



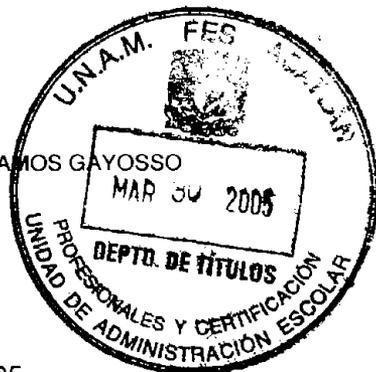
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICROEMPRESA
MANUFACTURERA EN EL MEXICO DEL SIGLO XXI

SEMINARIO - TALLER
EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
ARTURO GARCIA OSNAYA

ASESOR: MTRO. ISRAEL RAMOS GAYOSSO



MARZO 2005.



m342500



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.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Arturo García

Osnaya

FECHA: 30/ mayo/ 2005

FIRMA: 

*Cualesquiera que hayan sido nuestros logros,
alguien nos ayudó siempre a alcanzarlos.*

(Althea Gibson)

A mi abuelita

No puedo, más que darte las gracias.

A ti, por haberme dejado como herencia.

Tener hambre de triunfo.

A través del trabajo, la disciplina, la perseverancia y el esfuerzo.

Luchando por lo que se anhela.

Imagino tu felicidad por éste logro.

A dónde quiera que te encuentres, disfrútalo, es tuyo.

CONTENIDO

INTRODUCCION	1
--------------------	---

Capítulo I

La microempresa en México y su importancia económica	5
I.1 Concepto de empresa	5
I.2 Principales clasificaciones y tipos de empresa	6
I.3 Elementos que conforman una empresa	8
I.4 Características y problemas de la microempresa	10
I.5 La microempresa y su importancia en la economía	14
I.5.1 Establecimientos y personal ocupado por tipo de empresa	15
I.5.2 Establecimientos y personal ocupado por sector de la microempresa	17

Capítulo II

Fuentes de financiamiento en México para la microempresa	20
II.1 Programa de apoyo del Gobierno Federal a la microempresa	21
II.1.1 Concepto de Fideicomiso y su funcionamiento	21
II.1.2 Fondo de apoyo a la microempresa	23
II.1.3 Procedimiento para la integración de la solicitud de apoyo	29
II.1.4 Criterios generales de elegibilidad	31
II.1.5 Costos y plazos del financiamiento	31
II.1.6 Ventajas y desventajas	32
II.2 Instituciones financieras sin fines de lucro	33
II.2.1 ADMIC Nacional	33
II.3 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles)	36
II.3.1 Crédito a la micro, pequeña y mediana empresa	36

II.3.2 Crédito hipotecario	38
II.4 Arrendamiento Financiero	39
II.4.1 Concepto de Arrendamiento	39
II.4.2 Derechos y obligaciones del arrendatario y de la arrendadora	41
II.4.3 Clases de arrendamiento financiero	42
II.4.4 Ventajas y desventajas del arrendamiento financiero	44
II.5 Empresas de Factoraje Financiero	45
II.5.1 Funcionamiento	45
II.5.2 Modalidades del factoraje financiero	47
II.5.3 Obligaciones de la empresa de factoraje y del cedente	48
II.5.4 Ventajas y desventajas del factoraje financiero	49
II.5.5 Ejemplo de factoraje financiero	50
II.6 Uniones de crédito	51
II.6.1 Clasificación	51
II.6.2 Ventajas de las uniones de crédito	52
II.6.3 Desventajas de las uniones de crédito	52
II.7 Cajas de ahorro popular	53
II.7.1 Modalidades	53
II.7.2 Ventajas y desventajas de las cajas de ahorro	55
II.8 Fuentes informales de financiamiento	56
II.9 La Banca Comercial	58
II.9.1 Papel de la banca comercial en la economía nacional	58
II.9.2 Tipos de crédito	58
Créditos tradicionales	58
Préstamo quirografario	58
Crédito simple en cuenta corriente	59
Descuento mercantil	59
Préstamo de habilitación o avío	60

Préstamo con garantía de unidad industrial	61
Préstamo refaccionario	61
Préstamo prendario con garantía de mercancías	62
Crédito PYMES	62
Crédito con garantía hipotecaria PYMES	62
Crédito Revolvente PYMES	63
II.9.3 Aspectos a considerar en forma general para cualquier tipo de crédito otorgado por la banca comercial	64
II.10 La Banca de Desarrollo	65
Cadenas Productivas	66
Ventas al Gobierno	67
Equipamiento	68
Programa de garantías	68
Programa de financiamiento al pequeño transportista	69
Programa de micro negocios	69

Capítulo III

El financiamiento a la microempresa manufacturera en México	70
III.1 Importancia de apoyar financieramente a la microempresa manufacturera	70
III.2 Establecimientos micro manufactureros por entidad federativa	72
III.3 Personal ocupado en microempresas manufactureras por entidad federativa	74
III.4 Establecimientos manufactureros por rama de actividad económica	76
III.5 Personal ocupado en la microempresa manufacturera por actividad económica	77
III.6 Personal ocupado según género y por entidad federativa en la microempresa manufacturera	80
III.7 Participación de la industria manufacturera en el Producto Interno bruto (PIB) con respecto a los otros sectores económicos	82

III.8 Participación de la industria manufacturera en el producto Interno Bruto (PIB) por rama de actividad económica	84
III.9 Beneficios del financiamiento a la microempresa	85
Conclusiones	88
Reflexión sobre la microempresa	91
Anexo Tablas	92
Glosario	108
Abreviaturas	112
Bibliografía	113
Hemerografía	114
Cibergrafía	115

INTRODUCCIÓN

En tiempos difíciles y de recesión económica una de las características es la falta de empleo. La creación, el fortalecimiento y la consolidación de la microempresa son de vital importancia ya que constituyen un sector relevante para el desarrollo de la actividad económica de México al existir el mayor número de empresas de este tipo y al generar el mayor número de empleos permanentes en el territorio nacional. Para fortalecerla, se requiere tener acceso a fuentes de financiamiento y el gran problema que tiene la microempresa es que no le resulta fácil conseguirlo, sin embargo, no es su único problema, ya que también se requiere que acceda al desarrollo tecnológico, la capacitación de sus recursos humanos, la información sobre mercados y una administración más eficiente, de manera que pueda incrementar la calidad y el valor agregado de los bienes que elabora, para elevar su competitividad tanto en el mercado interno como en el externo.

Así, veremos que en el siglo XXI, el Gobierno Federal continúa con el propósito de promover el desarrollo económico nacional a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas prioritarios y proyectos que fomentan la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y ha creado fondos operados por la Banca de Desarrollo y la Secretaría de Economía que buscan apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño, canalizando financiamiento a tasa de interés preferenciales para el acreditado. Entre estos programas podemos mencionar el "Fidecap" (El cual es un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva) y el desarrollo de cadenas productivas instrumentado por Nacional Financiera.

Para los micro empresarios que no pueden o no quieren acceder al apoyo financiero otorgado por el Gobierno Federal, existen en la actualidad otras alternativas o fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir para consolidar, ampliar o desarrollar su proyecto productivo. Estas se presentan como si fuera un abanico de opciones que han sido y son poco difundidas y por lo tanto

poco conocidas, existiendo incertidumbre en su eficacia para apoyar financieramente a los micro empresarios.

Esto permitirá constatar que el Gobierno Federal ya no es el único que puede dar éste tipo de apoyo, es más, con la privatización de la banca comercial se ha pretendido que ésta tome el papel de promotor del desarrollo, cosa que no ha tomado. Sin embargo, este nicho de mercado que deja de lado la banca comercial, esta siendo atendido por instituciones como las Sofoles, las Arrendadoras y el Factoraje Financiero, las Cajas de Ahorro Popular, las Uniones de Crédito e incluso existen instituciones financieras sin fines de lucro que financian proyectos de inversión, como es el caso de Acción Internacional.

Aunque en este momento la banca comercial "no otorga" financiamiento a la microempresa, sí tiene un programa de créditos a este sector, el problema consiste en que las garantías solicitadas son por mucho más del valor del financiamiento y no todos pueden cumplir con los requisitos del sistema bancario

Este panorama me lleva a realizar los siguientes cuestionamientos:

- a) ¿El proyecto de inversión de un microempresario se ve frenado por falta de recursos?
- b) ¿En cualquier tipo de financiamiento, los intereses son tan elevados, que terminan exprimiendo al que lo adquiere?
- c) ¿El financiamiento es garantía de que la microempresa va a crecer y desarrollarse?
- d) ¿Si se financian a las microempresas, éstas generarán más empleos?
- e) ¿La microempresa es la punta de lanza, para el desarrollo que México requiere? y
- f) ¿Cuál es el futuro para la microempresa?

El presente trabajo de investigación se realizó considerando estas inquietudes y para dar a conocer las características y el funcionamiento de las diversas fuentes de financiamiento que existen en la actualidad en México, llámense Programas del Gobierno Federal, Sociedades

Financieras de Objeto Limitado, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Arrendadoras o Factoraje Financiero, Cajas de Ahorro Popular, Uniones de Crédito, Instituciones Financieras sin fines de lucro y Fuentes Informales de Financiamiento, con el fin de que la microempresa vea cuál se adapta a su realidad económica y decida que le conviene para que arranque, desarrolle o consolide su negocio productivo.

Cabe aclarar que no son todas y continuamente están creándose nuevas instituciones tanto públicas como privadas que promueven programas de apoyo financiero para el sector de la microempresa. Por lo que, al ser varias las fuentes de financiamiento y de tan diferente naturaleza, no son tratadas al mínimo detalle, pero, se busca poner lo esencial al alcance de cualquier micro empresario.

La investigación se realiza de dos maneras: La primera fue por medio de la recopilación de datos en forma aleatoria directamente de los intermediarios financieros ya sea con pláticas o entrevistas con sus ejecutivos acerca de la operación de él financiamiento o a través de trípticos manejados como propaganda y publicidad distribuida por las mismas intermediarias. La segunda fue consultando información bibliográfica que se considero pertinente y que permitiera tener una visión más amplia sobre el objeto de estudio.

El trabajo aborda en el primer capítulo a "La microempresa en México y su importancia en la economía" con la finalidad de conocer sus características, la problemática que enfrenta, la necesidad de financiamiento y la importancia que tiene en nuestra economía.

El capítulo dos documenta las "Fuentes de financiamiento en México para la microempresa" con el fin de describir que son y como funcionan las diversas fuentes de financiamiento que existen en la actualidad y como pueden apoyar a la microempresa en sus necesidades financieras.

Finalmente en el capítulo tres se analiza "El financiamiento a la microempresa manufacturera en México" con el objetivo de conocer la importancia de apoyar financieramente a éste sector ya que es el principal generador de fuentes de empleo y de establecimientos en el territorio nacional, así como analizar su participación en el producto interno Bruto.

Para contestar las preguntas que motivaron este trabajo de investigación, en la parte final de cada capítulo se incluyen las conclusiones más relevantes surgidas de la investigación.

Este trabajo es un primer intento para conceptualizar las características y el funcionamiento de las diferentes fuentes u opciones de financiamiento que existen, por lo que se deja para posteriores análisis de investigación o para estudiosos interesados en el tema, profundizar en cualquiera de los intermediarios financieros para la microempresa.

Capítulo I

La microempresa en México y su importancia económica.

I.1 Concepto de empresa.

La empresa nace como tal en el período de la Revolución Industrial y actualmente conserva algunas características de aquella época. La empresa puede concebirse como un instrumento mediante el cual los agentes económicos agregan valor para mejorar las condiciones de vida de la población al contribuir a la creación de fuentes de empleo y al combate a la pobreza y por último, al desarrollo y crecimiento económico de un país.

La mayor parte de los sectores económicos como son la agricultura, la industria, el comercio y los servicios están formados por empresas. Debido a que éstas ocupan siempre un lugar preponderante en las actividades económicas y contribuyen a la expansión de los mercados, es de particular interés entender el cómo funcionan y como contribuyen al mejoramiento económico de un país.

La literatura tradicional define a la empresa como:

- Una unidad económica de producción de bienes y servicios.
- Un conjunto orgánico de factores de producción, ordenados según ciertas normas sociales y tecnológicas a fin de lograr objetivos de tipo económico.
- Una unidad económica, jurídica y social de producción formada por un conjunto de factores productivos, bajo la dirección, responsabilidad y control del empresario cuya función es la creación de utilidad mediante la producción de bienes y servicios y cuyo objetivo vendrá determinado por el sistema económico en que se encuentra inmersa.

Para nuestros fines, definiremos a la empresa como una unidad básica de organización productiva, que contribuye a mejorar y a maximizar los procesos económico – productivos, con el fin de satisfacer y mejorar la calidad de vida de la población mediante una retribución económica, así como equilibrar a los distintos actores que participan en una economía.

I.2 Principales clasificaciones y tipos de empresa.

Las empresas se clasifican atendiendo a múltiples criterios, en el contexto económico puede ser:

A) Nacional o Extranjera.

B) En cuanto al tamaño encontramos micro, pequeña, mediana y grande; sin embargo, al aplicar este enfoque, se encuentran dificultades para determinar límites, por lo que, los criterios más usuales son:

- 1) Financiero.- El tamaño de la empresa se determina con base al monto de su capital; no se mencionan cantidades porque cambian continuamente de acuerdo a la situación económica del país.
- 2) Personal ocupado.- Establece el tamaño de la empresa de acuerdo al decreto del 30 de diciembre del 2002, y que recomendó la secretaria de economía¹.

Estratificación por número de trabajadores			
Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1 - 10	1 - 10	1 - 10
Pequeña	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Mediana	51 - 250	31 - 100	51 - 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

- 3) Producción.- Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado tecnológico que existe en el proceso de producción; así, una empresa micro y pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo y las máquinas y equipos se reducen a unos cuantos instrumentos de trabajo. Mediana es aquella que está bastante tecnificada, pero todavía ocupa gran cantidad de mano de obra. Una empresa grande es aquella en la cual el grado de tecnología utilizada es preponderante en su producción.

¹ Secretaría de economía, Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, Diario Oficial de la Federación, Diciembre 30 del 2002, Primera sección. Pág. 49.

- 4) Ventas.- Establece el tamaño de la empresa en razón de las ventas² en el mercado que domina y abastece.

Estratificación por ventas netas	
Sector / Tamaño	Ventas
Micro	Hasta \$900,000
Pequeña	Hasta \$9,000,000
Mediana	Hasta \$20,000,000
Grande	Mayor a \$20,000,000

C) En cuanto a la naturaleza o giro de su actividad productiva pueden ser:

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

- **Extractivas:** Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables y no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras.
- **Manufactureras:** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:
 1. Empresas que producen bienes de consumo final, es decir, bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad, por ejemplo, productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos.
 2. Empresa que producen bienes de producción. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, maquinaria

² Rueda Peiro, Isabel. Las empresas integradoras en México. México, Siglo XXI, 1997, Pág. 11.

pesada, materiales de construcción, productos químicos, maquinaria ligera, entre otros.

2) Comerciales.- Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra – venta de productos terminados y pueden clasificarse en:

- Mayoristas.- Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas.
- Minoristas o detallistas.- Las que venden el producto al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.
- Comisionistas.- Se dedican a vender mercancías que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3) Servicios.- Como su denominación lo indica, son aquellas que dan un servicio a la comunidad, pueden o no, tener fines lucrativos y pueden clasificarse en: transporte, turismo, instituciones financieras, servicios públicos (energía, agua) y privados (despachos, consultorios), educación, etc. etc...

D) De acuerdo al tipo de propiedad pueden ser:

Públicas, Privadas o Sociales.

1.3 Elementos que conforman una empresa.

Para que una empresa funcione y produzca, debe contener cuatro recursos básicos³, sin embargo, estos pueden variar en función de su tamaño, del volumen de ventas que tenga y el sector al que pertenezca.

Recursos materiales:

Son aquellos bienes tangibles, propiedad de la empresa.

- 1) Edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria, equipo y herramientas.
- 2) Materias primas relacionadas directamente con la producción.
- 3) Materiales auxiliares que no son parte del proceso productivo pero que son necesarios para complementar la producción.

³ Reyes Ponce, Agustín, Administración de empresas, teoría y práctica, México, Limusa, 1975, Pág.73.

Recursos Técnicos:

Son aquellos que regulan la coordinación entre organización, producción, ventas y finanzas.

- 1) Sistemas de producción: fórmulas, patentes y métodos de producción.
- 2) Sistemas de ventas: autoservicio, la venta a domicilio y ventas a crédito.
- 3) Sistema de finanzas: coordina las combinaciones entre capital propio y préstamos bancarios.
- 4) Sistemas de organización y administración: coordina la forma en que debe estar estructurada una empresa: es decir, división del trabajo, niveles jerárquicos y su grado de centralización o descentralización.

Recursos Financiero:

Son los elementos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones, como son el dinero en efectivo, las aportaciones de los socios, las utilidades, los préstamos de acreedores y proveedores, el crédito bancario y la emisión de valores.

Recursos Humanos:

Son trascendentales para la existencia de cualquier empresa, de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos, es decir, sin ellos no se pueden realizar los procesos productivos.

- 1) Obreros calificados y no calificados que realizan tareas mecánicas.
- 2) Empleados calificados y no calificados que realizan trabajos de oficina.
- 3) Técnicos que buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos y controles para la producción.
- 4) Supervisores que vigilan el cumplimiento de los planes y que realizan funciones técnicas y administrativas.
- 5) Altos ejecutivos que vigilan la ejecución de los planes totales de la empresa y en ellos predomina la función administrativa.
- 6) Directores que fijan los objetivos de la empresa, aprueban los planes más generales y analizan los resultados.

- 7) Los dueños que toman la decisión final de hacia donde quieren ir en un futuro e invierten su dinero en la empresa.

1.4 Características y problemas de la microempresa.

Para comprender el funcionamiento y la problemática de la microempresa es importante reflexionar sobre la forma como nacen o se originan. Una gran cantidad de micro negocios surgen casual o informalmente, como consecuencia de un segmento de mercado insatisfecho, de la disponibilidad de tecnología para fabricar el bien en forma más económica o por relaciones acumuladas para vender el producto, por lo tanto, rara vez la creación de este tipo de negocios es producto de un estudio que analice aspectos económicos, técnicos y financieros que permita tener información y un mejor conocimiento de cómo podría desarrollarse.

De lo anterior se derivan las siguientes características:

Primero.- La gran mayoría de las microempresas que así se originan son familiares, aún cuando puedan tener la figura legal de cualquier tipo de sociedad mercantil.

Segundo.- Son administradas por el fundador, el cual generalmente tiene gran experiencia y conocimiento en alguna de las áreas funcionales (producción, ventas, contabilidad, etc..) pero no en todas.

Tercero.- Se constituyen con el mínimo posible de recursos monetarios y de capital, por el alto riesgo que significa el proyecto al tener información parcial del negocio, a su falta de experiencia empresarial y porque en la mayoría de los casos el capital inicial es el ahorro o excedente económico de la familia, el cual están dispuestos a arriesgarlo totalmente.

Estas características generan otras que contribuyen a la vulnerabilidad de la empresa⁴ y que la pueden llevar al fracaso, entre estas tenemos:

- Permanencia.- Elevada fragilidad e inestabilidad, es un hecho que muchos comienzan, se instalan, pero pocos permanecen.

⁴ López Espinosa, Mario, Financiamiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México. Chile, CEPAL, 1994, Pág. 23

- **Tecnología.-** Si bien es cierto que buena parte de las microempresas productoras tienen un conocimiento y una experiencia de su propia actividad, también es cierto, que un alto porcentaje de ellas tiene procesos tecnológicos inadecuados y maquinaria obsoleta.
- **Control de calidad.-** La microempresa carece de sistemas y equipos de medición del control de calidad, limitación que constituye el motivo de su principal incapacidad de convertirse en proveedor regular e importante de la industria grande y mediana o para incursionar en los mercados de exportación.
- **Economías de escala.-** La microempresa tiene dificultades para entrar al mercado en condiciones de competencia, esto se debe principalmente a su condición de pequeña o a la adopción de modelos productivos diseñados para el establecimiento de empresas más grandes.
- **Continuidad.-** La discontinuidad en la producción, que se deriva por la imposibilidad financiera de mantener inventarios en función de un ciclo razonable y permanente de producción y por la falta de capacidad instalada.
- **Productividad.-** Reducidos índices de productividad. No puede ignorarse que la posibilidad real de que la microempresa alcance una efectiva capacidad de permanencia y desarrollo, dependerá del grado de productividad y competencia que logre en su operación.

Además, existen otros problemas de carácter administrativo:

- **Gestión administrativa.-** Una de las principales limitaciones de la microempresa es precisamente la baja capacidad de sus propietarios en materia de gestión administrativa, quienes suelen carecer de las herramientas de análisis más elementales para calcular costos, fijar precios, decidir sobre el nivel de inventarios o determinar el nivel de equilibrio de sus operaciones.
- **División del trabajo.-** La microempresa carece de división racional del trabajo, lo que no solo disminuye las posibilidades de especialización productiva, sino que además, repercute en los niveles de productividad.
- **Acción individual.-** La microempresa se ha enfocado más hacia la acción individual, no existe una clara diferencia entre los mecanismos de asociación y de fusión empresarial, en los que cada empresario cede su capacidad de decisión individual a favor de la decisión común, y en

los esquemas de acción conjunta, en que cada empresario mantiene su capacidad individual y simplemente concerta iniciativas de inversión y colaboración, alianzas estratégicas que inciden en la eficiencia y la competitividad colectiva.

- Acceso al mercado.- La mayor parte de las microempresas se ubican en el sector informal de la economía y no disponen de una estructura formal constitutiva que regule no solo sus relaciones con terceros y con el ámbito jurídico formal, sino además sus relaciones internas de producción. Esta característica es la que constituye una de las limitaciones fundamentales para acceder a las fuentes de crédito, esto es consecuencia no tan solo del desconocimiento de los trámites y procedimientos correspondientes, sino también del condicionamiento de excesivos requisitos incongruentes con las posibilidades reales de la propia microempresa⁵.
- Integración.- La insuficiente articulación entre la gran industria y las microempresas, y la preferencia de las grandes unidades de integrarse verticalmente, lo cual conduce por un lado, a un escaso grado de integración industrial y por otro lado, a que aquellas canalicen sus compras al mercado externo, limitando el desarrollo de las industrias de este sector por el desconocimiento de sus posibilidades para la producción.
- Capacidad de negociación.- Los bajos volúmenes de operación individual de la microempresa y en consecuencia, los bajos niveles de venta de sus productos y adquisición de materias primas e insumos, explican la limitada capacidad de negociación. En muchas ocasiones la microempresa enfrenta el estrangulamiento de la mediana o grande empresa que le suministra insumos y le impone condiciones, generalmente estas empresas le impone las reglas del juego, ya sea para proveerla o comprar sus productos.
- Obligaciones fiscales y laborales.- Muchos microempresarios realizan la práctica del incumplimiento de las obligaciones fiscales y de índole laboral. Esta situación de irregularidad se ha convertido no solo en un obstáculo para canalizar ciertos apoyos a la microempresa, sino que en muchos casos constituye una de las razones fundamentales para que se resista a gestionar el acceso a los esquemas formales de financiamiento. No obstante, ésta

⁵ Lacalle Calderón, Maricruz. Micro-créditos: de pobres a microempresarios, Barcelona, Ariel, 2002, Pág. 32.

característica contribuye a hacerlas competitivas, ya que pueden ofrecer sus bienes y servicios a precios por debajo del mercado.

Y finalmente también existen aspectos de carácter financiero y son:

- **Liquidez y crédito.**- Las causas de la falta generalizada de liquidez y crédito se derivan más que de su reducida dimensión, de las limitaciones propias de su informalidad. Resultando evidente que esta consecuencia se convierte en su principal obstáculo para su propio desarrollo.
- **Rentabilidad.**- Al operar sin criterios objetivos de rentabilidad, el microempresario desconoce con precisión en qué proporción obtiene utilidades reales o en que medida su operación alcanza niveles razonables de rentabilidad.
- **Garantías.**- Por razones del estrato socioeconómico al que pertenecen la mayoría de los microempresarios, la carencia o insuficiencia de garantías reales constituye una de las causas principales del rechazo de la banca comercial para canalizarle recursos, pues las garantías con que cuenta, están representadas por los pocos bienes de capital que posea la propia microempresa.

Las anteriores características permiten motivar al presente trabajo, pues, como se mencionó anteriormente, uno de los principales aspectos de las microempresas es la escasa liquidez y la falta de crédito con que cuentan que les permita tener oportunidades de mejora y como sé vera más adelante, su desarrollo y buen desempeño ha tenido efectos positivos en el crecimiento y desarrollo del país, ya que su actividad esta presente tanto en grandes como en pequeños centros urbanos, además, es el principal generador de fuentes de empleo, por otra parte, son exportadoras indirectas y orientan sus esfuerzos hacia actividades de apoyo a la producción que compite con el resto del mundo, contribuyendo de este modo a la generación de divisas desde dentro y fuera del país.

1.5 La microempresa y su importancia en la economía.

Para efectos de esta investigación y a partir de este punto, los criterios tomados como elemento estratificador son sobre la base del número de empleados utilizados por cada sector. Una vez hecha esta aclaración a continuación serán descritas las razones por las cuales es de suma importancia la microempresa en la economía nacional:

- a. La expansión y operación de la microempresa plantea requerimientos mínimos de inversión pública en obras de infraestructura.
- b. Utilización de procesos productivos y operativos poco sofisticados e intensivos en mano de obra.
- c. La utilización generalizada de bienes de capital, materias primas e insumos de procedencia nacional.
- d. Reúne las condiciones de flexibilidad y versatilidad más favorables para ejecutar ajustes con las menores complicaciones en términos de adecuación tecnológica.
- e. Los consumidores ya no quieren tener los productos que tienen todos. Esta nueva tendencia abre oportunidades especiales a la microempresa que puede atender con mayor oportunidad y precisión los requerimientos particulares de cada nicho de mercado.
- f. Es una instancia para la formación de empresarios, así como, para la canalización del ahorro familiar y excedentes generados a nivel regional.
- g. Están constituidas en su totalidad por capitales mexicanos y las utilidades que generan en su operación se quedan en el país ya sea en forma de ahorro o en nuevas inversiones.
- h. Tiene gran importancia en el aspecto social, ya que son generadoras de empleo, lo cual hace que gran número de desempleados pasen a formar parte de la clase económicamente activa del país, con lo que aumenta tanto la producción como la capacidad de compra.
- i. Capacita mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación previa.
- j. Puede mantener un vínculo y relación directa con sus clientes, lo que significa que no solo pueda darles un tratamiento especial y con alto contenido humano en su relación comercial, sino que además, está en posibilidades de indagar en forma directa las actitudes, requerimientos particulares y cambios de los patrones de consumo.

- k. Conviene destacar que la microempresa promueve la actividad económica entre los estratos de menores ingresos de la población. Su impulso y desarrollo tiene efectos redistribuidores del ingreso muy importantes.
- l. Finalmente, la microempresa responde a una demanda de carácter regional y atiende necesidades de consumo básico de la población.

1.5.1 Establecimientos y personal ocupado por tipo de empresa.

En el apartado anterior, se menciona la importancia de la microempresa y así lo podemos constatar en el cuadro 1. En primer lugar tenemos que, a nivel nacional, existen un total de 3,038,514 empresas, de las cuales 2,899,196 que representan el 95.41% son microempresas manufactureras, comerciales y de servicios; 101,003 ó el 3.32% corresponden a pequeñas empresas; 27,324 equivalentes al 0.90% de empresa medianas y finalmente 10,991 que representa el 0.36% en los mismos sectores son empresas grandes.

