



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS
DE HIDALGO.**

“Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas.”

TESIS:

**“OPCIONES CREDITICIAS PARA
LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN MORELIA, MICHOACÁN.”**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PUBLICA

PRESENTA:

EDGAR LEÓN NÚÑEZ

ASESOR:

M. EN A. Y C.P. JUAN CARLOS HUERAMO ROMERO

MORELIA, MICH. AGOSTO DE 2010.



AGRADECIMIENTOS

A **DIOS** POR DARMER LA VIDA.

A MI FAMILIA Y AMIGOS POR TODO EL APOYO Y AMISTAD QUE ME HAN BRINDADO.

A MIS PADRES:

JOSÉ MANUEL LEON GONZÁLEZ

MA. DE LOURDES NÚÑEZ ESTRADA.

A MIS HERMANOS:

MANUEL, LOURDES, OSCAR, JENNY, ÁNGEL Y FELIPE.

A MIS SOBRINOS:

JUAN DE DIOS, RENATA, CAMILA.

A MI NOVIA

ANA MARÍA.

A MI ASESOR DE TESIS

POR LAS PALABRAS DE ALIENTO Y AMISTAD QUE SIEMPRE ME BRINDO.

ÍNDICE.

AGRADECIMIENTOS	2
ÍNDICE.....	3
INTRODUCCIÓN.	6
CAPITULO I.....	7
EMPRESA.....	7
1.1. Importancia de las Empresas.....	7
1.2. Objetivo.....	8
1.3. Elementos de la empresa	8
1.3.1 Factores activos:	8
1.3.2 Factores pasivos:.....	9
1.3.3. Organización:.....	10
1.4. La empresa moderna	11
1.5. Finalidades económicas y sociales	14
1.6. Clasificación de las empresas.....	17
1.6.1. Según la actividad o giro	17
1.6.1.1 Industriales.....	18
1.6.1.2 Comerciales.....	18
1.6.1.3 Servicio.....	19
1.6.2 Según la forma jurídica.....	20
1.6.3. Según su ámbito de actuación.....	20

1.6.4. Según la titularidad del capital	21
1.6.5. Según la cuota de mercado que poseen las empresas	21
1.6.6. Según su dimensión.....	22
CAPITULO II	24
2. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)	24
2.1. Definición	24
2.2. Características Generales	24
2.3. Clasificación del Tamaño de las empresas	26
2.4. Nueva Clasificación de las PYMES en México	27
2.4.1. La nueva clasificación	28
2.5. Características generales de las Pymes	29
2.6. Ventajas y desventajas de las Pymes.....	30
2.7. Problemática de las Pymes	36
2.8. La Experiencia de las Pymes en el Mundo	45
2.8.1 La experiencia en Europa.....	46
2.8.2. La experiencia en los Estados Unidos	46
2.8.3. Las Pequeñas y Medianas Empresas en México.	48
CAPITULO III.	58
EL CRÉDITO	58
3.1. Definición:.....	58
3.2. Tipos de Crédito en México	59
3.2.1 Préstamo personal	59

3.2.2. Crédito hipotecario.....	59
3.2.3. Tarjeta de crédito	60
3.2.4. Por Instituciones Bancarias.	61
3.2.4.1 HSBC.....	61
3.2.4.2 BANCOMER	63
3.2.4.3. BANAMEX.....	69
3.2.4.4. PROCREDIT	75
3.3. El Proceso Crediticio.	79
3.3.1. Solo para clientes	81
3.3.2. La oferta de la banca comercial	83
3.3.3. Los bancos de desarrollo	85
3.3.4. Sofoles empresariales	86
CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	90

INTRODUCCIÓN.

Las pequeñas y medianas empresas son de vital importancia en la economía mundial, ya sea desarrollado o subdesarrollado, pues contribuyen en gran medida al poder económico de los mismos.

Las pymes han necesitado comúnmente financiamientos ya sea a corto o largo plazo, para hacer frente a la crisis económica que ha afectado a todo el país, algunas con solo el objetivo de subsistir, otras expandir su mercado, otras hacer mejoras y muy pocas para su internacionalización, pero las barrera que se tienen afectan tanto a las pymes como a la banca pues es muy difícil lograr la aprobación de créditos, los requisitos son un gran problema, así como la mala organización, registro y control que se tiene de las empresas.

En Morelia, Michoacán las Pymes ocupan más del 80%, creando la mayor fuente de trabajo en el estado, teniendo como problema principal el mal manejo de los recursos ya que son las llamadas empresas "familiares" o pequeñas las cuales no hacen un proyecto para la realización de actividades, entonces no se tiene un manejo eficaz en cuanto a la distribución, utilización y mejoramiento de las mismas.

CAPITULO I

EMPRESA

La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas. Para cumplir con este objetivo la empresa combina naturaleza y capital.

1.1. Importancia de las Empresas.

Incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.

Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes.

1.2. Objetivo.

Definida la misión, es necesario establecer unos objetivos concretos a alcanzar, que deben tener las siguientes características:

- ❖ Cuantificables.
- ❖ Medibles.
- ❖ Redactados de forma breve, concisa y clara.
- ❖ Alcanzables.
- ❖ Tener un responsable único.
- ❖ Controlados periódicamente.
- ❖ Los objetivos de la empresa deben ser coherentes con la misión y entre sí. Cabe establecer objetivos según el nivel de la empresa: generales, por unidad de negocio, por departamento.

1.3. Elementos de la empresa

- ❖ Factores activos: empleados, propietarios, sindicatos, bancos, etc.
- ❖ Factores pasivos: materias primas, transporte, tecnología, conocimiento, contratos financieros, etc.
- ❖ Organización: coordinación y orden entre todos los factores y las áreas.

1.3.1 Factores activos:

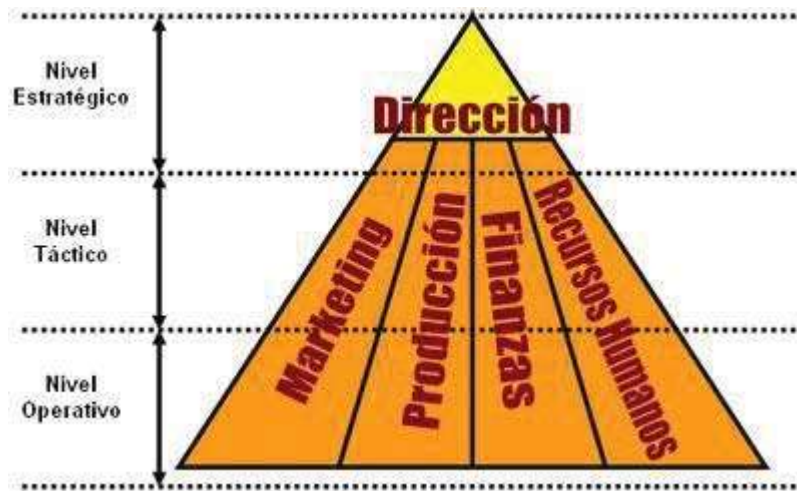
Personas físicas y/o jurídicas (entre otras entidades mercantiles, cooperativa, fundaciones, etc.) que constituyen una empresa realizando, entre otras, aportación de capital (sea puramente monetario, sea de tipo intelectual, patentes, etc.). Estas "personas" se convierten en accionistas de la empresa.

Participan, en sentido amplio, en el desarrollo de la empresa:

- ❖ Administradores.
- ❖ Clientes.
- ❖ Colaboradores y compañeros.
- ❖ Fuente financiera.
- ❖ Accionistas.
- ❖ Suministradores y proveedores.
- ❖ Trabajadores.

1.3.2 Factores pasivos:

Todos los que son usados por los elementos activos y ayudan a conseguir los objetivos de la empresa. Como la tecnología, las materias primas utilizadas, los contratos financieros de los que dispone, etc.



Organización jerárquica y departamental de una empresa

1.3.3. Organización:

Conjunto de personas que realizan una serie de actividades dirigidas a la consecución de un objetivo común por medio de determinados recursos que la organización pone a disposición de los mismos.

Áreas funcionales

Dentro de una empresa hay varios departamentos o *áreas funcionales*. Una posible división es:

- ❖ Producción y logística

- ❖ Dirección y recursos humanos
- ❖ Comercial (marketing)
- ❖ Finanzas y administración
- ❖ Sistemas de información
- ❖ Ventas

Pueden estar juntas o separadas en función del tamaño y modelo de empresa.

1.4. La empresa moderna

En el ejercicio de su actividad económica, la empresa moderna ha producido indudables beneficios sociales. En general, ha proporcionado al público un abastecimiento oportuno y adecuado y una distribución más efectiva de bienes y servicios.

A través de la difusión del crédito, ha incrementado la capacidad de compra de grandes sectores de la población y, por medio de la publicidad, les ha llevado el conocimiento de nuevos y útiles productos capaces de satisfacer sus necesidades generales. Además, el aumento en la productividad y la producción en masa le han permitido la reducción de precios.

