

BIBLIOTECA UNACH
INFORMATICA Y POSGRADO



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACIÓN

CAMPUS I

DIVISIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PELETERA
EN COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS."

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

**MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
CON FORMACIÓN EN ORGANIZACIONES**

PRESENTA:

LIC. GABRIELA VANNESA VELASCO MORALES

DIRECTOR DE TESIS:

MTRO. WERCLAIN CASTILLEJOS BARRIENTOS



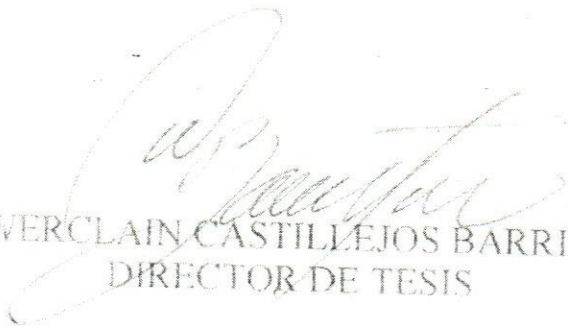
TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS. NOVIEMBRE DEL 2009.

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
23 de Octubre del 2008

MTRO. Rafael T. Franco Gurriá
DIRECTOR DE LA FACULTAD DE
CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN C-1
UNA CH.

De acuerdo al oficio N°. DIP/0788/07 del 1 de Octubre del 2007, en la que se me nombra como director de tesis del tema de estudio denominado "ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA PELETERA EN COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS", del candidato al grado de Maestra en Administración con Formación en Organizaciones: **Gabriela Vannes Velasco Morales**, le informo que queda LIBERADO el estudio después de haber concluido, por lo tanto puede continuar con los siguientes tramites.

Sin otro particular, le envió un cordial saludo.



M.A. WERCLAIN CASTILLEJOS BARRIENTOS
DIRECTOR DE TESIS

c.c.p. Candidata: Gabriela Vannesa Velasco Morales

GRACIAS

A Dios por darme la vida y la oportunidad de haber concluido la Maestría.

A Mamá Elvira por creer en mí y sembrar la semilla que me guio al buen camino.

A Alejandro por el apoyo incondicional y el amor que día con día motivo a concluir este trabajo.

A mi Hija Alejandra Vanessa que ha sido la razón principal para obtener el grado

A mis hermanos: Oscar, Manuel, Guadalupe, Antonio, Fátima, Francisco y Marcela por el apoyo que siempre me han brindado.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	01
Capítulo 1 Marco Teórico.....	04
1.1. Conceptualización de la Industria Peletera.....	04
1.1.1. Concepto de industria.....	05
1.1.2. Concepto de peletería.....	05
1.1.3. Antecedentes históricos de la industria peletera.....	05
1.1.4. Evolución e importancia de la industria peletera en México.....	08
1.1.5. Perspectivas de la industria peletera en México.....	10
1.2 Conceptualización de Financiamiento.....	14
1.2.1 Concepto de Financiamiento.....	14
1.2.2 Estructura Financiera en México.....	14
1.2.2.1 Antecedentes Históricos.....	14
1.2.2.2 Sistema Financiero Mexicano.....	16
1.2.2.3 Subsistema Bancario Mexicano.....	20
1.3 Financiamiento.....	26
1.3.1 Las micro, pequeñas y medianas empresas. (PYMES) y su financiamiento.....	26
1.3.2 Fuentes de financiamiento.....	32
1.3.2.1 Fuentes autogeneradores de recursos.....	32
1.3.2.1 Fuentes internas de financiamiento.....	33
1.3.2.2 Fuentes externas de financiamiento.....	33
Capítulo 2 Marco Referencial.....	54
2.1 Municipio de Comitán de Domínguez.....	54
2.1.1 Historia.....	54
2.1.2 Las industrias.....	55

2.1.3 La micro industria peletera.....	56
2.1.4 Financiamiento a la micro industria peletera.....	57
Capitulo 3 Metodología de la Investigación.....	67
3.1 Planteamiento del problema.....	67
3.2 Diseño de investigación.....	67
3.3 Objetivos.....	68
3.4 Preguntas de Investigación.....	69
3.5 Justificación.....	69
3.6 Hipótesis.....	70
3.7 Determinación de la Muestra.....	71
3.8 Consideraciones sobre el Instrumento Usado.....	72
3.8.1 Instrumento de Medición.....	73
3.8.2 Utilidad del Instrumento.....	73
3.8.3 Ventajas.....	73
3.8.4 Dimensiones del Instrumento.....	73
3.8.5 Aplicación.....	74
3.9 Consideraciones sobre el Análisis de Datos.....	75
Capitulo 4 Análisis y Discusión.....	76
4.1 Análisis de datos de la Industria peletera activos y no activos	76
Capitulo 5 Conclusiones y Propuestas.....	87
Glosario.....	90
Bibliografía.....	94
Anexos.....	97

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico de un país, de un estado ó de un municipio se debe a las industrias que se desarrollan dentro de su territorio, las cuales originan empleos y oportunidades de progreso a los habitantes que se dedican a ello. Es por eso que las industrias son parte importante para el fortalecimiento de la economía de una región por fomentar el empleo; activándose la economía y mejorándose las condiciones de vida de sus habitantes.

Para mantener e incrementar estas industrias dentro de una región se requiere capital que permita costear mano de obra y tecnología para poder competir dentro de los mercados locales, estatales, nacionales e internacionales. Para ello, se requiere de fuentes de financiamiento que permitan obtener el recurso económico necesario para invertir en ellas.

Dicha necesidad de fuentes de financiamientos a las industrias es observada en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; en el giro industrial peletero.

La industria peletera en Comitán de Domínguez, Chiapas; es parte de la historia de la misma así como de su economía, que empezó a conocerse en los años de 1925 con la industria zapatera "El Águila" la cual fabricaba calzados y los comercializaba dentro del mercado local y nacional. (Oscar Bonifaz Caballero, 2003:2)

Actualmente existe micro empresas del giro peletero que conservan el trabajo artesanal en la elaboración de zapatos, cinturones, billeteras, monturas, etc. Las cuales han venido desapareciendo por la falta de capacidad de competencia ante la entrada de productos de otras regiones. Dicha capacidad se debe al bajo crecimiento de esta industria por la falta de mano de obra calificada y tecnología que permita disminuir los costos de producción mejorando el precio del producto, y la variedad en los artículos terminados.

Cabe aclarar, que esta industria es representativa en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas, por ser industrias familiares que han venido trascendiendo através del tiempo y generaciones, ganándose el reconocimiento a nivel estado por producir productos artesanales de calidad, por lo que son muy buscados por el turismo nacional.

Con la finalidad de conocer la información necesaria que permita distinguir las alternativas de financiamiento existentes para el giro peletero y rescatar dicha industria se requiere identificar que instituciones financieras proporcionen los recursos económicos necesarios que permitan el crecimiento de dicha industria en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; y por consecuencia ayudar otras ramas de la economía locales por el beneficio obtenido.

Por tal motivo se desarrollo la parte investigación capitulada en cinco secciones principales.

Capitulo 1 "Marco Teórico", aborda temas sobre la industria, la empresa y la peletería para comprender la evolución y desarrollo de la industria peletera en México. Así mismo se trata los conceptos del financiamiento, su estructura en México, el rol que juegan los bancos con los instrumentos de financiamiento con los que disponen para los industriales del giro peletero.

Capitulo 2 "Marco Referencial", en esta sección se menciona la historia de la peletería en la ciudad de Comitán de Domínguez, su evolución através del tiempo y las opciones que brindan los bancos e instituciones financieras de la localidad para financiar los requerimientos de la industria.

Capitulo 3 "Metodología de la Investigación", en este capitulo se describe la metodología que se utilizo en esta investigación, definiéndose los objetivos y estableciéndose las preguntas de investigación necesarias para justificar la investigación y obtener los resultados que demuestren las hipótesis planteadas. Para

ello se determino una muestra, la cual se investiga y analiza para obtener los resultados buscados.

Capitulo 4 "Análisis y Discusión", en esta sección se analiza y discute los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a la muestra seleccionada, para comprobar las hipótesis planteadas.

Capitulo 5 "Conclusiones y Propuestas", una vez revisada la información obtenida en cada capitulo, se describe las conclusiones obtenidas del estudio, así como las propuestas consideradas para mejorar los hallazgos encontrados susceptible de mejora en apoyo a la industria peletera local.

Para cubrir y documentar cada capitulo mencionado se busco la bibliografía necesaria que proveyera la información requerida para explicar con claridad cada una de ellos.

CAPITULO 1: MARCO TEORICO

En esta capítulo se presenta toda la información obtenida en relación al tema de la presente investigación, dentro de un contexto teórico cuya finalidad es conocer en detalle todas las alternativas de financiamientos que pueden utilizarse para la industria peletera en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; México.

1.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA PELETERA

Según García Munch, las empresas industriales se pueden clasificar, de acuerdo con la actividad que desarrollen en:

1. "Extractivas: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables o no renovables (...) que son indispensables para la subsistencia del hombre. (...)" (2004:45).
2. Manufactureras: Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:
 - Empresas que producen bienes de consumo final. Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor.
 - Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final.

De acuerdo a la clasificación de García Munch la industria peletera es una industria manufacturera que transforma el cuero y pieles en productos terminados para consumo final como el calzado, artículos de vestir, accesorios de piel, etc.

Para lograr un mejor entendimiento de la industria peletera, se describe los conceptos en forma separada.

1.1 1 Concepto de Industria

Industria: "Aplicación del trabajo humano a la transformación de primeras materias hasta hacerlas útiles para la satisfacción de necesidades."¹

Industria: "Es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas" (Munch García, 2004:45).

1.1.2 Concepto de Peletería

Peletería: "*Oficio de adobar y componer las pieles finas o de hacer con ellas zapatos, prendas de abrigo.*"²

Uniendo las dos definiciones, entendemos de manera más clara el concepto de industria peletera como:

La transformación de pieles finas de diferentes tipos por el trabajo humano para la creación de zapatos, cinturones, fundas, accesorios y prendas de vestir que satisfagan las necesidades del consumidor final.

1.1.3 Antecedentes Históricos de la Industria Peletera

"El origen de las pieles animales como elemento para el uso humano se remonta a la Prehistoria, a esa fecha simbólica en la que uno de nuestros antepasados utilizó la piel todavía sangrienta de un oso. Parece una vez más, que mito y realidad se funden, pues no ha sido posible encontrar pruebas de inteligencia en el hombre hasta principios del Paleolítico inferior, cuando éste ya era cazador. La lenta especialización se había producido a consecuencia de la escasez de frutos silvestres, principal alimento de los homínidos, debido a las bajas temperaturas experimentadas durante el período glaciario de Mindel y también de la necesidad de

¹ Diccionario Enciclopédico Océano, Grupo Editorial S. A., Edición 1997.

² Ídem.

protegerse contra el frío mediante algún material aislante. El cazador anónimo que un buen día, tras comparar su cuerpo desnudo con el de un animal recién abatido, constató su evidente inferioridad en cuanto a protección térmica y, saqueando a su víctima, se cubrió con una masa caliente de pelo y sangre, no es otro que el inventor de la piel, la materia más aislante jamás hallada."³

La industria de la piel estuvo desde siempre íntimamente ligada a la edad de piedra, hasta el punto de que ya en los yacimientos más antiguos del Paleolítico inferior se han encontrado cuchillos y rapadores de sílex destinados al despiece de los animales sacrificados, al rapado y adobe de las pieles.

Por obra del azar y de sencillos mecanismos de tanteo, el hombre primitivo aprendió lentamente algunas técnicas para preservar durante cierto tiempo las pieles de los animales que cazaba. Fue con toda probabilidad en asentamientos establecidos cerca del mar, donde pieles de jabalí o de antílope abandonados sobre la arena húmeda de la playa, al parecer endurecidas y sin síntomas de putrefacción después de varios días, hicieron concebir la idea del curado por salazón; y gracias a otras expuestas al aire, que tras secarse de forma natural mostraron luego una mayor resistencia, se llegó al curado por secado. Asimismo, la combinación entre el azar y la curiosidad llevó al hombre a esta circunstancia, a lo largo de juegos y ritos con el fuego apenas domesticado, al descubrimiento del humo como método para conservar las pieles y a la elaboración de una rudimentaria técnica de curado por ahumado.

Paralelamente, el hombre del paleolítico descubrió otro fenómeno singular en materia de conservación de pieles: si se las dejaba varias semanas sobre troncos de árboles, en contacto directo con la corteza, o si se sumergían en aguas pantanosas ricas en materias vegetales en putrefacción, adquirirían una mayor consistencia al tiempo que se tornaban más suaves.

³ <http://132.248.62.51/sv/sv/2006/febrero/lee200602a2.html>, 3 de abril 2007

Lo mismo sucedía con pieles usadas y en avanzado proceso de deterioro, tras pasar una temporada metidas entre hierba seca, residuos vegetales y excrementos. Este milagro aparente obedecía en realidad a la acción de una sustancia natural, el tanino, cuya fermentación da lugar a un fenómeno químico caracterizado por la destrucción de la queratina de la epidermis y la caída de los pelos de la piel. En síntesis, el tanino origina la curtición de la piel y su transformación en cuero, material al que se le apreciaron, desde el primer momento, enormes ventajas con respecto a la piel en bruto.

Durante miles de años, los avances en el arte de preparar la piel son de similar lentitud a los que experimenta el hombre como especie. Pero con la gran revolución neolítica, iniciada aproximadamente hacia el 6 000 a.C., se modifican los hábitos de trabajo y se establecen pequeñas comunidades, algunas de ellas sedentarias, que sustituyen gradualmente la caza por la ganadería y, finalmente, ésta por la agricultura. Ahora el hombre no dependía tanto de las pieles de los animales para resguardarse de las inclemencias del tiempo, aunque con el cuero comenzó a elaborar muy pronto nuevas vestimentas, así como otro tipo de utensilios.

Se han encontrado en yacimientos correspondientes a esta época fragmentos de cuero pintados de vivos colores, bolsas y cojines, túnicas y otras prendas hechas de piel de cabra o de gacela con ceñidores de cuero, sandalias teñidas de color rojo, cuerdas y brazaletes para los pies, brazales de arquero para protegerse contra la sacudida de la cuerda del arco, moldes de arcilla para dar forma a los cazos de cuero, y bolsas de piel destinadas a guardar objetos de aseo personal. Los objetos fabricados con piel y cuero son ya más numerosos y adquieren una función de lujo, de elemento de ornamentación.

Por otra parte las pieles en este período no son tan sólo producto de las cacerías, sino también del suministro estable que procuran los rebaños, mayoritariamente de cabras y ovejas; sin embargo, la técnica de curtición no registra grandes modificaciones respecto al Paleolítico, dado que la principal herramienta sigue siendo el raspador de sílex, hueso o asta.

El descubrimiento del bronce y, posteriormente del hierro desplazó por completo a los rudimentarios raspadores de sílex que durante miles de años constituyeron la base de la primer y rudimentaria industria de la piel.

Hacia el 700 a. C. en Siria y Asia Menor, ya se curtían pieles de cordero.