Establecimientos y personal ocupado por los sectores comercio, servicios y manufacturas en 1999					
Empresa	Número de Establecimientos	% de Establecimientos	Personal ocupado	% de personal ocupado	Personal ocupado promedio
Micro	2,899,196	95.41%	6,847,278	44.06%	2
Pequeña	101,003	3.32%	2,058,867	13.25%	20
Mediana	27,324	0.90%	2,321,576	14.94%	85
Grande	10,991	0.36%	4,314,126	27.76%	393
Total	3,038,514	100.00%	15,541,847	100.00%	

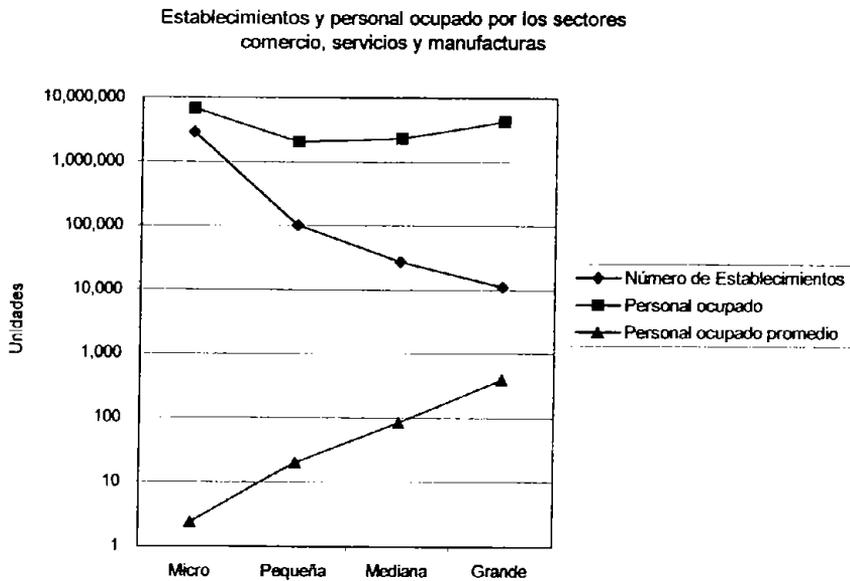
Cuadro 1.- Creación del Autor⁸

En segundo lugar, existen un total de 15,541,847 personas ocupadas en la empresa, de las cuales 6,847,278 que representan el 44.06% están empleadas en la microempresa en los sectores manufacturero, comercial y de servicios; 2,058,867 ó el 13.25% corresponden a pequeñas

⁸ Anexo tablas 1 y 5

empresas; 2,321,576 equivalentes al 14.94% están en empresas medianas y 4,314,126 que representa el 27.76% son empleados en la empresa grande en los mismos sectores económicos.

Como podemos ver en la grafica 1, a simple vista, la microempresa predomina tanto en número de establecimientos como en número de personas ocupadas, sin embargo, la participación de empleados por unidad productiva en la microempresa es muy bajo, apenas dos empleados por unidad, si lo comparamos con la pequeña, vemos que ésta utiliza en promedio 20 empleados, la empresa mediana ocupa en promedio 85 empleados y la empresa grande utiliza 393 empleados en promedio por empresa establecida. Sin mediar análisis de por medio, quisiéramos que todas nuestras empresas fueran grandes o por lo menos medianas. Sin embargo, debemos recordar que cuanto mayor es la empresa, mayor también es la utilización de tecnología y menor la utilización de mano de obra e aquí el punto más importante de la microempresa.



Gráfica 1.- Creación del autor ⁷

⁷ Datos del cuadro 1

I.5.2 Establecimientos y personal ocupado por sector de la microempresa.

De las 2,899,196 microempresas que existen en el ámbito nacional, el sector comercio es el que predomina, ya que tiene 1,422,871 que representan el 49.08% de establecimientos, le sigue el sector servicios con 1,130,465 equivalentes al 38.99% y finalmente el sector manufacturero con 345,860 que representan el 11.93% de las unidades productivas, ver cuadro 2.

Establecimientos y personal ocupado por sector económico de la microempresa en 1999					
Sector	Número de Establecimientos	% de Establecimientos	Personal ocupado	% de personal ocupado	Personal ocupado promedio
Manufactura	345,860	11.93%	1,183,264	17.28%	3
Comercio	1,422,871	49.08%	2,328,003	34.00%	2
Servicios	1,130,465	38.99%	3,336,011	48.72%	3
Total	2,899,196	100.00%	6,847,278	100.00%	

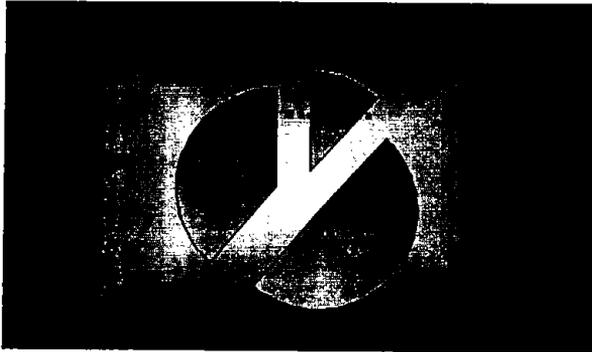
Cuadro 2.- Creación del autor ⁸

Como se observa en el cuadro 2, en el sector comercio existe la mayor cantidad de microempresas, debido a que es mucho más fácil la creación de este tipo de negocios, primero, porque no es necesario tener mano de obra especializada como en el sector manufacturero o en el de servicios y segundo, porque se pueden ubicar en cualquier lugar, ya que no necesitan infraestructura determinada para iniciar un nuevo micro negocio, de tal manera que están diseminadas en cualquier parte del país, tanto en zonas urbanas como rurales.

En este mismo cuadro, tenemos que el total de personal ocupado por el sector de la microempresa asciende 6,847,278, distribuidos de la siguiente manera: existen 1,183,264 equivalentes al 17.28% de empleados en microempresas manufactureras, en el sector comercial están 2,328,003 que corresponden al 34% de personas ocupadas y en el sector servicios hay 3,336,011 equivalentes al 48.72% de empleados. Abierto por sector económico, se puede ver que el promedio de personal ocupado tanto en el sector manufacturero como en el de servicios es de 3 empleados y en el sector comercio es de 2 empleados por unidad de producción.

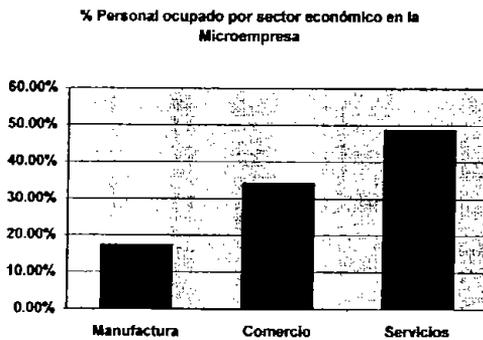
⁸ Anexo tablas 2,3,4,6,7 y 8

En la grafica 2 podemos ver la distribución por sector económico de los establecimientos existentes a nivel nacional. Como se mencionó, el sector comercio es el que predomina, siguiéndole el sector servicios y finalmente el manufacturero con la menor cantidad de unidades productivas.



Gráfica 2.- Creación del autor⁹

En la Gráfica 3 podemos ver la distribución del personal ocupado en cada uno de los sectores económicos existentes en la microempresa en el ámbito nacional, donde destaca, el sector servicios con el mayor porcentaje de empleados ocupados, posteriormente esta el comercio y con menor participación el sector manufacturero.



Gráfica 3.- Creación de autor¹⁰

⁹ Datos del cuadro 2

¹⁰ Ibidem cuadro 2

Se puede apreciar la relación inversa que existe entre el número de establecimientos y la cantidad de empleados utilizados, ya que el sector comercio aunque tiene el mayor número de microempresas tiene el segundo lugar en cuanto a personal empleado y el sector servicios con un menor número de establecimientos genera el mayor número de plazas laborales.

Por las razones expuestas, la microempresa ha tenido y seguirá teniendo gran impacto en la consolidación, crecimiento y desarrollo de nuestro país, sin embargo, se ha observado que tiene problemas que afectan su eficiencia y que condicionan su avance.

La mayoría de estos problemas vienen de tiempo atrás, pero, las condiciones prevalecientes en el país durante los últimos años las han venido agravando. Es por ello, que se debe apoyar financiera, técnica y administrativamente a este sector para que se le impulse de manera sostenible en la realización de sus proyectos.

Capítulo II

Fuentes de financiamiento en México para la microempresa.

Con los datos del capítulo anterior, podemos deducir dos argumentos en pro de canalizar recursos para financiar a la microempresa: El primero, es que una porción considerable de la población ocupada labora en empresas que utilizan entre 1 y 10 trabajadores. En este tipo de empresas el potencial de crecimiento económico es importante. Puesto que la capacidad de las grandes empresas para invertir y generar empleos está limitada por sus políticas administrativas de hacer eficientes sus recursos de capital físico y humano, en tanto que las personas tienden a autoemplearse estableciendo su propia microempresa.

Un segundo argumento es que el crédito desempeña un papel fundamental para impulsar la actividad económica canalizando los recursos a proyectos rentables. Cuando los bancos centrales o los gobiernos fomentan el crédito, alientan la aceleración de la economía. Por el contrario, los periodos recesivos se caracterizan por un círculo vicioso de disminución del crédito, menor inversión, caída de la productividad y menor crecimiento, reforzando la cautela de quienes otorgan el crédito. La creación de nuevas empresas requiere inversión de capital, que puede ser financiada por el crédito para aquellos que son sujetos del mismo.

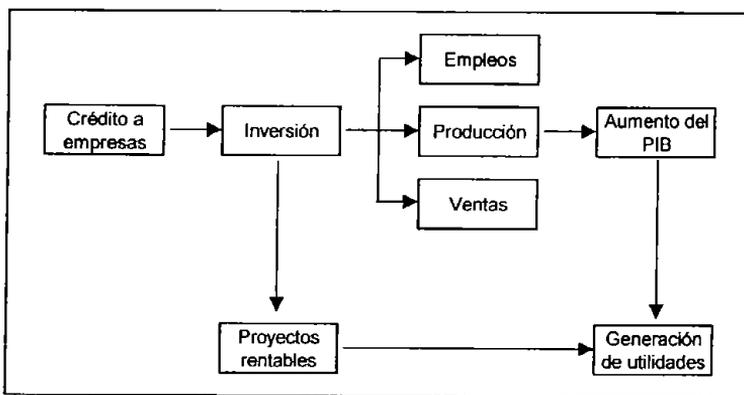


Diagrama 1.- Influencia del crédito en la economía¹¹

¹¹ Tame Rivera, Alberto, Extensión y cooperación en programas de micro crédito en agrupamientos industriales, México, DF, SL, 2002, Pág. 3

La figura 1.1 describe este fenómeno, el financiamiento a empresas alienta la inversión; misma que a su vez genera empleos, mayor producción y ventas; estos tres factores contribuyen a aumentar el Producto Interno Bruto (PIB). Además la inversión pone en marcha proyectos rentables y este fenómeno asociado al aumento del PIB ayuda a la generación de utilidades, en beneficio de los que participan en la actividad económica.

Al conjugar los dos factores anteriores, resulta lógico proponer programas de financiamiento para fomentar la actividad de las microempresas, definiéndolo como el préstamo de cantidades de dinero a plazos cortos, a personas o empresas que no tienen acceso al crédito comercial otorgado por las instituciones bancarias o por los proveedores de bienes y servicios.

Actualmente el gobierno federal ha manifestado su interés por resolver los grandes desequilibrios que hay en la microempresa a través del uso de los fideicomisos públicos y ha creado programas de apoyo, los cuales revisaremos a continuación. Además, se describen otras figuras de mercado que brindan apoyo financiero a las microempresas.

II.1 Programa de apoyo del Gobierno Federal a la microempresa

II.1.1 Concepto de Fideicomiso y su funcionamiento.

Comenzaremos identificando las partes que integran el fideicomiso:

- Fiduciario.- Es la institución financiera (de crédito, seguros, fianzas, casas de bolsa, sociedades financieras de objeto limitado, almacenes generales de depósito) a la que se transmite la titularidad sobre ciertos bienes o derechos con la limitación, de carácter obligatorio, de realizar sólo aquellos actos exigidos para el cumplimiento del fin para el que fue creado.
- Fideicomitente.- Es la persona que dentro de un contrato de fideicomiso destina o afecta ciertos bienes o derechos a un fin lícito y determinado.
- Fideicomisario.- Es la persona física o moral capacitada legalmente para recibir el beneficio de un fideicomiso.

Podemos decir que el FIDEICOMISO es un contrato en el cual, una persona denominada fideicomitente, entrega en propiedad los bienes o transmite los derechos a otra que se denominará fiduciaria, para que ésta los administre y realice con ellos el cumplimiento de finalidades lícitas,

determinadas y posibles: una vez que éstos sean cumplidos, destine los bienes y derechos aportados a favor de otra persona denominada fideicomisario.

Para el caso que nos ocupa, su funcionamiento es de la siguiente manera: El Gobierno Federal (Fideicomitente) crea un fondo por medio del cual destina recursos monetarios a Instituciones Financieras (Fiduciario) para que los administre y destine a favor de las MIPYMES (Fideicomisario) para que éstas puedan materializar sus proyectos de inversión.

Cada una de las partes tiene derechos y obligaciones una vez firmado el contrato de fideicomiso.

El Fiduciario:

- Tiene la obligación de efectuar todos los actos necesarios que permitan cumplir con los objetivos para los cuales fue constituido el fideicomiso.
- Podrá descontar del fideicomiso todos aquellos gastos efectuados y que hayan sido necesarios para el cumplimiento del objeto del fideicomiso, como formalización de documentos, trámites administrativos, honorarios y comisiones.
- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones fiscales que se generen en virtud de la operación del fideicomiso.
- Rendir las cuentas correspondientes a la administración y funcionamiento del fideicomiso al fideicomitente en el caso de que se haya reservado este derecho.
- Las instituciones fiduciarias sólo podrán informar de las operaciones del fideicomiso al fideicomitente y a sus representantes legales. Los empleados y funcionarios de éstas instituciones serán responsables por la violación de este secreto y en su caso están obligados a reparar los daños y perjuicios que se causen.

El Fideicomitente

- Comprometerse a afectar en fideicomiso bienes de su propiedad o la titularidad de derechos, sobre aquellos que tenga facultad de enajenarlos o disponer de ellos.
- Designar a los fideicomisarios y el provecho que recibirán de los bienes fideicomitados, señalando la finalidad del mismo.

- En caso de haberse reservado esos derechos, requerir al fiduciario rinda las cuentas correspondientes a su gestión.
- Recibir los bienes que otorgó en fideicomiso una vez que se haya cumplido el fin para el que fue constituido.
- Revocar el fideicomiso en el caso y bajo las condiciones que se haya reservado ese derecho.

El Fideicomisario

- Comprobar al fiduciario, tener la capacidad necesaria para estar en posibilidad de recibir el provecho que el fideicomiso implica.
- Para poder recibir el provecho establecido en el contrato de fideicomiso, realizar todos aquellos actos necesarios para su formalización.

Causas por las cuales se podrá extinguir el fideicomiso

- La realización del fin para el cual fue constituido.
- Que el fin se vuelve imposible de realizar.
- Si el inicio de la vigencia del fideicomiso está sujeto a que se cumpla con alguna condición y ésta no se verifica en el término establecido para ese fin, o en su defecto, dentro del plazo de 20 años siguientes a su constitución.
- Por haberse constituido en fraude a terceros.

II.1.2 Fondo de apoyo a la microempresa.

El Gobierno Federal en el Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2006 estableció que la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como fin promover el desarrollo económico nacional, fomentando la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, así como su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional. Así, la secretaria de economía, en febrero del 2004, creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME). El cual se integra

por cuatro programas de apoyo¹². Cada programa ataca diversas problemáticas a las que se enfrentan las MIPYMES hoy en día y cada uno tiene los siguientes objetivos:

	Fondo de apoyo	Objetivos:
Programas del Gobierno Federal Fondo PYME	Crear y fortalecer la capacidad de gestión de las empresas por medio de la innovación tecnológica (FAMPYME)	Formación de emprendedores Elaboración de estudios y proyectos Creación y fortalecimiento de incubadoras Innovación y desarrollo tecnológico Consolidación de una red de centros de desarrollo empresarial Negocios en proceso de formación Capacitación y consultoría empresarial Promoción empresarial
	Fortalecer la capacidad de articulación productiva y sectorial (FIDECAP)	Proyectos productivos Centros de articulación productiva Infraestructura productiva
	Facilitar de manera permanente el acceso a mercados (FACOE)	Instalación y equipamiento de impulsoras de la oferta exportab Conformación y aprovechamiento de bancos de información
	Facilitar el acceso al crédito o financiamiento (FOAFI)	Extensionistas financieros Constitución y fortalecimiento de fondos de garantía Intermediarios financiero no bancarios Impulso al mercado de capitales

Diagrama 2.- Programas de apoyo y sus objetivos

Los apoyos son dirigidos a empresas de cualquier tamaño que cuenten con proyectos de alto impacto en la integración de cadenas productivas, siempre y cuando beneficien a grupos de MIPYMES y/o generen un número significativo de empleos directos.

Para alcanzar sus objetivos el FONDO PYME canaliza los recursos a través de las siguientes líneas de apoyo:

Formación de emprendedores – Hasta 50% del costo del servicio sin exceder \$90 mil pesos por organismo intermedio y ejercicio fiscal y los recursos son utilizados para:

- La entrega o producción de materiales para emprendedores.

¹² Secretaría de economía. Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Diario Oficial de la Federación, Febrero 27 del 2004, Segunda sección, Pág. 21-57

Elaboración de estudios y proyectos - Hasta 90% del costo del servicio sin exceder \$100 mil pesos por proyecto y los recursos se deben utilizar para:

- Elaboración de estudios de mercado, factibilidad técnica y económica, y proyectos de inversión productivos.
- Estudios sobre oportunidades de negocio que permitan detonar inversiones y generación de empleos a través de las MIPYMES.
- Elaboración de planes de acción específicos para el desarrollo de políticas públicas que detonen cadenas productivas en sectores y regiones.

Creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas - Hasta 50% del costo del servicio sin exceder \$400 mil pesos en incubadores tradicionales o con baja utilización tecnológica. Hasta 60% del costo total del servicio sin exceder \$1 millón de pesos en incubadores donde el grado de tecnológica utilizada sea intermedio y sin exceder \$3 millones de pesos en incubadores con uso de alta tecnológica y los recursos deben utilizarse para:

- Equipamiento e Infraestructura

Innovación y desarrollo tecnológico - Hasta 50% del costo del servicio sin exceder \$500 mil pesos por empresa y se deben destinar para:

- El desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales o servicios de las MIPYMES.
- La adquisición y transferencia de tecnología.

Consolidación de una red de Centros de Desarrollo Empresarial - Hasta 50% del costo del servicio sin exceder \$250 mil pesos por centro y los recursos deben utilizarse en:

- Compra o rehabilitación de mobiliario y equipo.
- Construcción o rehabilitación de espacios para este fin.

Negocios en proceso de formación - Hasta 70% del costo del servicio sin exceder \$35 mil pesos para negocios tradicionales o con baja utilización tecnológica. No deben exceder \$150 mil pesos para negocios con uso medio de tecnología y no debe exceder de \$500 mil pesos para negocios que utilicen alta tecnológica y los recursos deben ser utilizados para:

- Equipamiento e Infraestructura.

Capacitación y consultoría empresarial - Hasta el 50% del costo sin exceder \$50 mil pesos y los recursos serán destinados para:

- Pago de servicios de capacitación como talleres, curso y seminarios para la formación empresarial y de gestión.
- Integración de cadenas productivas y esquemas de asociación empresarial.
- Pago de servicios profesionales y técnicos de consultoría.
- Diagnóstico, diseño e implementación de procesos que permitan a MIPYMES reorientar sus actividades a rubros con mayor potencial económico.
- Capacitación para desarrollar la oferta exportable, fomento de la cultura exportadora y para contribuir al desarrollo o mejora de su proceso exportador, mediante la impartición de cursos grupales orientados a la determinación de las ventajas competitivas del producto y sus oportunidades en el mercado exterior.
- Contratación de consultores, asesores y promotores especializados en la detección y atención de necesidades sobre comercio exterior.

Promoción empresarial – Hasta 50% del costo total, sin exceder \$1 millón de pesos por evento y se utilizarán los recursos para:

- Actividades de promoción como ferias, exposiciones y encuentros de negocios con la finalidad de lograr la interacción y permanencia en los mercados, fortaleciendo la competitividad en el corto y mediano plazo.
- Renta de espacios para la participación en eventos internacionales, construcción y montaje de módulos de exhibición (stands)
- Elaboración de materiales de promoción, por ejemplo, folletos, trípticos, posters, material audiovisual y páginas de Internet, entre otros.
- Realización del diseño industrial y gráfico, para empaque, embalaje y el cumplimiento de normas y certificaciones internacionales, así como el envío y manejo de productos y muestras para la promoción y comercialización de exportaciones.

Proyectos productivos Industriales, comerciales y de servicios bajo la modalidad de recuperación – Hasta 30% del costo total del mismo sin exceder \$300 mil pesos por proyecto y se utilizará para:

- La adquisición e instalación de maquinaria y equipo.
- Adquisición de tecnología
- Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y cualquier otro tipo de instalación que agregue valor a la producción.

Creación y funcionamiento de centros de articulación productiva – Son centros de atención a MIPYMES y tienen el objetivo de promover los programas de apoyo empresarial, vincular la oferta de procesos productivos, ofrecer servicios de alto valor agregado para la integración productiva, promover esquemas asociativos, entre otros. Se le financiara hasta 70% del costo total sin exceder \$3 millones pesos por proyecto y se utilizarán los recursos para:

- El diseño e institucionalización del centro de Articulación Productiva.
- Equipamiento de centros u oficinas de atención
- Rehabilitación y adecuación de instalaciones para su puesta en marcha.
- Asistencia técnica y servicios tecnológicos de articulación productiva a las empresas asociadas.

Infraestructura productiva bajo la modalidad de recuperación – Hasta 50% sin exceder \$1 millón pesos por proyecto y los recursos se canalizarán a:

- Proyectos industriales, como la construcción o rehabilitación de naves industriales, y desarrollo de parques y conjuntos industriales.
- Proyectos de infraestructura comercial y de servicios.
- Actividades relacionadas al ecoturismo rural y de aventura.
- Actividades de MIPYMES de servicios ambientales, por ejemplo, tratamiento de aguas, reciclamiento de desperdicios y basura o residuos.

Instalación y rehabilitación de impulsoras de la oferta exportable – Por única vez y hasta el 50% del costo total del proyecto sin exceder \$1 millón de pesos y se destinaran los recursos a:

- **La instalación, rehabilitación y equipamiento de espacios físicos de atención a las MIPYMES mexicanas en territorio nacional y en el extranjero.**

Estos centros serán utilizados como instrumentos para incursionar, incrementar, promocionar, comercializar o diversificar la exportación de sus productos mediante la prestación de servicios de asistencia técnica, capacitación, asesoría e información sobre mercados internacionales.

Conformación y aprovechamiento de bancos de información – Hasta el 50% del costo total del servicio sin exceder \$50 mil pesos y los recursos serán destinados para:

- La creación de bancos de información que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para desarrollar el proceso exportador y el mercado interno de las MIPYMES.

Extensionistas financieros – Hasta 100 % del costo total sin exceder \$5 mil pesos por empresa y se destinarán los recursos para:

- La elaboración de planes de negocio realizados por extensionistas financiero capacitados y certificados por la banca de desarrollo y las instituciones financieras.

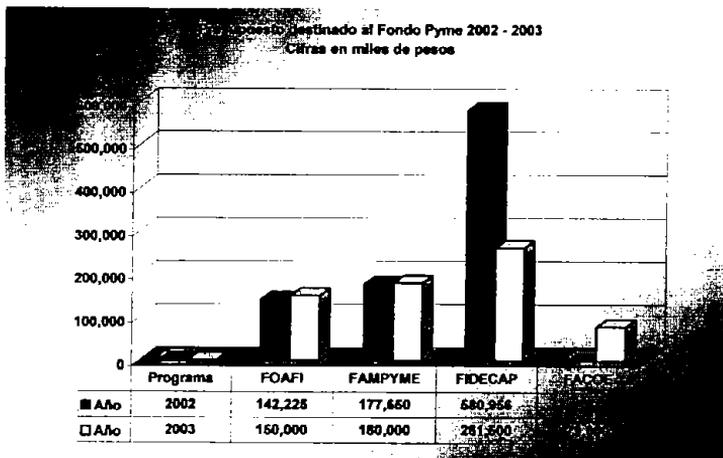
Constitución y fortalecimiento de fondos de garantía – No más del 49% del patrimonio total del fondo de garantías en el que participe y se destinarán los recursos para:

- La constitución y fortalecimiento de fondos destinados a cubrir o complementar las garantías de las MIPYMES establecidas en el país.

Intermediarios financieros no bancarios – Hasta el 50% del costo del proyecto sin exceder los \$3 millones de pesos y se destinarán los recursos para:

- La creación de instrumentos que faciliten el acceso al financiamiento y que sean promovidos por instituciones financieras no bancarias como:
 - ❖ Sociedades de garantía.
 - ❖ Fondos de capital de riesgo.
 - ❖ Uniones de crédito.
 - ❖ Sociedades de inversión de capital.
 - ❖ Empresa de factoraje y / arrendamiento financiero.
 - ❖ Entidades de fomento

Con respecto a la cantidad de recursos que se han asignado en los años 2002 y 2003, podemos ver en la grafica 4, que en el año 2002 se canalizaron \$900.8 millones mientras que en el 2003 se canalizaron solamente \$670.5 millones de pesos hacia los cuatro programas de apoyo, destacando que la mayor parte de los recursos se enfocaron al FIDECAP con \$581 millones en el año 2002, y \$261.5 millones de pesos en el 2003, el segundo lugar lo ocupa el programa FAMPYME con un presupuesto similar en ambos años de alrededor de \$180 millones de pesos, al igual que el FOAFI con alrededor de \$150 millones de pesos y el que tuvo la menor cantidad de recursos asignados fue el FACOE con 79 millones de pesos en 2003.



Gráfica 4.- Creación del autor¹³

Es de notar, que la asignación de subsidios va a la baja, ya que para el 2003 se disminuyeron los recursos en 25.57% con respecto al año 2002.

II.1.3 Procedimiento para la integración de la solicitud de apoyo

- i. Acudir a la ventanilla de la delegación o municipio estatal que le corresponda o en Internet acceder las rutas www.economia.gob.mx ó www.contactopyme.gob.mx y requisitar a través del Sistema la información referente a su proyecto o programa conforme al formato de "Solicitud de Apoyo", debiendo adjuntar por este mismo medio, los archivos que contienen el programa o

¹³ Secretaría de Economía, Financiamiento PYME, www.economia.gob.mx

proyecto y su documentación soporte. Hecho lo anterior, el Sistema emitirá al solicitante el comprobante de registro, el cual contiene la fecha y hora de recepción de la Solicitud de Apoyo, además de un número de folio y contraseña que le permitirá dar seguimiento a la misma.