Cualquier servicio que verdaderamente preste el gobierno podría ser suministrado en forma mucho más eficiente y moral por la empresa privada

y cooperativa, sin embargo, es evidente que hoy no basta que la empresa cumpla simplemente con sus finalidades económicas. La gente, en general, espera de ella que tome parte también en otras áreas de la vida social y aporte soluciones.

Por otra parte, la empresa, para sobrevivir y desarrollarse plenamente, necesita hacerlo dentro de una economía de mercado. Esta economía de mercado, decía el economista Wilhelm Röpke, "es un sistema de relaciones contractuales, de millones de economías aisladas en complicada interrelación, pero que gracias al mecanismo del mercado se conjugan en un todo ordenado, en una combinación de libertad y orden que probablemente constituye la máxima medida de lo que a la vez puede conseguirse de ambos".

Y sostiene que una economía de mercado bien ordenada precisa de un marco claro que plantea al Estado tareas importantes: un sistema monetario sano y una política crediticia prudente; un orden jurídico que excluya lo más posible los abusos de la libertad de mercado y que vele porque el éxito sólo se consiga por la prestación genuina de un servicio, y por último, una multitud de medidas e instituciones que aminoren al máximo las numerosas imperfecciones de la economía de mercado, con énfasis en una cierta

rectificación de la distribución de la renta y en la seguridad y protección de los débiles.

Una de las cuestiones de carácter social muy importante y polémica a la vez, es el pago de impuestos que debe hacer la empresa al Estado. Los impuestos existen no solamente para el sostenimiento de la administración gubernamental, los servicios públicos, la seguridad social y la realización de obras de infraestructura, sino que son uno de los pocos medios disponibles para la redistribución del ingreso.

Por eso, cada una de las decisiones que la empresa toma hoy (instalar una planta, lanzar un nuevo producto, despedir personal, competir agresivamente, modernizar sus operaciones, importar o exportar) afecta a una multitud de personas que no tienen voz en el mercado clásico, pero que crecientemente crean nuevas condiciones de mercado, a través de presión social, admoniciones morales o disposiciones legislativas.

De ahí que la empresa es la institución clave de la vida económica, manifestación de la creatividad y libertad de las personas. Esencialmente, es un grupo humano al que unos hombres le aportan capital, otros, trabajo y, otros más, dirección, con las finalidades consiguientes:

1.5. Finalidades económicas y sociales

- Finalidad económica externa, que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- Finalidad económica interna, que es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores. Se ha discutido mucho si una de estas dos finalidades está por encima de la otra. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a los hombres de afuera (la sociedad) y a los hombres de adentro (sus integrantes).
- Finalidad social externa, que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.

- Finalidad social interna, que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.

La empresa, además de ser una célula económica, es una célula social. Está formada por personas y para personas. Está insertada en la sociedad a la que sirve y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad le proporciona la paz y el orden garantizados por la ley y el poder público; la fuerza de trabajo y el mercado de consumidores; la educación de sus obreros, técnicos y directivos; los medios de comunicación y la llamada infraestructura económica. La empresa recibe mucho de la sociedad y existe entre ambas una interdependencia inevitable. Por eso no puede decirse que las finalidades económicas de la empresa estén por encima de sus finalidades sociales. Ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras.

Esto es lo que conocemos como responsabilidad social empresarial, el rol que la empresa tiene para con la sociedad que va más allá de la mera producción y comercialización de bienes y servicios, sino que también implica el asumir compromisos con los grupos de interés para solucionar problemas de la sociedad. En el Portal de RSC de Chile podemos encontrar

una enumeración de los beneficios concretos y tangibles que significa para la empresa:

- Un incremento de la productividad, ya que el trabajador está a gusto en la empresa y se le capacita para que lo haga cada vez mejor;
- Mejoramiento de las relaciones con los trabajadores, el gobierno y con las comunidades a nivel regional y nacional;
- Un mejor manejo en situaciones de riesgo o de crisis, ya que se cuenta con el apoyo social necesario;
- Sustentabilidad en el tiempo para la empresa y para la sociedad, dado que RS fortalece el compromiso de los trabajadores, mejora su imagen corporativa y la reputación de la empresa, entre otros.
- Imagen corporativa y reputación: frecuentemente los consumidores son llevados hacia marcas y compañías consideradas por tener una buena reputación en áreas relacionadas con la responsabilidad social empresarial. También importa en su reputación entre la comunidad empresarial, incrementando así la habilidad de la empresa para atraer capital y asociados, y también con los empleados dentro de la empresa.
- Rentabilidad de sus negocios o performance financiera: se refiere a la relación entre prácticas de negocio socialmente responsables y la actuación financiera positiva. Se ha demostrado que las empresas

fieles a sus códigos de ética resultan de una performance de dos a tres veces superior respecto a aquellas que no los consideran, de esta forma las compañías con prácticas socialmente responsables obtienen tasas de retorno a sus inversiones muy superiores a las expectativas.

- Reducción de Costos Operativos: Son múltiples las iniciativas que logran reducir costos a las empresas, principalmente del área ambiental, como lo es el reciclaje, que genera ingresos extras.
- Acceso al Capital: Las compañías que demuestran responsabilidades éticas, sociales, y medioambientales tienen acceso disponible a capital, que de otro modo no hubiese sido sencillo obtener.

1.6. Clasificación de las empresas

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos.

1.6.1. Según la actividad o giro

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

1.6.1.1 Industriales.

La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de la materia o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, se clasifican en:

- Extractivas. Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- Manufactureras: Son empresas que transforman la materia prima en productos terminados, y pueden ser:
 - De consumo final. Producen bienes que satisfacen de manera directa las necesidades del consumidor. Por ejemplo: prendas de vestir, muebles, alimentos, aparatos eléctricos, etc.
 - De producción. Estas satisfacen a las de consumo final. Ejemplo: maquinaria ligera, productos químicos, etc.

1.6.1.2 Comerciales.

Son intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

- Mayoristas: Venden a gran escala o a grandes rasgos.
- Minoristas (detallistas): Venden al menudeo.
- Comisionistas: Venden de lo que no es suyo, dan a consignación.

1.6.1.3. Servicio.

Son aquellas que brindan servicio a la comunidad que a su vez se clasifican en:

1. Transporte
2. Turismo
3. Instituciones financieras
4. Servicios públicos (energía, agua, comunicaciones)
5. Servicios privados (asesoría, ventas, publicidad, contable, administrativo)
6. Educación
7. Finanzas
8. Salubridad
9. Estética

1.6.2 Según la forma jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

1.6.2.1. Empresas individuales:

Si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

1.6.2.2 Empresas societarias o sociedades:

Constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria y la sociedad de responsabilidad limitada

1.6.2.3. Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

1.6.3. Según su ámbito de actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir

1. Empresas locales
2. Regionales
3. Nacionales
4. Multinacionales
5. Transnacionales
6. Mundial

1.6.4. Según la titularidad del capital

- ❖ Empresa privada: si el capital está en manos de accionistas particulares (empresafamiliar si es la familia, empresa autogestionada si son los trabajadores, etc.)
- ❖ Empresa pública: si el capital y el control está en manos del Estado
- ❖ Empresa mixta: si la propiedad es compartida

1.6.5. Según la cuota de mercado que poseen las empresas

- ❖ Empresa aspirante: aquélla cuya estrategia va dirigida a ampliar su cuota frente al líder y demás empresas competidoras, y dependiendo

de los objetivos que se plantee, actuará de una forma u otra en su planificación estratégica.

- ❖ Empresa especialista: aquella que responde a necesidades muy concretas, dentro de un segmento de mercado, fácilmente defendible frente a los competidores y en el que pueda actuar casi en condiciones de monopolio. Este segmento debe tener un tamaño lo suficientemente grande como para que sea rentable, pero no tanto como para atraer a las empresas líderes.
- ❖ Empresa líder: aquella que marca la pauta en cuanto a precio, innovaciones, publicidad, e tc., siendo normalmente imitada por el resto de los actuantes en el mercado.
- ❖ Empresa seguidora: aquella que no dispone de una cuota suficientemente grande como para inquietar a la empresa líder.

1.6.6. Según su dimensión

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

- ❖ Micro empresa: si posee 10 o menos trabajadores.
- ❖ Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.
- ❖ Mediana empresa: si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.
- ❖ Gran empresa: si posee más de 250 trabajadores.

CAPITULO II

2. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

2.1. Definición

Las PYMES son una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado” (Andersen, 1999).

La definición de una empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su de finición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

2.2. Características Generales

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición.

Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

- Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.

- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
- Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.

Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.

- Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.
- Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.
- La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.

- Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social. (Méndez, 1996).

2.3. Clasificación del Tamaño de las empresas

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
National Institute of Statistics Economic Studies of France	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
Small Business Administration.	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: Elaboración propia con base de Rodríguez (1996).

Podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

2.4. Nueva Clasificación de las PYMES en México

La Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) modificaron la clasificación para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en el país. La cual se estableció en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el día 30 de junio de 2009.

La nueva legislación establece una nueva diferenciación que se realizará según el número de trabajadores y en el monto de sus ventas anuales, lo que pretende evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y que negocios con altos niveles de venta participen en programas diseñados para Mipymes.