Los tejidos de lana y otras fibras naturales, sustituyeron las primeras prendas de piel mal curtidas sobre el año 700 las técnicas de curtido habían progresado y las pieles se consideraban de prestigio.

En el año 900 en Francia las pieles se habían echo mas comunes pero, con signo de un fuerte espíritu clasista.

En los 1500 tras el descubrimiento de América comienzan los viajes tras Oceánicos y con ello llegan a Europa las pieles de animales americanos.

En 1900 se inicia la crianza de animales en granja tales como el ratmusque en New Jersey, en 1907 la primera granja de visón.

Para el año 1910, se empieza aceptar la imagen de una mujer con abrigo de pieles. El incremento en la demanda hace que los precios de las pieles se disparen hasta triplicar los precios.

En la actualidad la crianza de animales de pieles para esta industria, continua llevándose acabo en granjas especiales con los permisos necesarios para su explotación en diferentes partes del mundo. (Carlos Bosch Tous, 1992: 31-34).

1.1.4 Evolución e Importancia de la Industria Peletera en México

Esta industria en los últimos años "ha crecido hasta convertir a México exportador de artículos de piel. Las principales manufactureras se encuentran en León e Irapuato,

Gto.; Pachuca, Hgo.; Monterrey N.L.; México, D. F; Puebla, Pue.; y Guadalajara, Jal.”⁴

La industria peletera, en especial la del calzado en México es un sector importante en la economía de nuestro país por su participación en el PIB total y manufacturero, por su generación de divisas vía exportaciones y por el número de empleos que genera. Además, ésta cadena productiva tiene un efecto de arrastre hacia atrás y hacia delante hacia otras ramas de la economía. Adicionalmente, la producción de calzado es importante porque es un artículo de primera necesidad, ubicado sólo después de la alimentación, vivienda y vestido.

La evolución de la industria peletera desde 1960 a 1994.

“Desde mediados de la década de los ochenta, el PIB de la industria del cuero y calzado ha registrado periodos muy irregulares en su crecimiento; mientras que en la década de los sesenta y setenta el PIB de la rama registró crecimientos promedio de 5.8 y 5.3 por ciento respectivamente, en la de los ochenta se presentó un panorama distinto, en promedio, la producción real sufrió una contracción de 1.6 por ciento (considerando sólo la segunda mitad de dicho periodo la contracción real fue de 2.3 por ciento)”. (Secretaría de Economía, 2003:6).

La segunda mitad de la década de los ochenta, marcó un cambio en los determinantes de la producción nacional de la industria. Por un lado, ésta se enfrentó a la competencia internacional, provocando que su desempeño dependiera a partir de entonces de condiciones externas; y, por otro, la reducción en el ingreso per cápita de la población en esa época provocó la caída de la demanda interna.

Ese nuevo entorno de globalización de la industria nacional coincidió con la incorporación de varios países con mano de obra abundante al mercado mundial de

⁴ Teresa Ayllon Torres y José Chávez Flores, “México sus recursos naturales y su población”, Editorial: LIMUSA, Segunda Edición, México.2001.

calzado (China, Filipinas, Vietnam, etc.), lo cual redujo de forma significativa los precios internacionales del calzado e intensificó la competencia mundial.

Al inicio de la década de los noventa, el sector se caracterizó por un bajo desempeño de la producción, de las exportaciones y por una alta vulnerabilidad a las importaciones de calzado asiático. Con el fin de revertir esta situación, en 1993, el gobierno mexicano impuso cuotas compensatorias a las importaciones de calzado originarias de China. Sin embargo, el deterioro de la producción continuó en 1993 y 1994. "Las cuotas compensatorias desplazaron a China del mercado mexicano pero no resolvieron el problema de competitividad de la industria nacional. En resumen, el panorama económico de la industria del cuero y calzado en la primera mitad de la década de los noventa no fue alentador pues la producción real sólo creció 0.6 por ciento en promedio" (Secretaría de Economía, 2003:6).

1.1.5 Perspectivas de la Industria Peletera en México

La industria del cuero y calzado es altamente globalizada y muy sensible a los cambios en la competitividad internacional y a las estrategias de las compañías líderes en el mundo. Lo anterior debido a que las actividades que definen el ciclo de valor de la industria (desarrollo de productos, abastecimiento de materias primas, manufactura, distribución logística, comercialización y venta) están interconectadas a escala mundial mediante alianzas estratégicas entre empresas, segmentos de producción, regiones productoras y países.

"Desde mediados de la década de los ochenta, países asiáticos como China, Taiwán, Corea, Indonesia, Vietnam, Tailandia y otros se insertaron en la competencia mundial con mucho éxito debido a su gran disponibilidad de mano de obra. A partir de entonces han arrebatado gran parte del mercado a países industrializados. Estos últimos han adoptado la estrategia de colocarse en el eslabón final de la cadena de valor y actualmente controlan la comercialización en mayor medida que la manufactura. El saldo de esta recomposición internacional coloca a China como el

país líder en el mercado mundial de calzado y particularmente en el mercado más grande Estados Unidos.”⁵

“Adicionalmente, en 2001 China se integró a la Organización Mundial de Comercio (OMC), las implicaciones de este hecho para México son de vital importancia debido a que se ha planteado que ante la competitividad de ese país, México no podrá competir en industrias que son intensivas en mano de obra (como lo es cuero y calzado)” (Secretaría de Economía, 2003:12).

A pesar de lo anterior, el estudio sobre el entorno competitivo de las empresas mexicanas del sector –realizado por el CECIC– rechaza dicho planteamiento, pues se pone en evidencia que la estrategia para enfrentar la competencia en el mercado internacional no es “*defenderse de los chinos*”, sino atacar al mercado global con una estrategia de competitividad desarrollando los diez capitales de la competitividad, creando distritos industriales que operen de forma eficiente y recurriendo a mecanismos de defensa contra la competencia desleal.

Actualmente, la ventaja competitiva esta asociada a la eficiencia operativa y a la integración de la cadena de valor cuero-calzado que consiste en: diseño de producto, abastecimiento, manufactura, distribución y comercialización.

En años recientes, las importaciones mexicanas de calzado han aumentado de forma significativa, destacan las originarias de países asiáticos cuya participación en el mercado mexicano se ha incrementado a gran velocidad.

Además de lo anterior, destaca sobremanera el daño que el contrabando y la competencia desleal esta causando a la industria nacional, provocando reducciones en la producción y empleo, y reduciendo así el margen de maniobra de los apoyos institucionales al sector nacional del cuero y calzado.

⁵ <http://7www.secretariadeeconomiamexico.htm> 4 de abril 2007

Debido a lo anterior y a pesar de que la industria del cuero y calzado en México es de gran importancia por sus niveles de producción, empleo y divisas generadas por exportaciones, en los últimos años, dicha importancia se ha reducido en términos relativos.

Según la Secretaría de Economía "Actualmente se están desarrollando ambiciosas proyecto y otorgando financiamientos para invertir en proyectos relacionados con la industria peletera. Esto a partir de la altísima productividad en León Guanajuato y Guadalajara" (2003:41).

Su presencia en el territorio nacional ha sido preponderante especial ya que sus múltiples benéficos que trae la industria peletera hace que la economía se reactive y se haga mas dinámica.

La razón por la que el gobierno ha recibido con interés esta industria es porque:

- Abate el desempleo.
- Incrementa el consumo de materia prima internacional.
- Capacita y adiestra la mano de obra.

La industria del cuero y calzado cuenta con las siguientes ventajas competitivas:

- La industria del calzado en México cuenta con un posicionamiento competitivo a nivel nacional e internacional que servirá de base para el desarrollo competitivo sustentable.
- En 1998, México ocupó el lugar 20 como exportador mundial de calzado, en el 2000, México ocupó el quinto lugar en exportaciones al mercado más grande del mundo (Estados Unidos).
- Existen 10 tratados comerciales firmados con preferencias arancelarias para el sector calzado que abarcan a más de 30 países creando un inmenso potencial de crecimiento y diversificación de exportaciones.
- Cercanía y capacidad de competencia en el mercado de Estados Unidos.

- 50 Programa para la Competitividad de la Industria del Cuero y Calzado.
- La industria nacional formal abastece cerca del 92 por ciento del mercado interno.
- La industria cuenta con un alto nivel de capitalización a través de un grupo de empresas de excelencia con poder de arrastre en cada eslabón productivo.
- Eficiencia del papel de las cámaras empresariales con sus representados.
- En general se cuenta con una buena infraestructura física, de transporte, electricidad, tecnológica y de telecomunicaciones.
- Existen programas gubernamentales de apoyo a la modernización tecnológica, a la capacitación gerencial, a la capacitación laboral, promoción de exportaciones, financiamiento, etc.
- Existen muestras de acciones conjuntas en las regiones productoras entre empresarios y gobierno a favor de resolver los problemas de la industria (Secretaría de Economía, 2003:50,51).

La importancia de la industria peletera en México, así como el impacto económico, político y social derivado de estas formas de industrialización han recibido la atención de numerosos investigadores, de estudiantes y principalmente de las autoridades, además es evidente la importancia ya que el gobierno y otros participantes han hecho hincapié en esta industria convocando a reuniones, ponencias y estudios, así como numerosos artículos en diferente medios de comunicación.

Por otra parte dada la importancia de la industria cabe destacar que en el estado de Chiapas a pesar de su baja industrialización se esfuerza por lograr al máximo la atracción de este tipo de industrias.

Con nuevos proyecto y nuevas alternativas de financiamiento, la industria peletera sigue creciendo día con día, incrementado la producción y buscado mas mercado para la colocación de los productos derivados de la piel. Esto trae consigo el generar mas empleos y tener una mejor estabilidad económica.

1.2 CONCEPTUALIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

1.2.1 Concepto de Financiamiento

Según Alfonso Ortega Castro, nos define el Financiamiento como la "*Captación de fondos a través de préstamos o aportaciones de capital*" (2002:66). Es decir, el financiamiento es la obtención de recursos monetarios por medio de créditos o préstamos para invertirlos en los proyectos que la empresa tiene contemplados para mantenerse en el mercado competitivo.

1.2.2 Estructura Financiera en México

La estructura financiera en México está constituido por un conjunto de instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro tanto de nacionales como de extranjeros, y esta integrada por: "Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje".⁶

1.2.2.1 Antecedentes Históricos

La estructura financiera de México ha tenido una evolución a través de la historia, tal como se describe a continuación:⁷

- 1821.- Consumada la independencia no existe Sistema Financiero.
La Casa de la Moneda y el Monte de Piedad subsisten.
- 1830.- Primer Banco: Banco de Avio-Industria Textil.
- 1837.- Banco de Amortización de la Moneda de Cobre.
- 1854.- Se constituye el código de comercio.
- 1864.- Banco de Londres, México y Sudamérica-Capital.
- 1880.- Banco de Londres y México-Serfin-; y Banco Nacional.

⁶ www.geocities.com/unamosapuntes_2000/apuntes/finanzas/Sisfimex.htm, 09 agosto del 2008

⁷ <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/28/finmex.htm>, 20 junio del 2008

- 1895.- Bolsa de México, S. A.
- 1897.- Se promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, limita facultades de emisión billetes, fija normas para establecer sucursales y otorgar crédito, se reorganiza el S.F.M.
- 1907.- Se reorganiza la Bolsa de Valores de la Ciudad de México; con la revolución.
- 1910 viene excesiva emisión de papel moneda por cada grupo contendiente. Entra en colapso y deja de funcionar el Sistema Financiero Mexicano.
- 1914-1916.- Diversas medidas y decretos por reencauzar el Sistema Financiero Mexicano; emisiones de billetes falsos, circulante en metálico.
- 1917.- La nueva constitución establece un nuevo S.F.M. fundado en el monopolio gubernamental de la emisión de billetes, bajo la jurisdicción de la SHCP, se organiza el Banco de México, se le dota de facultades-emisión de billetes, fijar tipo de cambio frente a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. (Ahora separada en CNB y CNSF).

Banco Central, inician sus operaciones las instituciones nacionales de crédito; Banco Mercantil de Crédito Agrícola, Banco Mercantil de Comercio Exterior, Nafin., Almacenes Nacionales de Depósito, surgen instituciones privadas.

- 1925.- Banco de México.
- 1931.- Ley Orgánica de Banco de México.
- 1934.- Nacional Financiera.
- 1946.- Reglas y Ordenamientos para que la Comisión Nacional de Valores regule la actividad bursátil.
- 1975.- Ley del Mercado de Valores.
- 1976.- Reglas de Banca Múltiple.
- 1977.- Emisión de Petrobonos.
- 1978.- Emisión de Cetes.
- 1980.- Emisión de papel comercial.
- 1982.- Estatización de la Banca Privada

Establecimiento del control generalizado de cambios.

- 1990.- Reprivatización, reestablecimiento régimen mixto de servicios de banca y crédito.
- 1991.- Formación de grupos financieros.
- Sexenio de 1988 a 1994 se autoriza la operación de nuevos bancos entre los que destaca Banco Inbursa, Banco Industrial, Banco del Bajío, Banco Afirme, etc. , así mismo e iniciaron operaciones bancos extranjeros como: Bilbao Vizcaya Argentaria Bancomer, Citibank, Santander Mexicano, Scotiabank Inverlat, entre otros.
- Sexenio de 1995 al 2000 se constituye una nueva institución de banca múltiple llamada banco Afirme.

Se privatiza el sistema de pensiones y empieza a funcionar el Sistema de Ahorro para el Retiro.

Se crea el fondo bancario de protección al ahorro (FOBAPROA) con el objeto de ayudar a resolver el problema de la cartera vencida, que se sustituye por el IPAB (Instituto de Protección al Ahorro Bancario) y que asume la cartera vencida de la banca como deuda pública.

- 1999 Se libera totalmente la inversión extranjera en la banca.
- Sexenio 2001 al 2006 se flexibiliza el marco jurídico de las instituciones bancarias, lo que permite una mayor participación de inversionistas extranjeros.

“Se da una mayor competencia entre instituciones bancarias, que se traduce en mejores costos en una ampliación de los servicios financieros” (José Silvestre Méndez Morales, 2003:254-256).

1.2.2.2 Sistema Financiero Mexicano

“Los sistemas financieros juegan un papel fundamental en los países por su capacidad tanto de movilizar y transformar el ahorro, como de impulsar las políticas y

proyectos-macroeconómicos o sectoriales que permitan alcanzar metas productivas y sociales de corto, mediano y largo plazos.”⁸

“El sistema financiero mexicano es el conjunto de instituciones que se encargan de proporcionar financiamiento profesional a las personas tanto físicas como morales a las actividades económicas del país. Esta formado por el conjunto de bancos y organizaciones que se dedican al ejercicio de la banca y funciones inherentes a ella” (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:9).

El sistema financiero integra al mercado de dinero (oferta y demanda de dinero) y al mercado de capitales (oferta y de manda de capitales).

“En un contexto de globalización acelerada de los mercados financieros, sustentado en la libre movilidad del capital, los servicios y la tecnología principalmente, la conformación de un perfil competitivo del sistema financiero nacional obliga a perfeccionarlo de manera permanente, para reducir su vulnerabilidad respecto a los cambios internacionales y aumentar la efectividad y el grado de autonomía de las políticas nacionales” (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:2).