- II. El Sistema envía en forma electrónica a los integrantes del Subcomité un listado de las Solicitudes de Apoyo clasificadas por Entidad Federativa y por Línea de apoyo. El Subcomité procede a la revisión y evaluación con el fin de emitir opiniones técnicas que deberán contar con calificaciones de la viabilidad técnica, comercial, económica y financiera de los proyectos presentados y la calificación quedará registrada en el Sistema, previa verificación por las unidades administrativas de las SPYME quién generará un comunicado vía electrónica a los integrantes del Consejo directivo que incluirá el listado de las solicitudes de apoyo.
- III. El Consejo Directivo rechazará inmediatamente aquellos proyectos que tuvieron una opinión desfavorable y los que tuvieron una opinión favorable son analizados nuevamente para su dictaminación y aprobación de los montos y porcentajes en función de la disponibilidad presupuestal del FONDO PYME.
- IV. La resolución aprobatoria del Consejo Directivo, será notificada por escrito a los beneficiarios u organismos intermedios, según corresponda, conteniendo la información sobre el nombre o título del proyecto o programa, montos y porcentajes de apoyo aprobados, la instrucción de abrir una cuenta o subcuenta específica en una institución bancaria, la instrucción de suscribir el fideicomiso que corresponda y los demás términos y condiciones de dicha aprobación.
- V. Una vez aperturada la cuenta y firmado el convenio de fideicomiso, se le hace entrega de un primer suministro de recursos, posteriormente la MIPYME deberá entregar un primer informe de actividades, si no cumple con el acreditamiento de metas se le cancela el apoyo, si lo cumple se le hace entrega del siguiente suministro de recursos y nuevamente la MIPYME deberá entregar el informe de actividades correspondiente, este procedimiento continúa hasta el final del proyecto en el que deberá entregar un reporte final del mismo y se dará por concluido tanto el proyecto como el fideicomiso.

II.1.4 Criterios generales de elegibilidad

1. Que el solicitante cubra y documente los requisitos establecidos.
2. Que el proyecto fomente el desarrollo de sectores productivos.
3. Contribuyan al desarrollo de la región, elevando su calidad de vida.
4. Los proyectos denoten viabilidad técnica, comercial, económica y financiera.
5. Proyectos que cuenten con otras fuentes complementarias de financiamiento, como es la participación privada, de gobiernos estatales y municipales, de organismos de representación empresarial, del sector académico o de otras instituciones públicas y privadas.
6. Proyectos que fomenten la creación de MIPYMES lideradas por mujeres.
7. El proyecto permita en el mediano plazo la autogestión ante el sector financiero.
8. Privilegiar proyectos que generen o conserven empleos formales otorgando prioridad a la generación de mejores empleos.
9. Que generen mejoras en la organización, en procesos y en la productividad.
10. Proyectos que apoyen la innovación y el desarrollo tecnológico.
11. Proyectos que empleen a personas con alguna discapacidad.
12. Proyectos que promuevan productos y apoyen sectores con potencial exportador y demanda internacional.
13. Contribuyan a la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado.
14. Contribuyan o fortalezcan incubadoras de empresas.
15. Contribuyan al desarrollo de una cultura emprendedora.
16. Propicien la protección del medio ambiente y de los recursos naturales.

II.1.5 Costos y plazos del financiamiento

Los recursos son considerados subsidios que canaliza el Gobierno Federal a través de los fideicomisos y serán destinados a actividades prioritarias de interés general para contribuir al desarrollo de la competitividad de las empresas, por lo tanto, no siempre tendrán un costo y en el caso que lo tenga dependerá del tipo de apoyo y del organismos intermedio, pudiendo éste cobrar la tasa 0%, CETES, TIIE o NAFIN agregando o disminuyendo algunos puntos base.

Lo que debe tenerse en cuenta es que todos los apoyos deberán ser reintegrados por el beneficiario o el organismo intermedio en los plazos, condiciones e instrumentos que determine el Consejo Directivo. Dichos recursos una vez recuperados deberán ser destinados en subsecuentes ejercicios al mismo fin.

II.1.6 Ventajas y desventajas

Ventajas

- A. Los cuatro programas de apoyo tienen cobertura nacional.
- B. Se facilita el acceso al crédito y al financiamiento para la puesta en marcha, ampliación o mejora del proyecto de inversión.
- C. No todos los apoyos tienen un costo, es decir, puede ser, a tasa cero de interés.
- D. Se apoya desde la misma elaboración del plan de estudio hasta su materialización.

Desventajas

- 1. No podrán canalizarse los recursos para el pago de pasivos.
- 2. No se utilizarán los recursos para el pago de sueldos y salarios.
- 3. Los recursos de los diferentes programas estarán sujetos a las disponibilidades presupuestarias.
- 4. Los apoyos serán otorgados siempre y cuando las empresas beneficiadas no estén recibiendo apoyos de otros programas federales dirigidos a los mismos fines.
- 5. Los recursos son entregados en forma parcial.
- 6. El beneficiario se obliga a entregar informes trimestrales y acepta revisiones periódicas por parte de la SPYME que evaluará los avances y metas del proyecto.
- 7. Los recursos solo podrán ser asignados por única ocasión y por proyecto.
- 8. Solo se podrá apoyar el/los proyectos que puedan concluirse en el año fiscal correspondiente.
- 9. Los créditos no se otorgan en forma directa, estos son a través del organismo intermedio.
- 10. El trámite es demasiado burocrático y pasa por varias entidades hasta llegar a la Secretaría de Economía
- 11. Una vez aceptado el proyecto, el tiempo de respuesta es de 30 días hábiles.

II.2 Instituciones financieras sin fines de lucro.

Existen instituciones financieras sin fines de lucro que han alcanzado fama internacional por haber sido innovadoras y por cumplir con el objetivo de llegar a micro empresarios que tienen dificultades para acceder al crédito formal. Entre los más conocidos Internacionalmente podemos mencionar al Banco Grammen en Bangladesh y la asociación Acción Internacional en América Latina, la cuál da apoyo y asesoría a la asociación civil mexicana ADMIC Nacional.

II.2.1 ADMIC Nacional.

En México, la asociación civil sin fines de lucro denominada ADMIC Nacional¹⁴ (Asesoría Dinámica a la Microempresa), fue fundada en 1980 en Monterrey, Nuevo León, gracias a la iniciativa de un grupo de empresarios que tuvieron la visión y el convencimiento de los beneficios que las microempresas representan para el país y de su eficacia para combatir el desempleo e impulsar el desarrollo individual y social de las personas. Ésta asociación, tiene como objetivos primordiales:

- Desarrollar la capacidad empresarial del micro empresario.
- Ayudar a un mayor desarrollo económico a través de más cantidad de empresas productivas.
- Mejorar los métodos de trabajo del micro empresario.
- Crear y fortalecer empleos que permitan la autosuficiencia económica.

Más de cinco millones de mexicanos se dedican actualmente a una actividad productiva en el sector informal y es precisamente a quienes van dirigidas las acciones de ADMIC, consistentes en dar crédito para que puedan formar o consolidar una microempresa en la que el propietario sea un empleado más. Estas microempresas se caracterizan por tener seis empleados como máximo y ventas anuales no mayores a medio millón de pesos.

Para lograr el cumplimiento de sus objetivos, ADMIC otorga servicios de capacitación y asesoría para consolidar e incrementar las posibilidades de éxito de los micro empresarios, éstos son:

- Programa formativo denominado Dialogo de Gestiones, el cual desarrolla y ofrece a los micro empresarios capacitación integral en tres áreas interrelacionadas: humana, técnico-productiva y de gestión empresarial.

¹⁴ ADMIC Nacional A C [Financiamiento. www.admic.org](http://www.admic.org)

- o Con dialogo de gestiones sé esta alerta y actualizado a posibles cambios en el mercado; se enriquecen habilidades y criterios; se valora el tiempo, el esfuerzo, los recursos y a los colaboradores como la mejor inversión de las empresas.
- o Se planean inversiones efectivas, se aumentan los conocimientos sobre la competencia para permanecer con éxito en el mercado, se mejora la calidad de productos y servicios.
- o Se brinda asesoría financiera, contable y crediticia en forma personalizada.

Montos de los créditos

Los montos que se financian van desde los 5 hasta los 50 mil pesos y existen dos formas de acceder el financiamiento, uno es en grupos solidarios y el otro en forma individual.

Grupos solidarios: Se les llama así, porque son grupos de cinco integrantes que se proporcionan apoyo mutuo, al mismo tiempo que ejercen presión entre sí para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas debidas. De ésta manera el grupo actúa como garantía colateral para los préstamos de la asociación, de manera que si un integrante no cumple con su pago o se retrasa, debe enfrentar la presión de sus compañeros para que pague.

Préstamo Individual: Se concede a cualquier integrante de algún grupo que en su momento demostró su capacidad para cumplir con todos sus compromisos de devolución, además, son susceptibles de recibir mayores préstamos a los anteriores y con mejores condiciones de pago.

Destino de los créditos

Los créditos deben ser utilizados para el pago de sueldos y salarios de trabajadores, a la compra de activos por ejemplo: refaccionarios o de habilitación y también pueden utilizarse en forma mixta, al hacer una mezcla de ambos.

Tasa de interés y plazo

Los préstamos se hacen a una tasa de interés del 5% anual, aunque la tendencia es incrementarla periódicamente hasta llegar a una tasa de mercado que permita la autosuficiencia operativa y financiera de ADMIC. En el primer contacto que tienen los beneficiarios con ADMIC, los créditos se otorgan con la obligación de hacer pagos semanales fijos y con un plazo máximo de 12 semanas. A medida que los beneficiarios refuerzan su relación con ADMIC y que su negocio progresa se va

accediendo a otras condiciones de pago, que pueden ser catorcenales o mensuales y a otros montos de financiamiento.

ADMIC Nacional trabajaba hasta el 2004, en 8 Estados de la República Mexicana: Coahuila, Nuevo León, Oaxaca, Querétaro, San Luis Potosí, Sonora, Tamaulipas y Yucatán.

Concepto	ADMIC Nacional	
	1980 - 1998	1999 - 2002
Asesoramiento a empresas	220,000	198
Cursos de capacitación	6,514	790
Personas capacitadas	78,169	7,714
Créditos gestionados	48,555	55,635
Derrama de capital	684,000,000	228,773,672
Empleos generados	31,418	5,463
Empleos Fortalecidos	83,920	56,831

Cuadro 3.- Creación del autor¹⁵

Cómo se puede apreciar en el cuadro 3, desde su fundación y hasta 1998 ADMIC Nacional asesoró a 220 mil empresas; ofreció 6,514 cursos de capacitación a los que asistieron 78,169 personas; gestionó 48,555 créditos, con una derrama de capital de 684 millones de pesos, favoreció la generación de 31,418 empleos y fortaleció 83,920 empleos formales.

En una segunda etapa, de 1999 a julio del 2002 ADMIC Nacional asesoró a 198 empresas, ofreció 790 cursos de capacitación, a los que asistieron 7,714 personas; gestionó 55,635 créditos y derramó un capital de 229 millones aproximadamente, generando 5,463 y fortaleciendo 56,831 empleos respectivamente.

Ventajas

- El sistema de concesión de préstamos es progresivo, es decir, si el micro empresarios cumple con sus obligaciones, puede recibir más préstamos con montos y plazos mayores.
- No se requieren garantías materiales.
- La tasa es baja con respecto al mercado.
- Capacitación empresarial sin costo.

¹⁵ Ibidem www.admic.org

II.3 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles).

Con diez años en el sistema financiero nacional, las Sofoles se han convertido en una opción para obtener financiamiento. Son instituciones que tienen por objeto otorgar crédito o financiamiento a sectores que no han tenido acceso a los créditos ofrecidos por los intermediarios financieros existentes. Los créditos son utilizados para comprar una casa, un coche o por el inversionista que estableció una MIPYME y que está buscando como hacerla triunfar, y para la adquisición, construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles. De esta manera las SOFOLES tienen una participación muy importante dentro del sistema financiero ya que amplían la capacidad productiva y reactivan la actividad económica del país.

Éstas intermediarias financieras atienden a los sectores: hipotecario, inmobiliario, servicios de banca especializada, administración de garantías y a la actividad agropecuaria. A partir de 1996 han incursionado en el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa.

II.3.1 Crédito a la micro, pequeña y mediana empresa

Las Sofoles proporcionan servicios financieros adecuados a las necesidades de la gente emprendedora y han adoptado las formas de otorgar crédito que han sido utilizados por las asociaciones civiles sin fines de lucro, de tal manera que podemos encontrar las siguientes modalidades de crédito¹⁶:

Generadora de Ingresos

Este tipo de financiamiento se concede a micro empresarios del sexo femenino. Para tener acceso a ello, se deben agrupar como mínimo 15 micro empresarias, las cuales se apoyan mutuamente como garantía colateral. Los montos a financiar van de los \$1,000 a los \$14,000 pesos.

Grupo solidario

Este tipo de financiamiento, se concede a micro empresarios de ambos sexos. Para tener acceso a ello, se deben agrupar de 4 a 8 micro empresarios, los cuales se apoyan mutuamente como garantía colateral. Los montos a financiar van de los \$2,000 a los \$16,000 pesos.

¹⁶ Financiera Compartamos, Generando oportunidad de crecimiento. www.compartamos.com

Crédito individual

Este tipo de financiamiento requiere garantía prendaria. Esta garantía está en relación de 1.5 a 1, es decir, el financiamiento a otorgar deberá tener en prenda algún bien que cueste 50% más del valor a financiar. En la actualidad los montos han variado y van desde los \$7,500 a \$50,000 pesos.

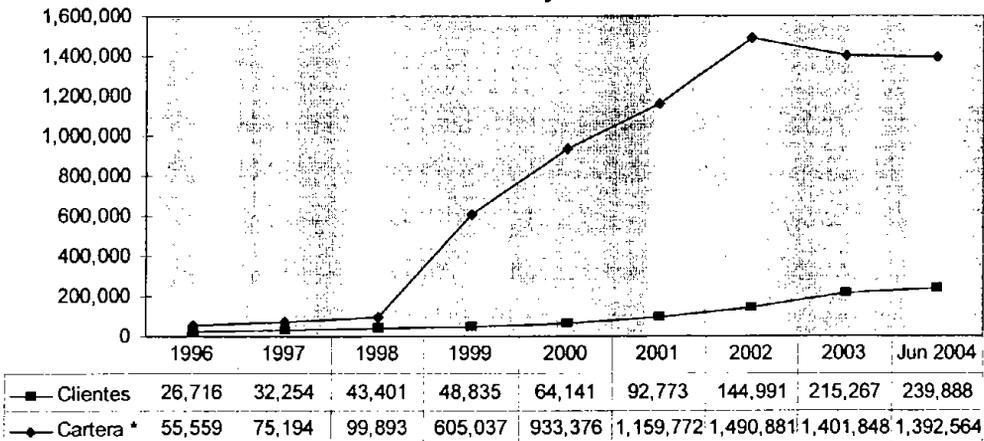
Plazos, tasas de interés y destino de los créditos

El financiamiento se realiza en pesos mexicanos y los plazos van desde 3 meses hasta un año, en todos los casos se hacen pagos de capital en forma semanal y la tasa de interés promedio es del 5% mensual. Los créditos pueden destinarse al pago de sueldos y salarios, a la habilitación y/o construcción de inmuebles y a la adquisición de capital de trabajo como maquinaria y equipo.

Cobertura

En la República Mexicana, este tipo de financiamiento operaba hasta el año 2002 en 15 Estados¹⁷. En la actualidad, tiene una clientela que ha crecido paulatinamente, pasando de 26,716 en 1996 a 239,888 micro empresarios en junio del 2004. Así también, el volumen de capital derramado pasó de \$55 millones a \$1,392 millones de pesos en el mismo periodo, ver Gráfica 5.

Crecimiento de la cartera de préstamos y clientes de 1996 a junio del 2004



Cartera en miles de pesos

Gráfica 5.- Creación del autor¹⁸

¹⁷ Anexo tabla 9

¹⁸ Anexo tabla 10

Otra de las formas de crédito que ofrecen las Sociedades Financieras de Objeto Limitado es a través de los créditos hipotecarios.

II.3.2 Crédito Hipotecario

Las Sofoles financian la adquisición de vivienda nueva y usada, así como la mejora de vivienda con crédito a largo plazo y están autorizadas por el Gobierno Federal para fungir como intermediarios financieros con respecto a su programa de apoyo a la vivienda (FOVI). Este crédito puede ser de importancia para el micro empresario, ya que si tiene el problema con el local para establecer su negocio productivo puede solucionarlo con la adquisición de una vivienda de tipo popular y aprovechar el apoyo vía subsidio de una parte del enganche de este tipo de vivienda.

Sujetos de apoyo para vivienda

Cualquier persona capaz de obligarse con el intermediario financiero y que cuente con ingresos comprobables y suficientes para hacer frente a sus compromisos

Plazos, enganche, mensualidades y gastos adicionales del crédito de vivienda

El plazo del crédito del adquirente es de 30 años con el benéfico de que si al término del plazo existe algún saldo, el fondo lo absorbe siempre y cuando el adquirente se encuentre al corriente en sus pagos.

El enganche es del 25% pero el gobierno subsidia el 20% de tal forma que el adquirente desembolsará únicamente el 5% del valor de la vivienda.

Las mensualidades se cubren bajo dos modalidades y son \$7.50 y \$10 pesos por cada \$1,000 pesos de crédito.

Las comisiones por apertura, el pago del estudio socioeconómico y los gastos de escrituración son gastos adicionales que debe pagar el adquirente o se puede incrementar en el crédito otorgado.

Tasa de interés.

La tasa de interés aplicada para créditos otorgados hasta julio del 2004 es de 5.44% anual.

II.4 Arrendamiento Financiero.

II.4.1 Concepto de Arrendamiento.

El arrendamiento financiero es el contrato¹⁹ de carácter mercantil, por medio del cual una empresa (la Arrendadora) se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a una persona física o moral (Arrendatario o cliente), durante un plazo forzoso y obligándose el arrendatario a pagar como contraprestación, una renta que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras (impuestos, comisiones, fletes, etc.) y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato, alguna de las opciones terminales siguientes:

- 1) La compra de los bienes a un precio inferior al valor de adquisición, normalmente es simbólico y oscila entre el cinco y siete por ciento del valor original del bien, quedará fijado en el contrato.
- 2) A prorrogar el plazo del arrendamiento para continuar con el uso o goce temporal mediante el pago de una renta inferior.
- 3) A participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero.

Cabe destacar que el plazo forzoso es el período inicial o irrevocable en el cual ninguna de las partes puede rescindir el contrato y abarca gran parte o toda la vida económica del bien. Además, los contratos de arrendamiento deberán otorgarse por escrito, ratificarse ante notario o fedatario público y podrán inscribirse en el registro Público de Comercio.

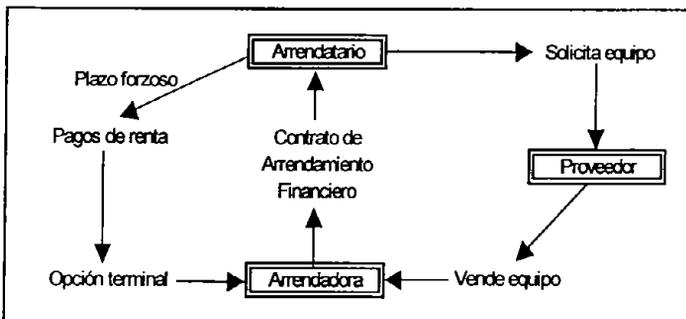


Diagrama 3.- El arrendamiento²⁰ financiero

¹⁹ León Tovar, Soyla H., El Arrendamiento Financiero. Leasing en el derecho mexicano, una opción para el desarrollo, México, UNAM, 1989, Pág. 34 - 35

²⁰ Herrera Avendaño, Carlos E., Eventos de Financiamiento, México, Sicco, 1998, Pág. 34

Sujetos de Arrendamiento financiero.

Toda persona física o moral que tenga necesidad de financiamiento para la adquisición de un bien mueble e inmueble y que reúna los siguientes criterios:

- a) Que el solicitante evidencie la posibilidad de cubrir el importe de las rentas
- b) Comprobar que la utilización del bien va a ser la indicada de acuerdo con su proyecto de inversión.
- c) Que cuente con experiencia y referencias crediticias positivas.
- d) Dependiendo del tipo de bien, del monto y del plazo, estar en posibilidades de ofrecer garantías adicionales que respalden el proyecto de arrendamiento financiero.

Bienes que pueden adquirirse por arrendamiento financiero

- a) Maquinaria y equipo.
- b) Medios de transporte: autobuses urbanos y foráneos, camiones y tractores de carga y automóviles.
- c) Mobiliario y equipo de oficina.
- d) Inmuebles industriales y comerciales.
- e) Cualquier otro bien que este relacionado con los anteriores.

Comisiones, Intereses y Plazos

- De \$575 a \$4,500 pesos de comisión por ratificar el contrato ante notario o fedatario público.
- Solamente existe una comisión por apertura y esta es de 0.75 al 5% sobre el monto del contrato
- Para intereses normales en pesos se cobra TIIE, CETES 28 días, NAFIN ó CPP + 2 a 12 puntos base, también puede ser una tasa fija de 13% a 19%
- Para intereses normales en dólares se cobra Libor ó Prime + sobretasa
- Para intereses moratorios en pesos la tasa a pagar es de 1.5 a 3 veces la tasa de interés normal.
- Los plazos pueden ser de 12, 18, 24, 30, 36, 48 y 60 meses

- En todos los casos, los puntos adicionales dependen de los montos, plazos y de la arrendadora.

11.4.2 Derechos y obligaciones del arrendatario y de la arrendadora

Arrendatario

- La obligación más imponible del arrendatario financiero está constituida por el pago del precio que ha de hacer a cambio de la concesión del uso o goce temporal del bien, esta obligación nace a partir de la firma del contrato, aunque no se haya hecho la entrega material de los bienes objeto del arrendamiento. Este precio incluye los gastos administrativos, comisiones, impuestos, el interés correspondiente por la financiación acordada, transportación y cualquier otra erogación relacionada con el bien en cuestión. Dicho precio debe pagarse en fracciones, cuotas o rentas según se establezca en el contrato.
- Será obligación del arrendatario seleccionar al proveedor, fabricante o constructor, así como establecer los términos, condiciones y especificaciones que se contengan en el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que se adquirirán.
- El arrendatario está obligado a conservar los bienes en el estado que permita el uso normal que les corresponda, a darles mantenimiento, así como adquirir las refacciones e implementos necesarios.
- El arrendatario tiene la obligación de realizar las acciones o ejercer la defensa que corresponda para recuperar los bienes o defender el uso o goce de los mismos.
- Cuando ocurran eventualidades, el arrendatario deberá notificar a la arrendadora, de esas eventualidades, siendo responsable de los daños y perjuicios, si hubiere omisión.
- El arrendatario deberá contratar un seguro o garantía que cubra por lo menos el riesgo de construcción, transportación, recepción e instalación, o bien por daños o pérdidas de los bienes que serán arrendados. La arrendadora exige que el seguro sea de cobertura amplia.
- Si el importe de las indemnizaciones pagadas no cubre dichos saldos, el arrendatario deberá pagar los faltantes.

- En general, son a cargo del arrendatario todos los riesgos, pérdidas, robos, destrucción o daños de que sean objeto los bienes dados en arrendamiento financiero. Por lo anterior, el arrendatario no queda liberado del pago de la contraprestación conforme al contrato.
- La obligación o el derecho del arrendatario financiero de optar, al finalizar el contrato, por alguna opción respecto al bien: la compra, la prórroga del contrato ó la venta del bien a un tercero.

Arrendadora

- La arrendadora tiene la obligación de adquirir los bienes objeto del contrato de acuerdo con las especificaciones y del proveedor indicado por el arrendatario.
- Conceder temporalmente el uso o goce del bien objeto del contrato.
- La arrendadora no será responsable de error u omisión en la descripción de los bienes objeto del arrendamiento contenida en el pedido u orden de compra, por lo tanto, si contiene la firma del arrendatario en cualquiera de éstos últimos documentos, implica su conformidad con los términos, condiciones, descripciones y especificaciones ahí consignados.
- Está obligado a entregar al arrendatario los documentos necesarios para que éste pueda justificar la legítima posesión.
- El incumplimiento del contrato por parte del arrendatario, le da derecho a la arrendadora a pedir judicialmente la posesión de los bienes objeto del arrendamiento financiero.
- En los contratos o documentos en que conste la garantía, deberá señalarse como primer beneficiario a la arrendadora, a fin de que con el importe de las indemnizaciones se cubran a ésta los saldos pendientes de la obligación concertada.
- No oponerse a la selección de la arrendataria de cualquiera de las opciones terminales.

II.4.3 Clases de arrendamiento financiero:

Arrendamiento Financiero Puro.- Es el contrato de carácter mercantil, por medio del cual una empresa (la arrendadora) se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a una persona física o moral (arrendatario o cliente), por un tiempo determinado y

obligándose el arrendatario a pagar como contraprestación, una renta que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, ésta cantidad de dinero determinada o determinable debe cubrir el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras (impuestos, comisiones, fletes, etc.) y al término del plazo pactado devolver el bien a la arrendadora para que ésta lo vuelva a dar en arrendamiento o lo venda a valor de mercado, pudiendo ser el arrendatario original el que lo adquiera.

1. **Arrendamiento financiero ficticio.**- Es el contrato mediante el cual el futuro arrendatario financiero vende a una persona (arrendadora financiera) un bien de su propiedad, y de inmediato, lo toma en arrendamiento financiero con su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato. Es una forma rápida de convertir activos fijos en efectivo para hacer frente a cualquier problema de liquidez.
2. **Leasing broker.**- Se trata de un arrendamiento financiero en el que un corredor o intermediario aporta su asistencia y sus relaciones financieras al posible arrendatario financiero y como tal, le permite encontrar los mecanismos indispensables para obtener mediante arrendamiento financiero el uso o goce de los bienes para su empresa.
3. **Arrendamiento de mantenimiento y servicio.**- Es un contrato en el cual, el arrendador financiero asume la responsabilidad por mantenimiento, reparación de partes y cambio o reemplazo de equipo inoperante.
4. **Net Lease.**- El arrendatario financiero garantiza que al fin del término de duración del contrato, el arrendador realizará y obtendrá el valor residual a través de la venta del equipo. Así mismo, se garantiza que si el bien no está absolutamente saldado por el valor residual, el arrendatario financiero pagará la diferencia; sin embargo, si el equipo es pagado por una cantidad superior a la del valor residual acordado, el arrendador devolverá el exceso al arrendatario.

II.4.4 Ventajas y desventajas del arrendamiento financiero

Ventajas

- ❖ Facilita adquirir el uso o goce de un bien sin necesidad de desembolsar fuertes cantidades de dinero y mantiene la posibilidad de adquirirlo en propiedad en un futuro.
- ❖ Permite al empresario no distraer su capital para la adquisición de bienes de equipo, sino utilizarlo para otras inversiones.
- ❖ Facilita la renovación total o parcial de bienes de equipo, sobre todo, de aquellos en los cuales la tecnología avanza a pasos agigantados.
- ❖ Permite al arrendatario financiero destinar fondos a otros fines como serían la publicidad, propaganda, asesoría y mercadotecnia, entre otros.
- ❖ Adquiere el uso y goce de bienes no obsoletos y tiene la posibilidad de cambiarlos por otros de la misma naturaleza, aunque más avanzados.
- ❖ Evita pagar enganches, adelantos y otros gastos como los de instalación o flete que pueden ser incluidos en las rentas mensuales.
- ❖ Concede plazos más largos que en otros tipos de financiamiento.
- ❖ Las garantías exigidas son menores que en otro tipo de contratos.
- ❖ Fiscalmente los intereses son deducibles
- ❖ Fiscalmente el equipo es propiedad del arrendatario por lo que le permite depreciarlo.
- ❖ Al escoger el bien que el arrendatario necesita, facilita la negociación con el proveedor al obtener precio de contado.

Desventajas

- ❖ El arrendamiento carece de un costo (interés) establecido.
- ❖ Al arrendatario se le prohíbe realizar mejoras en la propiedad arrendada sin el consentimiento del arrendador.
- ❖ Si se arrienda un activo que termina siendo obsoleto, deben continuarse los pagos del arriendo por lo que resta de su utilización contractual.

II.5 Empresas de Factoraje Financiero.

II.5.1 Funcionamiento

Esta alternativa de financiamiento, permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar, es decir, por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, permitiendo que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones. Mediante éste contrato, la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

Es un sistema integral de apoyo financiero por medio del cual una empresa proveedora cede sus cuentas por cobrar a la empresa de factoraje, obteniendo a cambio un alto porcentaje de anticipo (70 a 90%), manteniendo la empresa de factoraje la custodia de las cuentas y realizando la cobranza de las mismas, entregando a la empresa cedente la diferencia del porcentaje no cobrada de las mismas, entregando a la empresa cedente la diferencia del porcentaje no anticipado menos la remuneración que la cedente paga a la empresa de factoraje por el otorgamiento de anticipos sobre los facturas cedidas.