En la nueva definición, las Mypes serán consideradas como aquellas empresas con hasta diez trabajadores y cuyo monto de ventas anuales no supere los 303 mil dólares; y en de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se deberá contar con un rango de empleados de 11 a 30, con ventas anuales de 303,001 hasta 7,5 millones de dólares. En cuanto a las de las Pymes del sector industrial y de servicios, serán aquellas con entre 11 y 50 trabajadores, con ventas también en un rango de 303,001 hasta 7.5 mdd.

Por otra parte, las medianas empresas serán aquellas con ventas anuales de desde 303,001 hasta los cerca de 19 mdd. En el área de comercio el rango de trabajadores será desde 31 hasta 100; en el de servicios de 51 a 100 y en la industria de 51 a 250 empleados. (Hospitalitas)

2.4.1. La nueva clasificación

La clasificación publicada en el DOF establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10%; más el monto de las ventas anuales por 90%.

Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

***Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%**

ESTRATIFICACIÓN			
TAMAÑO	SECTOR	RANGO DE NUMERO DE TRABAJADORES	RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta 303,000 DLL.
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde 303,001 hasta 7.5 MDD
	Servicio e Industria	Desde 11 hasta 50	Desde 303,001 hasta 7.5 MDD
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 300,001 hasta 19 MDD
	Servicio	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	

2.5. Características generales de las Pymes

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las Pymes (Méndez, 1996):

- ❖ El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

- ❖ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- ❖ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- ❖ Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- ❖ Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- ❖ Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- ❖ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- ❖ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

2.6. Ventajas y desventajas de las Pymes

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y

debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Para esto analicemos el cuadro número 3 que nos muestra de una manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes

Cuadro No. XXX: Ventajas y desventajas que presentan las *pequeñas* empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).</p> <p>Asimilación y adaptación de tecnología.</p> <p>Producción local y de consumo básico.</p> <p>Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).</p> <p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando</p>	<p>Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.</p> <p>Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.</p> <p>Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.</p> <p>La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre</p>

<p>permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>
--	---

Cuadro No. XXXX: Ventajas y desventajas que presentan las *medianas* empresas.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p> <p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.</p> <p>Algunos otros problemas como:</p>

casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.	ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.
---	---

De lo siguiente podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos

costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc.

Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Todo lo antes mencionado, también se aplica a las Py mes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

Una Aproximación al Financiamiento en México

El problema fundamental de las Pymes en México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, ejemplificando algunos de los problemas a los que se enfrentan las Pymes son: "que un empresario decida abrir un negocio y, en promedio, las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y tramites....también existen desequilibrios en cuanto a la inversión extranjera se refiere...". (Rodarte, 2001).

El mercado nacional no cuenta con reglas claras de mercado libre para incentivar a las Pymes, logrando "enganchar al tren de producción y / o exportación de una empresa grande" (Ibíd.)

Una de las soluciones sería el obtener recursos vía mercado de valores, ya que el mercado de valores representa una alternativa de financiamiento para las empresas, promoviendo el desarrollo económico de cualquier país.

“Bajo este objetivo, el potencial de crecimiento de la Bolsa Mexicana De Valores (BMV), a futuro se dará fundamentalmente a través del segmento denominado “Mercado De La Mediana Empresa” (MMEX), debido a que la estructura industrial y comercial del país está sustentada en este tipo de empresas”. (Vázquez,1999).

Este mercado es mejor conocido como “mercado intermedio” y su propósito es “ofrecer recursos a las empresas para que puedan satisfacer necesidades de capital para la realización de proyectos de largo plazo y reducir el costo de financiamiento de las compañías mexicanas”. (Ibíd.).

Algunos de los requisitos que actualmente piden para la entrada al mercado intermedio, no son muy difíciles de cumplir para las pequeñas y medianas empresas, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, entre otras cosas.

Por lo tanto este tipo de nuevos mecanismos de mercado representan una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a las

Pymes en México, y esta participación será un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros.

A través de este mercado se podría participar también en el Mercado de Derivados (Mexder), logrando financiamiento y cobertura ante el riesgo de mercado en los productos a exportar.

2.7. Problemática de las Pymes

Las principales problemáticas para la obtención de un crédito a las Pymes obedece a un conjunto de factores de naturaleza estructural bien identificados en la literatura, entre los que destacan:

- ❖ **Alta mortalidad inherente a las PYMES:** de las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo y otros, 2007). Esta alta tasa de mortalidad es común a las Pymes en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En Estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). Así, el riesgo inherente al segmento PYME es naturalmente alto, mucho mayor que el correspondiente a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la reticencia

de los bancos para otorgárselos. Además, como se muestra a continuación, en la práctica resulta muy difícil y costoso identificar los proyectos con mayores probabilidades de éxito y descartar los malos.

- ❖ **Insuficiente información confiable sobre las empresas:** la deficiente información de las Pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas contables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y del empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las Pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que recibe el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etcétera. Frecuentemente, se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos. Estas prácticas, poco sanas, tienen como propósito evadir esquemas regulatorios y fiscales muy complejos y pesados que requieren ser simplificados y adecuados para incentivar la formalización y profesionalización de la actividad de las Pymes.

- ❖ **Altos costos de transacción:** la baja calidad de la información de las Pymes y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales que permitan parametrizar la operación de este tipo de créditos provocan que las solicitudes de documentación y los trámites se multipliquen. Esta sobrecarga administrativa que no soluciona, realmente, el problema de fondo, se traduce en altos costos de operación del crédito que repercuten en las tasas activas y en los costos de transacción de las empresas. Desde luego, también afecta negativamente la duración de los periodos de gestión de las solicitudes de crédito.
- ❖ **Información asimétrica y selección adversa:** la insuficiente calidad y confiabilidad de la información de las Pymes mexicanas agrava el problema de información asimétrica que caracteriza en todo el mundo la relación entre bancos y negocios pequeños. Esta asimetría genera un problema agudo de selección adversa, esto es de concurrencia de las empresas más riesgosas a los bancos y del alejamiento de las más sanas, que prefieren buscar alternativas menos costosas de financiamiento y en las que los empresarios están más dispuestos a comprometer recursos propios. A su vez, la concentración del crédito en las empresas más riesgosas repercute en la elevación de las tasas activas y retroalimenta el proceso de selección adversa.}

- ❖ **Daño moral (Moral hazard):** la confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa, la falta de estructura y profesionalización de muchas Pymes y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que la utilización del financiamiento para fines distintos al declarado al solicitarlo es común. Esta desviación del crédito da lugar a "Daño Moral" cuando la reasignación aumenta el riesgo de la empresa sin conocimiento ni autorización del acreedor. El uso del crédito para sufragar gastos personales del empresario en lugar de capitalizar la empresa sería un caso típico, en el que los egresos de la firma subirían por concepto de pago de intereses sin ningún beneficio competitivo, deteriorando su posición relativa y aumentando el riesgo de fracaso.

- ❖ **Dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías:** la falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el "Daño moral", dan lugar, además de a elevados costos del crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento del financiamiento, más que de la viabilidad de las empresas y los proyectos. Dichas garantías muchas veces no están disponibles para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, este no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su

patrimonio familiar básico. Además, un registro público de la propiedad segmentado estatalmente y con grandes diferencias en cuanto a eficiencia y confiabilidad dificulta y encarece la operación del crédito basado en garantías.

- ❖ **Deficiencias del sistema jurídico:** a lo anterior, debe agregarse el desincentivo al otorgamiento de crédito a las Pymes que representa un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos para los bancos. Según el Informe 2005 del Banco Mundial, "Un Mejor Clima de Inversión para Todos", la ejecución judicial de un contrato en México demoraba 421 días, dato que se comparaba muy desfavorablemente con el promedio de 280 días vigente en los países desarrollados. El mismo Banco Mundial, en sus Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2007, clasifica a México el percentil 34 en lo tocante a "Vigencia de la Ley", esto es, casi en el tercio más bajo del mundo. A su vez, el Foro Económico Mundial (WEF), en su Informe Mundial de Competitividad 2007-2008, clasifica a México en cuanto a "Sofisticación del Sistema Financiero" en lugar 69 de 131 economías y, dentro de este rubro, en el subíndice de "Acceso al Crédito" en lugar 88, pero, en el de "Fortaleza de los Derechos Legales" en el 118, es decir, en el percentil 10. Así, aún en el caso de que la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso

proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y, consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el desincentivo al uso del financiamiento bancario. Esta situación afecta de manera más que proporcional a las Pymes que a las grandes firmas (Galindo y Micco, 2005).