Objetivo principal del sistema financiero

Captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Éstas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra (rendimiento), como pago, lo cual genera una dinámica en la que el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema.

⁸ Ugarte Chávez Juan Manuel, “Las Instituciones del Sistema Financiero”, Editorial: CONACULTA, Primera Edición, México, DF.1999.

Medida de Desempeño del Sistema

El sistema financiero se mide por la actuación del mismo mediante la actividad financiera y la existencia de capital para la inversión.

Actividades realizadas y Dinámica

"Este objetivo puede realizarse por la vía del ahorro o la inversión de las personas físicas y morales, así como de los préstamos solicitados por empresas a través de la llamada (emisión de títulos) o (emisión de papeles) que pretendan obtener un beneficio económico a partir de su incursión en alguna de las modalidades del sistema."⁹

En contraparte, los integrantes del sistema reciben, de manera directa o indirecta, un beneficio económico por el desempeño de su actividad: en el caso de una institución privada con fines lucrativos (bancos, casas de bolsa, etc.), mediante una comisión o interés; en el caso de una institución privada no lucrativa (asociaciones, academias, etc.), a través de las cuotas de sus agremiados que sí obtienen ganancias económicas; en la figura de los organismos gubernamentales (Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), etc.), vía impuestos sobre las actividades económicas que se generan dentro del sistema o a raíz del mismo, y que recauda el gobierno en su conjunto. Al mismo tiempo, éste también se fondea de manera directa mediante la colocación de instrumentos gubernamentales de inversión.

Administración del sistema

El máximo órgano administrativo para el sistema Financiero Mexicano es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, todas las leyes están especializadas de acuerdo a la Institución que se refiera.

⁹ Op. Cit.

Componentes y Organización del sistema

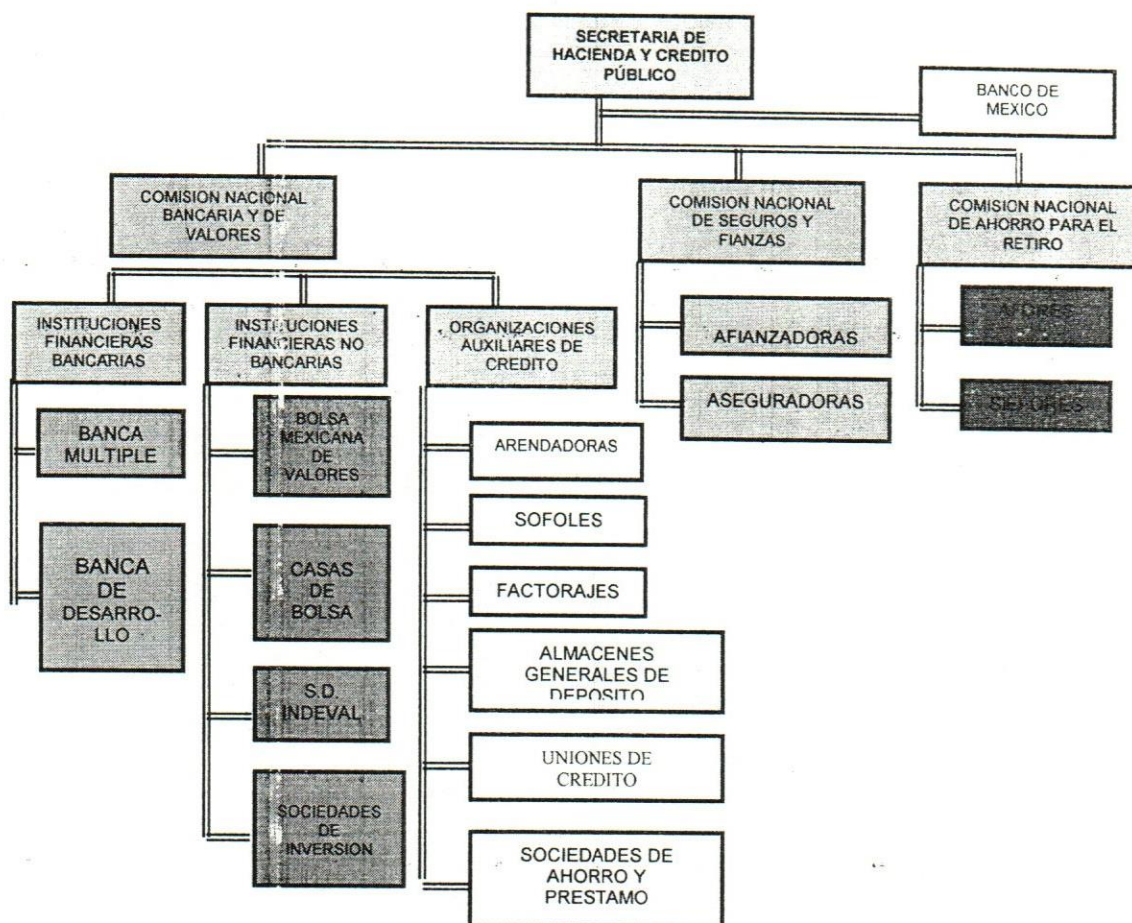
“El Sistema Financiero Mexicano agrupa a diversas instituciones u organismos interrelacionados que se caracterizan por realizar una o varias de las actividades tendientes a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional. En la actualidad el sistema financiero se encuentra integrado básicamente por las instituciones de crédito, los intermediarios financieros no bancarios que comprenden a las compañías aseguradoras y afianzadoras, casas de bolsa y sociedades de inversión, organizaciones auxiliares de crédito.”¹⁰

Según Alfonso Ortega Castro el sistema financiero esta dividido en tres subsistemas:

1. El subsistema integrado por el Sistema Bancario Mexicano, formado por el Banco de México, las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo y los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico, además de las organizaciones y actividades auxiliares de crédito. Lo supervisa la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
2. El subsistema integrado por las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las instituciones de finanzas. Lo supervisa la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas.
3. El subsistema integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, el Instituto para el Depósito de Valores, las casas de bolsa, las sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión. La supervisa la Comisión Nacional de Valores. Ver figura No 1

¹⁰ http://www.geocities.com/unamosapuntes_2000/apuntes/finanzas/Sisfimex.htm, 24 de julio de 2008.

Figura No 1 "Sistema financiero mexicano: Organigrama y regulación legal"



Fuente: Alfonso Ortega Castro, 2002, *Introducción a las Finanzas*, primera edición, McGraw Hill, México, Pág. 67.

1.2.2.3 Subsistema Bancario Mexicano

El subsistema bancario mexicano es parte de la inspección y vigilancia del sistema financiero mexicano; y esta integrado por el Banco de México, por las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo y los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico, además de las organizaciones y actividades auxiliares de crédito. (Alfonso Ortega Castro, 2002:66).

La banca mexicana

Son todos los bancos comerciales y de desarrollo en sus diferentes modalidades que conforman el sistema bancario y constituyen instituciones de intermediación financiera. "Los bancos realizan un gran número de funciones, principalmente proyectando medios de pago intermediación financiera entre depositantes y prestamistas y otros servicios financieros." (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:3).

Esto es que admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés (tasa pasiva), para posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos, descuentos y otras operaciones financieras por las cuales cobra un interés (tasa activa), comisiones y gastos en su caso.

"El papel de los bancos cobra una dimensión social importante por que un sistema de pagos eficiente es determinante para una economía estable y en crecimiento" (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:3).

La banca se divide en:

- Bancos múltiples,
- Bancos de desarrollo.

Banca Múltiple o Comercial

"Las instituciones de banca múltiple son Sociedades Anónimas de capital fijo, que puedan recibir depósitos, aceptar préstamos y créditos, emitir bonos y obligaciones subordinadas, constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior, efectuar descuentos y otorgar créditos. (...) y celebrar contratos de arrendamiento financiero, entre otras funciones autorizadas" (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:9).

Esta situación jurídica especial que permite a las instituciones de crédito realizar por sí solas todas las funciones de banco, y que por propia naturaleza son

intransmisibles y se referirán a uno o más de los siguientes grupos de operaciones de banca y crédito:

- Depósito.
- Ahorro.
- Financieras.
- Hipotecarias.
- Capitalización.
- Fiduciarias.
- Múltiples.

Banca de Desarrollo

"Son entidades de la administración pública federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito. Reciben depósitos de dinero y otorgan préstamos y créditos, para facilitar a sus beneficiarios que el acceso al crédito y propiciar en ellos el hábito del ahorro y el uso de los servicios que presta el Sistema Bancario Mexicano, con el fin de impedir desajustes en los mecanismos de captación de recursos del público" (Ugarte Chávez Juan Manuel, 1999:10).

Todos los servicios que estas instituciones ejercen de banca y crédito a largo plazo con sujeción a las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que le son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones.

Según Juan Manuel Ugarte Chávez, "destacan entre estos la Nacional Financiera, el Banco de Obras y Servicios Públicos, el Banco de Crédito Rural y el Banco de Comercio Exterior" (1999:11).

NAFINSA:

"Esta institución, fundada en 1934 tiene como objetivo el fortalecimiento del sistema financiero de México posrevolucionario, la promoción del desarrollo industrial, el ahorro y la inversión."¹¹

Dedicada a brindar apoyos financieros, de capacitación y de asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas del país, Nafin tiene como estrategia básica el fomento a las cadenas productivas y el desarrollo de redes de proveedores y la atención de las necesidades de los estados y regiones de menor desarrollo, en función de sus vocaciones y su dotación de recursos.

Asimismo, promueve el desarrollo de los mercados financieros y funge como agente financiero del gobierno federal. Es también la institución fiduciaria más grande del país, administrando actualmente a más de 300 fideicomisos de diferentes sectores, y realiza proyectos de inversión que estimulan la generación de empleo.

La institución colabora en preparar a las empresas para enfrentar los retos de desarrollo y crecimiento. La apertura de la economía mexicana ha significado la transformación acelerada de un mercado en el que la planta productiva nacional requiere desarrollarse y mantenerse en condiciones similares a las de sus competidores en el exterior.

Nacional Financiera contribuye a la promoción de empresas más competitivas que asuman los compromisos y aprovechen las oportunidades que ofrece el futuro.

A disposición del sector empresarial y a través de intermediación financiera cuentan con: capacitación y asistencia técnica, conformadas por bancos, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, fondos de fomento, universidades, instructores, consultores, jubilados y capacitadores.

¹¹ Richard A. Stevenson, "Fundamentos de Finanzas", Editorial: MC Graw-Hill, Primera Edición, México, D.F. 1983.

BANOBRAS

"Banobras es un banco de fomento, instrumento del gobierno de México, que se especializa en financiamiento de proyectos de inversión en los renglones de infraestructura, servicios públicos y medio ambiente" (Alfonso Ortega Castro, 2002:82).

Sus clientes son:

- El gobierno federal, y sus entidades, organismos y empresas.
- Los gobiernos del Distrito Federal, de los estados y municipios, así sus organismos y empresas paraestatales y paramunicipales.
- El sector privado, con programas especiales promovidos por el gobierno o con proyectos derivados de una concesión, permiso o contrato otorgados por una instancia gubernamental.

El banco de fomento, Banobras facilita la obtención de los siguientes propósitos:

- Disponibilidad suficiente y oportuna, a plazos adecuados y costo razonable, de recursos para financiar la infraestructura y los servicios públicos que el desarrollo del país requiera.
- Aplicación eficiente de recursos financieros para estimular el cambio estructural positivo de las condiciones e instancias relacionadas con dicho desarrollo.
- Ampliación de los montos destinados al desarrollo de infraestructura y servicios públicos y reducción de los plazos de maduración de los proyectos del sector.
- Por medio de sus programas de asistencia técnica y la aplicación de condicionantes a sus créditos, Banobras apoya las políticas gubernamentales de desarrollo sectorial y regional. También promueve tanto el fortalecimiento institucional como los cambios jurídicos y regulatorios requeridos en los estados y municipios para impulsar el

desarrollo de la infraestructura, por un lado y de los servicios públicos, por otro.

Banobras realiza operaciones bancarias activas de primero y segundo pisos. Básicamente, por su naturaleza, Banobras ha operado desde su función como banco de primer piso. Para ello cuenta con una estructura administrativa y organizacional que posee la experiencia y capacidad necesaria para atender a su clientela de manera directa.

Existen programas por cuyas características Banobras opera como banco de segundo piso (aquel que no opera con el público en general), en que Banobras financia a las empresas privadas concesionarias o permisionarias del transporte por medio de la banca comercial.

"En fecha reciente, Banobras ha promovido operaciones de cofinanciamiento y garantías con diversos intermediarios para apoyar proyectos específicos de inversión" (Alfonso Ortega Castro, 2002:83).

BANRURAL

"El 5 de abril de 1976 se expidió la Ley de Crédito Rural que formalizó la constitución del sistema oficial de crédito para este sector. Dicha ley define las atribuciones, el funcionamiento y la responsabilidad de Banco de Crédito Rural y sus doce bancos regionales" (Alfonso Ortega Castro, 2002:66).

Sus objetivos del Banrural son:

- Captación. Certificados de depósito, depósitos retirables preestablecidos, préstamo colateral, préstamo para la adquisición de bienes de consumo duradero y servicio de apoyo.
- Apoyo. Cheque de caja de ventanilla, certificados, ordenes de pago, giros bancarios y ensobretado de nómina.

- Créditos. Quirografario, refaccionario, de habilitación o avío, cuenta corriente simple y crédito prendario.

BANCOMEXT

Es la institución financiera de desarrollo dedicada a estimular la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras; asimismo impulsa la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Para cumplir con su misión Bancomext se ha planteado los siguientes objetivos (Alfonso Ortega Castro, 2002:84):

- Ofrecer un servicio de excelencia en el apoyo integral a las empresas.
- Multiplicar los resultados que se deriven de los apoyos de Bancomext.
- Lograr un mayor acercamiento con el empresario para atender mejor sus necesidades.
- Diseñar y promover productos y servicios adecuados a las necesidades de las empresas, de acuerdo con su sector, tamaño y etapa de desarrollo.

1.3 FINANCIAMIENTO

“El financiamiento empresarial se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización (...), el financiamiento es por tanto, una herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de las empresas, en la búsqueda y obtención de los fines y objetivos institucionales” (Levy Haime Luís, 1992:31).

1.3.1 Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) y su financiamiento

Para poder comprender mejor los conceptos de micro, pequeña y mediana empresa es necesario conocer como se define una empresa.

Según "Isaac Guzmán Valdivia. Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa" (Munch García, 2004:44).

Antes de profundizar en este tema, es necesario aclarar que la pequeña y mediana empresa PYMES son tan importantes como la gran empresa, ya que son parte vital para el desarrollo de un país; por las innovaciones que aportan, por la distribución masiva que hacen de productos y servicios, y la constante generación de empleos y por ser proveedora natural de la gran empresa. Y ante la apertura comercial, las PYMES obtienen y generan mayores beneficios, al ser estas conocedoras de su mercado, expertas en canales de distribución, y poseedoras de mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

Las PYMES también pueden y deben ser administradas bajo principios y técnicas administrativas. Lo que ha faltado, es precisamente el mecanismo adecuado para proveer a sus administradores de los conceptos elementales.