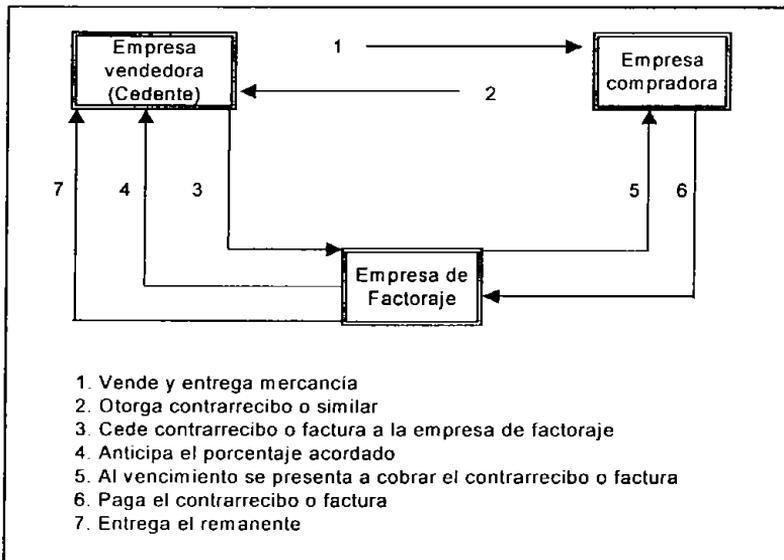


Diagrama 4.- El factoraje financiero²¹

²¹ Op. Cit. Herrera Avendaño, Carlos E. Pág. 60

Debe entenderse y quedar claro que las empresas de factoraje no prestan dinero, sino que compran deudas a corto plazo.

Condiciones de aplicación del factoraje

- Las operaciones deben realizarse solamente por empresas, queda excluida la venta a particulares.
- No suelen considerarse las facturas del sector servicios.
- La empresa de factoraje antes de formalizar su compromiso estudia la situación económica del empresario, su evolución comercial durante dos o tres años previos, así como, sus planes a futuro.

Documentos que pueden ser transmitidos.

- Títulos de crédito, los cuales son transmitidos mediante endoso.
- Facturas
- Letras de cambio
- Los contrarrecibos son transmitidos mediante cesión.

Plazos

Para determinar el plazo, influyen situaciones como el tipo de empresa de factoraje, la antigüedad de la empresa o cedente y la modalidad de factoraje a contratar. Considerando las tres situaciones anteriores, el plazo para el cobro de facturas debe ser mínimo de 7 y máximo de 180 días.

Comisiones que se cobran

- Por apertura del 1 al 1.5% y
- Por administración de cobranza del 1 al 5%

Tasa de Interés

Las tasas de interés son muy variadas, dependen del tipo de empresa de factoraje y de la empresa (cedente), así, tenemos:

En pesos TIIE + 2 a TIIE + 11 puntos base ó

Tasa fija de 13.48%

En dólares Libor + 2 a Libor + 6 puntos base.

Tasa de Interés moratorio

En pesos se cobra la tasa de interés por 1.5 a 3 veces ó TIIE por 2.5 veces a TIIE por 6 veces, y en otros casos se cobra TIIE + 10 puntos base por 2 veces.

En dólares 2 veces la tasa de interés.

II.5.2 Modalidades del factoraje financiero

Factoraje con recurso.- La empresa (cedente) queda obligada solidariamente, es decir, al 100% con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos del crédito transmitido a la empresa de factoraje financiero.

Factoraje sin recurso o puro.- La empresa (cedente) no queda obligada a responder por el pago de los derechos del crédito transmitido a la empresa de factoraje financiero. En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales la empresa de factoraje absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente ella puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos.

Factoraje con recurso anticipado.- Es el modo más utilizado, se realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar por parte de la empresa (cedente) a favor de la empresa de factoraje, estando ésta última en condición de entregar un anticipo sobre el importe de la cesión.

Factoraje a proveedores.- Es el convenio que una empresa de factoraje celebra con una empresa (cedente) de gran arraigo y solvencia, ejemplo, cadenas comerciales, con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por la cadena comercial antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta manera el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

Factoraje cien.- Consiste en encontrar la modalidad de factoraje con recurso con la posibilidad de recibir hasta el 100% del importe total de los documentos en el momento mismo de la cesión, a partir de este instante, la empresa de factoraje asume la administración y gestión de la cobranza correspondiente. Esta modalidad adiciona un convenio por medio del cual se constituye una reserva para cubrir posibles descuentos o devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija a las mejores tasas.

Factoraje con cobranza delegada o mandato.- Es otra variante del factoraje con recurso por el cual la empresa de factoraje le delega a la cedente la facultad de realizar la cobranza de los créditos, teniendo la obligación de entregar a la empresa el cobro efectuado.

II.5.3 Obligaciones de la empresa de factoraje y del cedente

La Empresa de factoraje

- ❖ Cobrar deudas.
- ❖ Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder a su cobro.
- ❖ Asumir el riesgo de insolvencia.

La Empresa, Cliente o Cedente

- ❖ Ceder los créditos que originen sus ventas.
- ❖ Notificar a la clientela la firma del contrato con la sociedad de factoraje.
- ❖ Facilitar a la empresa de factoraje informes sobre: ventas, situación financiera y contabilidad.
- ❖ Ceder a la empresa de factoraje los pagos recibidos directamente.
- ❖ Retribuir a la empresa de factoraje por los servicios prestados.
- ❖ No intervenir en la gestión de cobro salvo que la empresa de factoraje lo solicite.
- ❖ Responder al incumplimiento de las obligaciones contraídas con sus clientes.

II.5.4 Ventajas y desventajas del factoraje financiero

Ventajas

- Liquidez, al tener una fuente segura, confiable y continua de recursos.
- Permite a la empresa crecer, utilizando sus propios recursos.
- Cuando existen ventas estacionales, aprovechar oportunidades con proveedores.
- No requiere depósitos o inversiones.
- Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar endeudamiento.
- Una línea de factoraje es totalmente revolvente, por lo que permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento.
- Las tareas no productivas de crédito, administración y gestión de cobranza se delegan a los profesionales del factoraje, minimiza costos y evita pérdidas de tiempo.
- Eficiente el ciclo operativo de la empresa, ya que no requiere esperar hasta la fecha de cobro para realizar una nueva compra de materias primas.
- Beneficia su imagen al delegar las gestiones de cobranza a profesionales con grandes relaciones comerciales.

Desventajas

- Costo elevado, concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el del descuento comercial convencional.
- La empresa de factoraje puede no aceptar algunos documentos de su cliente o pedir para la operación la opción con recurso.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo (Mayores a 180 días)
- El cliente queda sujeto al criterio de la empresa de factoraje para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

II.5.5 Ejemplo de factoraje financiero

a) Monto de las cuentas por cobrar	\$ 125,000.00
b) Porcentaje de anticipo	80%
c) Tasa de descuento	36% Anual
d) Plazo del contrato	60 días
e) Comisión	1%

Cálculos:

a) Monto de las cuentas por cobrar	\$ 125,000.00
b) Anticipo 80%	\$ 100,000.00
c) Descuento $((36 / 36000) \times 60) \times b$	\$6,000.00
d) Comisión 1% x b	\$1,000.00
e) Importe neto que recibe el Cedente	\$93,000.00
f) Al cobro de la factura el cedente recibe el 20 % faltante menos el beneficio del factoraje.	

II.6 Uniones de crédito

Son sociedades anónimas de capital variable que pueden estar constituidas por personas físicas y/o morales, mismas que generalmente son micro y pequeñas empresas, cuyas actividades primordiales son las agropecuarias, comerciales e industriales, o en su caso una combinación de ellas (mixta) y los objetivos²² que tienen son:

- ❖ Agrupar a micro, pequeños y medianos empresarios, para que trabajen en conjunto mejorando su capacidad de negociación frente a los agentes financieros.
- ❖ Obtener beneficios adicionales en la compra de sus materias primas y comercialización de sus productos, logrando así ventajas competitivas y económicas que de manera individual no se podrían tener.

Las uniones de crédito realizan una labor de asociación de micro, pequeñas y medianas industrias productivas, que por sí solas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras atractivas para la banca comercial.

II.6.1 Clasificación

Agropecuarias. - Que son cuando la actividad económica de los socios es agrícola, ganadera o ambas, ejemplos: siembra, cosecha o cría de ganado.

Industriales. - Son aquellas en que las actividades de los socios es la producción o transformación de bienes, o para la prestación de servicios similares o complementarios entre sí. Así mismo, que posean espacio físico, taller o unidad de servicio. En el sector industrial podemos considerar a todas aquellas actividades que requieren de materia prima para elaborar sus productos, transformándolos en productos diferentes al original, ejemplo: industria textil o alimenticia.

Comerciales. - Las actividades de los socios son mercantiles de bienes y servicios, su finalidad es adquirir productos terminados y hacerlos llegar a los consumidores, sirviendo únicamente de intermediarios entre el fabricante y el consumidor, ejemplo: tiendas de autoservicio.

Servicios. - Son las actividades de los socios que se dedican a proporcionar un servicio a la población o consumidores, ejemplo: transporte, turismo, consultorios médicos, entre otros.

²² Op. Cit. Herrera Avendaño, Carlos E., Pág. 85-95

Fondeo

El capital social es proporcionado por los socios para constituir la unión. Los fondos con que opera, se obtiene de los socios en forma de ahorro, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o de entidades financieras del exterior y también pueden emitir títulos de crédito para su colocación entre el público inversionista.

Tasa de interés

La tasa de interés es muy variable, porque influye mucho la institución de dónde se obtuvo el financiamiento, de tal manera que si fue del Gobierno Federal puede manejarse una tasa de CETES O TIIE subsidiada pero si fue un banco comercial, se pedirá CETES o TIIE + algunos puntos base.

II.6.2 Ventajas de las uniones de crédito

- La posibilidad de obtener créditos más favorables, ya sea porque la propia unión les facilita el dinero o porque les facilita garantías o avales.
- Pueden disminuir sus costos ya que adquieren los insumos que requieren en cantidades suficientes para obtener mejores condiciones de compra.
- Encargarse de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por los socios, con el fin de disminuir costos y obtener mejores precios.
- Obtener asistencia técnica
- Encargarse por orden expresa de los socios de la compra, venta o alquiler de maquinaria, materiales e implementos necesarios para la realización de sus actividades.

II.6.3 Desventajas de las uniones de crédito

- No se otorga crédito a los socios para actividades no relacionadas con sus empresas.
- No se puede otorgar crédito a los socios sin las garantías que sean propias de cada tipo de crédito. En las operaciones sin garantía real, el crédito que otorga la unión a un socio no puede exceder de 10 veces el capital que el socio haya aportado a la institución y no puede pactar plazos superiores a 180 días, pero puede renovar hasta un total de 365 días.
- No puede realizar operaciones de descuento, préstamo o crédito de cualquier clase con personas que no sean miembros o asociados de la unión.

II.7 Cajas de ahorro popular.

Es la organización económica²³ y social de personas físicas y/o morales que se asocian con dos objetivos principales: ahorrar y prestarse entre sí dinero con atractivas tasas de interés.

En las operaciones que llevan a cabo, no existe un beneficiario único que obtenga ganancias de éstas. Los depósitos en ahorro y el otorgamiento de préstamos tienen bajas tasas de interés porque las transacciones se realizan entre socios. No existen los usuarios ni los clientes, todos los integrantes son socios, es por ello que comparten los riesgos de las operaciones.

Aunque existen varios tipos de cajas de ahorro, se dividen generalmente en Sociedades de ahorro y préstamo, y Cooperativas de ahorro y crédito

II.7.1 Modalidades

- 1) Las Sociedades de ahorro y préstamo conocidas como SAP, son cajas de ahorro que según la Ley General de Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) por la cantidad de dinero que manejan y por tener más de 500 socios, deben constituirse en sociedades anónimas. Sólo pueden otorgar préstamos y aceptar depósitos de sus miembros. El monto de los créditos está siempre sujeto al dinero que se tenga depositado en la caja. De todos los tipos de cajas de ahorro, las SAP (cuya mayor presencia está en los estados de San Luis Potosí, Querétaro y Guanajuato) son las únicas que cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y su funcionamiento es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- 2) Las Cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones que no están supervisadas por ningún organismo gubernamental y por lo general no ofrecen ninguna garantía a sus socios. Son muy atractivas para muchas personas que desean formar un ahorro o recibir un préstamo, porque prometen tasas de interés muy altas a quienes ahorran y los intereses que cobran por concepto de préstamo son muy bajos. Normalmente se denominan por el nombre del estado en el que surgen, como, "la Veracruzana", "la Michoacana", "la Vallarta", etc., pero pueden tener otras denominaciones.

²³ Mansell Carstens, Catherine, Las finanzas populares en México: El redescubrimiento del sistema financiero olvidado. México, Milenio, 1995. Pág.121-146

Monto de los préstamos

Los socios de cualquier modalidad de caja de ahorro popular, definen el monto que será prestado a cada integrante, sin embargo, están condicionados a las aportaciones periódicas que realizan los socios y a las existencias en caja. Normalmente se prestan tres meses de la aportación mensual más tres veces la aportación inicial, ejemplo: si Arturo aporta como cuota inicial un monto de \$5,000.00 pesos y tiene tres meses continuos depositando (o ahorrando) una cantidad fija de \$1,000.00 pesos y su caja de ahorro le ofrece el 2% de interés mensual sobre lo que ahorra, entonces tiene una cantidad en ahorros de \$3,121.61 pesos.

Mes 1: $\$1,000.00 + 2\% = \$1,020.00$

Mes 2: $\$1020.00 + \$1,000 = \$2,020.00 + 2\% = \$2,060.40$

Mes 3: $\$2,060.40 + \$1,000 = \$3,060.40 + 2\% = \$3,121.61$

Si Arturo ha cumplido con los requisitos de su caja, y si ésta tiene dinero suficiente, entonces tiene derecho a solicitar un préstamo por: \$ 21,243.22

a) El doble de la cantidad ahorrada

$\$3,121.61 \times 2 = \$6,243.22$

b) Más tres veces su aportación inicial

$\$5,000.00 \times 3 = \$15,000.00$

Normalmente, los últimos meses del año se dedican a recuperar el capital prestado y los intereses generados. A fin de año, se les reintegra el capital ahorrado más la parte de los intereses devengados por la caja de ahorro y que le corresponda a cada socio.

Tasa de interés

Así mismo, los socios en común acuerdo y desde el inicio de cualquier caja de ahorro popular, definen la tasa de interés que se cobrará por cada préstamo otorgado y deciden si ésta tasa será semanal, quincenal o mensual. En la práctica se encuentran tasas del orden de 2 al 10% en los periodos mencionados, ejemplo, si Arturo sólo se tardara un mes en pagar su préstamo, tendría que pagar a una tasa del 3%:

Semanal \$637.30 de tal manera que en un mes pagaría $\$637.30 \text{ por } 4 = \$2,549.20$

Quincenal \$637.30 de tal manera que en un mes pagaría $\$637.30 \text{ por } 2 = \$1,274.59$

Mensual \$637.30 pesos por concepto de intereses más el capital prestado respectivamente.

Plazos de los préstamos

Los plazos de los préstamos son de corto y mediano plazo, entendiéndose por corto 15 días y por mediano hasta 1 año.

Destino de los créditos

Los créditos otorgados por las entidades de ahorro y crédito popular sirven para cubrir cualquier necesidad de sus miembros. No tiene un fin específico. Puede utilizarse para la generación de una fuente de ingresos regular a través del establecimiento de una nueva microempresa. No se limita el uso del préstamo.

II.7.2 Ventajas y desventajas de las cajas de ahorro

Ventajas

- ❖ Facilita el uso del crédito a sus socios y presta su garantía o aval en los créditos que contraten.
- ❖ Negocia mejores condiciones de crédito ante la banca.
- ❖ Obtiene crédito más oportuno por parte de los intermediarios financieros.
- ❖ Contribuye a la capitalización de los asociados.
- ❖ Apoya a los socios en la adquisición de materias primas, insumos, maquinaria y equipo.
- ❖ Realiza acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.

Desventajas

- ❖ En las cajas de ahorro no hay dueños, ni clientes, todos son socios y los préstamos otorgados dependen de las aportaciones que realizan los integrantes de la caja cada semana o mes.
- ❖ Como socio, se comparten las responsabilidades y se debe confiar en que se haga una buena administración de su dinero y del dinero de los demás.
- ❖ Si la caja de ahorro a la que pertenece quiebra, o quien la administra hace malos manejos, nadie podrá recuperar su dinero.
- ❖ El gobierno no respalda los ahorros.
- ❖ Aunque por ley se les ha exigido, hasta la fecha no están registradas ante CNBV.

II.8 Fuentes informales de financiamiento.

Los intermediarios financieros informales son todos aquellos agentes económicos o instituciones que operan en el mercado financiero al margen de las regulaciones y controles gubernamentales, movilizándolo capital desde los ahorradores hacia aquellos que lo necesitan.

Los mecanismos de financiación informal han existido siempre en todas partes del mundo y siguen existiendo hoy en día, debido a la existencia de una demanda de crédito insatisfecha por parte de un sector de la población que no puede acceder al crédito formal.

La principal fuente de financiamiento informal son los prestamistas individuales, conocidos popularmente como "usureros" y son aquellas personas que conceden préstamos al margen de la legalidad. No poseen ningún tipo de registro de los préstamos concedidos, trabajan en la calle y conocen muy bien a su clientela potencial.

Los principales prestamistas individuales²⁴ del sector informal se dividen en dos ramas:

- 1) **Prestamistas no comerciales.**- Son los parientes, amigos y vecinos que conceden crédito que suele provenir de su reducido patrimonio, generalmente, se trata de pequeñas cantidades de dinero prestadas sin ningún tipo de interés. Los préstamos entre amigos y familiares se caracterizan por la reciprocidad, es decir, la expectativa de que si en un futuro, el que presta necesita los recursos, los podrá obtener de los mismos a los que él ayudo en el pasado. En éstos las condiciones de reembolso no suelen estar especificadas normalmente.

Ventajas:

- Existe una gran facilidad para obtener pequeños préstamos.
- No se exige ningún tipo de garantía colateral.
- Basta con pertenecer a una familia conocida o vivir en el mismo poblado.
- El crédito es adecuado a la formación de estos prestatarios, los cuales no necesitan llenar complicados impresos para solicitar un préstamo.

- 2) **Prestamistas comerciales.**- Son los terratenientes, propietarios de casas de empeño, prestamistas profesionales, proveedores de materias primas, comerciantes y tenderos que

²⁴ Lacalle Calderón, Mancruz, Micro-créditos: de pobres a microempresarios, Barcelona Ariel, 2002, Pág. 35- 38

prestan dinero a muy corto plazo y cobran intereses muy superiores a los del mercado. Lo más usual es pagar entre un 2 y 4% al día, pero a veces, se llega a pagar hasta un 10% diario. Estos prestamistas suelen suministrar otro tipo de servicio junto con el crédito que conceden. Por ejemplo, los que tienen tiendas ofrecen crédito en especie con fines de consumo.

Ventajas:

- Existe una gran facilidad para obtener pequeños préstamos.
- Reducidos costos de transacción, es decir, aquellos costos no financieros asociados a una solicitud de crédito, además, debido a la cercanía, los prestamistas informales son quienes se desplazan para visitar a sus clientes..
- Crédito rápido. El dinero se entrega en cuestión de horas o de días. Esta característica es muy importante para el micro empresario sometido al aprovechamiento de alguna oportunidad inmediatas. Para el micro empresario la demora en la tramitación del crédito formal es tan inapropiado que prefieren el crédito informal por la rápida solución, aunque éste conlleve elevados (costes) intereses. Además, el prestamista informal siempre esta dispuesto a realizar un negocio, sea cual sea la hora del día.
- Por último, en este tipo de créditos, al prestamista informal lo que más le interesa es que le devuelvan el dinero con los intereses y no tanto la utilización que con dicho crédito realice el prestatario.

Desventajas:

- La más importante, consiste en los elevados tipos de interés que imponen a los préstamos.
- Los tipos de interés que cobran los prestamistas varían dependiendo de la urgencia con la que el solicitante necesita el dinero, lógicamente, cuanto mayor sea la urgencia, mayor será el tipo de interés cobrado.
- Generalmente, piden garantías adicionales al 3 por 1.
- No hay tiempo de gracia para la devolución del capital.
- Buscan siempre ganar en forma excesiva en los préstamos que otorgan.

II.9 La Banca Comercial

II.9.1 Papel de la banca comercial en la economía nacional.

Como en todo lugar dónde se venden y compran mercancías, en el mercado financiero²⁵ hay quienes ofrecen dinero y quienes lo necesitan; hay oferta y demanda de recursos monetarios, y entre una y otra se coloca la banca, como intermediario financiero, recaudando los fondos de quienes deciden dárselo en depósitos o préstamos y orientándolo en crédito o financiamiento hacia aquellos que lo requieren. De tal forma, los recursos captados son canalizados a través del crédito de diversas maneras.

II.9.2 Tipos de crédito.

Para la disposición de un crédito, el cliente debe contar con una línea de crédito, mecanismo a través del cual puede disponer en forma única o revolvente de los recursos y para ser autorizada, requiere un estudio de crédito, en dónde se evalúa la posibilidad de otorgamiento, en base a sus antecedentes crediticios, capacidad de pago, garantías y necesidades reales de financiamiento.

Créditos Tradicionales²⁶

Préstamo quirografario.- Es el financiamiento que se otorga sin que exista una garantía real, específica y tangible, y se establece con la sola firma del acreditado de un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida con los correspondientes intereses devengados. En ocasiones se requiere la concurrencia de un aval con amplia capacidad económica que garantice la operación.

Este crédito satisface las necesidades temporales de efectivo, proporciona liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales de carácter transitorio. Queda excluido el pago de pasivos a otros bancos u otras instituciones y nuevos proyectos.

Atributos:

- Se maneja mediante líneas de crédito que pueden ser revolventes.
- El plazo máximo es de un año y plazos por cada operación de entre 30 y 180 días.
- El préstamo puede ser en moneda nacional o moneda extranjera.

²⁵ Herrejón Silva, Hermilo, El Servicio de la Banca y Crédito, México, Porrúa, 1998, Pág. 7 - 8

²⁶ Banamex, Manual de Crédito Institucional, Agosto del 2003, Pág. 1- 54

- Los intereses pueden ser cobrados en forma anticipada o al vencimiento.
- Se incorpora en los pagarés el importe de los intereses devengados hasta su vencimiento.
- La tasa promedio del mes de julio del 2004 fue de 7.85% anual.

Crédito simple en cuenta corriente.- Es una línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos durante la vigencia del contrato y con límite autorizado. Se apertura con la sola firma del acreditado o pueden solicitarse garantías reales o personales. Este crédito se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

Atributos:

- El plazo máximo es de un año.
- El préstamo solo se otorga en moneda nacional.
- Puede ser revolvente o vencer en la fecha en que se haya dispuesto el total del crédito.
- Comisión por apertura de 0.50% a 1.00% más IVA sobre el importe del contrato.
- La tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 8.56% anual.

Descuento mercantil.- Es el mecanismo financiero que proporciona anticipos de efectivo sobre el valor nominal de sus cuentas por cobrar vigentes, derivadas de la proveeduría de bienes y servicios. Las cuentas por cobrar pueden estar documentadas en facturas, contrarrecibos y títulos de crédito (letras de cambio y pagarés). Existen dos modalidades de cobranza:

- Cobranza directa.- El banco lleva a cabo la cobranza a través de gestores y con cargo automático en la cuenta de los deudores.
- Cobranza delegada.- En este caso el cliente lleva a cabo la cobranza con carácter de depositario y mandatario.

Beneficios:

- Obtiene liquidez inmediata y oportuna al convertir ventas a crédito en ventas al contado.
- Eficiente el ciclo operativo de la empresa.
- Obtención de recursos para aprovechar oportunidades de mercado.
- Disponibilidad de una línea de crédito para responder a gastos e inversiones imprevistas.
- Mejora la gestión de cobranza.

- Reducir costos de administración de las cuentas por cobrar y riesgos financieros.
- Recibir financiamiento sin recurrir a pasivos

Atributos:

- Los documentos estarán debidamente endosados por el último tenedor a favor del banco.
- El plazo es determinado por el vencimiento de las cuentas por cobrar.
- El vencimiento de los documentos deberá ser a plazo fijo y superior a diez días.
- El préstamo solo se otorga en moneda nacional
- Los intereses se cobran anticipadamente y se calculan en base a una tasa de interés descontada, por lo que, el neto representa el valor actual del documento negociado.
- La tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 13.03% anual.
- La tasa aplicada en caso de intereses moratorios será el 50% adicional a la tasa pactada.

Préstamo de habilitación o avío.- Es el contrato por medio del cual el cliente dispone de recursos para un fin específico de acuerdo a su giro. Le permite financiar inventarios, capital de trabajo como la adquisición de materias primas, materiales para la producción, salarios, entre otros. Este tipo de crédito le permite fortalecer el ciclo productivo de la empresa. El capital no se entrega en una sola exhibición, se debe formular un calendario de ministraciones de acuerdo al ciclo productivo de la empresa.

Atributos:

- La garantía debe quedar constituida a favor del banco y debe ser como mínimo de 1.5 a 1.
- De requerirse garantías adicionales, podrá constituirse hipoteca sobre activos fijos.
- El plazo y las amortizaciones se adecuan a la generación de fondos y normalmente se conceden a un plazo no mayor de un año.
- El préstamo solo se otorga en moneda nacional
- Comisión por apertura de 0.50% a 1.00% sobre el importe del contrato.
- La tasa a cobrar por el banco esta en función de la capacidad de pago del cliente, de las garantías otorgadas y del riesgo que represente para el banco la recuperación del crédito, aún así, la tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 9.88% anual.

Préstamo con garantía de unidad industrial.- Son créditos otorgados a mediano y largo plazo que se destina para cubrir necesidades de adquisición de activo fijo como maquinaria y obras de ampliación de la unidad industrial, incluyendo la adquisición de terrenos necesarios para la explotación industrial, también para la adquisición de inventarios de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial dentro de su ciclo de producción.

Atributos:

- La garantía de éste tipo de operaciones es la unidad industrial, agrícola o ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico como son el terreno, el inmueble, la maquinaria y el equipo. Esta garantía debe ser en proporción mínima de 2 a 1.
- El plazo otorgado es de 5 a 7 años y las amortizaciones son en forma mensual, trimestral o semestral.
- La tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 10.71% anual.

Préstamo refaccionario.- Es un crédito a mediano y largo plazo, esta destinado a fortalecer o incrementar la adquisición de activos fijos de carácter permanente (maquinaria, equipo, obras de ampliación y construcción) que permitan a la empresa mantenerse a la vanguardia, renovar su infraestructura o equipo productivo fomentando el crecimiento y fortalecimiento de su negocio. En éste préstamo, el activo adquirido se constituye en garantía del crédito, pudiendo ser requeridas garantías adicionales.

Atributos:

- Las garantías específicas quedan constituidas a favor del banco y éstas son de 2 a 1.
- Se conceden plazos entre 3 y 7 años fijándose pagos mensuales o trimestrales.
- Financiamiento hasta por el 100% del activo adquirido.
- El préstamo se otorga en moneda nacional y en moneda extranjera.
- Diferentes esquemas de amortización acordes con las necesidades de la empresa.
- Estos créditos no generan IVA sobre los intereses.
- Se deduce el 100% de la carga financiera (intereses).
- Comisión por apertura de 0.50% a 1.00% sobre el importe del contrato.