- ❖ **Pérdida de relaciones bancos-empresas:** la relación personal entre los funcionarios de los bancos y los empresarios Pymes es un elemento fundamental para dar funcionalidad al financiamiento bancario (Berger y Vael, 2002). Esta relación genera flujos de información cualitativa que complementa y apoya a la cuantitativa que suministran las empresas, se refiere principalmente a la situación personal y carácter de los dueños de las Pymes. El sistema bancario mexicano atravesó por varios cambios estructurales durante el último cuarto de siglo: la estatización (1982), la privatización (1992-1993); la crisis generalizada (1994-1995) y la apertura a la inversión extranjera (1998-2000) y la consecuente consolidación del mercado y reestructuración de los bancos. Cada uno de estos cambios provocó ajustes organizacionales mayores en los bancos y coincidieron con el recambio de la planta productiva, especialmente en el área Pymes, donde muchos miles de empresas cerraron y otras tantas nacieron en

esos años. Esta vorágine dislocó las relaciones personales entre ejecutivos bancarios y dueños de Pymes y se perdió un intangible valiosísimo que no ha sido posible reponer. Conformar esta red personal de conocimiento mutuo y confianza tardará muchos años, sí es que se plantea como objetivo específico de la banca. De no ser así, puede que no se conforme nunca, dificultando el flujo de crédito a las Pymes, especialmente en el contexto de insuficiencia de información empresarial y debilidad jurídica en el que opera el sistema financiero en México.

- ❖ **Estructuras de mercado poco competitivas e información opaca al consumidor:** estas características conformaron un mercado de altos márgenes y bajo volumen. En el año 2000 los cinco bancos más grandes controlaban poco menos de 70% de los activos totales de la banca múltiple, para el 2007 esta participación se acercaba a 80%. Esto, a pesar de que el número de bancos aumentó de 35 a 40 instituciones. Aunque los índices de concentración varían mucho según el tipo de producto de que se trate es indudable el poder de mercado que, en varios segmentos, ejercen los bancos de mayor tamaño. Los seis bancos más grandes concentraban 94% de los ingresos por comisiones en el 2006 y 93% de los ingresos por comisiones de tarjetas de crédito (Banxico, 2007). Esta situación quedó explícitamente

reconocida por los responsables de la política pública en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, dónde se plantea como estrategia: "Promover la competencia en el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de una mayor diversidad de productos, vehículos y servicios financieros, enfatizando la información y la transparencia como medios para que los usuarios de la banca puedan tomar decisiones con toda la información necesaria..." Asimismo, por iniciativa del Poder Legislativo, en el 2007 entró en vigor la nueva Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, con el propósito de fomentar la sana competencia entre las entidades financieras. El marco regulatorio vigente permitió cobros de comisiones opacos para el consumidor que se convirtieron en importante fuente de ingresos para los bancos. Esta situación aunada a altos diferenciales entre tasas activas y pasivas elevaron los niveles de rentabilidad sin necesidad de profundizar la bancarización del país. El cobro neto de comisiones por el sistema bancario pasó de 0.4 a 0.7% del PIB del año 2000 al 2007.

❖ **Elevado costo del crédito Pyme que contrae su demanda:**

Información poco confiable, altos costos de operación, selección adversa, inadecuaciones judiciales y un ambiente insuficientemente competitivo, determinaron una estructura de muy altos diferenciales

entre tasas activas y pasivas para las Pymes. Esta desfavorable situación tiene, como ya se mencionó, una naturaleza estructural que no podrá ser sensiblemente modificada a no ser que se incida de forma significativa en sus factores causales. Estos altos costos hacen que alrededor de dos terceras partes de las pequeñas y medianas empresas ni siquiera intenten acercarse a los bancos y que estos tengan que rechazar a una buena parte de las que les solicitan crédito, como se muestra más adelante.

❖ **Informalidad extendida y creciente en la economía:**

desgraciadamente, mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean más de 200 mil nuevas Pymes, 90% de las cuales operan en el sector informal (Tan, López-Acevedo y otros, 2007). Esta práctica, que gana terreno constantemente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida pero baste señalar, como indicador aproximado, que más del 60% de las personas que se declaran ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE).

❖ **Estructura del Financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y Aplicación del Crédito Bancario:** en el apartado

anterior quedó esbozada la débil relación entre los bancos, comerciales y de desarrollo, y las pequeñas y medianas empresas que prevalece en México. 41.6% de la cartera de los bancos comerciales está colocada en el segmento comercial-empresarial y solamente 19% de esta se destina a financiar a sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco. Entonces, un máximo de 10.9% de la cartera total puede asignarse, potencialmente, a las Pymes. Por su parte, solamente 12.7% de la cartera de la banca de desarrollo está colocada en el sector comercial-empresarial y, desde luego, no todo corresponde a Pymes. El resto de los intermediarios o está involucrado en la colocación de fondos a través del mercado de valores, en el que no participan las Pymes, o es cuantitativamente de importancia relativa marginal.

2.8. La Experiencia de las Pymes en el Mundo

En este punto se hace hincapié a las experiencias vividas en otros países extranjeros, como los Estados Unidos de Norteamérica, y el continente europeo. Para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las Pymes en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las Pymes, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que este interesado en fomentar

el desarrollo de las Pymes. Y este resultado sería el que las Pymes representen para un país un motor de desarrollo económico.

2.8.1 La experiencia en Europa

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes.

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial.

Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las Pymes.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital

importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

2.8.2. La experiencia en los Estados Unidos

Los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Razones:

“Existe el reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleos.

También hay una creciente aceptación de que las industrias chimeneas ya no constituyen una efectiva estrategia de desarrollo. Las empresas locales incubadas, son más aptas para permanecer en el área, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo. Reducen el alto nivel de fracaso y revitalizan las economías locales”. (Op. Cit.)

Este es otro caso, en que las Pymes juegan un papel muy importante en la economía de un país, y la finalidad es la misma, que en el caso de Europa, se busca expandir la actividad productiva de un país a través de la Pymes, ya sea del sector industrial, comercial, o de servicios, el fin, es el mismo.

2.8.3. Las Pequeñas y Medianas Empresas en México.

La micro, pequeñas y medianas e mpresas de México constituye la base fundamental de la economía de la mayor parte de la población. Puede verse como estas, en su conjunto, representan mas del 70% de las fuentes de empleo en este país y son, en su conjunto, más del 97% del número total de

ellas, contra el resto de las grandes empresas y que pese a su problemática, constituyen un factor importante para el crecimiento y desarrollo económico de México, ya que en el existen 2'899,196 microempresas, 101,003 pequeñas y 27,319 medianas empresas, en comparación con las 19,996 grandes empresas registradas en los censos económicos.

Las Pequeñas y Medianas Empresas, independientemente de cual es la naturaleza de su actividad principal, reúnen las características históricas que identifican a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario.

Los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más frágil en la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas.

Este amplio núcleo económico y social está formado por la más amplia gama de giros productivos, comercializadores y de servicios que uno pueda

imaginar; y en gran medida, los empresarios son personas que realizan actividades económicas a nivel de subsistencia, que se caracterizan por integrar empresas eminentemente familiares, producto de la necesidad, más que de un esfuerzo planificado, presentando problemas para su desarrollo y posicionamiento.

Resulta muy importante destacar que en México, al igual que en el resto del mundo, existe y se hace patente la preocupación de apoyar a las Pymes, considerando su gran importancia en la economía local y regional de un país, con la finalidad de poder asegurar tanto la generación de los empleos que estos proporcionan, así como la estabilidad y la incorporación de los mismos al proceso de desarrollo nacional, con el objetivo de lograr un adecuado equilibrio en el sistema económico.

Mientras que los empresarios de las grandes empresas tienen un nivel ocupacional en su conjunto inferior al de las pymes, y dado que cuentan también con mejores posibilidades de crecimiento y desarrollo, los empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, carecen en gran medida, especialmente los agro empresarios, de los más mínimos niveles de eficacia y eficiencia directiva, lo mismo que de infraestructura económica, administrativa y tecnológica.

Lo que distingue a la mayoría de las Pymes en México, es la carencia de una cultura empresarial, característica esta de los micro, pequeños y medianos empresarios, independientemente de la calidad de sus productos y/o servicios, les impide en la actualidad y de manera significativa, ser más competitivos en el ámbito local, regional, nacional o internacional.

En 1999 existían 2'844,308 empresas en México de las cuales se encontraban distribuidas de la siguiente manera:

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO POR TAMAÑO	
Micro.	95.7%
Pequeñas	3.1 %
Medianas.	0.9%
Grandes empresas	0.3%

Para el Censo Económico 2004 (INEGI) son 3'047,514 empresas, con una variación del 7.1% con respecto al Censo anterior, donde el 95% está

compuesto por las de tamaño micro, 3.9% pequeña, 0.9% mediana y 0.2% la grande.

Como se puede observar las microempresas disminuyeron su representación porcentual en un 0.7%, en cambio a las empresas de tamaño mediano que aumento su proporción en un 0.8%, las de tamaño pequeño se mantuvieron constantes en participación porcentual y por último la participación de las grandes empresas disminuyó 0.1%.