La micro, pequeña y mediana empresas

Existen a nivel internacional distintas definiciones de micro, pequeña y mediana empresas dependiendo de las diferentes agencias clasificadoras.

"La determinación de la magnitud de una empresa (...) de acuerdo con el tamaño de la empresa se establece que puede ser pequeña, mediana y grande; sin embargo, al aplicar este enfoque encontramos dificultad para determinar límites" (Mounch García, 2004:47).

En México se clasifican en función del número de empleos y de acuerdo al sector económico al que pertenecen:

Criterios para estratificación de empresas. Clasificación por número de empleados.

Tamaño	Industrial	Comercio	Servicios
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 y mas	101 y mas	101 y mas

Fuente: Secretaria de Industrial (hoy Secretaria de estratificación de pequeñas y medianas",

Comercio y Fomento Económica), "Acuerdo empresas micro, publicado en el Diario

Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999 Pág. 5 y 6.

Según José Silvestre Méndez Morales las características de la micro, pequeña, mediana y grande empresa son (2002:44, 45):

Microempresas

- Su organización es de tipo familiar,
- El dueño es quien proporciona el capital,
- Es dirigida y organizada por el propio dueño,
- Su administración es empírica,
- El mercado que domina y abastece es pequeño, ya que es local o cuando mucho regional,
- Su producción no es maquinizada,
- Su numero de trabajadores es muy bajo y muchas veces esta integrado por los propios familiares del dueño,
- Y para el pago de impuestos obtiene un trato preferencial.

Pequeña y Mediana Empresa

- El capital es proporcionado por dos ó más personas que establecen una sociedad,
- Los propios dueños dirigen la marcha de las empresas; su administración es empírica,

- Su número de empleados en el negocio crece dependiendo si es la industria, el comercio o los servicios,
- Utiliza mas maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital,
- Dominan y abastecen un mercado mas amplio, aunque no necesariamente tienen que ser locales o regionales, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional,
- Esta en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande,
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del estado que se les da un trato privilegiado dependiendo de sus ventas y utilidades,
- Su tamaño es pequeño en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

Grandes Empresas

- El capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedades de diverso tipo,
- Forman parte de grandes consorcios o cadenas que monopolizan o participan en forma mayoritaria de la producción y comercialización de determinados productos,
- Dominan al mercado con amplitud, algunas veces solo el interno y otras, participan también en el mercado internacional,
- Cuentan con grandes recursos de capital que les permite estar en la vanguardia en la tecnología, mecanización y automatización de sus procesos productivos,
- Relativamente cuentan con mucho personal que pasa de 250 trabajadores y algunas veces se llegan a contar por miles,
- Llevan una administración científica, es decir, encargan profesionistas egresados de la universidad la organización y dirección de la empresa,

- Tienen mayores facilidades para acceder a las diversas fuentes y formas de financiamiento, tanto nacional como internacional.

La importancia de las PYMES

Las PYMES son importantes porque representan la célula del sistema capitalista como unidad básica de producción, "representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas productivas de los sectores económicos."¹²

Aunque en nuestro país no existen cifras definitivas respecto al número de empresas existentes, ni otros datos estadísticos, su participación en el Producto Nacional y en la generación y mantenimiento de empleos es muy importante en la economía.

Según informes de la Unión Europea, las PYMES en Europa representan la mitad de la inversión global y casi el 70% del Producto Interno Bruto y es que la gran mayoría de los productos son elaborados por la gran empresa. De igual manera, son las PYMES las que proveen a las grandes empresas de un buen número de materiales, servicios o partes que estas últimas requieren para su operación cotidiana.

En las PYMES se pueden obtener respuestas favorables a algunos de los graves problemas que aquejan al País, como el desempleo, la pobreza, la concentración del ingreso y la baja productividad.

La obtención de los recursos financieros de las PYMES

Básicamente, las empresas obtienen recursos de dos fuentes: de los dueños o de terceras personas.

Los recursos que provienen de los dueños se denominan Capital, y es el dinero que éstos invierten en el negocio, con la esperanza de obtener un beneficio futuro, ya sea como utilidades, dividendos, incrementos en el valor de la empresa, u otros.

¹² Méndez Morales, José y otros, "Dinámica Social de las Organizaciones", Editorial Mc Graw Hill, Tercera Edición, México, 1993.

El Capital puede provenir, incluso, de otras personas o instituciones distintas a los dueños, pero que están dispuestos a invertir en la empresa ante la expectativa de recibir un buen rendimiento por su inversión.

A los recursos que aportan terceras personas, independientemente de su origen, se les denomina deuda, y el dinero que esas personas aportan con la expectativa de recuperarlo en un futuro, más un beneficio adicional por haberlo prestado, en la forma de interés.

Existen múltiples fuentes de deuda como son: familiares y amigos, proveedores, bancos, arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito, prestamistas, casas de empeño, etc., y se distinguen unas de otras, básicamente por el tipo de préstamos que otorgan, así como por los plazos otorgados y las tasas de interés cobradas.

Se ha observado que generalmente las PYMES se financian con un alto porcentaje de capital aportado por el dueño, así como por deuda proveniente de familiares o amigos.

De esta última, un gran porcentaje es por montos relativamente pequeños (hasta tres salarios mínimos) y a plazos muy cortos (menos de seis meses). Aunque a veces los intereses que se pagan son mayores que los bancarios, tanto por la disponibilidad inmediata como por la ausencia de trámites, esa opción resulta muy atractiva.

Conviene señalar que muchos empresarios le temen a endeudarse.

Vale la pena señalar que, por definición, cuesta más el dinero propio, por lo que puede resultar conveniente endeudarse. En este caso, la certeza que debe tener el administrador es de poder pagar la deuda que contraiga, así como los intereses respectivos que amerita especial atención.

1.3.2 Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento para una empresa dependen del tipo de empresa de su giro y del tamaño así como del proyecto o necesidades específicas de la empresa, lo que ayudara a definir que tipo de recursos se ajusta a su necesidad. (Luís Haime Levy, 1999:36).

Las fuentes de financiamiento disponibles se clasifican de la siguiente manera:

- Fuentes autogeneradores de recursos.
- Fuentes internas de financiamiento.
- Fuentes externas de financiamiento.

1.3.2.1 Fuentes autogeneradoras de recursos

Son aquellas que son proporcionadas o producidas por la misma operación de la empresa.

Como fuentes autogeneradores de recursos son las siguientes:

- a) Gastos acumulados: son gastos por mano de obra y sueldos, consumo de energía eléctrica y servicio telefónico, arrendamiento de equipo e inmuebles, entre otros. Primero se utiliza o goza del bien o del servicio y posteriormente se hace su pago.
- b) Impuestos retenidos: la práctica fiscal obliga a la empresa a retener impuestos a sus prestadores de servicios, para que días después se enteren dichas cantidades al fisco. Por conservar el importe de los impuestos retenidos dentro de la tesorería de la empresa, se esta obteniendo una fuente de financiamiento de muy corto plazo.
- c) Utilidades retenidas: las empresas que presentan una gran estructura de capital, sana y sólida son aquellas que generan montos importantes de

utilidades respecto de su nivel de ventas y respecto de sus aportaciones de capital.

1.3.2.2 Fuentes internas de financiamiento

Son aquellas que provienen de los accionistas de la empresa, ya sea por aportación o por las utilidades reinvertidas.

Dentro de estas fuentes sobresalen:

- Capital social común: es el aportado por los accionistas fundadores.
- Capital social preferente: es el aportado por los accionistas que no tiene participación en la administración de la empresa y no toma de decisiones (Barandarán Rafael, 1996:45).

1.3.2.3 Fuentes externas de financiamiento

Estas fuentes son proporcionadas por recursos económicos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización que los recibe. "Al recibir recursos externos se está contratando un pasivo el cual genera un costo financiero denominado interés y que tendrá que ser liquidado (el interés y el capital recibido) en los términos del contrato de préstamo que ampara la operación." (Luis Haime Levy, 1999:36).

Todas las fuentes de financiamiento proporcionadas a empresas pasan hacer pasivos hasta que estas son saldadas con respecto a lo estipulado.

Los pasivos generados se dividen en dos:

- Pasivos operativos: son aquellos que la operación propia de la empresa los genera como son los proveedores de materiales y de bienes o servicios en

general. Estos pasivos no generan intereses en forma explícita, cuentan con un precio fijo a un plazo previamente estipulado.

- Pasivos negociados: son aquellos que llevan en forma paralela la emisión de un contrato crediticio, en donde se negocia las distintas cláusulas que regirán el crédito otorgado.

Las fuentes externas de financiamiento se dividen en corto y largo plazo.

Fuentes externas de financiamiento a Corto plazo.

“El crédito a corto plazo es un préstamo para un periodo de un año o menos (...). Sin embargo, esta clasificación es significativa dado que quien otorga el crédito prevé que el préstamo será pagado dentro de un periodo breve con fondos generados internamente” (Stevenson A. Richard, 1983:272).

El crédito a corto plazo es muy flexible con el tiempo si su elección es la adecuada a las necesidades de la empresa por su disponibilidad. Su costo real varía de acuerdo a la fuente del crédito, al tiempo del financiamiento, la capacidad de pago del solicitante y su historial crediticio. (Stevenson A. Richard, 1983:272, 273 y 274).

Estas fuentes están constituidas por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Créditos, Papeles Comerciales, financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar, financiamiento por medio de los Inventarios.

Crédito Comercial: forma parte de los créditos operativos; y es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia

Su uso inteligente en la obtención de recursos disminuye el costo de operación.

Ventajas

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos, y da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- "El crédito comercial puede variar desde 'sin costo' hasta ser muy caro según los términos ofrecidos de la forma como se pague la cuenta. En cualquier transacción de crédito no se debe pagar demasiado pronto o demasiado tarde. Pagar demasiado pronto significa que la empresa que paga la cuenta cede el uso del dinero cuando no tiene que hacerlo. Pagar demasiado tarde puede causar una situación (...), en la cual la reputación de crédito de una empresa se vuelve tan sospechoso que se exige el pago por anticipado antes que se proporcionen los bienes o servicios" (Stevenson A. Richard, 1983: 284).
- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Formas de Utilización

Este crédito se utiliza de manera normal durante el curso de las operaciones diarias; es decir, la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará mas adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, es decir que es un crédito temporal.

Ahora, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago normales

pueden ser el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos que defina el proveedor, dependiendo de cual sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga la capacidad de pago de la empresa.

Crédito Bancario: es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos ó instituciones de crédito con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia

El Crédito bancario es una de las maneras mas utilizadas por parte de las empresas para obtener el financiamiento necesario. En su mayoría son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiere.

La elección del banco comercial merece un examen cuidadoso, ya que el banco elegido debe satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo.

Ventajas

- “El costo de crédito bancario varia, por la tasa de interés sobre prestamos, en promedio, solo es ligeramente mayor que la tasa bancaria preferencial, conforme aumenta la magnitud del préstamo, la tasa de interés tiende a disminuir” (Stevenson A. Richard, 1983: 278).
- Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- La empresa establece su programa de pagos de acuerdo al propósito del crédito, a su utilización y su rentabilidad (Stevenson A. Richard, 1983: 274).

- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de necesidades económicas.

Desventajas

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en deterioro de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.
- Se deberá contar con información y documentación requerida por el banco para que éste otorgue el crédito; tales como; antecedentes de la organización como estados financieros y documentos de planificación para convencerse de que el préstamo puede pagarse, así como la capacidad de la administración de la empresa (Stevenson A. Richard, 1983: 274).

Formas de Utilización

En este tipo de créditos, el banco solicita a la empresa una serie de información sobre la necesidad de la empresa, para que con ello determine si otorga el crédito.

Generalmente la información solicitada es:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias.

Desventajas.

- Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.
- “Uno de los problemas de los pagares radica en que se firman después de haber entregado los bienes” (Ross, Westerfield y Jaffe, 2005: 808)

Formas de Utilización

Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociación, entre los que destacan:

- a) Debe ser por escrito y estar firmado por el deudor.
- b) Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo.
- c) El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calcula, por lo general, en base a 360 días por año.
- d) Debe ser pagado a favor de una persona designada o puede estar hecho al portador.
- e) Debe ser pagado a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Línea de Crédito: significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido.

“Una línea de crédito constituye un acuerdo con el banco y su cliente, en el cual se señala la cuantía máxima que el banco permitiría al cliente deberle a un mismo tiempo sin garantía específica. La línea de crédito se establece, usualmente por un periodo de un año, y pueden tener renovaciones periódicas también anuales. El monto de la línea de crédito se basa en el conocimiento que tenga el banco de la sociedad del nombre de crédito del prestatario y de sus necesidades de crédito.

Como los bancos tienden a mirar las líneas de crédito como un medio de financiamiento estacional o temporal, exigen que generalmente el prestatario no figure con deudas vigentes por lo menos durante cierto periodo del año" (Barandarán Rafael, 1996:118).

La línea de crédito se divide en línea no comprometida y línea comprometida.

"La línea no comprometida es un acuerdo informal que permite que las empresas pidan prestado un máximo predeterminado sin la necesidad de efectuar el papeleo que requiere normalmente. (...)

Las líneas de crédito comprometidas son contratos legales formales y casi siempre implican que la empresa pague al banco una cuota de compromiso (...)" (Ross Westerfield y Jaffe, 2005: 769).

Importancia

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas

- Es un efectivo disponible con el que la empresa cuenta.

Desventajas

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

- Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía con propiedades antes de extender la línea de crédito.
- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización

- a) El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un periodo determinado.
- b) Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de disponer de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.
- c) El costo de la línea de crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.
- d) Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.
- e) Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Papeles Comerciales: "Consiste en la emisión de pagares a corto plazo por parte de empresas grandes y de sólida solvencia. En general, estos documentos vencen a corto plazo en un intervalo máximo de 270 días (...). Debido a que la empresa realiza directamente la emisión y como usualmente la respalda con una línea de credito bancario especial, suele obtener una tasa significativamente inferior a la de los prestamos bancarios directos" (Ross, Westerfield y Jaffe, 2005: 769).

Generalmente el papel comercial lo adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean

invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes, lo que provee de recursos económicos a la empresa emisora del papel comercial.

Importancia

Se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas

- El papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el crédito bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo.
- Se compra a descuento respecto de su valor nominal.
- Ofrece rendimientos mayores.

Desventajas

- Las emisiones de papel comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación lleva un costo por concepto de una tasa prima.
- Menor liquidez.

Formas de Utilización

“El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio mas alto.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco".¹³

Financiamiento por medio de Cuentas por Cobrar: la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que existen en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito.

Ventajas

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- No hay costo de cobranza.

Desventajas

- Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

¹³ <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>, Junio del 2006

Desventajas.

- Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del compromiso. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el recibo en custodia y el almacenamiento. cualquier tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un costo de financiamiento que comprende algo mas que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía.

Las fuentes externas de financiamiento a Largo Plazo.

Las deudas son consideradas a largo plazo porque puede empezar a pagarse a partir de un año mas tarde que se adquirió.