- La tasa de interés es flexible y puede ser fija o variable.
- La tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 9.39% anual.

Préstamo prendario con garantía de mercancías.- Es el financiamiento por medio del cual se otorga un crédito, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes depositados en prenda o en almacén de depósito u otro tipo de valores. Este tipo de crédito debe destinarse para cubrir necesidades de adquisición de inventarios y desequilibrios de tesorería, lo cual le permite aprovechar circunstancias favorables con el fin de adquirir materias primas u obtener ayuda transitoria de efectivo.

Atributos:

- La prenda deberá quedar debidamente asegurada y depositada en Almacenes Nacionales de Depósito y será verificada la existencia y calidad de la mercancía dos veces al año.
- Las prendas en garantía no deben ser mercancías o productos perecederos o de rápida obsolescencia y no deben ser productos terminados de consumo nacional.
- El préstamo no debe exceder el 70% del valor de la garantía.
- El préstamo se otorga en moneda nacional y en moneda extranjera.
- Los plazos que se conceden fluctúan entre 90 y 180 días; sin embargo, el verdadero plazo de la operación se determina en función de las características del sujeto de crédito y de la calidad de los bienes objeto de garantía, así como del ciclo del negocio.
- La tasa promedio al mes de julio del 2004 fue de 10.71% anual.

Crédito PYMES²⁷

Crédito con garantía hipotecaria PYMES.- Es una línea de crédito sin revolvencia a largo plazo (desde 12 Hasta 60 meses), dirigida a la pequeña y mediana empresa, para hacer frente a sus necesidades de recursos derivadas de la operación de su negocio, en la cual se constituye una hipoteca sobre bienes inmuebles a favor del banco.

Atributos:

- El plazo puede ser 12, 24, 36 48 y 60 meses para el pago del crédito.

²⁷ Banamex normatividad institucional www.Intranet.normatividad.com

- o El préstamo se otorga en moneda nacional.
- o Los montos son de \$300 mil a \$2'200 mil pesos.

Garantía:

- o El bien inmueble deberá ser propiedad del acreditado o de las personas que firmen como obligados solidarios.
- o El bien inmueble debe estar libre de gravamen.
- o El bien inmueble deberá tener una relación de 2 a 1 respecto al monto solicitado.

Comisiones y gastos:

- o Comisión por apertura (no financiable) del 2% más IVA sobre el monto autorizado.
- o Comisión por investigación \$600 pesos más IVA.
- o Comisión por estudio de garantía, basado en los metros cuadrados de construcción.
- o Comisión por prepago, que el banco determina al momento de autorizar el prepago.
- o Gastos notariales, dependiendo de la región en dónde se realiza el trámite.

Tasas:

- o Tasa Variable THE + 10 puntos. Pagos de capital mensuales e iguales más intereses.
- o Tasa Fija de 16% anual. Pagos iguales y mensuales que incluyen capital más intereses.

Crédito revolvente PYMES.- Es una línea de crédito revolvente dirigida a la pequeña y mediana empresa con pagos mínimos mensuales, que le permite al cliente disponer de una suma determinada de dinero en cualquier momento para hacer frente a sus necesidades de recursos derivadas de la operación de su negocio.

Atributos:

- o El plazo es abierto.
- o El préstamo se otorga en moneda nacional.
- o Los montos son de \$39 mil a \$550 mil pesos.

Comisiones:

- o Comisión por apertura (no financiable) del 1% más IVA sobre el monto autorizado.
- o Comisión por investigación \$250 pesos más IVA.

- Comisión anual por administración del crédito 0.5% más IVA.
- Sin comisión por prepago.

Tasas:

- Tasa de interés variable TIIE + 11.5 puntos básicos.

Pagos:

- Se realizan mediante cargo automático en la cuenta eje que el cliente indique.
- Pagos mínimos mensuales de capital.
- Pago de intereses mensuales calculados sobre saldos insolutos.

II.9.3 Aspectos a considerar en forma general para cualquier tipo de crédito otorgado por la banca comercial

- La mayor parte de los clientes del banco tienen una cuenta de cheques.
- Se deberá contar con carta autorización para que le sea cargado en forma automática a su cuenta de cheques el monto del capital a pagar más los intereses y comisiones respectivos.
- Se establece un límite o línea de crédito para cada cliente con base en la evaluación de las necesidades del mismo cliente y calidad de riesgo.
- Están dirigidos a personas físicas y morales de reconocida solvencia moral y económica.
- Los plazos de vigencia, disposición, redisposición están determinados en función del crédito y a la capacidad de pago del acreditado.
- Debe contarse con un seguro de protección sobre los activos de la empresa solicitante, cubriendo los riesgos de incendio, robo, explosión y cualquier otro tipo de incidente que pueda perjudicar la recuperación del crédito.
- Las garantías deben quedar constituidas a favor del banco y la proporción mínima es de 2 a 1.

II.10 La Banca de Desarrollo

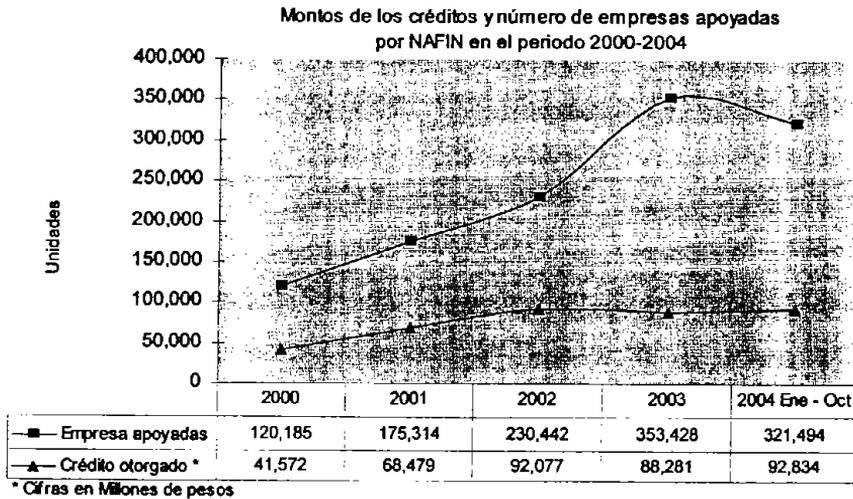
El Gobierno Federal, con el propósito de incrementar y estimular las actividades de carácter prioritario para el crecimiento económico del país, ha instituido diversos fideicomisos operados por la Banca de Desarrollo, la cual canaliza financiamiento a tasas de interés preferenciales para el acreditado.

Dentro de la banca de desarrollo, Nacional Financiera (NAFIN)²⁸ es la institución gubernamental orientada desde hace siete décadas a apoyar principalmente los grandes proyectos de inversión pública. A partir de 1989 esta orientación cambió radicalmente y la nueva estrategia de desarrollo adoptada por México es asumida por el sector empresarial, el cual tiene la responsabilidad de proporcionar instrumentos dinámicos de apoyo técnico y financiero. La banca de desarrollo, por su parte, debe impulsar y respaldar tales iniciativas, sin sustituir la acción del sector privado. Desde este momento, Nacional Financiera deja de ser la banca de la industria paraestatal para asumir el rol de fomento empresarial y más específicamente tiene el objetivo de otorgar financiamiento a proyectos productivos de cualquier índole de las micro, pequeñas y medianas empresas en los sectores industrial, comercial y de servicios.

La cantidad de recursos que Nacional Financiera ha destinado en el periodo 2000 – 2004 se ha incrementado año tras año. Como se puede apreciar en la gráfica 6, en el periodo de enero a octubre del 2004 se han canalizado \$92,834 millones de pesos, si se compara con el año 2000, en el que se destinaron solamente \$41,572 millones se observa un crecimiento en el apoyo financiero del 123%.

Por otra parte, la cantidad de empresas que han sido beneficiadas con apoyos financieros de NAFIN también ha crecido de manera constante y tenemos que en el año 2000 se financiaron 120,185 negocios y de enero a octubre del 2004, se han apoyado a 321,494 empresas, lo que representa un crecimiento en las empresas apoyadas del 167%.

²⁸ López Espinosa Mario, Financiamiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México. Chile. Cepal, 1994, 164 Páginas.



Gráfica 6.- Creación del autor con cifras de NAFIN

Estos financiamientos fluyen a la Mipymes a través de los siguientes programas:

Cadenas Productivas.- Es una solución de negocios creada para ofrecer en forma electrónica financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información, de tal manera que promueva el desarrollo de las grandes cadenas de valor que deben integrarse entre las instituciones de gobierno y todas aquellas empresas con las que mantiene una relación comercial o de negocio. Por lo tanto, tienen como objetivo acercar a las empresas de cualquier tamaño a sus proveedores e intermediarios financieros para ofrecer productos y servicios que permitan fortalecer el desarrollo de proveedores y distribuidores.

Atributos:

- Crédito otorgado por intermediarios financiero bancarios y no bancarios.
- El plazo es de acuerdo a las necesidades del proyecto.
- La tasa de interés es preferencial, fija o variable más puntos por la intermediación financiera. En pesos la tasa puede ser Nafin o TIIE y en dólares Libor, en ambas se agregan 2 a 6 puntos base por la intermediación financiera.
- El financiamiento puede contratarse en moneda nacional o dólares estadounidenses.

- Las amortizaciones son mensuales sobre saldos insolutos.
- La comisión por apertura es del 1% + IVA.
- No hay penalización por pagos anticipados.
- El monto máximo del crédito es por 3 millones de pesos.

Beneficios para las Mipymes:

- Fortalece el ciclo productivo al contar con recursos de forma inmediata.
- Las tasas de operación son competitivas en el mercado.
- Permite elegir al intermediario financiero que más le convenga.
- Disminuye gastos de cobranza.
- Proporciona información en línea.

Beneficios para las grandes empresas:

- Permite desarrollar su cartera de proveedores e integrar su cadena de suministro.
- Proporciona un ambiente seguro para realizar transacciones, asignando perfiles de usuario.
- Simplifica su proceso de pagos al eliminar el manejo de documentos.
- Elimina costos operativos de las áreas de crédito y cobranza.
- Permite adquirir mercancías o servicios a precios competitivos.

Beneficios para los intermediarios financieros:

- Accede a un mercado de proveedores nuevo.
- Permite operar con un bajo riesgo.
- Garantiza un margen de intermediación en cada operación.
- Tiene acceso a recursos de Nafin para fondear este programa.

Ventas al Gobierno.- Esta orientado para acercar a micro y pequeñas empresas a la demanda de productos y servicios de entidades del sector público como PEMEX, IMSS, CFE. Este tipo de empresas tiene un contrato fincado, de tal manera que pueden obtener financiamiento para capital de trabajo desde el inicio del ciclo productivo por el 50% del valor de los pedidos.

Atributos:

- El financiamiento es sin garantía real.

- El monto máximo de la línea de crédito es por 10 millones de pesos.
- Es una línea de crédito revolvente.
- La tasa es fija durante todo el plazo del crédito. En pesos la tasa es Nafin y en dólares Libor, en ambas se agregan de 2 a 6 puntos base por la intermediación financiera.
- El monto del crédito es por el 50% del valor de cada pedido o contrato.
- La comisión por apertura es del 1% más IVA.

Beneficios:

- Se cuenta con los recursos desde el inicio del ciclo productivo.
- La línea de crédito permite participar en un mayor número de licitaciones.
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de la empresa.

Equipamiento.- Permite adquirir equipo y tecnología de punta de origen estadounidense.

Atributos:

- Hasta el 85% del monto total de la factura emitida en los Estados Unidos.
- El crédito se otorga en moneda nacional o dólares estadounidenses.
- La tasa de interés es variable en pesos TIIE + 3% y en dólares Libor + 2.25%
- El plazo se determina en función del monto y puede ser de 2 a 5 años.

Beneficios:

- Acceso a tecnología de punta de los Estados Unidos.
- Asegura el mejor precio en la compra de maquinaria pagándola de contado.

Aparte de los programas anteriores y para cumplir con su misión, Nafin ha desarrollado nuevos negocios entre los que podemos mencionar los siguientes:

Programa de garantías.- Se diseñó en coordinación con la Secretaría de Economía con el objetivo de multiplicar los apoyos a las Mipymes maximizando el uso de los recursos del Gobierno Federal para el desarrollo de programas regionales y sectoriales, logrando controlar el riesgo, administrar portafolios en forma eficiente y reducir costos. Forma parte de este programa CrediPyme

Santander que apoya a las Mipymes interesadas en establecerse o acrecentar su negocio, ofreciéndoles capital de trabajo o financiamiento para la adquisición de activos fijos.

Programa de financiamiento al pequeño transportista.- (Hombre – Camión) que ofrece financiamiento a mediano plazo y es operado a través de arrendadoras financieras, sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) y empresas financieras de los propios fabricantes.

Programas de micro negocios.- Se otorgan apoyos orientados a crear tiendas detallistas con aportaciones de Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma y para modernizar tortillerías con maíz industrializado S.A. (Minsa)

Cabe destacar que las características de los programas de garantías dependen del intermediario financiero bancario o no bancario, ya que están en función de los requisitos que cada uno solicite.

Cómo hemos visto a lo largo de este capítulo, la variedad de fuentes u opciones para adquirir un crédito o financiamiento es muy amplio. Se puede contratar con instituciones bancarias y no bancarias del sector privado o con instituciones gubernamentales.

No debemos perder de vista que las instituciones que proporcionan crédito o financiamiento son una empresa más, que busca maximizar sus utilidades al igual que cualquier microempresa manufacturera, por lo que, se deben revisar analíticamente los productos ofrecidos por cada fuente de financiamiento, optando por aquel que convenga a los intereses de cada microempresa en particular.

Capítulo III

El financiamiento a la microempresa manufacturera en México

III.1 Importancia de apoyar financieramente a la microempresa manufacturera.

Como se describió en el primer capítulo, una de las ramas que mayor contribución tiene en la actividad económica a nivel microempresa es la rama manufacturera, por lo que el presente capítulo se enfocará a responder la siguiente pregunta: ¿Por qué apoyar financieramente a la microempresa manufacturera?

En el cuadro 4 y de acuerdo con la encuesta nacional de la microempresa industrial (ENAMIN) realizada en el año 2002, se desprende que de los 345,860 micro negocios manufactureros, 304,701 es decir el 88.10% requirió algún tipo de financiamiento para mantener su operación.

Micro negocios manufactureros con necesidad de financiamiento		
Si	No	total
304,701	41,159	345,860

Cuadro 4²⁹

Estas recurrieron a alguna de las fuentes de financiamiento que describimos en el capítulo anterior y que presentamos en el cuadro 5.

Fuente principal de financiamiento de los micro negocios manufactureros		
Intermediario financiero	Establecimientos	% Establecimientos
Banca comercial	2,164	0.71%
Programa de gobierno	683	0.22%
Cajas populares	5,660	1.86%
Fuentes informales	63,264	20.76%
Ahorros personales	187,231	61.45%
Liquidación en el empleo anterior	31,846	10.45%
Crédito de clientes	2,792	0.92%
Crédito de proveedores	4,070	1.34%
Otra fuente	6,991	2.29%
Total	304,701	100.00%

Cuadro 5³⁰

Cabe destacar que la principal fuente de financiamiento de éste sector fue hecho con los ahorros personales, los cuales representan el 61.45% y la segunda opción fueron las fuentes informales

²⁹ Datos de la ENAMIN 2002

³⁰ Op. Cit. ENAMIN

con 20.76%. Llama la atención, que los programas de gobierno con 0.22% y la banca comercial con 0.71% son las que menos han participado en el financiamiento a este sector de la producción. De las microempresas que solicitaron financiamiento, el 47.84% canalizó los recursos para la adquisición de materia prima y el 18.23% lo utilizó para la compra de maquinaria, herramientas y equipo, así mismo, el 15.12% lo destino para cubrir deudas adquiridas por el negocio, como se puede apreciar en el cuadro 6.

Destino de créditos obtenidos por los micro establecimientos manufactureros.		
Destino del crédito	Establecimientos	%
Para comprar local o vehículo	8,615	2.83%
Para ampliar, adecuar o reparar local o vehículo	30,255	9.93%
Para comprar materia prima	145,756	47.84%
Para pagar deudas del negocio	46,077	15.12%
Para comprar maquinaria, equipo y/o herramientas	55,541	18.23%
Otro fin relacionado al negocio	14,176	4.65%
Para fines ajenos al negocio	4,280	1.40%
Total	304,701	100.00%

Cuadro 6³¹

Por otro lado, las actividades económicas del sector manufacturero satisfacen el consumo de particulares. Como se muestra en el cuadro 7, la producción de alimentos bebidas y tabaco, satisface el 86.94%, la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo cubre el 79.40% y los productos de maderas atienden la demanda del 79.28% de los clientes particulares.

Rama de la Actividad Económica y cliente principal del producto más vendido de la micro empresa manufacturera.											
Actividad Económica	Sector público	Comercio grande	Comercio pequeño	Fábrica grande	Fábrica pequeña	Particulares	Mercado externo	Mixta	Otro	Total	% Particulares
Alimentos, bebidas y tabaco	5,008	591	3,502	0	0	61,534	0	0	145	70,780	86.94%
Toallas, prendas de vestir e industria del cuero	4,191	4,140	4,319	669	1,362	55,366	0	717	6,474	77,230	71.69%
Muebles y sus productos	2,552	1,295	2,001	0	0	43,636	843	1,480	3,221	55,009	79.28%
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	651	2,468	3,515	2,821	411	14,112	0	0	118	24,116	66.52%
Materiales no metálicos y sustancias químicas	771	1,541	3,248	0	333	23,608	0	0	682	30,183	78.22%
Productos metálicos, maquinaria y equipo	2,051	3,050	2,669	689	4,004	53,627	0	0	1,142	67,561	79.40%
Otras industrias	329	3,473	1,553	195	0	15,134	0	0	283	20,972	72.16%
Total	15,572	16,553	20,808	4,666	6,140	267,016	843	2,197	12,066	346,880	77.20%

Cuadro 7³²

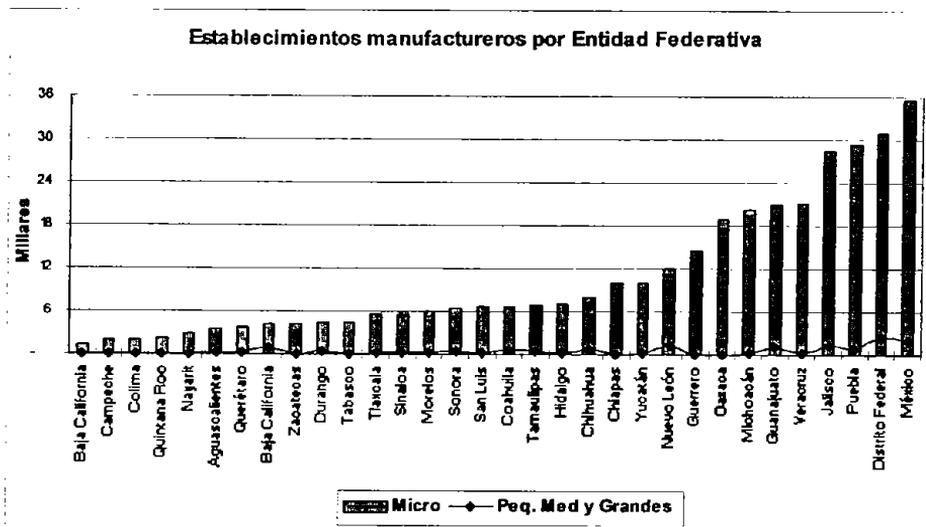
³¹ Op. Cit. ENAMIN

³² Op. Cit. ENAMIN

Otra razón de peso, mencionada y defendida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) es el hecho de que la microempresa es tan eficiente como la grande y además es portadora de grandes ventajas sociales, esencialmente por su contribución a la mitigación de los problemas de desempleo, teniendo presencia en cualquier lugar del país, como veremos en el siguiente apartado.

III.2 Establecimientos micro manufactureros por entidad federativa.

Como podemos observar en la grafica 7 los establecimientos micro manufactureros se encuentran en todas las entidades federativas que conforman la República Mexicana.



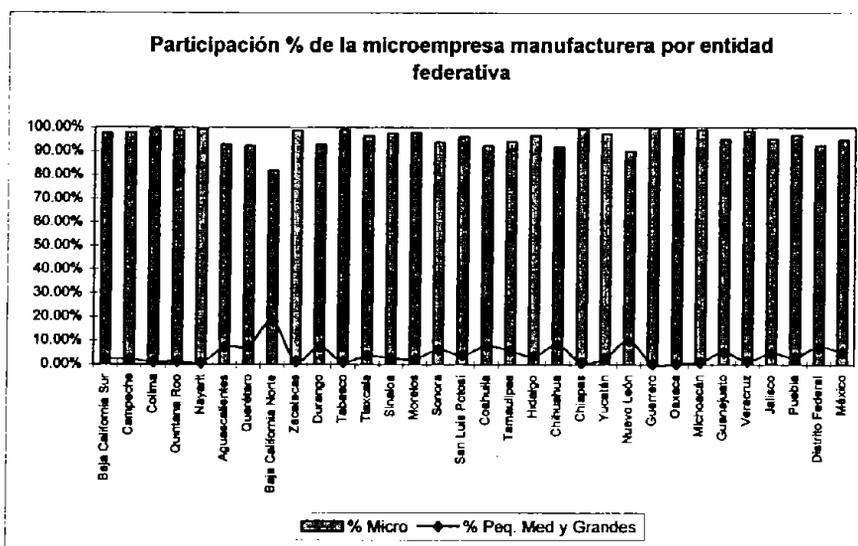
Gráfica 7.- Creación del autor³³

El Estado de México tiene la mayor concentración de micro establecimientos con 35,498, el Distrito Federal con 30,924, Puebla con 29,412, Jalisco con 28,354, Veracruz con 21,218, Guanajuato con 20,951, Michoacán con 20,248, Oaxaca con 18,924, Guerrero con 14,346 y Nuevo León con 11,928 los cuales en conjunto representan el 64.11% del total de microempresas manufactureras establecidas. También, podemos apreciar que el número de establecimientos por parte de la

³³ Anexo tabla 11

pequeña, mediana y gran empresa es muy bajo. Sobresale el Distrito federal con 2,517, el Estado de México con 1,978, Jalisco con 1,438, Nuevo León con 1,323 y Guanajuato con 1,151 que representan en conjunto el 53.48% del total de este tipo de empresas.

Al revisar la misma información en forma porcentual por entidad federativa, salta a la vista que los negocios micro manufactureros representan en cada uno de los Estados y el Distrito Federal más del 92% del total. A excepción del estado de Baja California Norte en que la pequeña, mediana y la empresa grande representan el 18.24% y por lo tanto, la participación de la microempresa disminuye al 81.76%. Ver gráfica 8 y para consulta de cifras ver tabla 11 del anexo.



Gráfica 8.- Creación del autor³⁴

Aunque a nivel nacional la microempresa manufacturera representa el 95.65% del total, lo único que nos indica es la facilidad con que se crean este tipo de negocios, no obstante, a pesar de ser la gran mayoría, no se ha traducido en mejores condiciones de vida, ni ha elevado el nivel de ingreso de la población que participa de manera directa o indirecta en éste estrato empresarial y la razón es el origen de la misma. Como podemos ver en el cuadro 8, el 29.79% es decir, 103,048

³⁴ Ibidem Tabla 11

microempresas manufactureras se crearon para complementar el ingreso familiar; el 12.60% o 43,571 micro negocios se crearon por personas que no encontraron empleo como asalariados o porque fueron despedidos o liquidados de la empresa en que laboraban. Por otra parte el 25.99% o 89,882 microempresas operan principalmente porque se obtiene un mayor ingreso que como asalariado, el 8.48% es decir, 29,313 nacieron porque se encontró una buena oportunidad de negocio. Debe resaltarse que solamente el 9.98% de las microempresas son conservadas por tradición familiar, esto es, 34,526 establecimientos.

Motivo principal para crear o fortalecer una microempresa		
Motivo principal	Establecimientos	%
Tradición familiar	34,526	9.98%
Para complementar el ingreso familiar	103,048	29.79%
No encontró empleo como trabajador asalariado	38,737	11.20%
Despido o recorte de personal	4,834	1.40%
Por un mayor ingreso que como asalariado	89,882	25.99%
Horario flexible	16,284	4.71%
Ser independientes	11,843	3.42%
Encontró una buena oportunidad de negocio	29,313	8.48%
Otro	17,392	5.03%
Total	345,880	100.00%

Cuadro 8.- Creación del autor³⁵

III.3 Personal ocupado en microempresas manufactureras por entidad federativa.

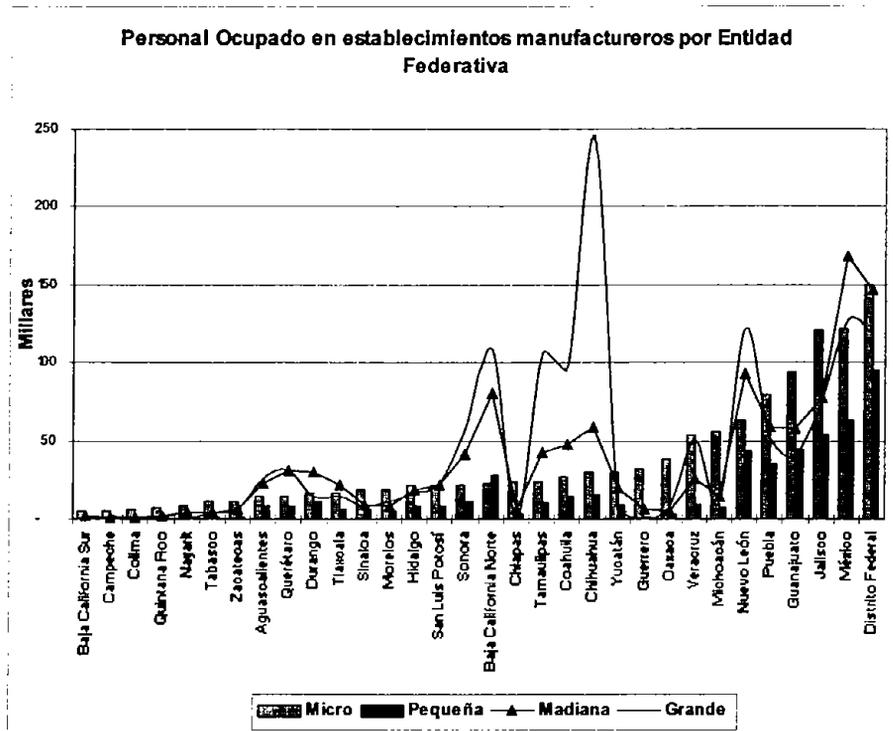
Los estratos de empresas pequeña, mediana y grande aún cuando representan solamente el 4.35% del total nacional, su participación en la generación de empleos es sumamente elevada, debiéndose a que éste tipo de empresas y sobre todo la grande, prefiere estar cerca de dónde se concentran los mayores centros de producción, distribución y consumo o bien en los principales corredores industriales urbanos para abastecer de sus productos a la población en general.

Podemos deducir de las graficas 8 y 9 la razón inversa que existe entre la micro y la pequeña, mediana y gran empresa, es decir, la microempresa manufacturera con el 95.65% de los establecimientos totales, genera el 28.08% de los empleos, mientras que la pequeña, mediana y gran empresa con el 4.35% de establecimientos manufactureros genera el 71.92% de los empleos a nivel nacional. Esta relación inversa se debe principalmente al tipo de producción respectivo. En el caso de la gran industria, su producción se encuentra inmersa en un proceso de escala o en

³⁵ Op. Cit. ENAMIN

serie, donde lo más importante es el volumen de producción, por lo cual, existe un mayor uso de tecnología y una mayor división del trabajo que crea especialistas en cada segmento del proceso productivo. Además, no abastece solamente el mercado interno, sino que se orienta en gran medida al mercado externo como un efecto del fenómeno de globalización que se vive en la actualidad.

