f de 2017). *SEDESOL*. Recuperado el 7 de Febrero de 2018, de SEDESOL:
http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/Resource/3596/1/images/01_Lineamientos.pdf

Secretaría de Economía. (1 de Enero de 2018). *SE*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de SE: <https://www.gob.mx/se/que-hacemos>

Secretaría de Economía. (Enero de 2018). *SE*. Recuperado el 16 de Enero de 2018, de SE: <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior. (2005). *Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2017, de Secretaría de Innovación, Ciencia y Educación Superior:
<http://sices.guanajuato.gob.mx/resources/cap1.pdf>

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. (27 de Noviembre de 2015). *SEMARNAT*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SEMARNAT:
<https://www.gob.mx/semarnat/documentos/programa-especial-de-produccion-y-consumo-sustentable>

Sociedad Hipotecaria Federal. (s.f de s.f de 2014). *SIF*. Recuperado el 18 de Diciembre de 2017, de SIF:
<http://doc.shf.gob.mx/guias/guiasintermediarios/BORHISYBURSAS/Paginas/%C2%BFQu%C3%A9esBursatilizar.aspx>

Sustentabilidad de los Recursos Naturales. (25 de Mayo de 2015). *SAGARPA*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de SAGARPA:
<http://www.sagarpa.gob.mx/ProgramasSAGARPA/2012/recursosnaturales/bioenergía/Paginas/Descripci%C3%B3n.aspx>

Téllez, C. S. (1999). *Riesgo de crédito en México: El enfoque de los portafolios*. Ciudad de México: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Recuperado el 26 de Diciembre de 2017

Udiz, G. R. (13 de Junio de 2013). *Pymes y autónomos*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2017, de Pymes y autónomos.:
<https://www.pymesyautonomos.com/management/distribucion-directa-o-indirecta>

Valencia, J. R. (1996). *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas* (Internacional ed.). D.F, México: Thomson Editores. Recuperado el 13 de Diciembre de 2017

Vilariño Sanz, Á. (2000). *Turbulencias financieras y riesgos de Mercado*. Madrid, España, España: Prentice-Hall/ Financial Times. Recuperado el 22 de Diciembre de 2017

Zorrilla Salgador, J.P. (2003) "*La administración de riesgos financieros en las Pymes de exportación*" en Contribuciones a la Economía, en <http://www.eumed.net/ce/>