Un aspecto importante para este tipo de deudas es que los fondos para el pago de la deuda no tienen que proceder de la liquidación de un activo circulante con inventario. El pago de la deuda debe provenir de las operaciones redituables de la empresa durante el periodo que dure la deuda (Stevenson A. Richard, 1983: 293).

Estas fuentes están constituidas por las Hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamiento Financieros.

Hipoteca: "Se llama así al contrato crédito mediante el cual se registra un derecho de préstamo sobre la custodia de inmuebles, facilitando con ellos la utilización prestamos hipotecarios y su cancelación" (Barandarán Rafael, 1996:65).

Es decir un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. La finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que el prestatario es tener seguridad de pago por dicha hipoteca así como el de obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. (Luís Haime- Levy, 1999:64).

Ventajas

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste; es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones: las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales.

Ventajas

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuestos de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

Bonos: "Son los títulos-valores de renta fija emitidos por las empresas, que otorgan a su propietario un derecho incondicional de pago o renta monetaria baja y, con aceptación de los bonos amortizables, un derecho a una suma fija determinada en uno o varios pedidos. Valor emitido por una empresa o por el estado que constituye la prueba formal de una deuda, la cual el deudor (emisor) se compromete a pagar al acreedor (comprador del bono) en determinado plazo, mas interés que dicha deuda

genere. Es diferente de una acción en que se constituye una deuda de quien lo emite y no una parte alícuota de la propiedad" (Barandarán Rafael, 1996:33).

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas

- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de Utilización.

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como escritura de fideicomiso. El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero: es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. (Dr. Luís Haime Levy, 1999:38 y 39).

Importancia

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Ventajas

- Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado). La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más.

Señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades

comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

Recomendaciones para la selección del tipo de financiamiento adecuado

Todas las industrias que necesiten financiamiento, antes de tomar la decisión en cuanto a la fuente de financiamiento deben considerar cinco aspectos importantes incluidos en cada contrato de financiamiento y que son:

- 1.- El costo: generalmente, en las industrias las necesidades económicas son muy grandes, y por ello, para que no resulte contraproducente se buscara minimizar el costo del financiamiento el cual, se puede expresar como una tasa de interés anual. Por lo consiguiente, se escogerá la fuente de financiamiento con la tasa de interés mas baja.
- 2.- Impacto sobre la clasificación de crédito: el uso de algunas fuentes podría afectar la clasificación del crédito, limita la disponibilidad y aumenta el costo de financiamiento adicional.
- 3.- Confiabilidad: el comerciante debe decidir sobre la confiabilidad de la fuente de financiamiento, puesto que algunas fuentes son más confiables que otras en el sentido que es más probable que todos estén disponibles cuando lo necesite.
- 4.- Restricciones: para las industrias, algunos acreedores están más inclinados a poner restricciones a sus negocios que otros. Las restricciones podrían incluir límites de efectivo, tramitaciones.
- 5.- Flexibilidad: algunas fuentes son más flexibles que otras ya que los comerciantes pueden aumentar o disminuir fácilmente la cantidad de fondos suministrados.

Una vez conocidos estos aspectos se debe decidir sobre la fuente de financiamiento a escoger.

CAPITULO 2: MARCO REFERENCIAL

En este capítulo se trata la historia de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; sus principales industrias, así como la evolución que ha tenido la industria peletera.

2.1 MUNICIPIO DE COMITÁN DE DOMÍNGUEZ

2.1.1 Historia

"Comitán de Domínguez, nombrado así en honor del héroe civil Doctor Belisario Domínguez Palencia, creador de la frase 'Libres, por la palabra libre'. Se localiza en la región fronteriza del territorio, en los límites del altiplano y la depresión central y su relieve es semiplano con algunas elevaciones sobresalientes en el norte y en el sur. Esta situado a 171 Km., de la capital del estado; a 1560 metros sobre el nivel del mar; posee una temperatura media anual de 20° C, predomina el clima templado-subhúmedo con lluvias también en el verano; con una extensión territorial de 1,043 000 metros cuadrados; con una población aproximada para el año 2000 de 163,904 habitantes"¹.

El nombre prehispánico otorgado por los pobladores mayas a esta región fue Balún Canán, que significa "Lugar de las 9 estrellas o guardianes". Pero con la llegada de los aztecas, alrededor del año de 1486, que se le nombró "Comitlán", cuya acepción en náhuatl es "lugar de alfareros".²

Aunque la conquista de esta región ocurrió en 1528, fue hasta el año de 1556 cuando se le consideró como fundada y reconocida por la Corona Española.

Durante la época independiente, fue elevada al rango de ciudad en 1813, nombrándosele Santa María de Comitán. En 1821 proclamó su independencia

¹ www.aquicomitan.com.mx/baner.htm - 6k

² Jaime Rodas Robledo, "Breve Monografía de la Ciudad de Comitán, Chiapas y Algunos Datos Históricos", 1981.

tanto de España como de Guatemala, convirtiéndose en la cuna de la vida independiente chiapaneca.

Su nombre actual, Comitán de Domínguez, fue establecido en 1934, en honor del doctor Belisario Domínguez, uno de sus hijos ilustres, célebre pensador mexicano y héroe de la libertad de expresión de nuestro país.

La mayoría de sus habitantes, están dedicados al sector primario, destacando la agricultura, ganadería y apicultura como las actividades de mayor arraigo entre los pobladores. No menos importante resulta el comercio minorista como factor de autoempleo.

Al contar con una industrialización de pequeña escala, esta actividad constituye uno de sus potenciales más atractivos, ya que las posibilidades para encontrar mano de obra son abundantes y con buenos antecedentes. Las principales empresas de la región, mayormente de administración familiar, son curtidurías de pieles, talleres de zapatería, sastrerías joyerías, hojalaterías y la industria de la madera tallada. Destacan los sencillos telares donde se fabricar vistosos y afanados rebozos.

El entorno Turístico. Poseedor de un excelente clima, el municipio de Comitán se distingue por las bellezas naturales arqueológicas que circundan en su entorno. Esto prodigios han consolidado a la región como una de las zonas más atractivas y recomendables para el turismo nacional e internacional. Hay evidencia de que los prestadores de servicios están depurando cada vez más su infraestructura para adecuar su oferta a, la calidad de clase mundial que tienen sus destinos.

2.1.2 Las industrias

En últimas fechas la industria en la ciudad de Comitán de Domínguez ha crecido con la apertura de nuevas fábricas de la industria alimenticia (productos derivados de la leche, botanas, purificadoras de agua y derivados de la caña de azúcar), así como de la industria maquiladoras de ropa y la industria del calzado.

Además, se conservan las curtidurías de pieles; talleres donde se procesa la piel en zapatos, billeteras, cinturones, fundas, etc.; sastrerías; joyerías; herrerías; hojalaterías; carpinterías, quienes abarcan las principales micro industrias de esta ciudad.

Sin dejar fuera lo artesanal que se caracteriza en sencillos telares de madera donde se hacen telas de vistosos colores para vestidos regionales, rebozos, servilletas, blusas, etc.

La destilación del aguardiente de caña y pulque que se le conoce con el nombre de "comiteco" también es parte de la industria de Comitán.

2.1.3 La micro industria peletera

A través de la historia de esta ciudad, la industria Peletera tuvo sus inicios con la fabricación de zapatos.

Tal como lo describe el profesor Oscar Bonifaz Caballero en sus apuntes de Historia de esa época:

"voy a referirme ahora aun hecho empresarial...se trata de la fabrica de calzado El Águila, propiedad de...don Eduardo Bonifaz Villar...principio a trabajar con un taller de zapatería; en el año de 1925.

El taller apenas contaba con uno o dos operarios; mi padre era el cortador y los otros, los enzueladores que hacían su labor en forma...rudimentaria...

Ante las exigencias de la clientela, el taller crecía rápidamente hasta tener 100 empleados...

La producción se hacia cada vez mayor, sobretodo porque principio a surtirse al sureste del país...

Al final del conflicto armado... (La segunda guerra mundial)...se retorno a la producción para su uso local...

Poco a poco se establecieron otras zapaterías que no producían solo vendían calzado en León Guanajuato y México."³

Como su historia de esta industria en Comitán, actualmente se mantiene viva, aunque en menor escala por la competencia del calzado fabricado en otro lugar, sin embargo, todo lo fabricado de manera artesanal es muy bien cotizado por los clientes que buscan un producto duradero y de calidad garantizada. Lo que es indicativo que aun en la actualidad es un mercado que puede explotarse a gran escala a nivel estatal, nacional y hasta internacional, si se cuenta con las Fuentes de financiamiento y canales de distribución necesarias para que esta industria crezca; y se establezca como una fuente principal de trabajo para los habitantes.

Actualmente existe únicamente una fábrica de calzado llamada "Madre Selva" que se dedica al diseño y fabricación de zapatos de dama, caballeros y niños; la cual, por su capacidad de producción y de recursos humanos, está contemplada como una pequeña empresa y no es suficiente para emplear a toda la población que se dedica a la fabricación de calzado artesanal en la ciudad de Comitán de Domínguez. Por tal razón, es necesario impulsar esta industria con la creación de nuevos grupos que establezcan nuevas fábricas que generen empleos y por consecuencia entradas económicas en beneficio de la sociedad y de los diversos comercios que se ven beneficiados por la derrama económica de estos posibles proyectos.

2.1.4 Financiamiento a la micro industria peletera

En la ciudad de Comitán de Domínguez, los bancos otorgan diferentes fuentes de financiamiento para la industria peletera; así mismo también instituciones

³ Apuntes de historia del profesor e historiador Oscar Bonifaz Caballero, 2003, P. 1-3.

financieras, así como organismos del Gobierno Estatal. Las fuentes de financiamiento que manifestaron estas instituciones son las siguientes:

BANAMEX

Otorga un financiamiento de Crédito Revolvente a estas industrias ya sea para personas físicas o morales.

- La empresa debe de tener actividad empresarial como mínimo dos años.
- La forma de pago depende de la liquidez que tenga la empresa.
- La tasa es del 1.5% mensual.
- El crédito es de \$500,000.00 hasta \$1'000,000.00 de pesos.
- El crédito es otorgado en 15 días hábiles.

Requisitos

- RFC
- Comprobante de domicilio.
- Credencial de elector.
- R-1.
- Pago de impuestos.
- Si en caso es persona moral acta constitutiva.

HSBC

Este banco apoya las empresas de personas físicas o morales, ya establecidas con el crédito PYME.

- A las personas físicas les otorga \$32,000.00 hasta \$100,000.00 de pesos.
- Las persona morales hasta \$1'000,000.00 de pesos
- La tasa de interés es del 14% anual.
- La tasa es fija de 1 a 12 meses.

- Los pagos son de acuerdo a la liquidez que tiene la empresa.

Requisitos

- Identificación oficial.
- Comprobante de domicilio.
- Copia Cedula del RFC y del Alta en Hacienda.
- Ultima declaración anual.
- Contar con un estado de cuenta de este banco, como mínimo seis meses.
- En caso de ser persona moral contar con el Acta Constitutiva, Poderes y Reformas.

BANCOMER

Este banco otorga financiamiento a empresa que tienen 2 años como mínimo de actividad empresarial .y sus financiamientos son:

1. Créditos para Capital de Trabajo

- La línea de crédito que el banco otorga es de \$75,000.00 a \$1'000,000.00 de pesos. La tasa es de 14% 16% anual.
- Los pagos pueden ser revolventes o fijos.
- El plazo de pago es de 1 a 3 años.

2. Créditos de Equipamiento

- En este crédito su financiamiento es de \$34,000.00 pesos.
- El banco hace las cotizaciones del equipo.

Requisitos

- Sus ventas deben de ser \$900,000.00 pesos anuales.
- Estados de resultados de la empresa.

- Declaración anual 2007.
- Credencial de elector
- Comprobante de domicilio del negocio y en donde vive físicamente..
- Alta de Hacienda.
- RFC:
- Estado de resultados.
- Acta de matrimonio.
- Libre del Buró de Crédito.
- Si la empresa es moral, presentar el acta constitutiva.

BANCO AZTECA

Este banco otorga financiamiento a todas las personas físicas.

- El financiamiento es de \$10,000.00 pesos.
- Con una tasa de interés del 48% anual.
- El pago es en un año.

Requisitos

- Credencial del IFE.
- Comprobante de domicilio.

BANORTE

Este banco tiene el financiamiento tradicional.

- La empresa debe de tener actividad empresarial como mínimo dos años.
- El financiamiento debe de liquidar en cinco años.
- La tasa es del 1.5% mensual.
- El banco determina cuanto darle, conforme a la liquidez del negocio.

Requisitos

- RFC
- Comprobante de domicilio.
- Credencial de elector.
- R-1.
- Pago de impuestos.
- Si en caso es persona moral acta constitutiva.

SANTANDER

Otorga cuatro créditos para las PYMES son:

1. Crédito Ágil Cobertura Revolvente: su monto es \$50,000.00 a 1'500,000.00 pesos a un plazo de 12 meses, con una tasa de interés del 19% anual.
2. Crédito Simple: su monto es de \$100,000.00 a \$2'000,000.00 de pesos a un plazo de 36 meses en interés es del 2.5% mensual.
3. Crédito en Línea: su monto \$100,000.00 a \$5'000,000.00 de pesos a un plazo de 12 meses, con una chequera en base a capital.
4. Crédito de Cuenta Corriente: su monto \$100,000.00 a \$5'000,000.00 de pesos a un plazo de 12 meses con disposición de 30, 60, 90 días.

*Todos estos créditos antes mencionados son renovables al vencimiento y con posibilidades de incremento de línea.

Personas que no estén dados de alta están sujetos revisión.

Requisitos

Para personas morales

- Identificación.

- Información legal, escritura constitutiva, reporte del buró de crédito reciente.
- Información financiera empresas en marcha. Dos últimos estados financieros anuales
- Información financiera empresas nuevas descripción del proyecto a financiar

Para personas físicas con actividad empresarial

- Identificación.
- Información legal, reporte del buró de crédito.
- Información financiera empresas en marcha. Dos últimos estados financieros anuales
- Información financiera empresas nuevas descripción del proyecto a financiar

INVIRTIENDO Oportunidades para crecer.

Es una empresa afianzadora, la cual manejo dos tipos de financiamiento para esta industria, como son:

Individual: Este tipo de financiamiento se le otorga de manera individual.

- Plazo de 1 a 6 meses para pagar.
- Con una tasa de interés del 4% mensual
- El crédito es de \$1,000.00 hasta \$20,000.00 pesos como máximo.

Grupo Solidario: En este tipo de financiamiento se deben de reunir cinco personas como mínimo.

- Plazos 1 a 6 meses para pagar.
- Con una tasa de interés del 4% mensual.
- El crédito es de \$25,000.00 hasta \$50,000.00 pesos como máximo.

Requisitos

- Identificación oficial.
- Comprobante de domicilio.
- CURP.
- Buen historial en el Buró de Crédito.
- Acta de nacimiento.

Estos requisitos, son para los financiamientos individuales como los financiamientos de grupo solidario.

FOFOE (Fondo de Fomento Económico) "Chiapas Solidario"

El FOFOE cuenta con cuatro tipos de financiamiento para la micro industria peletera varia de acuerdo al monto económico y las características del solicitante.