Como el interés principal de este trabajo es analizar el papel de la microempresa manufacturera, se dejara para posteriores investigaciones lo referente a la gran empresa.



Gráfica 9.- Creación del autor³⁶

Como podemos ver en la gráfica 9, el sector micro manufacturero exhibe una alta participación en la generación de empleos e incluso existen entidades federativas en las cuales es el principal creador de fuentes laborales, por encima de los pequeños, medianos y grandes negocios, por ejemplo: Guanajuato, Jalisco y el Distrito Federal.

³⁶ Op. Cit. Tabla 6

El 62.46% o 739,055 de los empleos generados a nivel nacional por la microempresa manufacturera se concentra en siete Entidades Federativas en conjunto con el Distrito Federal. En el Distrito Federal (12.70% o 150,261), el Estado de México (10.30% o 121,894), Jalisco (10.23% o 121,105), Guanajuato (7.91% o 93,614), Puebla (6.72% o 79,557), Nuevo León (5.36% o 63,422), Michoacán (4.72% o 55,821) y Veracruz (4.51% o 53,381). Es conveniente mencionar que la gran industria principalmente en el estado de Chihuahua genera 244,484 empleos teniendo solamente 202 establecimientos y utilizando en promedio 1,210 empleados por cada unidad productiva.

III.4 Establecimientos manufactureros por rama de actividad económica.

Como hemos estado viendo, la actividad manufacturera operó con 361,579 establecimientos, de los cuales 345,860 corresponde a la microempresa. Si revisamos sus ramas económicas, podemos observar que tienen el mayor número de establecimientos las referentes a la producción de alimentos, bebidas y tabaco, la cual aporta el 33.04%, esto es, 119,468 establecimientos se dedican a esta actividad. La producción de productos metálicos, maquinaria y equipo representa el 16.48%, la producción de textiles, prendas de vestir e industria del cuero representa el 12.46% y los productos de madera con el 12.46% de los establecimientos. Estas cuatro ramas en conjunto suman 278,174 establecimientos y representan el 76.93% del total nacional de microempresas manufactureras. Ver cuadro 9.

Número de establecimientos de Manufactura, rama económica y tamaño de la empresa					
Rama económica	Micro	Peq. Med y Grandes	Total	% Micro	% Peq. Med y Grandes
37. Industrias metálicas básicas	576	155	731	0.16%	0.04%
39. Otras industrias manufactureras	7,034	251	7,285	1.95%	0.07%
35. Sustancias químicas y artículos de plástico o hule	9,255	2,206	11,551	2.56%	0.63%
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	20,014	1,092	21,106	5.54%	0.30%
36. Bienes a base de minerales no metálicos	30,807	677	31,484	8.52%	0.19%
33. Maderas y sus productos	45,047	841	45,888	12.46%	0.23%
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	54,068	4,355	58,423	14.95%	1.20%
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	59,591	3,674	63,265	16.48%	1.02%
31. Alimentos, bebidas y tabaco	119,468	2,378	121,846	33.04%	0.66%
Total establecimientos manufactureros	345,860	15,719	361,579	95.65%	4.35%

Cuadro 9.- Creación del autor³⁷

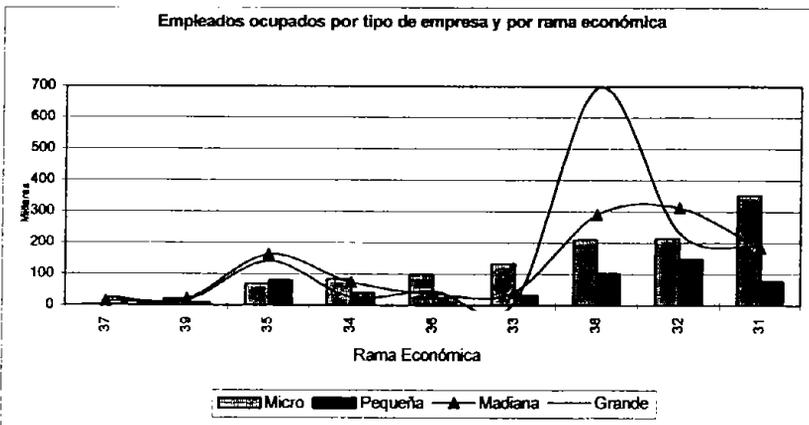
³⁷ Anexo tabla 12

III.5 Personal ocupado en la microempresa manufacturera por actividad económica

En cuanto a la generación de empleos, tenemos que a nivel nacional existen 4,213,566 empleos de los cuales 1,183,264 son generados por la microempresa lo que representa el 28.08% del total. En el cuadro 10, podemos observar que la rama económica que más empleos genera es la producción de alimentos, bebidas y tabaco con 351,178 siguiéndole la producción de textiles, prendas de vestir e industria del cuero con la generación de 212,649, en tercer lugar los productos metálicos, maquinaria y equipo la cual aporta 209,913 y en cuarto lugar los productos de madera que generan 132,815 empleos. Estas cuatro ramas económicas generan 906,555 empleos, es decir, el 76.61% de los empleos totales generados por la microempresa a nivel nacional.

Rama económica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
37. Industrias metálicas básicas	3,933	4,017	15,219	28,140	49,309
39. Otras industrias manufactureras	22,025	7,907	20,911	16,128	66,969
35. Sustancias químicas y artículos de plástico o hule	68,598	79,815	162,385	141,687	452,475
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	83,931	39,313	73,454	27,516	224,214
36. Bienes a base de minerales no metálicos	98,232	24,154	37,213	45,222	204,821
33. Maderas y sus productos	132,815	33,031	42,123	8,870	216,839
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	209,913	101,349	289,517	695,810	1,296,589
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	212,649	148,212	310,892	232,647	904,400
31. Alimentos, bebidas y tabaco	351,178	76,827	184,046	185,899	797,950
Total personal ocupado en la manufactura	1,183,264	514,625	1,135,760	1,379,917	4,213,566

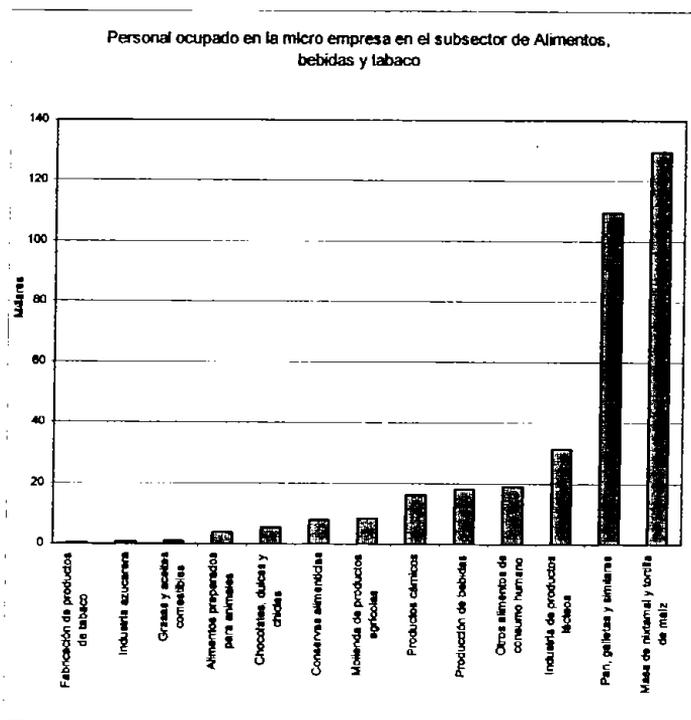
Cuadro 10.- Creación del autor³⁸



Gráfica 10.- Creación del autor con datos del cuadro 10

³⁸ Anexo tabla 13

En la grafica 10 se muestra la participación en la generación de empleos por cada tipo de empresa. Destaca la producción de alimentos, bebidas y tabaco como la rama económica que aporta la mayor cantidad de empleos por parte de la microempresa. Así mismo, la participación que realiza la gran industria es principalmente en la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo. El subsector 31 alimentos, bebidas y tabaco, tiene 351,178 empleos y si lo abrimos en cada una de sus actividades económicas, tenemos que en la producción de masa de nixtamal y tortilla de maíz se utilizan los servicios de 129,550 gentes y representan el 36.89% y el segundo lugar lo ocupa la producción de pan, galletas y similares con 109,505 personas empleadas representando el 31.18% del total, ambas actividades aglutinan 239,055 personas y representa el 68.07% de los empleos generados en ese subsector por la microempresa manufacturera. Ver gráfica 11 y para consulta de cifras, tabla 13 que se encuentra en el anexo.



Gráfica 11. - Creación del autor³⁹

³⁹ Ibidem tabla 13

Combinando la información tanto de establecimientos como de personal ocupado en el sector de la microempresa manufacturera y como se observa en el cuadro 11, catorce actividades económicas concentran el mayor número de establecimientos creados y de empleos generados.

Micro establecimientos y personal ocupado en las principales actividades económicas del sector manufacturero					
Rama económica	Empresas Micro	Personal Micro	Personal por empresa	% Empresa Micro	% Personal Micro
Maquinaria	5,543	27,568	5	2.10%	3.31%
Productos de madera	9,865	27,796	3	3.74%	3.34%
Artículos para la construcción	10,571	27,985	3	4.00%	3.36%
Artículos de plástico	3,681	28,183	8	1.39%	3.38%
Otros artículos metálicos	5,339	30,759	6	2.02%	3.69%
Productos lácteos	12,257	31,267	3	4.64%	3.75%
Bienes de minerales no metálicos	10,528	38,897	4	3.99%	4.67%
Calzado	7,568	41,721	6	2.87%	5.01%
Editoriales e imprentas	17,575	71,138	4	6.66%	8.54%
Muebles y similares	27,774	82,440	3	10.52%	9.89%
Estructuras metálicas	39,651	90,703	2	15.02%	10.89%
Confección de prendas de vestir	24,899	95,732	4	9.43%	11.49%
Pan, galletas y similares	31,507	109,505	3	11.93%	13.14%
Masa de nixtamal y tortilla de maíz	57,307	129,550	2	21.70%	15.55%
Total	264,065	833,234	3	100.00%	100.00%

Cuadro 11.- Creación del autor⁴⁰

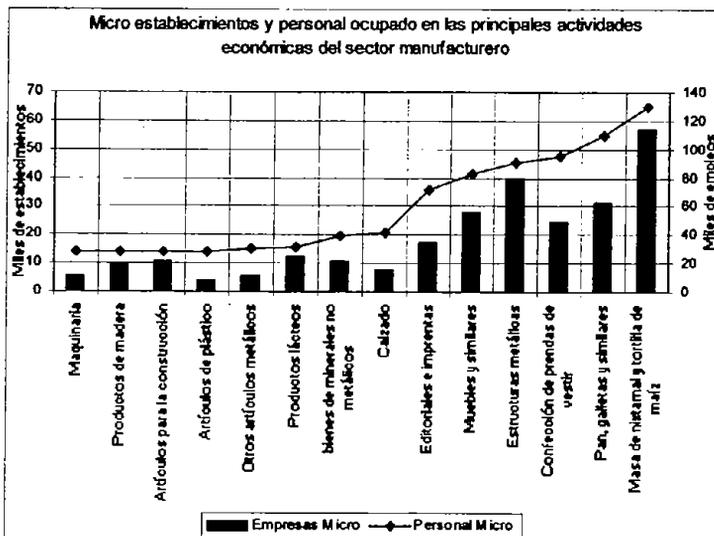
Estas catorce actividades económicas agrupan 264,065 que representa el 76% de dichas microempresas, a la vez que generan 833,234 empleos, es decir, el 70% de los empleos son generados en estas mismas actividades en todo el país.

Analizando estas actividades económicas y agrupándolas de acuerdo a la cantidad de personas empleadas, podemos decir, que destaca en primer lugar la producción de tortilla, ya que existen 57,307 micro negocios ocupando 129,550 empleados, lo que nos da un promedio de 2 empleados por negocio. El segundo lugar lo ocupa la producción de pan y galletas con 31,507 negocios establecidos y utilizando 109,505 empleados y con un promedio por negocio de 3 personas. La confección de prendas de vestir ocupa el tercer lugar, ya que existen 24,899 micro negocios y tienen empleadas a 95,732 personas y un promedio por unidad económica de 4 gentes. La herrería que produce estructuras metálicas ocupa el cuarto lugar en importancia, ya que existen 39,651 establecimientos y ocupan 90,703 personas con un promedio por establecimiento de 2 empleados. Finalmente, el quinto lugar en importancia lo ocupa la elaboración de muebles, ya que existen a

⁴⁰ Ibidem tabla 12 y 13

nivel nacional 27,774 establecimiento y mantienen empleadas a 82,440 personas con un promedio por micro negocio de 3 personas.

Sin abundar en lo antes expuesto, lo anterior se puede apreciar en la grafica siguiente.



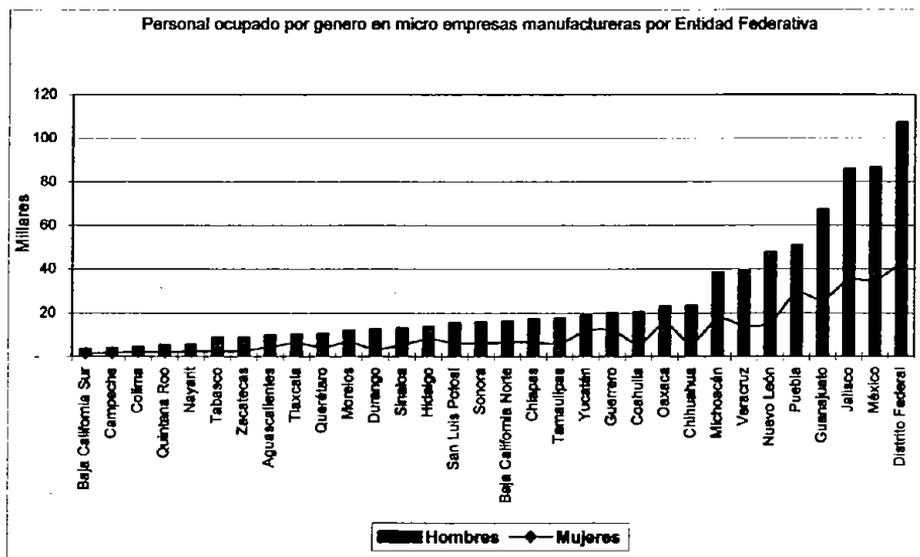
Gráfica 12.- Creación del autor con datos del cuadro 11

III.6 Personal ocupado según género y por entidad federativa en la microempresa manufacturera

No debemos olvidar la aportación sumamente importante que realiza el sexo femenino, ya sea como creadora de la propia microempresa o simplemente como empleada en la misma. Por tal motivo, de 1,183,124 empleados que existen en el sector micro manufacturero 348,446 son mujeres, esto representa el 29.45% del total. Ver tabla 14 que se encuentra en el anexo.

Si lo queremos analizar por entidad federativa (gráfica 13) se puede resumir que su aportación es mayor cuanto mayor es el número de empleados que existen. Así, el Distrito Federal emplea 42,824 mujeres, esto es el 28.50% del total, el Estado de México tiene empleadas a 35,105 mujeres, es decir, el 28.80%, Jalisco le da empleo a 34,999 mujeres y representan el 28.90%, Puebla genera 28,720 empleos para el sector femenino que representan el 36.10%, Guanajuato genera 26,025 empleos equivalentes al 27.80% y Michoacán genera 17,137 es decir el 30.70% de

empleos son para las mujeres. Estos cinco Estados más el Distrito Federal acumulan el 52.40% de los establecimientos micro manufactureros y generan el 53.04% de los empleos totales a nivel nacional.



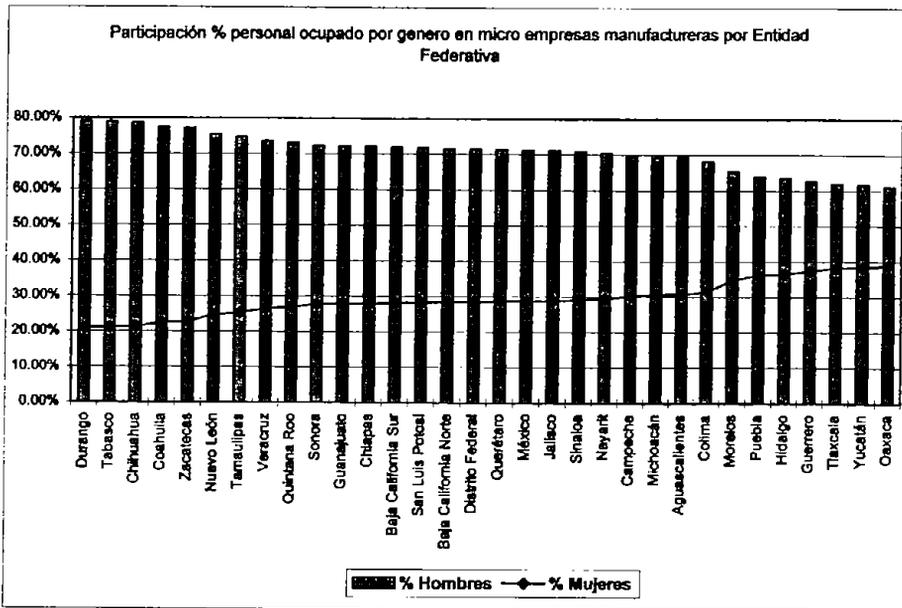
Gráfica 13.- Creación del autor ⁴¹

Analizando la información en forma porcentual, merecen especial atención las entidades federativas en las que existe una mayor participación en los puestos laborales por parte de las mujeres. Como se muestra en la gráfica 14, en el Estado de Oaxaca existe una mayor ocupación por parte de la mano de obra femenina, esto es, el 38.90% de sus puestos laborales son ocupados por mujeres. Yucatán genera el 38.40%, Tlaxcala aporta el 38.20%, Guerrero el 37.40%, Hidalgo genera el 36.50% y Puebla con el 36.10% de empleos femeninos respectivamente. Los seis Estados en conjunto, tiene una planta laboral total de 217,180 puestos, de los cuales 136,184 equivalentes al 62.71% son ocupados por el sexo masculino y 80,996 empleos equivalentes al 37.29% son ocupados por el sexo femenino en el sector de la microempresa manufacturera.

En contrapartida, se aprecia también que las entidades federativas que aportan menos empleos al sexo femenino en éste sector son: Durango (3,371 o 21.00%), Tabasco (2,345 o 21.10%),

⁴¹ Anexo tabla 14

Chihuahua (6,348 o 21.30%), Coahuila (5,933 o 22.50%) y Zacatecas (2,623 o 22.90%). Estos cinco Estados generan un total de 94,790 empleos, de los cuales 74,170 o el 78.25% son ocupados por el sexo masculino y 20,620, esto es, el 21.75% es ocupado por el sexo femenino.



Gráfica 14.- creación del autor⁴²

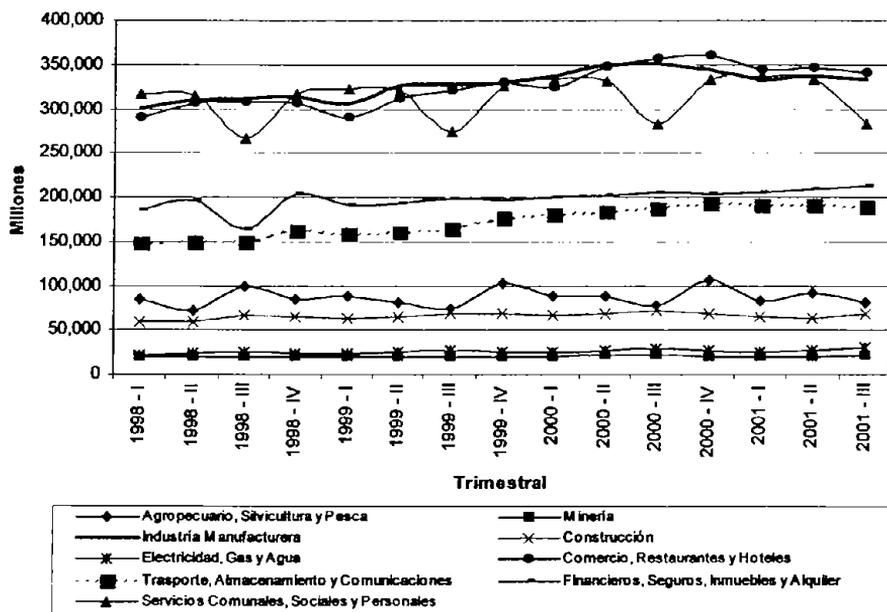
III.7 Participación de la industria manufacturera en el Producto Interno Bruto (PIB) con respecto a los otros sectores económicos.

La participación de la industria manufacturera en el producto interno bruto generado por el país en el periodo 1998-2001 mantiene tendencia al alza trimestralmente. Sin embargo, existe mucha desigualdad en el desempeño de los diversos sectores. Es cierto, que el desarrollo desigual es una característica de la evolución de la economía capitalista, pero lo más preocupante, es la magnitud de dicha desigualdad en nuestro país y su incremento en los últimos años, ya que éste significa una mayor desintegración de la estructura productiva interna por el aumento de las importaciones (al resultar más baratos los insumos productivos de origen externo) y los desincentivos a invertir debido a las altas tasa de interés y a la contracción del mercado interno.

⁴² Ibidem tabla 14

De acuerdo con la gráfica 15 la extracción minera al igual que la generación de electricidad, gas y agua, son los sectores económicos con menor aportación al producto interno bruto, sin embargo, se mantiene constante a lo largo del periodo mencionado. Por otro lado, la industria manufacturera a partir de 1998 mantuvo un crecimiento lento pero constante y alcanza su más alta participación en el PIB en el tercer trimestre del año 2000, momento a partir del cual, comienza a decrecer, manteniendo esa tendencia hasta el tercer trimestre del año 2001. En el periodo de crecimiento, su aportación al PIB era mayor a la realizada por el sector comercio, restaurantes y hoteles, quién lo supero posteriormente en su etapa de decrecimiento. Para consulta de cifras, ver cuadro 15.

PIB de la Industria Manufacturera con respecto a los otros sectores económicos



Gráfica 15 - Creación del autor⁴³

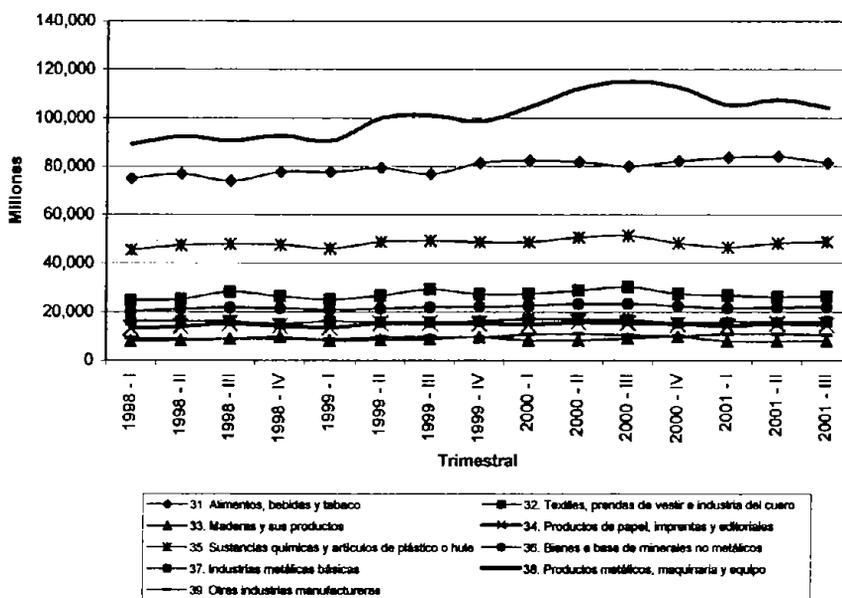
⁴³ Anexo tabla 15

III.8 Participación de la industria manufacturera en el Producto Interno Bruto (PIB) por rama de actividad económica.

La producción de productos metálicos, maquinaria y equipo presenta mucho dinamismo en el periodo 1998–2000 y a partir del tercer trimestre del 2000 comienzan sus altibajos. La elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, es otra rama de la actividad económica que tiene crecimiento no muy dinámico pero que se mantiene al alza paulatinamente. Ambas ramas, como lo muestra la gráfica 16, tienen un dinamismo mayor comparado con las demás ramas económicas.

Las ramas que tienen cierta estabilidad o que se mantienen constantes en cuanto a su aportación al PIB son: maderas y sus productos, otras industrias manufactureras, productos de papel, imprentas y editoriales, industrias metálicas básicas, bienes a base de minerales metálicos, textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

PIB por Rama Económica de la Industria Manufacturera



Gráfica 16.- Creación del autor⁴⁴

⁴⁴ Anexo tabla 16

III.9 Beneficios del financiamiento a la microempresa.

El modelo de Sustitución de Importaciones no se ha cumplido totalmente ya que la cantidad de productos que se importan es mayor a la cantidad de productos que se exportan.

Este modelo que abarco del periodo de 1940-1970 se caracterizó principalmente por:

- Excesivo proteccionismo a la industria naciente.
- Altos aranceles a productos importados.
- Mercado cautivo.
- Subsidios a la industria.

Las cuales desarrollaron un empresario poco productivo, que no mejoró su nivel de tecnología para aumentar o mejorar la calidad, disminuir el precio y por lo tanto aumentar su nivel de ganancias disminuyendo sus costos.

Esta falta de visión de muchos empresarios provoco que con la apertura comercial, varias empresas que no estaban en posición de competir quebraran, principalmente las de tamaño micro y pequeñas, también algunas medianas y grandes. La apertura comercial se dio porque a partir de 1982 el gobierno mexicano adopto como política económica el Neoliberalismo que se caracteriza principalmente por

- Libre comercio, es decir, cero aranceles.
- Desregulación económica, orientada al mercado.
- Privatización de empresas paraestatales.
- Eliminación de subsidios.
- Liberación de precios.
- Incremento de impuestos.

Naturalmente, al entrar en México productos de empresas que están acostumbradas a competir hicieron mella en nuestros pobres empresarios mal acostumbrados a estar protegidos, subsidiados, dueños de un mercado cautivo que producían cualquier cantidad de productos sin calidad alguna.

Hoy, la mentalidad es otra y el micro empresario esta dispuesto a correr riesgos, perfectamente sabe que la competencia es dura y cruel, que la lucha por conquistar el mercado local y externo es en base a calidad y precio. También sabe, que no pueden crecer y desarrollarse adecuadamente,

por tener gran parte de sus recursos invertidos en capital de trabajo y no contar con la posibilidad de acceder al crédito o financiamiento de algún intermediario financiero. Y en este preciso momento es cuando se le debe apoyar, no solo financieramente, también, técnica, administrativa, gerencial y en cualquier otra forma de capacitación que redunde en mejorar la administración y buen manejo de su negocio. Todo esto con la finalidad de lograr el círculo virtuoso de financiamiento – inversión – empleo – crecimiento del PIB.

Se les debe capacitar y sensibilizar acerca del beneficio que les traerá el tener:

- Transparencia en su manejo contable.
- Sistema ordenado de manejo de la información.
- Congruencia en su actividad empresarial.
- Deje de estar en la informalidad.

Ya que de esta manera, al pedir un crédito, la información solicitada será más fácil de obtener y analizar.

El mercado del crédito está muy lejos de ser eficiente, aunque día a día mejoran los procesos de otorgamiento y supervisión del crédito por parte de los intermediarios financieros.

La importancia del crédito o financiamiento, se observa con ver los beneficios que puede traer a la microempresa y a continuación se mencionan algunos.