De lo anterior también se puede observar que las Pymes en México representan más del 97% de las empresas, a diferencia de que en Estados Unidos, que representan el 95% (SBA) y en España el 99% (INE). Estas proporciones arriba del 90% demuestran la importancia que tienen las Pymes dentro de una economía, tomando en cuenta las diferentes magnitudes en personal que cada país tiene para los diferentes tamaños de empresas El INEGI también reveló que la concentración del empleo se da en 8 entidades: Distrito Federal (México, D.F.), México, Jalisco, Nuevo León, Veracruz, Guanajuato, Chihuahua y Puebla, en orden jerárquico de importancia respectivamente, con una concentración del personal ocupado del 58.1%. Esta alta concentración empresarial sólo ha impactado colateralmente a los Estados de Querétaro y San Luis Potosí, abriendo una

brecha de subdesarrollo a los demás Estados, principalmente hacia el sur de la República Mexicana

Las acciones de Gobierno para esta actividad

México es uno de los países de América Latina más relevante e influyente en materia de políticas económicas, y la importancia de analizar dicha economía, permite ofrecer una visión generalizada sobre el devenir económico de Latinoamérica. Países como Argentina, Brasil, México y Chile son ejemplos y puntos de observancia en su comportamiento, ya que hoy en día, en un mundo donde la globalización es cada vez más patente, el futuro de estas naciones se convierte en tema de interés general.

En la actualidad las Pymes son motores de desarrollo económico y generadores de empleo, entre otros muchos factores relevantes para una economía nacional. De ahí el hecho y la relevancia de conocer que se esta haciendo para impulsarlas. En los últimos años, en particular, el Gobierno Federal de México ha hecho varios anuncios de una campaña más fortalecida para impulsar el crédito en las Pymes y así, inyectar vitalidad al gran engranaje capitalista motor del desarrollo económico.

El 3 de Julio de 2005 se anunciaron 4,500 millones de pesos de financiamiento bancario para las Pymes a través de Nafinsa y la Secretaría de Economía. Calculándose así un apoyo a 18 mil Pymes. Estos créditos se caracterizan por no requerir garantías hipotecarias y una tasa de interés "competitiva", en realidad una tasa de interés alrededor del 20%.

En el 2004, el total de empresas beneficiadas en la República Mexicana por programas gubernamentales (NAFIN y la Secretaría de Economía principalmente) es de 115,123 empresas. De los cuales 30,712 (26.7%) fueron proyectos de financiamiento a empresas, y, 84,411 (73.3%) son: consultoría, seminarios, impulsoras, programas integrales de apoyo, incubadoras, estudios, difusión, exposiciones, generación de oferta, diplomados, formación de agentes, verificación de normas, capacitaciones, talleres, semana Pyme, promoción, fundaciones, desarrollo de franquicias, redes, diseños, metodologías, ferias, manuales, certificaciones, mantenimiento.

A continuación se muestra de manera desglosada los proyectos dirigidos a financiamiento de empresas en toda la República Mexicana.

Proyectos de Financiamiento en apoyo a las Pymes	
NOMBRE DEL PROYECTO	NUMERO DE EMPRESAS BENEFICIADAS
Programa de Garantías Pyme	3,523
Ampliación Programa para facilitación del acceso al financiamiento mediante fondos de garantía	9,477
Programa de extensionismo financiero del estado de Colima	50
Morelos	19
Sonora	340
Apoyo a los extensionistas financieros	97
Programa de financiamiento a través de SOFOLES	23
Programa de extensionismo financiero del Estado de Querétaro	8
Sinaloa	79
Michoacán	74
Chiapas	8
San Luis Potosí	75
Programa Nacional para el desarrollo de Proyectos de capital en MIPYMES	113
Nayarit	24
Coahuila	342
Programa de garantías	2,671
Fondo de garantía	13,789

Como se puede observar, es increíble creer que estados como Querétaro y Chiapas sólo hayan percibido 8 créditos en un año por parte de un programa de Gobierno Federal, también se hace notar estados como Nayarit y Morelos que cuentan con 24 y 19 respectivamente. Se hace la observación que no llegan a aparecer en esta información todos los estados de la República Mexicana y mucho menos los nombres de las empresas beneficiadas, con

datos que permitan darle un seguimiento vía transparencia de los fondos públicos.

Se cuenta también con otra institución gubernamental encargada del financiamiento de las empresas mexicanas: Nacional Financiera, mejor conocida como NAFIN o FINSA, a través de la cual se ofrecen los siguientes servicios para las empresas:

- ❖ Financiamiento a cadenas productivas, equipamiento, crédito Pyme, modernización del auto transporte, construcción, venta al gobierno y un directorio de intermediarios.
- ❖ Brinda capacitación y asistencia técnica a través de cursos presenciales y en línea.
- ❖ Pone en contacto a las empresas con los intermediarios de servicios especializados (fondos de inversión, servicios fiduciarios, servicios financieros, banca de inversión, etc.)

El papel que la mediana y pequeña empresa juegan en el proceso de desarrollo económico es básico, no sólo por su importante participación en el Producto Interno Bruto, o el empleo nacional, sino tal vez más, por su rol de agente motivador del crecimiento. Algunos gobiernos como el de México han avanzado de manera significativa en el diseño de una política empresarial, la

cual tiende a estimular el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, se esta a tiempo de realizar un esfuerzo por establecer las bases de una estructura económica, cuyo proceso sea dinámico y creciente, el gobierno mexicano debe considerar que:

- ❖ Hay que otorgar los recursos financieros no con la perspectiva paternalista, sino con la seguridad de que el trabajo inteligente y lógico ha sido implantado.
- ❖ La simplificación administrativa en las dependencias públicas que sirvan de apoyo a las empresas, es indispensable para la subsistencia de ellas.

CAPITULO III.

EL CRÉDITO

3.1. Definición:

La palabra crédito viene del latín creditus' (sustantivación del verbo credere: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza.

Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario entre otros; en general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor.

El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura". Así, si un molinero vende 100 sacos de trigo a un panadero, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda; en este caso se dice que la deuda ha sido "a crédito, a plazo".

En la vida económica y financiera se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad,

voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

3.2. Tipos de Crédito en México

3.2.1 Préstamo personal

Tiene como objetivo solventar necesidades inmediatas, como un viaje, contingencias, gastos de hospitalización y otros inmediatos.

Préstamo ABCD (Adquisición de Bienes de Consumo Duradero)

La utilidad de este crédito esta relacionado a la adquisición de bienes que tienen un valor comercial y una vida útil determinada, como son los automóviles, el equipo de cómputo, electrodomésticos, mobiliario y equipo, etc. Se otorgan para complementar el faltante para adquirirlos, es decir, el acreditado deberá aportar un porcentaje del costo total y el banco le presta el restante. Estos bienes en ocasiones pueden servir como garantía del préstamo.

3.2.2. Crédito hipotecario

Sin lugar a dudas es uno de los créditos más importantes en nuestra vida. Para la adquisición de una casa o departamento, deberás observar todos los

aspectos que hemos mencionado en esta sección y posteriormente analizar tus necesidades sobre el bien inmueble, tu capacidad de endeudamiento y las condiciones que cada institución otorga.

Hoy en día podemos encontrar gran variedad de productos hipotecarios, de acuerdo a nuestras necesidades particulares. Considera que casi todas las Instituciones te solicitarán un porcentaje del valor del inmueble, lo que se denomina como enganche, que puede ser a partir del 10% en adelante y varía según la institución financiera con la que se esté negociando el crédito. También existen en el mercado créditos en preventa, con la ventaja de que no se requiere un enganche.

3.2.3. Tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es otra fuente de financiamiento muy importante, la cual te permite acceder a bienes y servicios de manera inmediata. Su manejo debe ser muy cuidadoso, pues como en las opciones anteriores, debemos considerar nuestra capacidad de pago, o de lo contrario, tendremos que cubrir intereses innecesarios.

La utilidad de la tarjeta hoy en día, es muy superior a épocas pasadas; puesto que infinidad de empresas fabricantes y prestadoras de servicios, fundamentan en ella sus ventas. Ofrecen atractivas promociones que otorgan meses sin intereses, puntos para viajes o devolución de porcentajes

de las compras realizadas, además de las ventajas que se obtienen en compras por Internet.

3.2.4. Por Instituciones Bancarias.

3.2.4.1 HSBC

Cuenta con un producto de crédito diseñado para cubrir las necesidades de su negocio. Lo que necesitas para surtir y ampliar su negocio, adquirir o renovar su equipo de transporte. Todo con pagos y tasas fijas. Para Personas Físicas con Actividad Empresarial (PFAE), Personas Morales (PM) o profesionistas independientes.

Es un producto destinado a atender al mercado de las MICRO y PEQUEÑAS Empresas. Crédito a Negocios te permite cubrir las necesidades de capital de trabajo, resurtir inventarios, adquirir equipo de transporte, equipo de cómputo, mobiliario, maquinaria y equipo, entre otros.

Los montos a financiar son:

- ❖ Para monto menor: va desde: \$10,000 hasta \$400,000 m.n.
- ❖ Para monto mayor: va desde 400,001 hasta \$2,000,000 m.n.