1. Financiamiento "1": Su monto de financiamiento es de \$5,000.00 hasta \$30,000.00 pesos, sus plazo para liquidación es de 24 meses su tasa de de interés es de 3% mensual sobre saldos insolutos.

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Copia de la credencial de elector.
- Copia del acta de nacimiento del solicitante y del cónyuge.
- Copia del acta de matrimonio.
- Copia de comprobante de domicilio.
- Copia de inscripción del registro federal de contribuyentes.
- Cotización de mercancía, materia prima, maquinaria y equipo que se desee adquirir con el crédito y/o presupuesto de obra cuando se trate de remodelación.
- Reporte del buró de crédito.

- Acreditación de los recursos al ABC del crédito y mercadotecnia para las PYMES.

Nota: Documentos en original (solo para cotejo) se considera sujetos a crédito personas físicas de 18 a 70 años. Avaes hasta los 75 años.

2. Financiamiento "2" llamado Emprendedores, su monto de financiamiento es de \$5,000.00 hasta \$500,000.00, pesos, su plazo para liquidación es de 60 meses, su tasa de interés es de 1.5% mensual sobre saldos insolutos.

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Credencial de elector
- Acta de nacimiento.
- Reporte del buró de crédito.
- Copia del comprobante de domicilio de la casa y del negocio.
- Acta de matrimonio.
- Presentar cédula profesional.
- Edad máxima de 35 años.
- Plan de negocio.

3. Financiamiento "3": llamado como micro crédito: 4, Su monto de financiamiento es de \$100,001.00 hasta \$150,000.00, pesos, su plazo para liquidación es de 48 meses, su tasa de interés es de 1.5% mensual sobre saldos insolutos.

Requisitos

- Solicitud de crédito.
- Copia de la credencial de elector.
- Copia del acta de nacimiento del solicitante y del cónyuge.
- Copia del acta de matrimonio.

- Copia de comprobante de domicilio.
- Copia de inscripción del registro federal de contribuyentes.
- Cotización de mercancía, materia prima, maquinaria y equipo que se desee adquirir con el crédito y/o presupuesto de obra cuando se trate de remodelación.
- Reporte del buró de crédito.
- Acreditación de los recursos al ABC del crédito y mercadotecnia para las PYMES.
- Copia de escritura de un bien inmueble con su respectivo pagá predial actualizado.
- Estados financieros actuales (balance general y estado de resultados).
- Adquisición de póliza de seguro de vida del solicitante, a favor del FOFOE. Los documentos en original (solo para cotejo).

Nota: El caso de que el solicitante no cuente con un bien inmueble, deberá presentar un aval.

4. Financiamiento "4" llamado crédito refaccionario, Su monto de financiamiento es de \$150,000.01 hasta \$5'000,000.00, de pesos, su plazo para liquidación es de 60 meses con 6 meses de gracia, su tasa de de interés cetes mas 6 puntos anualizado, proporción de garantía de 1.5 a 1.

Requisitos

- Solicitud de crédito dirigida al FOFOE.
- Credencial de elector del solicitante y del cónyuge.
- Acta de nacimiento del solicitante y del cónyuge.
- Acta de matrimonio.
- Copia de comprobante de domicilio particular y del negocio.
- Copia de inscripción en el registro federal de contribuyentes.
- Cotización de de maquinaria, mobiliario y equipo (en hoja membretada) y equipo de transporte que se pretende adquirir.
- Plan de negocios o proyectos de inversión debida mente formulado.

- Estados financieros balance general (relaciones analíticas) y estado de resultados actualmente históricos (últimos dos ejercicios).
- Para montos mayores de \$300,001.00 peso estados de cuenta bancaria de la cuenta de cheques de los últimos tres meses, a excepción de los solicitantes que estén inscritos a la secretaria y crédito público que estén inscritos bajo el régimen de pequeños contribuyentes.
- Para personas morales acta constitutiva, última acta de asamblea.
- Copia de la escritura pública del bien ofrecido en garantía y de la boleta del pago predial actual.
- Original de certificado de libertad o gravamen con antigüedad no mayor a tres meses a partir de la solicitud de crédito.
- Avalaos original practicado por perito autorizado con antigüedad no mayor a seis meses a partir de la solicitud de crédito.
- Reporte del buró de crédito para el caso de personas físicas, para el caso de las personas morales solicitar a nombre de la empresa, en ambos casos con antigüedad no mayor a 3 meses a partir de la solicitud del crédito.

Los documentos en original (solo para cotejo).

Nota: Documentos en original (solo para cotejo) se considera sujetos a crédito personas físicas de 18 a 70 años. Avaes hasta los 75 años.

CAPITULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se describe la metodología empleada para esta investigación; partiendo desde el planteamiento del problema para definir el diseño de investigación que permita definir los objetivos, y justifiquen el presente trabajo, para comprobar las hipótesis generadas. Así mismo se define la muestra de investigación y el instrumento de medición utilizado; y se explica su aplicación, así como las ventajas y desventajas observadas de su uso con la muestra seleccionada.

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años se ha observado el cierre de diversos establecimientos de la industria pelotera artesana en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; situación que afecta el desarrollo económico de esta ciudad por la pérdida significativa de empleos de los trabajadores de esta industria, situación de considerarse por ser esta ciudad en el estado de Chiapas, la mayor fabricante de productos peleteros.

3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El enfoque de la presente investigación es cualitativo por fundarse en el análisis y recolección de información generalizada de la opinión y perspectivas de la industria peletera activos y no activos que participaron en esta investigación. *"El enfoque cualitativo evalúa el desarrollo natural de los sucesos, es decir, no hay manipulación ni estimulación con respecto a la realidad (Corbetta, 2003)."* (Hernández, Fernández y Baptista, 2006:9).

Tipo de estudio:

El tipo de estudio realizado es descriptivo para conocer el sentir de los encuestados que describa en gran medida la situación que prevalece entre ellos, y obtener las propuestas necesarias que ayuden a buscar la solución al problema señalado.

Diseño de estudio:

El diseño del presente estudio es No experimental porque la obtención de información no es a través de experimentos, sino mas bien de la opinión obtenida de encuestas; por lo que no hubo medición cuantitativa, ni mucho menos comprobación correlacional de las variables. Ya que el estudio solo es descriptivo y transversal.

3.3. OBJETIVOS

El establecimiento de los objetivos de la presente investigación es indispensable para encausar las actividades necesarias que nos lleven al logro de los objetivos. Para eso, se ha establecido un objetivo general y dos objetivos específicos.

3.3.1. Objetivos Generales

Identificar las diferentes alternativas de financiamiento existentes que puedan utilizarse en la industria peletera de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas para ayudar al crecimiento y desarrollo económico de esta industria.

3.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento disponibles en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas para la obtención de financiamiento para una micro empresa del giro peletero.
- Identificar los requerimientos necesarios para la obtención de financiamiento a una micro empresa del ramo peletero en la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas.

3.4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuáles son las alternativas de financiamiento para la industria peletera en Comitán de Domínguez, Chiapas?
2. ¿Son suficientes las alternativas de financiamiento existentes?
3. ¿Las alternativas de financiamiento están al alcance de todas las industrias peleteras de Comitán de Domínguez, Chiapas?
4. ¿Cual es la problemática en la cual se enfrenta la industria peletera para el logro de un financiamiento?

3.5. JUSTIFICACIÓN

Recientemente el cierre de diversos establecimientos de la industria peletera artesanal en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas se ha visto tan frecuente, que parte de los trabajadores de esta industria han tenido que cambiar de empleo para subsistir. Esa situación también ha contribuido a la migración de ciudadanos comitecos a los Estados Unidos de Norte America en busca de mejores oportunidades.

Esta problemática que vive mi localidad me ha impulsado a buscar las causas por las cuales esta industria esta sufriendo esta situación, que permita encontrar las soluciones adecuadas para recuperar la estabilidad, así como incrementar las fuentes de trabajo en Comitán de Domínguez, Chiapas y la región.

Por lo anterior y los conocimientos adquiridos en mi formación académica profesional y el enfoque de esta Maestría en Administración con Formación en Organizaciones, me ha permitido visualizar que parte de este problema es la falta de conocimiento sobre las alternativas de fuentes de financiamiento para mantener y desarrollar esta industria en la localidad. Por tal motivo y con el interés de contribuir al desarrollo de la Ciudad de Comitán de Domínguez,

Chiapas y corroborar al mismo tiempo la afirmación realizada; se determino identificar los canales adecuados de financiamiento para esta industria y ponerlos al alcance de los empresarios de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas que les permita conocerlos y utilizarlos en el crecimiento de sus negocios, disminuyendo con esto el desempleo, mejorándose las condiciones de vida de los trabajadores y conservándose la tradición de la fabricación de estos productos.

3.6. HIPÓTESIS

Hipótesis 1 ó Proposición No 1: El financiamiento es necesario para el crecimiento de la industria peletera en la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas.

Hipótesis 2 ó Proposición No 2: El desconocimiento de los empresarios de la industria peletera de las fuentes de financiamiento existentes en Comitán de Domínguez, Chiapas es causa del cierre de empresas de este giro en la localidad.

Hipotes 3 ó Proposición No 3: La falta de difusión de las alternativas de financiamiento existentes en la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas por parte de las autoridades municipales hacia los empresarios de este giro es un factor determinante del bajo crecimiento de estas empresas.

Variable Independiente:

- "Financiamiento".

Variable Dependiente:

- "Desempleo".
- "Cierre de empresas del giro peletero"

Conceptual: "Obtención de beneficios a través de un costo mediante el aprovechamiento de dinero ajeno, que puede ser de: personas físicas ajenas a la empresa, o prestamos de instituciones de crédito. (Barandarán Rafael, 1996:45) Diccionario de finanzas.

Operacional: Medios económicos disponibles para su utilización por quien lo requiere, comprometiéndose al pago de ello de acuerdo a lo estipulado por ambas partes.

3.7. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

La muestra que se determino estudiar fue del 100% de los microempresarios activos de la industria peletera de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas, y otra muestra del 60% de los microempresarios ya no activos.

Las cuales el universo se comprende de la siguiente manera:

Industriales Peleteros Artesanales Activos

Según registros del INEGI de 1998 existen 25 unidades económicas (empresas),¹ y 7 más se localizaron al realizar el estudio de campo identificados con los siguientes datos.

Nombre	Dirección
1.- Virgilio Tovar	5/ta. Avenida Oriente Sur #124
2.-Jaime García Tovar	5/ta. Calle Norte Oriente #43
3.-Martín Velasco Sosa.	2/da. Avenida Oriente Sur #105
4.-Armando Culebro Velasco	10/ma. Avenida Oriente Sur s/n.
5.-Javier Pinto Velasco	5/ta. Avenida Oriente Sur #109
6.-Ricardo López	5/ta. Avenida Oriente Sur #59
7.-Luis Vives	2/da. Avenida Oriente Sur #76

¹ www.inegi.org.mx/est/contenidos/español/sistemas/cem02/estatal/chs/m019/index.htm, 20 de octubre 2009.

Industriales Peleteros Artesanales No Activos

Nombre	Dirección
1.-Manuel de Jesús Montero Morales	6/ta. Calle Sur Oriente #111A
2.-Artemio Penagos Velasco	2/da calle Norte Oriente #50
3.-Humberto Ramos	1/ra. Calle Sur Oriente #77
4.-Oscar Culebro Velasco	8/va. Calle Sur Oriente s/n
5.-Alfredo Moreno	8/va. Avenida Norte Oriente s/n
6.-Jose Luis Morales Aguilar	6/ta. Avenida Oriente Sur #152
7.-Julio Culebro Salazar	Barrio San Antonio
8.-Marco Domínguez	6/ta. Avenida Oriente Sur #23
9.-Jose Luis Moreno	6/ta. Avenida Oriente Sur #34
10.-Trinidad Román	8/va. Calle Sur Oriente s/n
11.-Antonio Román	14/va. Avenida Poniente Norte s/n
12.-Alonso Nájera	5/ta. Avenida Oriente Sur #65
13.-Arturo Rivas Torres	1/ra. Calle Norte Oriente s/n
14.-Homero Rivas Torres	5/ta. Avenida Oriente Sur #55
15.-Cesar Romero Velasco	5/ta. Avenida Oriente Sur s/n

3.8. CONSIDERACIONES SOBRE EL INSTRUMENTO USADO

Para la realización de esta investigación se considero la utilización entrevistas y cuestionarios a los empresarios activos y no activos para comprender mejor la información recabada en la aplicación de cada uno de ellos de la muestra seleccionada.

La estructura de los cuestionarios aplicados esta conformada por preguntas cerradas y de selección múltiple que indiquen la opinión de cada encuestado y permita concentrar la información para identificar la tendencia.

3.8.1. Instrumento de medición

La información obtenida fue tabulada para su concentración en graficas de pastel y tablas, que indiquen las tendencias y las consideraciones necesarias por los grupos investigados para identificar las causas y efectos del crecimiento de las empresas del giro peletero en la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas. La característica de este instrumento permitió concentrar la información de manera ordenada y concisa.

3.8.2. Utilidad del instrumento

La entrevista y cuestionario aplicado como instrumento permitió recabar la información necesaria sobre las opiniones de los empresarios del giro peletero activos y no activos de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas dentro de la muestra seleccionada, para luego conjuntarla para detectar las tendencias y particularidades de cada respuesta, así como los factores que han afectado el crecimiento de esta industria en esta localidad. De ello se ha podido identificar las causas y soluciones posibles que permitan evitar el cierre de negocios de este giro y permitan su repunte, favoreciendo el crecimiento económico por el incremento de fuentes de trabajo.

3.8.3. Ventajas

El uso de entrevistas y cuestionarios con preguntas concretas y de opción múltiple permitió conocer las opiniones recabadas de los empresarios activos y no activos del giro peletero sobre sus problemas y necesidades para mantener esta industria y evitar el cierre y despido de trabajadores. Lo que permitió identificar con mayor facilidad las necesidades y causas de estos problemas con la ayuda de tablas y graficas de pastel.

3.8.4. Dimensiones del instrumento

Los cuestionarios elaborados para los empresarios activos y no activos del giro peletero de la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas fueron desarrollados

para identificar la opinión y comportamiento de los encuestados sobre su conocimiento y usos de las alternativas de fuentes de financiamiento existentes para este giro, así como la problemática que han tenido para el logro de financiamientos. Se prepararon dos cuestionarios estructurados de la siguiente manera (ver en anexo "1" incisos A y B):

- Cuestionario para empresarios activos del giro peletero de la ciudad de Comitán de Domínguez Chiapas con 10 preguntas cerradas.
- Cuestionario para empresarios no activos del giro peletero de la ciudad de Comitán de Domínguez Chiapas con 8 preguntas cerradas.