- Fomenta el crecimiento.- Ante una oportunidad real de expandir y crecer en su operación, el financiamiento representa un excelente apoyo.
- Fortalece el capital de trabajo.- Al permitirle a la microempresa tener mayor margen de maniobra para soportar sus cuentas por cobrar, inventarios, etc., lo cual trae beneficios en las condiciones a negociar.
- Crea sinergias y ahorro.- Con la liquidez adecuada, la microempresa puede conseguir descuentos o mejores condiciones que incluso subsidien el costo del crédito.
- Consolida la imagen de la empresa.- El tener un buen historial crediticio es una necesidad importante hoy en día, abriendo muchas puertas en los ámbitos comercial y financiero, nacional e internacional.

- **Mejora el proceso de planeación.-** El tener acceso al crédito permite planear con anticipación el crecimiento de la microempresa.
- **Trae beneficios fiscales.-** En algunos casos, el crédito trae consigo ahorros en las erogaciones impositivas, al no pagar impuestos por el uso del crédito.
- **Permite acceder a fondos de fomento.-** El gobierno crea continuamente esquemas de apoyo con tasas preferenciales, disminuyendo el costo del financiamiento a la empresa.
- **Obtiene consultoría y asesoría especializada.-** El intermediario financiero, brinda asesoría a sus clientes, recomendando las mejores estrategias de financiamiento.

Sin olvidar que México es el país que más tratados comerciales tiene y que por lo tanto, el producir y competir con calidad y precio abre las puertas de un mercado global que no se limita solamente a América del Norte y con una adecuada capacitación sobre comercio exterior, los productos HECHOS EN MÉXICO pueden tener presencia en los rincones más lejanos dentro de nuestro planeta.

Conclusiones :

- ❖ La microempresa es fundamental para el desarrollo y crecimiento de la economía nacional ya que representa el 95.41% de las empresas establecidas en el país.
- ❖ La microempresa es la principal fuente de generación de empleos al contribuir con el 44.06% del total nacional.
- ❖ La microempresa es de carácter familiar, lo que le permite combatir la pobreza y disminuir el desempleo ocasionado por desajustes existentes en la economía mexicana.
- ❖ La microempresa manufacturera aunque participa con el 11.93% de establecimientos y genera el 17.28% de empleos en este sector, es de vital importancia, ya que es la rama que agrega valor y contribuye a la innovación y modernización tecnológica.
- ❖ La microempresa debe fomentarse y apoyarse, ya que es un sector de empresarios netamente nacionales que utilizan y aprovechan las materias primas y la mano de obra de la región en que se establecen y lo más importante, las utilidades generadas se quedan en el país en forma de ahorro o de inversión.
- ❖ El apoyo a la microempresa debe ser financiero, en forma de crédito; técnico, en forma de capacitación para el mejor aprovechamiento de su maquinaria y equipo; y administrativo, también en forma de capacitación para la adecuada planeación y desarrollo de la misma.
- ❖ Al iniciar o mantener en funcionamiento un negocio se necesita dinero, este dinero puede ser propio o prestado.
- ❖ En la actualidad, la microempresa puede financiarse con muy diversas alternativas, son tantas y tan variadas las fuentes de financiamiento, que cualquier proyecto de inversión no debe y no puede frenarse por falta de financiamiento.
- ❖ Para financiar necesidades de corto plazo de la microempresa, se tienen los créditos de habilitación o avío, el factoraje financiero y los que son otorgados por las Sofoles. Para financiar operaciones de largo plazo se tienen créditos hipotecarios, refaccionarios y el arrendamiento financiero.

- ❖ Se debe crear el círculo virtuoso de crédito o financiamiento es igual a inversión productiva que se traduce en más fuentes de empleo, incremento de la producción, incremento de las ventas y por lo tanto, mayor Producto Interno Bruto.
- ❖ El financiamiento de los intermediarios financieros privados es muy caro, por lo que debe buscarse principalmente, el apoyo gubernamental a través de la Secretaría de Economía, ya que como se mencionó, algunas líneas de apoyo pueden ser a tasa cero.
- ❖ La microempresa tiene problemas de liquidez y crédito, pero no son los únicos, ya que también tiene deficiencias de carácter técnico y administrativo que la hacen poco eficiente y que contribuyen a su desaparición o a su transformación a otros esquemas de funcionamiento.
- ❖ La microempresa manufacturera tiene presencia en todas y cada una de las entidades federativas, incluyendo al Distrito Federal y en algunas entidades es la principal generadora de fuentes de empleo.
- ❖ La mayor parte de la producción generada (77.20%) por la microempresa manufacturera es para satisfacer el consumo de particulares y el restante (22.80%) satisface la demanda de otros sectores como el comercio, la empresa grande, las maquiladoras, entre otros.
- ❖ La creación, consolidación y el fortalecimiento de la microempresa manufacturera es fundamental para dinamizar el crecimiento económico, generar empleos permanentes y conservar los existentes. En la actualidad el 70.55% de los empleos generados por este sector son absorbidos por la mano de obra masculina y el 29.45% por la femenina.
- ❖ El que una microempresa logre un crédito o financiamiento no garantiza que ésta va a crecer y desarrollarse ya que el crédito es utilizado en primer lugar para la compra de materia prima, en segundo lugar para la modernización de su maquinaria y equipo y en tercer lugar para pagar deudas del negocio.
- ❖ La participación en el Producto Interno Bruto por parte de la industria manufacturera es de suma importancia, ya que en el periodo de 1998-2001 participo con un promedio anual de 327,460 millones de pesos, lo que representa el 21.33% en promedio del PIB total nacional.
- ❖ No solamente se requiere que la microempresa manufacturera tenga acceso al financiamiento, sino también, al desarrollo tecnológico, a la capacitación de sus recursos humanos, a la

información sobre mercados y al desarrollo empresarial que le permita llevar una mayor eficiencia en su administración, de manera que pueda incrementar la calidad y el valor agregado de los bienes que elabora, elevando su competitividad en el mercado interno y externo.

- ❖ Finalmente en este campo como en muchos otros, no existen recetas exactas ni soluciones generalizadas de cuándo y cuánto conviene endeudarse. Cada microempresa debe realizar un análisis propio para decidirlo en su caso particular y optar por la que más convenga a sus intereses.

Reflexión sobre la microempresa

La microempresa es fundamental para el desarrollo de nuestro país. Tiene muchos problemas y uno de los principales es la falta de crédito que le permita crecer y desarrollarse. A pesar de que existen diversas fuentes de financiamiento, que ofrecen una serie de productos que satisfacen las necesidades de crédito de cualquier micro negocio, éste resulta caro y de difícil acceso. Sin embargo, una vez que la microempresa logra acceder a un financiamiento, no significa que va a evolucionar hacia niveles superiores, ya que la microempresa manufacturera presenta problemas de carácter administrativo, tecnológico y de organización que obstaculizan su crecimiento.

Dada la importancia en la generación de empleos, en la cobertura que a nivel nacional tiene y en el mercado que satisface, debe existir una efectiva política industrial, que permita fomentar la creación de una mayor cantidad de microempresas bien establecidas, con objetivos claros y que el financiamiento forme parte de un paquete que incluya capacitación en las áreas en que presentan deficiencias, para de esa manera lograr superarlas, con la finalidad de que crezcan, se desarrollen y cumplan con los objetivos de:

- Crear, fortalecer y desarrollar un número mayor de microempresas.
- Fortalecer e incrementar la generación de empleos.
- Competir con calidad y precio.
- Que sean aprovechadas como detonantes para el desarrollo del país, al lograr, en el mercado interno, sustituir importaciones.
- Sacar de la informalidad en que se encuentra al sector de la microempresa manufacturera.
- Incrementar los ingresos de las familias y de los micro empresarios.
- Aumentar la producción y en consecuencia el PIB.
- Y que el Gobierno Federal incremente sus ingresos a través de la recaudación.

Con lo anterior se estará creando el ansiado círculo virtuoso en el cual el financiamiento a la microempresa alienta la inversión, misma que genera un mayor número de empleos, incrementa la producción, las ventas y por lo tanto el Producto Interno Bruto (PIB).

Anexo

Tablas

Tabla 1.- Número de establecimientos (Manufactureros, Comerciales y de Servicios) por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	31,040	1,228	373	128	32,769
Baja California Norte	60,248	4,152	1,071	366	65,837
Baja California Sur	14,542	771	172	79	15,564
Campeche	20,456	759	179	92	21,486
Coahuila	67,104	3,186	880	370	71,540
Colima	19,372	702	155	60	20,289
Chiapas	90,095	2,208	498	190	92,991
Chihuahua	80,744	3,906	1,016	509	86,175
Distrito Federal	346,464	16,871	5,086	2,645	371,066
Durango	38,202	1,443	442	158	40,245
Guanajuato	143,291	4,791	1,110	307	149,499
Guerrero	89,377	1,765	479	227	91,848
Hidalgo	57,940	1,340	408	150	59,838
Jalisco	210,935	8,204	1,895	709	221,743
México	341,503	7,802	2,454	946	352,705
Michoacán	129,718	3,058	701	214	133,691
Morelos	59,442	1,307	326	148	61,223
Nayarit	28,069	835	179	84	29,167
Nuevo León	107,811	6,771	1,867	692	117,141
Oaxaca	109,480	1,939	437	168	112,024
Puebla	161,850	3,774	1,013	325	166,962
Querétaro	36,678	1,491	457	143	38,769
Quintana Roo	26,778	1,340	293	194	28,605
San Luis Potosí	60,384	1,881	518	190	62,973
Sinaloa	59,974	2,931	719	255	63,879
Sonora	64,249	3,152	873	274	68,548
Tabasco	40,218	1,517	435	181	42,351
Tamaulipas	86,241	3,425	951	388	91,005
Tlaxcala	35,724	641	235	65	36,665
Veracruz	183,834	4,814	1,289	471	190,408
Yucatán	57,259	1,973	529	193	59,954
Zacatecas	40,174	1,026	284	70	41,554
Total	2,899,196	101,003	27,324	10,991	3,038,514

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 41

Tabla 2.- Número de establecimientos de Manufactura por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	3,576	151	105	27	3,859
Baja California Norte	4,228	468	363	112	5,171
Baja California Sur	1,346	21	10	3	1,380
Campeche	2,050	38	6	-	2,094
Coahuila	6,631	269	204	85	7,189
Colima	2,069	18	4	-	2,091
Chiapas	9,938	63	28	-	10,029
Chihuahua	8,027	278	242	202	8,749
Distrito Federal	30,924	1,730	679	108	33,441
Durango	4,373	191	138	18	4,720
Guanajuato	20,951	827	285	39	22,102
Guerrero	14,346	25	21	-	14,392
Hidalgo	7,006	147	84	16	7,253
Jalisco	28,354	990	376	72	29,792
México	35,498	1,107	735	136	37,476
Michoacán	20,248	139	88	10	20,465
Morelos	5,980	93	38	11	6,122
Nayarit	2,889	11	12	-	2,912
Nuevo León	11,928	790	425	108	13,251
Oaxaca	18,924	51	22	6	19,003
Puebla	29,412	614	290	42	30,358
Querétaro	3,870	150	147	28	4,195
Quintana Roo	2,326	26	7	-	2,359
San Luis Potosí	6,609	152	98	27	6,886
Sinaloa	5,608	107	39	10	5,764
Sonora	6,342	189	181	53	6,765
Tabasco	4,418	25	22	5	4,470
Tamaulipas	6,960	173	177	90	7,400
Tlaxcala	5,553	108	92	14	5,767
Veracruz	21,218	162	114	45	21,539
Yucatán	9,968	169	91	11	10,239
Zacatecas	4,290	23	27	6	4,346
Total	345,860	9,305	5,130	1,284	361,579

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 43

Tabla 3 .- Número de establecimientos de Servicios por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	12,752	315	110	84	13,261
Baja California Norte	30,052	1,049	265	196	31,562
Baja California Sur	6,555	228	85	70	6,938
Campeche	8,497	298	98	86	8,979
Coahuila	28,152	843	292	225	29,512
Colima	8,546	264	73	51	8,934
Chiapas	34,553	858	236	170	35,817
Chihuahua	34,963	1,078	316	225	36,582
Distrito Federal	139,297	5,694	2,198	2,008	149,197
Durango	15,428	402	134	123	16,087
Guanajuato	48,381	1,109	337	209	50,036
Guerrero	31,003	831	265	192	32,291
Hidalgo	21,517	492	187	124	22,320
Jalisco	80,232	1,885	583	507	83,207
México	121,219	2,959	815	546	125,539
Michoacán	45,374	982	279	171	46,806
Morelos	22,369	523	154	114	23,160
Nayarit	11,893	296	74	77	12,340
Nuevo León	46,129	1,509	527	423	48,588
Oaxaca	37,805	840	223	145	39,013
Puebla	55,085	1,137	339	219	56,780
Querétaro	14,599	463	132	98	15,292
Quintana Roo	11,435	437	151	167	12,190
San Luis Potosí	24,260	588	204	141	25,173
Sinaloa	26,910	902	274	180	28,266
Sonora	29,329	866	297	172	30,664
Tabasco	17,557	532	193	147	18,429
Tamaulipas	38,804	1,001	337	239	40,381
Tlaxcala	11,454	280	99	46	11,879
Veracruz	78,682	1,538	516	333	81,069
Yucatán	21,731	586	205	147	22,669
Zacatecas	15,902	350	137	59	16,448
Total	1,130,465	31,115	10,135	7,694	1,179,409

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 45

Tabla 4 .- Número de establecimientos Comerciales por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	14,712	762	158	17	15,649
Baja California Norte	25,968	2,635	443	58	29,104
Baja California Sur	6,641	522	77	6	7,246
Campeche	9,909	423	75	6	10,413
Coahuila	32,321	2,074	384	60	34,839
Colima	8,757	420	78	9	9,264
Chiapas	45,604	1,287	234	20	47,145
Chihuahua	37,754	2,550	458	82	40,844
Distrito Federal	176,243	9,447	2,209	529	188,428
Durango	18,401	850	170	17	19,438
Guanajuato	73,959	2,855	488	59	77,361
Guerrero	44,028	909	193	35	45,165
Hidalgo	29,417	701	137	10	30,265
Jalisco	102,349	5,329	936	130	108,744
México	184,786	3,736	904	264	189,690
Michoacán	64,096	1,937	354	33	66,420
Morelos	31,093	691	134	23	31,941
Nayarit	13,287	528	93	7	13,915
Nuevo León	49,754	4,472	915	161	55,302
Oaxaca	52,751	1,048	192	17	54,008
Puebla	77,353	2,023	384	64	79,824
Querétaro	18,209	878	178	17	19,282
Quintana Roo	13,017	877	135	27	14,056
San Luis Potosí	29,515	1,161	216	22	30,914
Sinaloa	27,456	1,922	406	65	29,849
Sonora	28,578	2,097	395	49	31,119
Tabasco	18,243	960	220	29	19,452
Tamaulipas	40,477	2,251	437	59	43,224
Tlaxcala	18,717	253	44	5	19,019
Veracruz	83,934	3,114	659	93	87,800
Yucatán	25,560	1,218	233	35	27,046
Zacatecas	19,982	653	120	5	20,760
Total	1,422,871	60,583	12,059	2,013	1,497,526

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 47

Tabla 5 .- Personal ocupado promedio en establecimientos Manufactureros, Comerciales y de Servicios por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	78,020	25,752	36,240	59,519	199,531
Baja California Norte	177,732	84,926	116,696	174,305	553,659
Baja California Sur	39,058	13,421	11,024	19,551	83,054
Campeche	49,878	15,548	11,051	26,322	102,799
Coahuila	171,510	62,049	83,452	175,108	492,119
Colima	50,124	13,482	9,060	16,475	89,141
Chiapas	187,642	41,440	31,363	51,000	311,445
Chihuahua	207,738	73,145	98,908	327,419	707,210
Distrito Federal	876,779	362,692	390,904	1,089,714	2,720,089
Durango	93,736	31,654	45,642	54,232	225,264
Guanajuato	359,459	104,977	101,871	119,993	686,300
Guerrero	191,561	35,352	32,384	55,003	314,300
Hidalgo	121,883	29,640	36,335	49,820	237,678
Jalisco	543,469	162,383	155,598	251,775	1,113,225
México	723,318	188,749	284,771	370,063	1,546,901
Michoacán	290,494	56,351	46,654	58,831	452,330
Morelos	128,988	27,682	24,987	47,777	229,434
Nayarit	63,444	15,070	12,637	20,016	111,167
Nuevo León	303,979	134,051	163,977	294,145	896,152
Oaxaca	224,552	38,412	28,457	49,751	341,172
Puebla	344,439	88,476	98,102	128,978	659,995
Querétaro	90,994	31,686	47,579	67,805	238,064
Quintana Roo	71,094	23,582	18,190	45,417	158,283
San Luis Potosí	136,473	37,313	44,236	64,353	282,375
Sinaloa	152,457	52,868	44,744	74,084	324,153
Sonora	163,074	57,706	78,284	113,288	412,352
Tabasco	94,146	26,918	25,718	59,619	206,401
Tamaulipas	208,501	62,599	82,520	185,230	538,850
Tlaxcala	75,102	16,804	30,032	27,818	149,756
Veracruz	404,553	87,115	87,237	158,414	737,319
Yucatán	137,200	38,721	42,866	57,753	276,540
Zacatecas	85,881	18,303	20,057	20,548	144,789
Total	6,847,278	2,058,867	2,321,576	4,314,126	15,541,847

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 42

Tabla 6 .- Personal ocupado promedio en establecimientos de Manufactura por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	14,015	8,735	22,432	25,518	70,700
Baja California Norte	22,727	27,971	80,202	108,513	239,413
Baja California Sur	4,852	1,057	2,268	2,164	10,341
Campeche	5,556	2,204	1,308	-	9,068
Coahuila	26,367	14,900	47,871	96,755	185,893
Colima	6,489	1,049	1,292	-	8,830
Chiapas	23,699	3,269	5,859	-	32,827
Chihuahua	29,803	15,361	58,618	244,484	348,266
Distrito Federal	150,261	94,564	147,073	118,402	510,300
Durango	16,054	10,986	29,660	14,819	71,519
Guanajuato	93,614	44,073	58,255	40,007	235,949
Guerrero	31,892	1,327	5,726	-	38,945
Hidalgo	21,520	7,762	18,088	16,234	63,604
Jalisco	121,105	53,433	77,926	75,918	328,382
México	121,894	62,679	167,907	126,863	479,343
Michoacán	55,821	7,553	14,210	10,334	87,918
Morelos	18,418	4,855	8,193	11,064	42,530
Nayarit	7,820	604	4,008	-	12,432
Nuevo León	63,422	43,464	93,174	121,950	322,010
Oaxaca	37,826	2,680	5,458	8,350	54,314
Puebla	79,557	34,662	58,971	52,152	225,342
Querétaro	14,816	8,288	31,083	31,353	85,540
Quintana Roo	7,402	1,368	2,113	-	10,883
San Luis Potosí	21,807	8,474	21,890	22,392	74,563
Sinaloa	18,341	5,792	8,845	8,465	41,443
Sonora	22,080	10,946	40,887	56,816	130,729
Tabasco	11,113	1,210	4,267	3,645	20,235
Tamaulipas	23,774	9,888	42,130	106,715	182,507
Tlaxcala	16,070	5,738	21,335	14,112	57,255
Veracruz	53,381	9,354	25,984	50,393	139,112
Yucatán	30,315	9,155	19,848	9,459	68,777
Zacatecas	11,453	1,224	6,123	5,796	24,596
Total	1,183,264	514,625	1,133,004	1,382,673	4,213,566

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 44

Tabla 7.- Personal ocupado promedio en establecimientos de Servicios por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	38,268	9,873	7,671	31,192	87,004
Baja California Norte	103,392	32,331	18,725	55,239	209,687
Baja California Sur	21,941	7,161	6,062	16,016	51,180
Campeche	28,134	9,363	6,756	25,405	69,658
Coahuila	89,338	26,744	20,546	66,993	203,621
Colima	28,144	8,399	5,044	15,131	56,718
Chiapas	97,304	25,729	16,636	46,907	186,576
Chihuahua	109,948	33,417	22,242	67,152	232,759
Distrito Federal	435,848	177,060	155,517	840,947	1,609,372
Durango	46,626	12,558	9,309	36,250	104,743
Guanajuato	140,131	34,099	24,399	69,363	267,992
Guerrero	91,695	25,685	18,981	49,162	185,523
Hidalgo	56,507	15,255	12,922	32,099	116,783
Jalisco	241,726	58,508	41,967	151,093	493,294
México	316,494	90,520	58,421	188,642	654,077
Michoacán	126,805	30,687	19,979	43,138	220,609
Morelos	63,140	16,327	11,060	32,844	123,371
Nayarit	33,904	9,372	5,060	18,847	67,183
Nuevo León	151,790	46,936	36,195	138,711	373,632
Oaxaca	111,509	25,805	15,813	39,019	192,146
Puebla	146,764	34,403	23,845	65,793	270,805
Querétaro	45,065	14,886	9,424	32,887	102,262
Quintana Roo	39,907	14,030	10,762	41,133	105,832
San Luis Potosí	66,726	17,630	14,410	37,941	136,707
Sinaloa	85,687	28,277	19,584	53,318	186,866
Sonora	90,365	26,640	21,366	47,361	185,732
Tabasco	53,581	16,431	13,098	50,735	133,845
Tamaulipas	116,840	30,736	23,488	67,504	238,568
Tlaxcala	31,456	8,742	6,880	12,857	59,935
Veracruz	218,196	47,649	36,431	90,974	393,250
Yucatán	66,782	18,130	13,969	42,716	141,597
Zacatecas	41,998	10,735	9,713	13,834	76,280
Total	3,338,011	964,118	716,275	2,521,203	7,537,607

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 46

Tabla 8 .- Personal ocupado promedio en establecimientos Comerciales por entidad federativa y por tamaño de la empresa en 1999.

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Aguascalientes	25,737	7,144	6,137	2,809	41,827
Baja California Norte	51,613	24,624	17,769	10,553	104,559
Baja California Sur	12,265	5,203	2,694	1,371	21,533
Campeche	16,188	3,981	2,987	917	24,073
Coahuila	55,805	20,405	15,035	11,360	102,605
Colima	15,491	4,034	2,724	1,344	23,593
Chiapas	66,639	12,442	8,868	4,093	92,042
Chihuahua	67,987	24,367	18,048	15,783	126,185
Distrito Federal	290,670	91,068	88,314	130,365	600,417
Durango	31,056	8,110	6,673	3,163	49,002
Guanajuato	125,714	26,805	19,217	10,623	182,359
Guerrero	67,974	8,340	7,677	5,841	89,832
Hidalgo	43,856	6,623	5,325	1,487	57,291
Jalisco	180,638	50,442	35,705	24,764	291,549
México	284,930	35,550	38,443	54,558	413,481
Michoacán	107,868	18,111	12,465	5,359	143,803
Morelos	47,430	6,500	5,734	3,869	63,533
Nayarit	21,720	5,094	3,569	1,169	31,552
Nuevo León	88,767	43,651	34,608	33,484	200,510
Oaxaca	75,217	9,927	7,186	2,382	94,712
Puebla	118,118	19,411	15,286	11,033	163,848
Querétaro	31,113	8,512	7,072	3,565	50,262
Quintana Roo	23,785	8,184	5,315	4,284	41,568
San Luis Potosí	47,940	11,209	7,936	4,020	71,105
Sinaloa	48,429	18,799	16,315	12,301	95,844
Sonora	50,629	20,120	16,031	9,111	95,891
Tabasco	29,452	9,277	8,353	5,239	52,321
Tamaulipas	67,887	21,975	16,902	11,011	117,775
Tlaxcala	27,576	2,324	1,817	849	32,566
Veracruz	132,976	30,112	24,822	17,047	204,957
Yucatán	40,103	11,436	9,049	5,578	66,166
Zacatecas	32,430	6,344	4,221	918	43,913
Total	2,328,003	580,124	472,297	410,250	3,790,674

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 48

**Tabla 9 .- Número de clientes y volúmen de cartera por entidad federativa
atendida por la Sociedad Financiera de Objeto Limitado (Sofoles)
Cifras al 2002**

Entidad Federativa	Clientes	%cliente	Cartera *	% Cartera
Campeche	340	0.23%	1,090	0.07%
Tamaulipas	429	0.30%	1,437	0.10%
Tabasco	782	0.54%	3,469	0.23%
Guerrero	1,004	0.69%	3,357	0.23%
Tlaxcala	1,542	1.06%	11,351	0.76%
Disitrito Federal	1,584	1.09%	19,512	1.31%
Coahuila	5,040	3.48%	317,835	21.32%
Nuevo León	5,956	4.11%	47,773	3.20%
Michoacán	7,258	5.01%	47,317	3.17%
Yucatán	7,858	5.42%	47,500	3.19%
Veracruz	9,553	6.59%	74,004	4.96%
Estado de México	13,804	9.52%	125,964	8.45%
Puebla	19,514	13.46%	181,085	12.15%
Oaxaca	32,373	22.33%	292,631	19.63%
Chiapas	37,954	26.18%	316,557	21.23%
Total	144,991	100.00%	1,490,881	100.00%
* Cifras en miles de pesos				

Fuente: Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de objeto limitado

Tabla 10 .- Crecimiento de clientes y volúmen de la cartera de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles)		
Año	Clientes	Cartera *
1996	26,716	55,559
1997	32,254	75,194
1998	43,401	99,893
1999	48,835	605,037
2000	64,141	933,376
2001	92,773	1,159,772
2002	144,991	1,490,881
2003	215,267	1,401,848
Jun 2004	239,888	1,392,564
* Miles de pesos		

Fuente: Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de objeto limitado

Tabla 11 .- Número de establecimientos de Manufactura por entidad federativa y por tamaño de la empresa de 1999.