Beneficios:

- ❖ El monto de crédito desde \$10,000 hasta \$2´000,000 M.N.
- ❖ Sin Garantía Hipotecaria.
- ❖ Sin Aval.
- ❖ Sin comisión por apertura, ni por disposición (salvo en producto automotriz, equipo de transporte y de maquinaria).
- ❖ Disposición del Crédito en cualquier momento y por diversos medios.
- ❖ Sin penalización por pagos anticipados.
- ❖ El monto del crédito depende de su capacidad de pago.

Requisitos:

- ❖ Ser cliente Persona Física con Actividad Empresarial o Persona Moral.
- ❖ Comprobante de domicilio; 2 años en domicilio actual o 3 en actual mas anterior.
- ❖ Antigüedad: 2 años de alta en Hacienda para monto mayor o de 1 año para monto menor.
- ❖ Edad: entre 25 y 70 años.
- ❖ Ingresos del Negocio: Mínimo de \$3,500 pesos mensuales y para negocio Millón ventas anuales entre 1 y 36 Millones.
- ❖ Finanzas: No presentar perdidas ni quiebra técnica.
- ❖ Buró: Al dueño o principal accionista una referencia del Buró de Crédito.

3.2.4.2 BANCOMER

Tipo de Crédito:

Crédito en cuenta corriente para Personas Morales y Físicas con Actividad Empresarial, que se dispone por medios electrónicos.

Destino:

Capital de Trabajo.

Monto de la Línea:

Disponible desde 50 mil pesos con importe máximo de 3.5 millones.

Medios de disposición:

Puede operar y consultar su crédito a través de Bancomer.com (Internet), Línea Bancomer (teléfono), cajeros automáticos, ventanillas Bancomer y compras en establecimientos por medio de una tarjeta de crédito.

Vigencia de la Línea:

12 meses con revisión anual (las tarjetas son un medio de disposición, su vigencia es independiente al de la línea).

Cobertura:

Puede disponer de su crédito prácticamente desde cualquier lugar los 365 días del año por medio de los medios puestos a su disposición.

Intereses:

Las disposiciones efectuadas de la línea de crédito por cualquier medio de disposición, generarán intereses desde la fecha en que estas se realicen hasta su pago (sobre el promedio de los saldos insolutos diarios).

Forma de pago:

Es el 14% del saldo al corte más intereses, el cual se deberá aplicar a más tardar el día 12 de cada mes. O si lo decide, el saldo total, sin comisiones por prepago.

Fecha de corte:

Los días 2 de cada mes.

Servicios adicionales:

Incorpora Plan de Pagos Fijos y Meses Sin Intereses.

Facultades de Operación:

Permite facultar hasta 3 usuarios entre los que se distribuye la línea de crédito, de acuerdo a la conveniencia y necesidades de su empresa (3 plásticos).

Estados de cuenta:

Se emiten de manera mensual, tanto consolidado para la empresa, como individuales por las tarjetas autorizadas. Además puede consultar el detalle de sus movimientos de manera diaria, a través de Bancomer.com y Línea Bancomer.

Restricciones Generales:

La Tarjeta Negocios es personal e intransferible. No se pueden obtener Tarjetas Adicionales. No participa en el programa de Puntos Efectivos Bancomer. M.R. No permite sobregiros.

Medidas de seguridad:

Usted puede estar tranquilo, ya que la Tarjeta Negocios Bancomer - VISA Internacional lo protege ante posibles fraudes, porque cuenta con las más avanzadas medidas de seguridad. Cuando reciba su tarjeta por primera vez deberá activarla para iniciar su uso.

Cuando se realiza un reporte por robo o extravío, Bancomer cuenta con un seguro que lo protege del mal uso que se dé a su Tarjeta Negocios Bancomer Visa Internacional a partir de la hora de reporte.

Seguridad y Tranquilidad:

Es el único crédito para Negocios cuenta con seguro de tasa incluido, limitando el riesgo topando la tasa TIIE en un máximo de 10%. No importa lo que suceda en el mercado usted estará tranquilo al conocer la tasa máxima que pagaría.

Respaldo de VISA:

La tarjeta es internacional por lo que puede utilizarla en sus viajes de negocio. Además cuenta con todo el respaldo de VISA, como son los servicios adicionales, tales como:

1. Asistencia al usuario durante las 24 horas del día para responder a sus consultas
2. Servicio de reposición urgente de Tarjeta Negocios Bancomer
3. Adelantos de efectivo en emergencias.
4. Asistencia en viajes que incluye:

- ❖ Asistencia previa para viajes: clima, moneda, documentación necesaria, etc.
- ❖ Asistencia médica de emergencia
- ❖ Asistencia legal: contacta abogados, embajadas y consulados si el tarjeta habiente lo requiere
- ❖ Reemplazo urgente de boletos de avión
- ❖ Servicio de mensajes de emergencia
- ❖ Asistencia con traducciones de emergencia vía telefónica
- ❖ Asistencia con equipaje perdido
- ❖ Asistencia de transporte para urgencias médicas
- ❖ Asistencia en extensión de recetas médicas
- ❖ Entrega de documentos valiosos
- ❖ Seguro de accidentes de viaje: cobertura de hasta 250 mil dólares en caso de fallecimiento o pérdida de algún miembro en accidente de viaje.
- ❖ Seguro de autos rentados en EE.UU. Y Canadá: cubre colisión y pérdida total del auto, no aplica para daños a terceros. Valido al utilizar tu tarjeta Negocios Bancomer
- ❖ Visa Internacional

Requisitos:

- ❖ Solicitud requisitada, que incluye: autorizaciones de consulta a SIC (Sociedades de Información Crediticia), relación patrimonial y designación de tarjetahabientes facultados.
- ❖ Original y copia de Acta Constitutiva.
- ❖ Original y copia de poderes.
- ❖ Designación de aval (es) con relación patrimonial con inmuebles declarados de 1 a 1, libres de gravamen y comprobables (descripción, dirección y datos RPPyC).
- ❖ Estados de cuenta de cheques 12 meses y original de estados financieros parciales del ejercicio y anuales de los dos últimos ejercicios
Original y copia de alta de Hacienda de la empresa.
- ❖ Original y copia de identificación oficial vigente de los signantes del crédito (representante legal, obligados solidarios y aval (es))

3.2.4.3. BANAMEX

Paquete PyME Banamex.

<u>PAQUETE BÁSICO</u>	
Cuenta de Cheques M.N.*	Cheques girados, chequeras y manejo de cuenta gratis.
BancaNet Empresarial	Transacciones sin comisión ilimitadas.
Nómina Banamex	Pago de Nómina hasta para 100 empleados gratis.
Paquete Básico por \$390 + IVA mensuales	

<u>PRODUCTOS OPCIONALES</u>	
Terminal Punto de Venta	Tasa de descuento por transacción: Crédito: 2.45% Débito: 1.60%
Crédito PyMEs	Sin comisión por apertura.
Tasa Cero	De 3 a 12 mensualidades con montos mínimos desde \$300 pesos
Protección Total Empresarial Banamex	Desde \$228.10 mensuales (incluye IVA) Por \$500,000. de Suma Asegurada en incendios contenidos.
Cuenta de cheque en dólares Gratis. Inversión empresarial M.N. 2 tarjetas Ejecutivas Bonificación 1ª. Anualidad.	Únicamente Personas Morales.

Requisitos:

Para disfrutar de los beneficios del Paquete PyME Banamex, sólo hace falta:

- ❖ Ser una PyME con un máximo de 100 empleados.
- ❖ Estar constituido legalmente como Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial.

Tarifas:

- ❖ Si se utiliza TEF Pagomático Banamex pagar la nómina de 26 a 100 empleados la mensualidad es gratis.
- ❖ En un rango de 4 a 25 empleados, la mensualidad será de \$250 + IVA.
- ❖ De 0 a 3 empleados, el pago mensual es de \$390 + IVA.

Crédito Revolvente Impulso Empresarial.

El Crédito Revolvente Impulso Empresarial le ofrece, entre otros beneficios:

- ❖ Liquidez 24 horas al día.
- ❖ Prepagos por cualquier monto sin cargo.
- ❖ Seguro de vida sin costo.

Características:

- ❖ Crédito hasta por \$3'500,000 M.N.
- ❖ Disposición a través de BancaNet Empresarial y de la Tarjeta Impulso Empresarial.
- ❖ Plazo de la línea: 1 año con renovación automática.

Requisitos:

- ❖ Personas Morales o Personas Físicas con Actividad Empresarial Mexicanas o Extranjeras con residencia permanente en México.
- ❖ Cliente u obligado tenga mínimo 18 años cumplidos.
- ❖ Antigüedad requerida de dos años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.
- ❖ Contar con una cuenta de cheques
- ❖ Demostrar un buen manejo de su cuenta de cheques.
- ❖ Para Personas Morales: Contar con un obligado solidario (accionistas que sumen el 80% del accionariado y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).
- ❖ Tener Capital Contable Positivo.
- ❖ Llenar la Solicitud de Crédito - IMPULSO EMPRESARIAL.
- ❖ Contar con buen historial crediticio.
- ❖ Presentar la siguiente Documentación:
 - Persona Moral

- Personas Físicas con Actividad Empresarial

CAT (Costo Anual Total):

- ❖ Costo Anual Total (CAT) 22.1% Sin IVA del Crédito Revolvente Impulso Empresarial Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +13.90%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 12 de noviembre de 2009. Sin Tarjeta.
- ❖ Costo Anual Total (CAT) 17.9% Sin IVA del Crédito Revolvente Impulso Empresarial Banamex (Crédito a Tasa Variable TIIE + 10.37%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00 pesos, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 12 de noviembre de 2009. Sin Tarjeta.
- ❖ Costo Anual Total (CAT) 22.3% Sin IVA del Crédito Revolvente Impulso Empresarial Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +13.90%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 12 de noviembre de 2009. Con Tarjeta.
- ❖ Costo Anual Total (CAT) 18.0% Sin IVA del Crédito Revolvente Impulso Empresarial Banamex (Crédito a Tasa Variable TIIE +

10.37%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00 pesos, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 12 de noviembre de 2009. Con Tarjeta.