3.8.5. Aplicación

Las entrevistas y cuestionarios fueron aplicados a los empresarios activos en cada establecimiento del giro peletero de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas; para el caso de lo no activos se realizó en los establecimientos donde ahora son empleados y para otros en su hogares; durante los meses de Junio a Agosto del 2008. En total se programaron aplicar 32 cuestionarios a los microempresarios activos y 15 cuestionarios a microempresarios ya no activos para abarcar en su totalidad el universo elegido en el estudio correspondiente a 47 en total; esta aplicación de cuestionarios se llevó a cabo en los horarios de 10:00 a 14:00 hrs. por las diferentes disponibilidades de cada empresario. Sin embargo se observó cierta resistencia por un grupo reducido de empresarios de colaborar con contestar los cuestionarios por temor a brindar información que los comprometiera ante las autoridades Hacendarias, y otros más por falta de disponibilidad de participar en la investigación. Sin embargo, la aplicación de cuestionarios de empresarios activos abarcó únicamente el 94 % de la muestra total seleccionada debido a que el resto de empresarios activos no quisieron contribuir a la investigación por considerar que sus respuestas los pondrían en desventaja con la competencia.

Su aplicación fue personal e individual por cada empresario activo y no activos para darles el tiempo y espacio necesario para una respuesta objetiva y respetar de esa manera su anonimato.

3.9. CONSIDERACIONES SOBRE EL ANÁLISIS DE DATOS

Durante el proceso de la investigación y al término de esta se analizaron de manera precisa toda la información obtenida para ambas muestras, presentándose la información en tablas y gráficos de pastel que indique de forma practica las tendencias de las respuestas obtenidas.

CAPITULO 4 RESULTADOS: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se indican los resultados obtenidos de las encuestas y entrevistas realizadas a los industriales peleteros activos y no activos de la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas sobre el tema que nos ocupa en la presente investigación.

4.1. ANÁLISIS DE DATOS DE LOS INDUSTRIALES PELETEROS ACTIVOS Y NO ACTIVOS

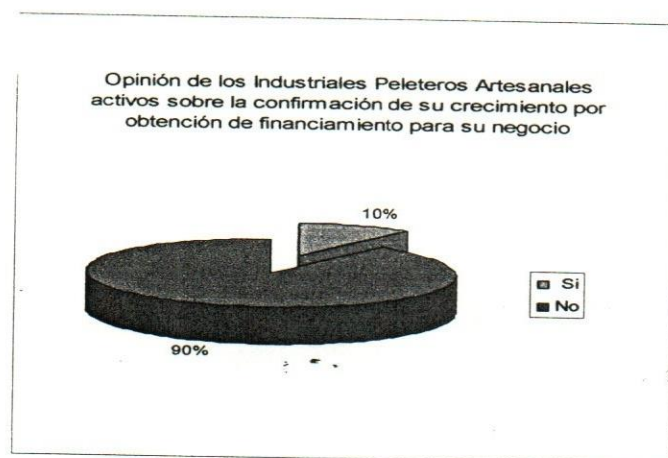
Con el firme objetivo de conocer la opinión de los empresarios peleteros de Comitán de Domínguez sobre los problemas económicos que aquejan su giro, así como sus necesidades en busca de ayudar esta industria, se integraron dos grupos de investigación divididos en industriales activos y no activos, para así conocer y comprender los orígenes de sus principales problemas económicos y con ello buscar las soluciones que permitan la permanencia y crecimiento de la industria peletera en esta ciudad.

La información obtenida esta expresada en gráficos de pastel cuya referencia esta tabulada en la sección de anexos (ver anexo "2" incisos A Y B).

4.1.1 Industriales peleteros activos

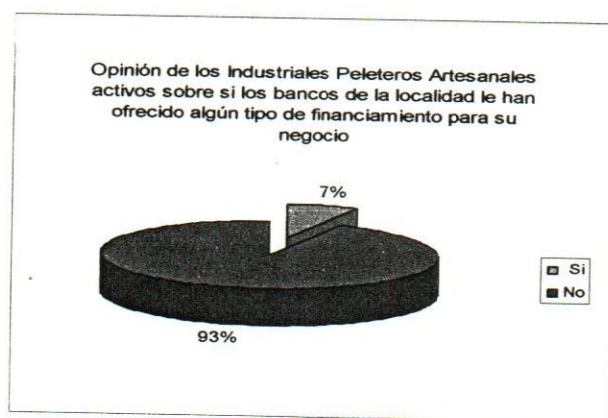
De las encuestas aplicadas a los industriales activos, se obtiene la siguiente información:

¿El crecimiento de su empresa se debe al financiamiento obtenido por alguna de estas instituciones?



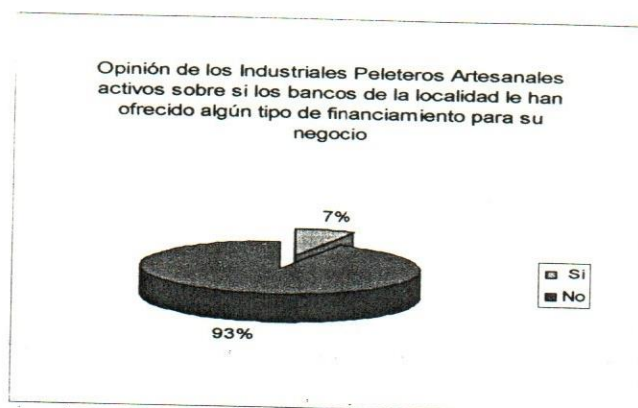
La respuesta obtenida confirma que únicamente el 10% de los industriales encuestados se vio beneficiado por un crédito, lo que les ayudo al crecimiento de su negocio.

¿El gobierno estatal o federal a través de sus secretarías le ha ofrecido algún tipo de financiamiento para su empresa?



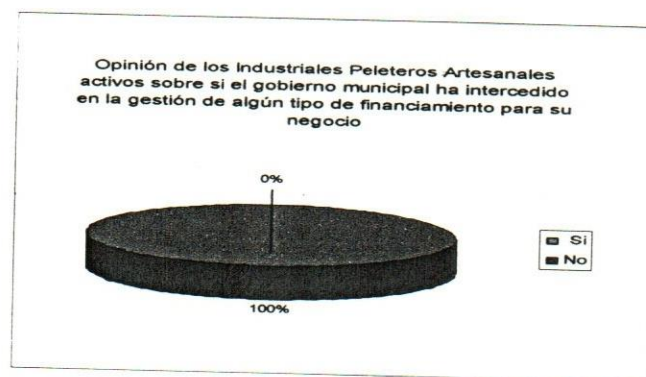
En este análisis podemos observar que la labor de las secretarías federales y/o estatales ha sido muy pobre puesto que únicamente el 7% de los entrevistados le han ofrecido un financiamiento para su empresa.

¿Los bancos de la localidad le han ofrecido algún tipo de financiamiento para su negocio?



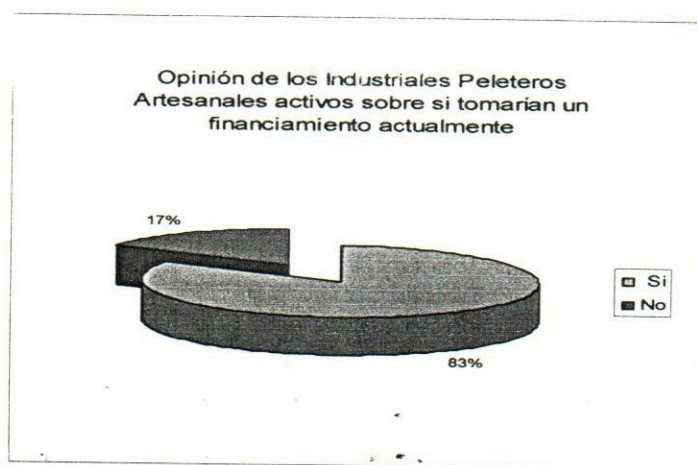
Se observa el mismo resultado con respecto a las Secretarias; ya que es el mismo 7% que han recibido un ofrecimiento de financiamiento por bancos; lo que indica que los bancos y secretarias están ligadas ó trabajan en conjunto para financiar las diversas empresas que así lo necesite.

¿El gobierno municipal ha intercedido en la gestión de algún tipo de financiamiento para su negocio?



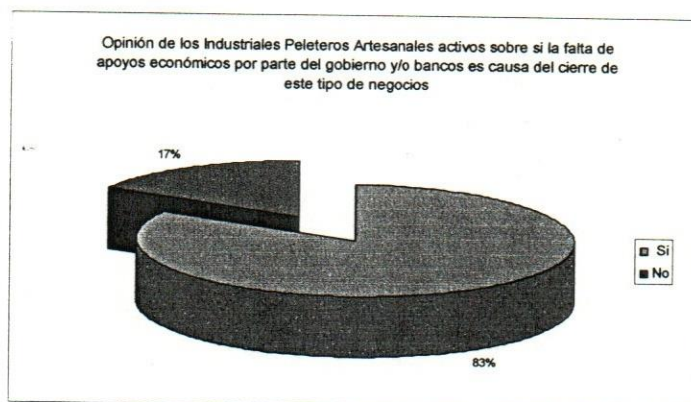
En este grafico, es claro que las autoridades municipales no se han preocupado en este giro económico para gestionar algún tipo de financiamiento que ayude a este gremio a mantenerse y ser parte importante de la economía de esta ciudad.

¿Si usted tuviera la oportunidad de obtener un financiamiento para su negocio, lo gestionaría?



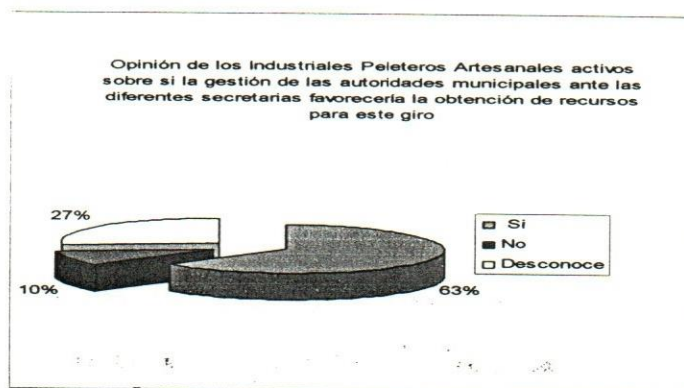
El resultado obtenido demuestra la necesidad y disponibilidad que tienen los comerciantes sobre la obtención de un financiamiento.

¿La falta de apoyos económicos por parte del gobierno o bancos es causa del cierre de este tipo de negocios?



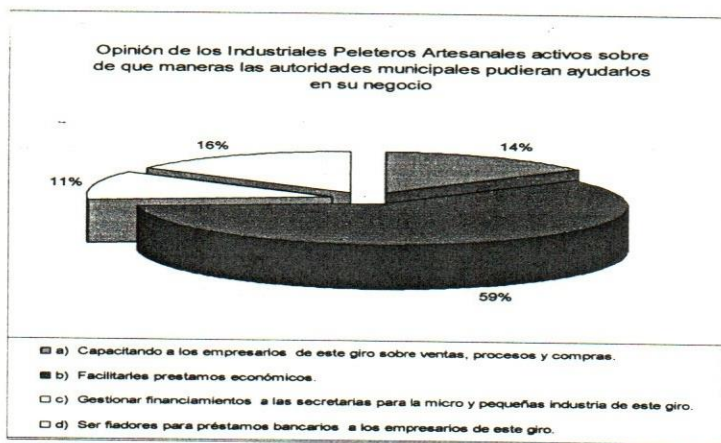
La necesidad del recurso económico para mantener este tipo de negocios es considerado vital, por lo que la falta de ello, ya sea por sus propios medios ó por financiamiento externos por parte del gobierno y bancos es la principal causa del cierre de sus negocios según el 83% de empresarios encuestados.

¿Considera que la gestión de las autoridades municipales ante las diferentes secretarías federales favorecería la obtención de recursos para este giro?



El 63% de los encuestados afirman que la gestión de las autoridades municipales antes las secretarías es necesaria para la obtención de apoyos económicos. Este resultado confirma la respuesta obtenida de la pregunta anterior al observar la necesidad de apoyos económicos para evitar el cierre de tipo empresas a través de los años.

¿Como podría ayudar las autoridades municipales a su negocio?



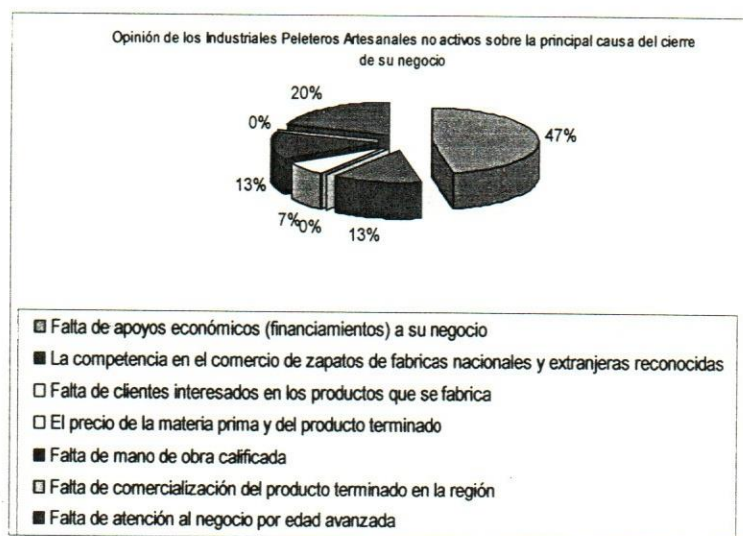
El análisis del grafico obtenido de las respuestas de los encuestados confirma que el mejor apoyo que pueden recibir de las autoridades municipales es el apoyo económico, ya sea de manera directa ó intercediendo ante los bancos y secretarías como fiadores; esto se confirma con los resultados obtenidos 59%,

16% y 11% respectivamente, que es el 86% del total; y únicamente el 16% considera que es solvente, y que sería de gran ayuda una capacitación en las diferentes etapas del negocio para competir en el mercado.