Entidad Federativa	Micro	Peq. Med y Grandes	Total	% Micro	% Peq. Med y Grandes
Baja California Sur	1,346	34	1,380	97.54%	2.46%
Campeche	2,050	44	2,094	97.90%	2.10%
Colima	2,069	22	2,091	98.95%	1.05%
Quintana Roo	2,326	33	2,359	98.60%	1.40%
Nayarit	2,889	23	2,912	99.21%	0.79%
Aguascalientes	3,576	283	3,859	92.67%	7.33%
Querétaro	3,870	325	4,195	92.25%	7.75%
Baja California Norte	4,228	943	5,171	81.76%	18.24%
Zacatecas	4,290	56	4,346	98.71%	1.29%
Durango	4,373	347	4,720	92.65%	7.35%
Tabasco	4,418	52	4,470	98.84%	1.16%
Tlaxcala	5,553	214	5,767	96.29%	3.71%
Sinaloa	5,608	156	5,764	97.29%	2.71%
Morelos	5,980	142	6,122	97.68%	2.32%
Sonora	6,342	423	6,765	93.75%	6.25%
San Luis Potosí	6,609	277	6,886	96.98%	4.02%
Coahuila	6,631	558	7,189	92.24%	7.76%
Tamaulipas	6,980	440	7,400	94.05%	5.95%
Hidalgo	7,006	247	7,253	96.59%	3.41%
Chihuahua	8,027	722	8,749	91.75%	8.25%
Chiapas	9,938	91	10,029	99.08%	0.91%
Yucatán	9,968	271	10,239	97.35%	2.65%
Nuevo León	11,928	1,323	13,251	90.02%	9.98%
Guerrero	14,346	46	14,392	99.68%	0.32%
Oaxaca	18,924	79	19,003	99.58%	0.42%
Michoacán	20,248	217	20,465	98.94%	1.06%
Guanajuato	20,951	1,151	22,102	94.79%	5.21%
Veracruz	21,218	321	21,539	98.51%	1.49%
Jalisco	28,354	1,438	29,792	95.17%	4.83%
Puebla	29,412	946	30,358	96.88%	3.12%
Distrito Federal	30,924	2,517	33,441	92.47%	7.53%
México	35,498	1,978	37,476	94.72%	5.28%
Total	345,860	15,719	361,579	95.65%	4.35%

Creación propia con datos de la tabla 2

Tabla 12.- Número de establecimientos Manufactureros por rama de actividad económica y por tamaño de la empresa					
Rama económica	Micro	Peq. Med y Grandes	Total	% Micro	% Peq. Med y Grandes
Fabricación de productos de tabaco	82	22	84	0.05%	0.02%
Grasas y aceites comestibles	120	49	169	0.10%	0.04%
Industria azucarera	174	64	238	0.14%	0.05%
Alimentos preparados para animales	491	109	600	0.40%	0.09%
Chocolates, dulces y chicles	1,122	135	1,257	0.92%	0.11%
Conservas alimenticias	1,411	285	1,696	1.18%	0.23%
Molinda de productos agrícolas	2,545	244	2,789	2.09%	0.20%
Producción de bebidas	3,415	420	3,835	2.80%	0.34%
Otros alimentos de consumo humano	4,316	283	4,599	3.54%	0.23%
Productos cárnicos	4,741	209	4,950	3.89%	0.17%
Industria de productos lácteos	12,257	215	12,472	10.06%	0.18%
Pan, galletas y similares	31,507	324	31,831	25.86%	0.27%
Masa de nidalma y tortilla de maíz	57,307	19	57,326	47.03%	0.02%
31. Alimentos, bebidas y tabaco	119,468	2,378	121,846	98.05%	1.85%
Tejido de artículos de punto	1,967	270	2,237	3.37%	0.46%
Curtido, acabado y talabartería de cuero y piel	3,885	198	4,083	6.65%	0.34%
Preparación, hilados y tejidos de fibras blandas	4,389	645	5,044	7.53%	1.10%
Artículos textiles, excepto prendas de vestir	4,889	227	5,116	8.37%	0.39%
Hilados y tejidos de fibras duras naturales	6,481	35	6,496	11.06%	0.06%
Producción de calzado	7,568	681	8,249	12.95%	1.17%
Confeción de prendas de vestir	24,899	2,299	27,198	42.62%	3.94%
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	54,068	4,355	58,423	92.55%	7.45%
Productos de aserradero y conservación de madera	9,885	209	10,074	21.50%	0.48%
Otros productos de madera	7,408	122	7,530	16.14%	0.27%
Muebles y similares principalmente de madera	27,774	510	28,284	60.53%	1.11%
33. Maderas y sus productos	45,047	841	45,888	98.17%	1.83%
Papel, cartón y sus productos	2,439	427	2,866	11.58%	2.02%
Editoriales, imprentas y composición tipográfica	17,575	665	18,240	83.27%	3.16%
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	20,014	1,092	21,106	94.83%	5.17%
Petroquímica básica	14	30	44	0.12%	0.26%
Refinación de petróleo	19	20	39	0.16%	0.17%
Fibras y filamentos sintéticos y artificiales	65	31	96	0.56%	0.27%
Coque, asfalto y lubricantes	229	71	300	1.98%	0.61%
Farmacéuticos y medicamentos	367	208	573	3.18%	1.78%
Químicos básicos	888	262	1,150	7.69%	2.27%
Artículos de hule	1,456	282	1,738	12.60%	2.44%
Químicos secundarios	2,536	392	2,928	21.95%	3.39%
Artículos de plástico	3,681	1,002	4,683	31.87%	8.67%
35. Sustancias químicas y artículos de plástico o hule	9,255	2,298	11,551	80.12%	19.88%
Vidrio	1,006	140	1,146	3.19%	0.44%
Artículos cerámicos no estructurales	8,703	66	8,769	27.64%	0.18%
Otros bienes a base de minerales no metálicos	10,528	379	10,907	33.44%	1.20%
Artículos a base de arcilla para la construcción	10,571	102	10,673	33.58%	0.32%
36. Bienes a base de minerales no metálicos	30,807	677	31,484	97.85%	2.15%
Industria básica del hierro y el acero	284	81	375	38.85%	12.45%
Laminación primaria de hierro y el acero	292	64	356	39.95%	8.76%
37. Industrias metálicas básicas	576	155	731	78.80%	21.20%
Equipo informático y de oficina	99	101	200	0.16%	0.16%
Otros equipos de transporte	186	82	238	0.29%	0.08%
Enseres domésticos	396	99	495	0.63%	0.16%
Equipos, aparatos y componentes electrónicos	513	394	907	0.81%	0.62%
Instrumentos profesionales, técnicos y de precisión	717	125	842	1.13%	0.20%
Maquinaria de uso agropecuario e industrial	1,082	142	1,224	1.71%	0.22%
Industria automotriz	1,247	468	1,715	1.97%	0.74%
Equipos, aparatos y accesorios eléctricos	1,418	605	2,023	2.24%	0.96%
Muebles principalmente metálicos	1,695	188	1,883	2.88%	0.30%
Fundición y moldeo de piezas metálicas	1,705	149	1,854	2.70%	0.24%
Otros artículos metálicos	5,339	669	6,008	8.44%	1.06%
Maquinaria no asignable a una actividad específica	5,543	369	5,912	8.76%	0.58%
Estructuras metálicas	39,651	313	39,964	82.67%	0.49%
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	59,591	3,674	63,265	94.19%	5.81%
Otras industrias manufactureras	7,034	251	7,285	96.55%	3.45%
39. Otras industrias manufactureras	7,034	251	7,285	96.55%	3.45%
Total establecimientos manufactureros	345,860	15,719	361,579	95.65%	4.35%

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 52

Tabla 13.- Personal ocupado en establecimientos manufactureros por rama de actividad económica y por tamaño de la empresa					
Rama económica	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Fabricación de productos de tabaco	327	339	3,504	2,690	6,860
Industria azucarera	812	267	9,191	24,706	34,976
Grasas y aceites comestibles	921	1,384	4,612	2,460	9,377
Alimentos preparados para animales	3,834	4,360	6,312	0	14,506
Chocolates, dulces y chicles	5,506	4,851	11,167	13,068	34,592
Conservas alimenticias	7,855	9,206	21,318	27,444	65,823
Molenda de productos agrícolas	8,611	9,682	13,896	0	32,089
Productos cárnicos	16,065	7,076	16,304	9,533	48,978
Producción de bebidas	18,054	11,074	44,170	58,807	132,105
Otros alimentos de consumo humano	18,871	10,291	16,623	13,421	59,206
Industria de productos lácteos	31,267	5,784	22,972	11,908	71,929
Pan, galletas y similares	109,505	12,134	13,144	21,864	156,647
Masa de nidalmal y tortilla de maíz	129,550	679	833	0	131,062
31. Alimentos, bebidas y tabaco	351,178	76,827	184,046	185,899	797,950
Tejido de artículos de punto	11,410	9,014	21,992	7,639	60,055
Hilados y tejidos de fibras duras naturales	13,378	1,427	2,110	0	16,915
Artículos textiles, excepto prendas de vestir	14,377	6,265	18,101	48,211	86,954
Preparación, hilados y tejidos de fibras blandas	17,946	19,316	59,165	46,513	142,940
Curtido, acabado y talabartería de cuero y piel	18,085	7,557	10,648	3,753	40,043
Producción de calzado	41,721	27,244	31,397	13,717	114,079
Confección de prendas de vestir	95,732	77,389	167,479	112,814	453,414
32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	212,649	148,212	310,892	232,647	904,400
Otros productos de madera	22,579	5,084	6,094	0	33,757
Productos de aserradero y conservación de madera	27,796	8,148	10,775	1,962	48,681
Muebles y similares principalmente de madera	82,440	19,799	25,254	6,908	134,401
33. Maderas y sus productos	132,815	33,031	42,123	8,870	216,839
Papel, cartón y sus productos	12,793	14,010	36,214	17,339	80,356
Editoriales, imprentas y composición tipográfica	71,138	25,303	37,240	10,177	143,858
34. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	83,931	39,313	73,454	27,516	224,214
Petroquímica básica	130	1,021	1,660	17,207	20,008
Refinación de petróleo	206	343	1,704	23,297	25,550
Fibras y filamentos sintéticos y artificiales	524	730	1,888	9,020	12,162
Coque, asfalto y lubricantes	2,090	2,780	4,504	0	9,374
Farmacéuticos y medicamentos	3,055	6,119	19,238	18,142	46,554
Químicos básicos	7,055	9,083	17,947	7,862	41,747
Artículos de hule	11,895	9,950	18,317	9,857	49,819
Químicos secundarios	15,450	13,924	29,953	21,050	80,377
Artículos de plástico	28,183	35,865	67,184	35,652	166,884
35. Sustancias químicas y artículos de plástico o hule	68,588	79,815	162,385	141,687	452,475
Vidrio	4,948	4,109	8,339	28,789	46,185
Artículos cerámicos no estructurales	26,402	1,884	4,463	0	32,749
Artículos a base de arcilla para la construcción	27,985	2,740	8,830	13,961	53,516
Otros bienes a base de minerales no metálicos	38,897	15,421	15,581	2,472	72,371
36. Bienes a base de minerales no metálicos	98,232	24,154	37,213	45,222	204,821
Laminación primaria de hierro y el acero	1,689	1,877	7,147	4,843	15,566
Industria básica del hierro y el acero	2,234	2,140	8,072	21,297	33,743
37. Industrias metálicas básicas	3,933	4,017	15,219	26,140	49,309
Equipo informático y de oficina	918	1,205	10,632	35,964	48,719
Otros equipos de transporte	1,383	1,671	4,198	4,929	12,181
Enseres domésticos	2,646	1,987	7,548	35,337	47,518
Instrumentos profesionales, técnicos y de precisión	3,501	3,483	11,236	14,978	33,178
Equipos, aparatos y componentes electrónicos	4,153	6,514	41,095	174,143	225,905
Maquinaria de uso agropecuario e industrial	7,584	4,969	8,079	5,883	26,495
Fundición y moldeo de piezas metálicas	9,138	5,260	10,325	7,338	32,061
Industria automotriz	9,538	10,982	45,609	124,854	190,783
Equipos, aparatos y accesorios eléctricos	10,615	11,141	58,230	218,466	294,452
Muebles principalmente metálicos	11,437	7,170	8,628	7,405	34,640
Maquinaria no asignable a una actividad específica	27,558	13,032	26,292	17,013	83,895
Otros artículos metálicos	30,759	22,343	45,627	37,662	136,391
Estructuras metálicas	80,703	11,612	14,018	14,038	130,371
38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	209,913	101,349	289,517	695,810	1,296,589
Otras industrias manufactureras	22,025	7,907	20,911	16,126	66,969
39. Otras industrias manufactureras	22,025	7,907	20,911	16,126	66,969
Total personal ocupado	1,183,264	514,625	1,135,760	1,379,917	4,213,566

Fuente: El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, Pág. 53

Tabla 14.- Personal ocupado por género en micro establecimientos manufacturero y por entidad federativa

Entidad Federativa	Hombres	Mujeres	Total Micro	% Hombres	% Mujeres
Baja California Sur	3,489	1,363	4,852	71.90%	28.10%
Campeche	3,878	1,678	5,556	69.80%	30.20%
Colima	4,432	2,057	6,489	68.30%	31.70%
Quintana Roo	5,411	1,991	7,402	73.10%	28.90%
Nayarit	5,513	2,307	7,820	70.50%	29.50%
Tabasco	8,768	2,345	11,113	78.90%	21.10%
Zacatecas	8,830	2,623	11,453	77.10%	22.90%
Aguascalientes	9,698	4,317	14,015	69.20%	30.80%
Tlaxcala	9,931	6,139	16,070	61.80%	38.20%
Querétaro	10,564	4,252	14,816	71.30%	28.70%
Morelos	12,045	6,373	18,418	65.40%	34.60%
Durango	12,683	3,371	16,054	79.00%	21.00%
Sinaloa	13,004	5,337	18,341	70.90%	29.10%
Hidalgo	13,665	7,855	21,520	63.50%	36.50%
San Luis Potosí	15,657	6,150	21,807	71.80%	28.20%
Sonora	15,964	6,116	22,080	72.30%	27.70%
Baja California Norte	16,250	6,477	22,727	71.50%	28.50%
Chiapas	17,087	6,612	23,699	72.10%	27.90%
Tamaulipas	17,759	6,015	23,774	74.70%	25.30%
Yucatán	18,674	11,641	30,315	61.60%	38.40%
Guerrero	19,964	11,928	31,892	62.60%	37.40%
Coahuila	20,434	5,933	26,367	77.50%	22.50%
Oaxaca	23,112	14,714	37,826	61.10%	38.90%
Chihuahua	23,455	6,348	29,803	78.70%	21.30%
Michoacán	38,684	17,137	55,821	69.30%	30.70%
Veracruz	39,288	14,093	53,381	73.60%	26.40%
Nuevo León	47,820	15,602	63,422	75.40%	24.60%
Puebla	50,837	28,720	79,557	63.90%	36.10%
Guanajuato	67,589	26,025	93,614	72.20%	27.80%
Jalisco	86,106	34,999	121,105	71.10%	28.90%
México	86,789	35,105	121,894	71.20%	28.80%
Distrito Federal	107,437	42,824	150,261	71.50%	28.50%
Total	834,818	348,446	1,183,264	70.55%	29.45%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Censos Económicos 1999.

Tabla 15 - Producto Interno Bruto Real Trimestral por Sector de la Actividad Económica (Millones de pesos de 1993)										
Trimestre	Agropecuaria, Silvicultura y Pesca	Minería	Industria Manufacturera	Construcción	Electricidad, Gas y Agua	Comercio, Restaurantes y Hoteles	Transporte, Acomodamiento y Comunicaciones	Financieros, Seguros, Inmuebles y Alquiler	Servicios Comunales, Sociales y Paroquiales	Total PIB
1998 - I	84,415	20,319	301,778	58,547	22,148	290,903	147,915	185,985	317,801	1,430,820
1998 - II	72,552	20,707	310,494	60,338	23,702	305,564	149,405	186,017	315,710	1,454,490
1998 - III	99,564	20,413	311,794	65,677	25,741	307,853	190,391	183,234	289,889	1,411,537
1998 - IV	84,172	20,448	313,766	64,199	24,021	305,670	162,524	202,889	318,004	1,495,692
1999 - I	88,705	20,121	305,801	62,209	23,857	289,470	157,779	190,615	322,565	1,462,124
1999 - II	81,647	20,036	325,738	63,976	25,717	312,408	161,041	193,629	321,619	1,505,814
1999 - III	74,722	20,040	328,614	68,031	27,609	320,565	163,597	197,638	274,140	1,474,966
1999 - IV	103,287	19,887	328,893	68,240	28,001	329,408	177,450	197,016	328,709	1,578,988
2000 - I	98,333	20,598	335,529	66,528	25,548	325,076	180,000	199,114	333,691	1,575,416
2000 - II	88,834	21,256	349,325	68,485	27,430	348,159	183,348	201,809	331,881	1,620,529
2000 - III	77,170	21,294	351,963	71,570	29,390	356,416	187,413	205,453	282,451	1,583,121
2000 - IV	105,703	20,266	343,388	68,980	27,210	360,734	192,797	204,497	333,902	1,657,488
2001 - I	83,468	20,639	332,637	64,021	28,051	344,088	190,395	205,889	337,629	1,608,825
2001 - II	92,572	20,585	337,592	63,760	27,858	346,150	190,413	208,212	333,781	1,620,823
2001 - III	81,617	21,064	332,582	68,651	29,620	339,710	189,330	212,568	282,867	1,568,208

Fuentes:
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Sistema de cuentas Nacionales de México (SCNM)

Tabla 16 - Producto Interno Bruto Real Trimestral por Rama de Actividad Económica Industria Manufacturera (Millones de pesos de 1993)										
Trimestre	31. Alimentos, bebidas y tabaco	32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	33. Maderas y sus productos	34. Productos de papel, imprentas y editoriales	35. Sustancias químicas y artículos de plástico o hule	36. Metales a base de metales no ferrosos	37. Industrias metálicas	38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	39. Otras industrias manufacturera	PIB Total
1998 - I	74,889	24,904	7,918	13,228	45,487	20,428	16,448	89,211	9,256	301,778
1998 - II	78,793	25,325	8,247	13,974	47,502	21,242	16,262	82,322	8,827	310,494
1998 - III	73,812	28,350	8,926	15,237	47,952	21,784	16,279	90,689	8,754	311,794
1998 - IV	77,602	28,488	9,801	14,200	47,740	21,475	15,046	82,663	8,890	313,766
1999 - I	77,865	25,203	8,059	13,484	46,102	20,931	16,194	80,484	8,890	306,801
1999 - II	79,353	26,745	8,446	15,394	48,927	21,337	15,862	99,984	9,890	325,738
1999 - III	78,834	29,277	8,832	15,416	49,420	22,026	15,902	101,031	9,875	328,614
1999 - IV	81,407	27,243	9,809	15,176	48,780	22,191	16,298	98,621	9,599	328,893
2000 - I	82,405	27,538	8,205	14,898	48,773	22,547	17,059	104,545	10,789	335,529
2000 - II	81,902	28,885	8,333	15,898	50,769	23,271	17,081	112,170	11,025	349,325
2000 - III	80,107	30,343	9,020	15,501	51,382	23,289	16,764	115,079	10,480	351,963
2000 - IV	82,132	27,451	9,757	14,852	48,351	22,426	15,865	112,514	10,121	343,388
2001 - I	83,652	28,882	7,933	14,157	46,525	21,816	15,937	105,214	10,838	332,637
2001 - II	84,061	26,156	7,894	15,208	48,244	21,774	15,948	107,465	10,624	337,592
2001 - III	81,384	28,497	8,122	14,741	48,884	22,059	16,141	104,134	10,579	332,582

Fuentes:
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
Sistema de cuentas Nacionales de México (SCNM)

Glosario

Apertura de crédito: Otorgar la disponibilidad sobre cierta cantidad de dinero, mediante contrato, a un cliente.

Apoyos: Son los recursos económicos, vía subsidios que el Gobierno Federal otorgará por conducto de la Secretaría de Economía a quienes resulten beneficiarios.

Avalúo: Consiste en realizar y certificar técnicamente una estimación del valor comercial de un bien.

Beneficiarios: Las micro, pequeñas y medianas empresas o grupos de ellas y los emprendedores que reciban los apoyos del FONDO PYME.

Cadena productiva: Los sistemas productivos que integran conjuntos de empresa que añaden valor agregado a productos y servicios a través de las fases del proceso de producción.

Capacidad de pago: Aptitud de las personas físicas o morales para generar recursos económicos por medio de sus actividades normales para hacer frente a sus obligaciones.

Cargo financiero: Remuneración que la cedente paga al factor por el otorgamiento de anticipos sobre créditos cedidos.

Cedente: Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

Comprador: Empresa comerciante o industrial que entre sus operaciones mercantiles adquiere materias primas o insumos por los cuales genera pagos a plazos determinados.

Consejo Directivo: El consejo directivos del fondo de apoyo para micro, pequeñas y medianas empresas.

Contrato de promesa de cesión: Es el contrato mediante el cual la cedente transmite la propiedad de los créditos al factor.

Crédito en factoraje: Cuentas por cobrar documentadas en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento mercantil pendiente de cobro.

Créditos irrevocables: Créditos que no pueden ser cancelados ni modificados durante su vigencia, sin consentimiento de las partes interesadas, principalmente el beneficiario.

Créditos no revolventes: Los que al utilizarse o vencer, quedan extinguidos definitivamente.

Créditos revocables: Pueden ser cancelados o modificados sin previo consentimiento del beneficiario. Es decir, no pueden volver a disponerse.

Créditos revolventes: Son aquellos créditos que no obstante haberse dispuesto y pagado, vuelven a tener vigencia de acuerdo con la condición a que están sometidos.

Delegación: Las oficinas de representación de la secretaría de economía en las entidades federativas.

Depreciación: Movimiento contable que reconoce el desgaste de los activos fijos.

Emprendedores: Las personas físicas y morales que se encuentren en proceso de creación de una MIPYME a partir de una idea o proyecto de negocio.

Entidad de Fomento: Los fideicomisos públicos, privados o mixtos, fondos de fomento, así como, asociaciones civiles con la finalidad de diseñar y aplicar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento.

Establecimiento: Es la unidad de observación que en una sola ubicación física, asentado en un lugar de manera permanente y delimitado por construcciones e instalaciones fijas, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para realizar producción de bienes, actividades de maquila, total o parcial, de uno o varios productos, la compra-venta de mercancías o prestación de servicios, sea con fines mercantiles o no.

Extensionista Financiero: La persona física o moral, independiente y especializada, acreditada previamente por institución reconocida por el consejo directivo que apoyará a las MIPYMES en el diagnóstico, gestión y seguimiento de un financiamiento.

Factor o Factoraje: Empresa de servicios financieros que de entre sus actividades adquiere cuentas por cobrar generados por la cedente y anticipa pagos a la misma, encargándose de la recuperación de dichas cuentas por cobrar directamente con el comprador.

Fondeo: Hacerse de recursos económicos para otorgar un crédito.

Fondo de garantía: El depósito en un fideicomiso, de recursos monetarios aportados por instituciones públicas o privadas, con objeto de garantizar el cumplimiento de una obligación de pago, buscando mejorar las condiciones de crédito para las MIPYMES que resulten beneficiadas.

Garantía: El aseguramiento del cumplimiento de una obligación de crédito u otro tipo de financiamiento, mediante depósito de recursos monetarios como medio de pago en caso de incumplimiento.

Honorarios por administración y cobranza: Cantidad que la cedente paga al factor por cada cesión como contraprestación por guarda, administración y en su caso, cobranza de los créditos cedidos.

Libor: "London Interbank Best Offer Rate" Es el tipo de interés porcentual promedio en Inglaterra que se usa como base en operaciones en eurodólares, al cual se añade el margen de intermediación del banco.

Línea de crédito: Tope o límite que el banco esta dispuesto a poner a disposición de cada cliente, en un lapso determinado, para satisfacer una necesidad de financiamiento.

Organismo Intermedio: Los ayuntamientos, las delegaciones políticas del Distrito Federal, las personas morales sin fines de lucro, los fideicomisos públicos, privados o mixtos, las cámaras y confederaciones, los organismos empresariales, las instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y demás entidades públicas o privadas, internacionales, nacionales, regionales y municipales, que sean aprobadas por el Consejo Directivo.

Personal ocupado: Aquellas personas que trabajan en el establecimiento, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral diaria, ya sea por un sueldo o salario, así como, aquellas personas que trabajan fuera del establecimiento dependiendo laboral y legalmente de él.

Prime rate: Tasa de interés preferencial que cobran los bancos de Estados Unidos a clientes de primera clase sobre la cual se añade un margen de intermediación.

Recuperación: La obligación de los beneficiarios o los organismos intermedios de devolver los recursos que le son otorgados a través de los instrumentos, plazos, condiciones y excepciones que determine el consejo directivo, para ser aplicados nuevamente al mismo fin.

Recurso: Responsabilidad de la cedente frente al factor respecto a la existencia y legitimidad de los créditos (facturas o contrarrecibos) y respecto al pago total de éstos, obligándose solidariamente con los compradores.

Reembolso: Cantidades entregadas por el factor al cedente una vez recuperada la cuenta por cobrar.

Solicitud de apoyo: El formato de presentación de proyecto para solicitar el apoyo.

Spyme: La subsecretaría para las MIPYMES de la Secretaría de Economía.

Subcomité: El subcomité Técnico estatal constituido en cada entidad federativa.

Usura: ganancia excesiva por un préstamo.

Abreviaturas

ADMIC	Asesoría dinámica a la microempresa.
CETES	Certificados de la tesorería de la federación.
CNBV	Comisión nacional bancaria y de valores.
CPP	Costo porcentual promedio.
ENAMIN	Encuesta nacional de la microempresa industrial.
FAOCE	Programa de centros de distribución en Estados Unidos.
FAMPYME	Fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
FIDECAP	Fondo de fomento a la integración de cadenas productivas.
FIRA	Fideicomiso instituido en relación con la agricultura.
FOAFI	Fondo de apoyo de acceso al financiamiento.
FOVI	Fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda.
LIBOR	London interbank best offer rate
LGOAAC	Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito.
MIPYMES	Micro, Pequeña y Medianas Empresas.
NAFIN	Nacional financiera.
OIT	Organización Internacional del Trabajo.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
PIB	Producto interno bruto.
SAP	Sociedad de ahorro y préstamo.
SHCP	Secretaría de hacienda y crédito público.
SOFOL	Sociedad financiera de objeto limitado.
TIIE	Tasa interés interbancaria de equilibrio
TIP	Tasa interbancaria promedio

Bibliografía:

- ❖ Herrejón Silva, Hermilo, El Servicio de la Banca y Crédito, México, Porrúa, 1998, 210 Páginas.
- ❖ Herrera Avendaño, Carlos E., Fuentes de Financiamiento, México, Sicco, 1998, 217 Páginas.
- ❖ Lacalle Calderón, Maricruz, Micro-créditos: de pobres a micro empresarios, Barcelona, Ariel, 2002, 231 Páginas.
- ❖ León Tovar, Soyla H., El Arrendamiento Financiero: Leasing en el derecho mexicano, una opción para el desarrollo, México, UNAM, 1989, 206 Páginas.
- ❖ López Espinosa, Mario, Financiamiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina. Propuestas de acción a partir de la experiencia de México, Chile, Cepal, 1994, 164 Páginas.
- ❖ Mansell Carstens, Catherine, Las finanzas populares en México: El redescubrimiento del sistema financiero olvidado, México, Milenio, 1995, 306 Páginas.
- ❖ Ortiz Soltero, Sergio, El fideicomiso Mexicano, México, Porrúa, 1998, 233 Páginas.
- ❖ Reyes Ponce, Agustín, Administración de empresas, teoría y práctica, México, Limusa, 1975, 182 Páginas.
- ❖ Rueda Peiro, Isabel, Las empresas integradoras en México, México, Siglo XXI, 1997, 236 Páginas.
- ❖ Tame Rivera, Alberto, Extensión y cooperación en programas de micro-crédito en agrupamientos industriales, México, DF, SL, 2002, 101 páginas.

Hemerografía:

- ❖ Banamex, Manual de Crédito Institucional, Agosto del 2003, 147 Páginas.
- ❖ Banamex, Políticas de Crédito y Riesgo, Mayo del 2003, 488 Páginas.
- ❖ El Mercado de Valores, Banca Social y Micro-créditos, No 3, Marzo del 2001, Nacional Financiera, 72 Páginas.
- ❖ Peña Kegel Juan Antonio, Presentación: como obtener dinero para tu empresa (costos y estructura de capital), México, Nafin, ITAM,1992, 7 Páginas.
- ❖ Peña Kegel Juan Antonio, Diversa formas de financiamiento, Fascículo 1, México, Nafin, ITAM,1992, 21 Páginas.
- ❖ Secretaria de economía, Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, Diario Oficial de la Federación, Diciembre 30 del 2002, Primera sección, 96 Páginas.
- ❖ Secretaria de economía, Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, Diario Oficial de la Federación, Febrero 27 del 2004, Segunda sección, 128 Páginas.
- ❖ Tovilla Carlos M., Las garantías de crédito en México, Comercio exterior, Vol. 52, No 7 México, julio, 2002, Páginas 612-625

Cibergrafía :

- ❖ Acción Internacional, Financiamiento, 'www.accion.org'
- ❖ ADMIC Nacional A.C. Financiamiento, 'www.admic.org'
- ❖ Asociación Mexicana de Sociedades financieras de Objeto Limitado A. C. 'www.amsfol.com.mx'
- ❖ Banamex manual de crédito 'www.Intranet.Banamex.com'
- ❖ Banamex normatividad institucional 'www.Intranet.normatividad.com'
- ❖ Nacional Financiera 'www.nafin.com'
- ❖ Financiera Compartamos, Generando oportunidad de crecimiento, 'www.compartamos.com'
- ❖ Secretaría de Economía, Financiamiento PYME, 'www.economia.gob.mx'
- ❖ Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP). Criterios generales de política económica 2002. '<http://www.shcp.gob.mx/ecograf/cgpe1101/cgpe1101.pdf>'