Línea Automática Banamex

El crédito Línea Automática Banamex ofrece los siguientes Beneficios entre otros:

- ❖ Liquidez las 24 hrs. del día
- ❖ Seguro de vida gratuito cubriendo el saldo insoluto del Crédito
- ❖ Sin Comisión por Pre-pagos
- ❖ Sin garantías reales.
- ❖ Acceso a la Tarjeta Impulso Empresarial como medio de disposición de su crédito.

Características:

- ❖ Disposición inmediata los 365 días del año las 24 horas, a través de BancaNet Empresarial
- ❖ Montos desde 39,000 hasta \$3,500,000.00 M.N.

- ❖ Plazo de la Línea: 1 año con renovación automática.

Documentación:

- ❖ Persona Física con Actividad Empresarial
- ❖ Persona Moral

La Línea Automática Banamex está sujeta a las siguientes comisiones:

- ❖ Comisiones
- ❖ CAT

3.2.4.4. PROCREDIT

CRÉDITO PyME

Procredit ofrece un crédito accesible a las pequeñas y medianas empresas que se encuentran en búsqueda de un financiamiento que permita impulsarlas al desarrollo, para el logro de sus objetivos empresariales.

Pertenecientes en alguno de los siguientes giros;

- ❖ Producción
- ❖ Servicio
- ❖ Comercio

DESTINO:

Capital de trabajo (Materia prima, insumos, mercancía etc.)

Activo Fijo (Maquinaria, equipo de transporte, cómputo, etc.)

BENEFICIOS

- ❖ Créditos desde los \$150,000 hasta \$5,000,000. (Si la necesidad de financiamiento es mayor contáctanos.)
- ❖ Diseñamos un plan personalizado de acuerdo al destino del crédito, ingresos del negocio y capacidad de pago.
- ❖ Créditos socialmente responsables, tratamos de evitar el sobre-endeudamiento.
- ❖ No se requiere depósito inicial.
- ❖ Tasa de interés fija o variable sobre saldos insolutos.
- ❖ Se cubre capital e interés desde la primera cuota.
- ❖ Se libra el pago de IVA sobre los intereses, si cuenta con registro de contribuyente.
- ❖ De acuerdo a las necesidades de inversión y flujo de efectivo se puede otorgar periodos de gracia.
- ❖ Atención ágil y personalizada.

REQUISITOS

Personas físicas.

- ❖ Contar con negocio o actividad empresarial propia.
- ❖ Negocio: mínimo un año.
- ❖ IFE, comprobante de domicilio.

Personas morales.

- ❖ Dos años en operación de la empresa como mínimo.
- ❖ Acta constitutiva y poderes.
- ❖ Identificación oficial del representante legal.

CRÉDITO MINI-PEQUEÑA EMPRESA.

Ofrecemos créditos desde los \$25,000 hasta \$150,000 a personas que cuenten con un negocio propio y pretenden mejorarlo, invirtiendo en la compra de nuevos productos, insumos o mercancía que permita el mantenimiento de los niveles en inventario, así como también la adquisición de maquinaria, herramienta o equipo de transporte que fomente el crecimiento del negocio, perteneciente alguno los siguientes sectores:

- ❖ Comercio (Tiendas de abarrotes, papelerías, carnicerías, etc.)
- ❖ Producción (Carpintería, Herrería, tortillería, etc.)
- ❖ Servicio (Lavandería, tintorería, estéticas, transporte público etc)

BENEFICIOS

- ❖ Diseñamos un plan personalizado de acuerdo al destino del crédito, ingresos del negocio y capacidad de pago.
- ❖ Créditos socialmente responsables, tratamos de evitar el sobre endeudamiento.
- ❖ No se requiere depósito inicial.
- ❖ Tasa de interés fija sobre saldos insolutos.
- ❖ Se cubre capital e interés desde la primera cuota.
- ❖ Se libra el pago de IVA sobre los intereses, si cuenta con registro de contribuyente.
- ❖ No existe penalización por pronto pago.
- ❖ Atención ágil y personalizada.
- ❖ No se requiere aval en caso de estabilidad domiciliaria.

REQUISITOS:

- ❖ Contar con negocio o actividad empresarial propia
- ❖ Negocio: mínimo un año.
- ❖ IFE, comprobante de domicilio.

3.3. El Proceso Crediticio.

Casi todos los bancos comerciales ofrecen programas para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, un sector que carece de acceso institucional al crédito para la inversión por lo menos desde hace una década. Pero el crédito sigue siendo caro y difícil de obtener, mientras los esquemas de incentivos del gobierno federal se caracterizan por su insuficiencia.

Ana María Rosas Peña

En Estados Unidos la principal forma de financiamiento que tienen las pequeñas y medianas empresas (Pymes) es el sistema conocido coloquialmente como las tres efes: family, friends and fools (familia, amigos y tontos). Esto debido a que solo 2 de cada 100 proyectos que se presentan al sistema financiero tradicional son aprobados, por eso las empresas buscan otras vías para obtener recursos.

En México la historia es bastante parecida. Se estima que 99 por ciento de las empresas son micro, pequeñas y medianas, que generan 72 de cada 100 empleos y contribuyen con la mitad de la producción nacional.

Pese a su importancia en el aparato productivo, enfrentan muchos obstáculos para acceder al crédito, por ejemplo, la presentación de sus

estados financieros, pues la gran mayoría opera con sistemas de flujos de efectivo.

Por otro lado están las condiciones del sistema de crédito de los bancos comerciales, que opera con elevadas tasas de interés entre 17 y 24 por ciento, aunque algunos ofrecen tasas de 14 por ciento, siempre y cuando la empresa sea su cliente.

"Con tasas tan altas cual negocio va a dar ingresos para pagar los intereses?", se pregunta Imanol Belausteguigoitia, director del Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), y añade que en Estados Unidos pagar un crédito cuesta la mitad.

Juan Pablo Zorrilla, consultor independiente y especialista en funcionamiento de Pymes, asegura que los bancos abren créditos para ese sector porque el gobierno se los exige. "Los bancos se justifican en sus balances, pero la pregunta es ¿A que tipo de empresario le dan crédito? y usualmente resulta que no es al que realmente lo necesita."

Las empresas incluidas las grandes afirman que su principal fuente de financiamiento es el crédito de proveedores. En el caso de las micro y pequeñas, 66 por ciento se financiaron con proveedores, 16 por ciento con la banca comercial y solo 1.7 por ciento con créditos de la banca de desarrollo,

según la de la Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, del Banco de México.

En cuanto a los créditos que otorga la banca comercial, en este momento Bancomer es el que más presta y tiene una participación de 40 por ciento en este mercado, con un saldo de cartera de apenas 30 mil 669 millones de pesos para atender a solo 8 mil 250 empresas.

No están todos los que son...

En México es muy difícil medir el número de empresas pequeñas y medianas en el país. La cantidad varia constantemente; muchas, por distintas razones, cierran tras el primer año de operación. Pero se estima que rondan en 3 millones.

"Aquí solemos culpar al gobierno; las empresas dicen que no las apoyan, pero la gran mayoría de los emprendedores no ha creado un negocio ganador", argumenta Imanol Belausteguigoitia. No obstante, coincide en que "hay gente extraordinaria que no tiene capital".

3.3.1. Solo para clientes

El crédito al sector empresarial sigue deprimido. Pese a que en este momento hay programas de Pymes en casi todos los bancos y se cuenta con

apoyos del gobierno federal, la cartera de empresas ha ido decreciendo en los bancos en los últimos años.

Este año ha habido una pequeña recuperación del crédito de la banca comercial a las empresas. En octubre el financiamiento bancario a empresas presenta una tasa de crecimiento anualizado de 4.4 por ciento, luego de más de un año a la baja. La peor parte fue en febrero, cuando registro una caída de 11.1 por ciento. El saldo acumulado a octubre fue de 70 mil 900 millones de pesos, poco más de 6 por ciento del financiamiento total, según el Banco de México.

Pero las Pymes todavía tienen que transitar por caminos muy difíciles para acceder a esos recursos. "Si la empresa es acreditada de un banco, tiene muchos años de ser su cliente y además tiene ingresos demostrables es posible que le ofrezcan un crédito, pero bajo ciertas condiciones", dice Carlos Martínez, director general de la Financiera Mercurio, aunque reconoce que esto es mucho mejor a que no hubiera crédito.

En este momento la mayoría de los préstamos que se ofrecen son para capital de trabajo, es decir, para cubrir cuentas por cobrar, inventarios u otros rubros. No se apoya en la adquisición de activos fijos, como maquinaria y equipo, y mucho menos se financian proyectos, ya que el

común denominador en estos programas es que las empresas deben tener por lo menos dos años operando.

3.3.2. La oferta de la banca comercial

Este año los bancos han sido muy activos en ofrecer financiamiento a las Pymes. Entre la extensa variedad de productos está el programa Estimulo Empresarial de HSBC, que opera desde octubre; la ampliación del programa de financiamiento de Bancomer a las Pymes y el más reciente de todos: Empresas de Diez con Infonavit, de Santander, que consiste en ofrecer líneas de crédito a los contribuyentes cumplidos en el pago de sus cuotas del Infonavit.

El programa de Estimulo Empresarial de HSBC ofrece una tasa de interés de 24 por ciento, pero si se accede al portafolio de productos como puntos de venta, banca por Internet y tarjeta de crédito, la tasa baja a 17 por ciento. Para poder emplear este producto la empresa debe tener por lo menos dos años de estar constituida, presentar sus declaraciones fiscales de 2003 y lo que va de 2004 y su acta constitutiva. El crédito es desde 10 mil hasta un millón de pesos.

En cuanto al programa de Bancomer, en 2003 inicio su primera etapa con el objetivo de prestar mil millones de pesos entre 3 mil micro, pequeñas y medianas empresas. Pero en octubre se anuncio una ampliación para llegar

a los 23 mil créditos por 6 mil millones de pesos antes de octubre de 2005. Hasta octubre pasado el segundo banco más grande de México había otorgado crédito a 8 mil 250 empresas por montos que van desde 75 mil hasta 500 mil pesos.

Funcionarios de Bancomer atribuyen el éxito de este programa a que la Secretaria de Economía constituyo un fondo de garantía que exime a las Pymes de garantías reales, que es una de las principales causas que inhiben la demanda de créditos. Además, están considerando los flujos de efectivo como fuente primaria para el pago del crédito.

En el programa de Empresas de Diez se ofrece que las compañías que durante los últimos 10 bimestres hayan cumplido en tiempo y forma con sus obligaciones del Infonavit podrían acceder a una línea de crédito de Santander de al menos 100 mil pesos.

Marcos Martínez, director general de Santander Serfin, explico que con su producto Crédito Agil, que soporta el programa con Infonavit, se eliminan los principales obstáculos que tienen las Pymes para acceder a un crédito. "No les pediremos estados financieros, ni garantías reales, ni historial crediticio previo", aseguro. Sin embargo, en el arranque de este programa apenas cinco empresas han sido beneficiadas.

Por su parte, la Asociación de Banqueros de México informo hace dos semanas que cerca de 500 mil Pymes podrían acceder a préstamos bancarios, esto gracias a que cumplieron oportunamente con el pago de sus impuestos. En una primera etapa se espera que 130 mil Pymes reciban cartas "de buena conducta" del Servicio de Administración Tributaria (SAT) como forma de aval para acceder a los préstamos de la banca comercial, a pesar de que no tengan sus estados financieros auditados.

3.3.3. Los bancos de desarrollo

El Fondo Pyme es el instrumento con el que el gobierno otorga apoyos temporales a proyectos de fomento, creación, desarrollo, consolidación y viabilidad productiva de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Hasta ahora, la Secretaria de Economía reporta mil 182 proyectos aprobados mediante este programa, la mayor parte destinados a la capacitación empresarial. La información del destino de los recursos de este fondo no es muy claro en cuanto a su efectividad en el apoyo de las empresas más pequeñas.

En cuanto a los estados más favorecidos con este programa, Jalisco va a la cabeza con 68 proyectos aprobados, la mayoría para la articulación productiva, sectorial y regional. Mediante el Fondo Pyme se han aprobado 161 proyectos para la creación y fortalecimiento de empresas.

3.3.4. Sofoles empresariales

En el sistema financiero mexicano existen aproximadamente 10 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) empresariales, que solo se dedican parcialmente a las Pymes. Otras, por ejemplo, Caterpillar y Navistar, financian maquinaria de construcción, agrícola y equipo marino.

En este momento las Sofoles que atienden el mercado de las Pymes son principalmente Hyrpyme, Ficen y Financiera Mercurio, esta ultima la de mas reciente creación. El grupo financiero Monex anuncio que en breve empezara a operar una Sofol para apoyar a la pequeña y mediana empresa.

Según la Asociación Mexicana de Sofoles, a julio pasado la cartera de financiamiento a empresas era del orden de 9 mil 733 millones de pesos. "Esta cifra no es nada, pues el mercado hipotecario es 10 veces más grande", dice Carlos Martínez, director de la Financiera Mercurio, pero anticipa un crecimiento muy importante para los próximos años.

Explica que las Sofoles piden los mismos requisitos que los bancos, pero la principal diferencia esta en los servicios, pues mientras en un banco hay que tratar con un ejecutivo que en ocasiones no tiene facultad para otorgar el crédito, "en una Sofol la persona que atiende al empresario es la que presentara su caso ante el comité de crédito, es decir, tiene mucho más poder en la decisión". Nosotros, añade, vamos detrás de las empresas que

queremos como acreditados, mientras que las estrategias de los bancos son más generales y por eso sus programas no tienen éxito.

Y mientras las Sofoles y la banca terminan de echar a andar sus programas de financiamiento y de ciden confiar mas en las empresas, las Pymes en México seguirán financiándose con la familia, amigos y tontos. Siempre hay un alma buena dispuesta a ayudar.

CONCLUSIONES

El papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas en la economía es si discusión primordial ellas controlan en cuanto a porcentaje en el mercado nacional pero su peso en cuanto a decisiones y estrategias nacionales es aún muy pequeño esto sin duda ocasionado por el hecho que al ser pequeños negocios no tienen la capacidad de influir en decisiones o políticas empresariales en el país

Un reto importante para el fortalecimiento de dichas empresas, es el hecho de formalizar muchas de estas ya que existen una gran cantidad de negocios que viven en la completa informalidad e ilegalidad. Si se lograra que la mayoría de estos negocios se normalicen podrían existir mayores condiciones de desarrollo, no solo en el ámbito de recaudación fiscal, sino que estaría dando un gran paso hacia el fortalecimiento de las PYMES y se estarían integrando negocios con fuerza laboral cuantiosa y que podrían acceder a distintos créditos y apoyos de desarrollo, para encaminar sus esfuerzos ya no solo en la subsistencia de sus negocios sino también en la consolidación y crecimiento de los mismos.

Tomando en cuenta que las empresas son el motor primordial de cualquier economía y que están deben ser competitivas para sobrevivir en un mercado cambiante y cada vez más integrado, se necesita contar con opciones

crediticias para poder sostenerse ahora más que nunca. El apoyo se tiene, pero es un camino muy sinuoso el cual mucha gente desconoce, mucha gente aun piensa en que las instituciones bancarias no están para ayudar, si bien su objetivo primordial es el fin de lucro, estas instituciones tiene programas de financiamiento buenos, pero solo algunas PYMES logran obtenerlo ya que los requisitos son para muchos una traba, como habíamos mencionado anteriormente la mayoría de las PYMES son informales y para las instituciones financieras es un requisito indispensable el conocer la situación en que se encuentra la empresa.

Las PYMES necesitan tener mayor información en cuanto a las opciones de financiamientos, se necesitan programas de apoyo, mejoramiento y desarrollo para PYMES.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- ANDERSEN, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.
- 2.- MÉNDEZ, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.
- 3.- RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.
- 4.- RODARTE, Mario y Berta Zindel (2001). "Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado". Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México.
- 5.- VAZQUEZ, Ricardo (1999). "Empresas Medianas". Artículo tomado de Mundo Ejecutivo. Hecho en México: 1997-1998, Tomo II, Página 92, México.
- 6.- HULL, Galen Spencer (1998). Guía para la Pequeña Empresa. Ediciones Genika, México.
- 7.- "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento", Grupo DFC, Informe de Trabajo. Washington D. C., marzo 2002, p. 1.
- 8.- Yoguel y Moori-Koenig, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 72.
- 9.- FIEL, Las Pequeñas y Medianas Empresas en la America (1996).
- 10.- Yoguel y Moori-Koenig, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 72.

11.- Yoguel y Moori-Koenig, Fundes Argentina y Universidad Nacional de General Sarmiento (1999), p. 75.

12.- Datos de Observatorio Permanente de las Pymesss, IDI/UIA que contiene información sobre unas 1.000 empresas en Llorens, Host e Isusi (BID, 1999).

13.- Cfr. Burgo, Ezequiel; "Programas financieros accesibles y poco usados" en PYMES, la revista de reforma para PyMEs y Comercio, N° 17.Mexico, agosto de 2009.