4.1.2 Industriales peleteros no activos

Como parte complementaria e indispensable de esta investigación, se realizaron entrevistas y aplicaron cuestionarios a los empresarios ya no activos para conocer las causas del cierre de sus negocios, así como conocer las principales problemáticas por las cuales tuvieron que pasar antes del cierre. De ello se obtuvo lo siguiente:

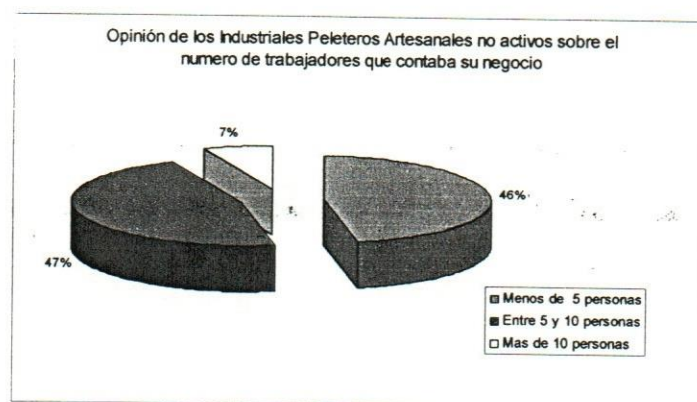
Indique de las siguientes causas, las que lo orillaron el cierre de su negocio:



De acuerdo al resultado obtenido, se observa que el 47% de los encuestados manifiesta que cerró su negocio por falta de financiamientos que le permitiera mantener su solvencia en la administración de su empresa, un 20% manifestó que su edad avanzada fue el factor decisivo para cerrar su negocio, lo que indica que no crearon una empresa familiar que mantuviera la continuidad de esta; la falta de mano de obra calificada necesaria para mantener los productos vigentes ante la competencia en el comercio de zapatos nacionales y extranjeros en la región se refirió en un 13% respectivamente; y solo el 7%

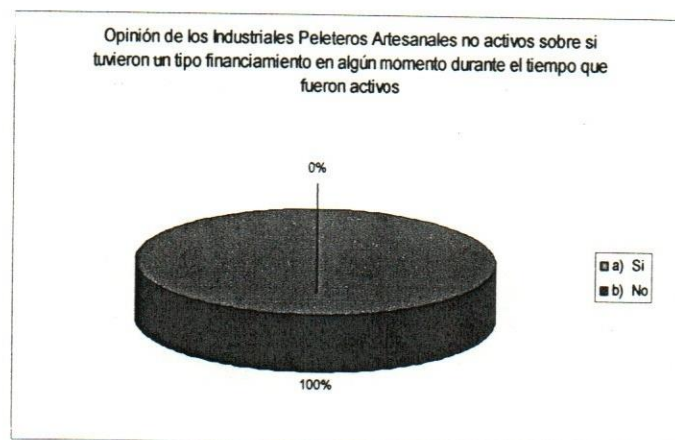
manifestó que el precio de la materia prima y producto terminado, fueron la causa del cierre; lo que indica en resumidas cuentas falta del recurso económico para mantenerse vigentes en el mercado.

¿Cuántos trabajadores laboraban con usted antes del cierre de su negocio?



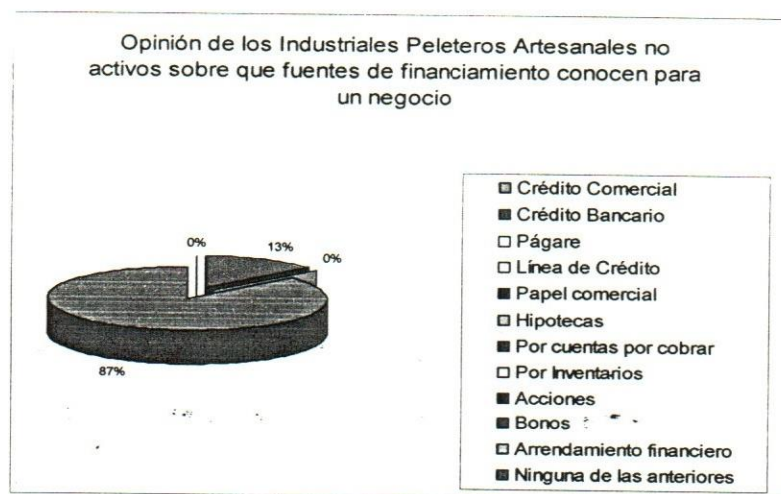
Considerando las respuestas obtenidas y el desarrollo económico que tiene esta entidad, el cierre de estos negocios afectó aproximadamente a 135 familias que su principal fuente de ingresos se basaba en esta actividad.

¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio fue financiado alguna vez?



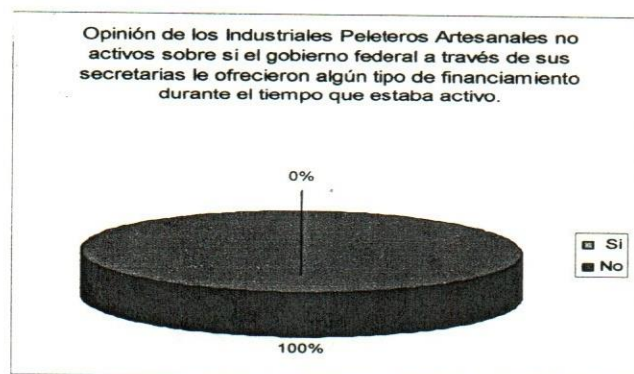
El resultado obtenido confirma en gran medida que estos micro empresarios nunca obtuvieron un financiamiento durante el tiempo que estuvieron activos, lo que fue un factor decisivo para su permanencia.

¿De la siguiente lista de fuentes de financiamiento, marque cuales conoce?



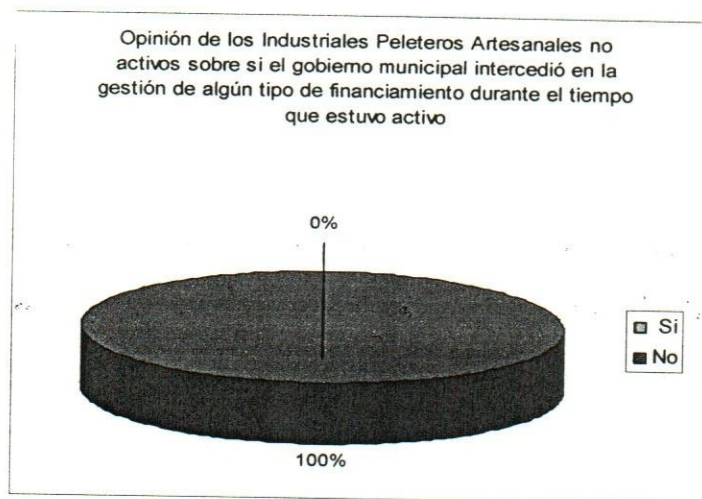
La falta de conocimiento de las fuentes de financiamiento existentes observada por el resultado obtenido en las encuestas 87% indica que no conocen la fuentes existente, y que aunado a eso no tuvieron ninguna asesoría para la obtención de estas, por otra parte, únicamente el 13% conoce ligeramente los créditos por los Bancos locales.

¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio el gobierno estatal o federal a través de sus secretarías le ofreció algún tipo de financiamiento?



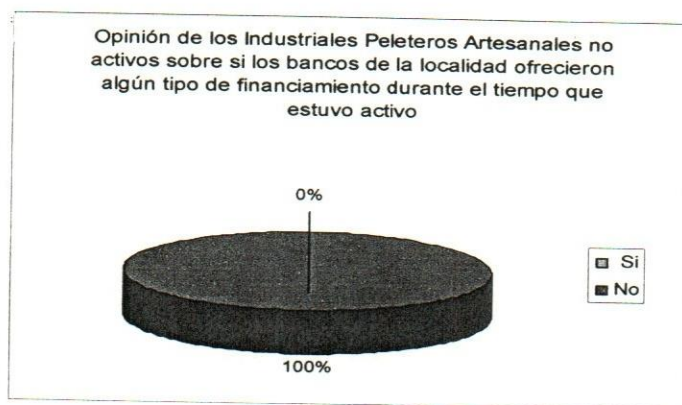
Este resultado confirma la falta de asesoramiento a estos empresarios por el gobierno ó particulares para la obtención de recursos económicos a través de fuentes de financiamiento existentes.

¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio la presidencia municipal de Comitán de Domínguez intercedió por usted en la obtención de un financiamiento?



Nuevamente se observa con la respuesta obtenida la falta de apoyo y asesoramiento de las autoridades municipales hacia este giro comercial. Situación que prevalece en la actualidad de acuerdo al resultado obtenido de las encuestas aplicadas a los fabricantes activos

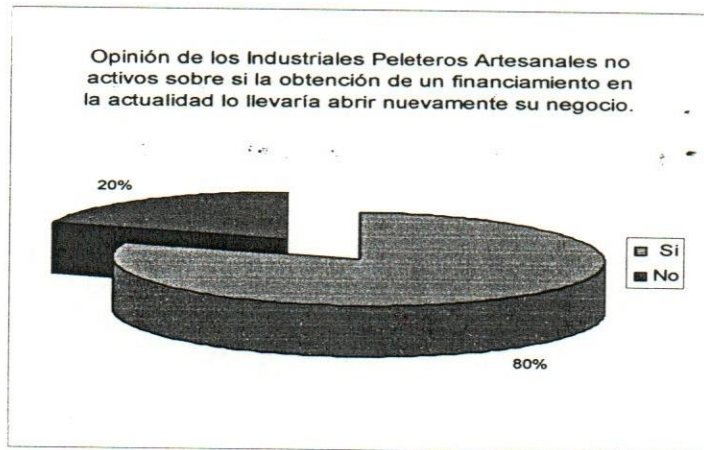
¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio los bancos de la localidad le ofrecieron algún tipo de financiamiento para su negocio?



La respuesta obtenida de los empresarios no activos de este giro confirma nuevamente la falta de interés de los bancos de la localidad para financiar este

tipo de negocios, situación que debe tomarse en cuenta para un futuro programa de recuperación por el gobierno para recuperar el desarrollo económico de este giro.

¿Si usted tuviera la oportunidad de obtener un financiamiento para activar su negocio, lo gestionaría?



Con el resultado obtenido, se confirma la urgente necesidad de las fuentes de financiamiento para este giro económico en esta localidad, lo que permitiría recuperar el 80% de los empresarios y por consecuencia incrementar la fuente de trabajo para los trabajadores que fueron afectados por el cierre de estos negocios.

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Una vez revisada y analizada la información obtenida se puede concluir con respecto a las hipótesis ó proposiciones planteadas lo siguiente.

Para el caso de la hipótesis ó proposición No 1 se considera aceptada de acuerdo a la opinión obtenida de los encuestados; sin embargo, deberá corroborarse através del tiempo y mediante otro estudio que complemente el presente trabajo, una vez que las fuentes de financiamiento hayan sido conocidas y aprovechadas por los microempresarios activos y no activos de la industria peletera de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas.

Considerando la información obtenida, concluyo que la hipótesis ó proposición No 2 es aceptada debido a que el desconocimiento de los micro empresarios de la industria peletera de las fuentes de financiamiento existentes de acuerdo con la opinión de los encuestados contribuyo al cierre de sus negocios por falta un medio de rescate económico que les brindara la oportunidad de subsistir en el mercado.

En el caso de la hipótesis ó proposición No 3 se considera aceptada considerando el resultado obtenido en los cuestionamientos aplicados a los microempresarios peleteros activos y no activos donde manifiestan claramente no haber recibido ningún tipo de información ó asesoría de las fuentes de financiamiento por parte del gobierno federal y autoridades municipal. Situación que afecto en gran medida este giro económico llevándolo al cierre de varios negocios, como quedo comprobada con la conclusión de la hipótesis 2.

Este resultado es un área de oportunidad para el gobierno federal, estatal y municipal, así como de los bancos para impulsar a las microempresas de este giro mediante la asesoría necesaria hacia los empresarios que los ayude a conocer las fuentes de financiamiento disponibles de los que pueden hacer usos para su negocio.

Después del análisis realizado que permitió concluir cada hipótesis de esta investigación y considerando la información del marco teórico, propongo las siguientes propuestas en beneficio de proporcionar la información necesaria que ayude a la industria peletera de la Ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas a recuperarse económicamente.

Propuestas para el Gobierno federal, estatal y municipal:

- Implementar un programa de capacitación a los empresarios de esta industria para conocimiento y manejo de las etapas de su negocio para un mejor manejo de este.
- Crear financiamientos para este giro con tasa de interés accesibles y periodos de pagos razonables.
- Implementar un programa de asesoría personalizada con los empresarios de esta industria donde se incluya el conocimiento de las fuentes de financiamiento, así como los medios y trámites a realizar para su obtención.
- Reducir trámites y requisitos para la obtención de los financiamientos que sean proporcionados por el gobierno.
- Realizar una campaña permanente de difusión de los diferentes programas que se han creado para impulsar el desarrollo económico de la industria de la ciudad, para que el beneficio a los empresarios no sea limitativa para un sector.
- Crear financiamientos para este giro con tasa de interés accesibles y periodos de pagos razonables.

- Proporcionar medios necesarios para impulsar la creación de industrias locales que proporcionen la materia prima necesaria para la peletería de la región, para reducir los precios de esta.
- Lázara una campaña al público para impulsar el consumo de productos de la región que incluya los productos de este giro económico.
- Crear un fondo de apoyo económico de industrias peleteras que estén en déficit y no puedan salir ellas con sus propios medios.

Propuesta para los Bancos:

- Implementar un programa de asesoría personalizada con los empresarios de esta industria donde se incluya el conocimiento de las fuentes de financiamiento, así como los medios y trámites a realizar para su obtención.
- Reducir trámites y requisitos para la obtención de los financiamientos.
- Realizar una campaña permanente de difusión de los diferentes programas que se han creado para impulsar el desarrollo económico de la industria de la ciudad, para que el beneficio a los empresarios no sea limitativa para un sector.
- Crear financiamientos para este giro con tasa de interés accesibles y periodos de pagos razonables.
- Crear y fomentar un seguro para los empresarios que obtienen estos financiamientos para los casos que el negocio no pueda cubrir sus deudas con sus propios medios.

GLOSARIO

Acreedores: Personas física o moral a las que se debe dinero.

Afianzadoras: Son empresas que vende fianzas. La fianza es un documento que emite la compañía afianzadora en donde garantiza el pago de determinada obligación por cuenta del afianzado en caso de que este no cumpla con su compromiso.

Aislante: Material que aísla la temperatura de un cuerpo u objeto con respecto a otro.

Antílope: Mamífero artiodáctilo de la familia bóvidos. Se caracteriza por su cornamenta persistente.

Arancel: Tarifa oficial que determina los derechos que se ha de pagar en varios ramos.

Arrendadoras financieras: Su objetivo es otorgar una alternativa de mediano y largo plazo para adquirir todo tipo de activos fijos.

Arrendatario: Persona física o moral que alquila temporalmente un capital mediante una renta.

Artesanal: Actividad ejecutada por personas que hace por su cuenta objetos de uso doméstico imprimiéndoles un sello personal, a diferencia del obrero fabril.

Aseguradora: Persona física o moral que se dedica a asegurar riesgos ajenos.

Capital: Es el medio financiero de conseguir un medio de producción.

Casas de bolsa: Agentes de valores, en su mayoría personas morales que facilitan las transacciones con valores y desarrollar el mercado.

CECIC: Centro de Capiatl Intelectual y Competitividad, S. A. de C. V.

Coinversiones: Una inversión en conjunto.

Corteza: Parte exterior del árbol, compuesta de varias capas, que lo cubre desde sus raíces hasta la extremidad de sus ramas.

Contrato: Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre una materia o cosa determinada.

Créditos quirograficos: Dícese del crédito que no tiene garantías específicas que respalden su recuperación, sino que está garantizado sólo por el patrimonio del deudor. Del mismo modo acreedor quirografario es aquel cuyas acreencias no se hayan respaldadas por ninguna garantía específica.

Despiece: Dícese de la acción de desmembrar un animal en piezas.

Emisión: Conjunto de valores, efectos públicos, comerciales o bancarios, que se crean de una vez para ponerlos en circulación: emisión de moneda.

Empresas de factoraje: Es una empresa que adquiere de sus cliente derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes o servicios. Es decir, es un mecanismo de financiamiento del cual se valen las empresas para obtener rápidamente liquidez por medio de la compra de sus cuentas por cobrar a una empresa de factoraje.

Fideicomiso: Es un contrato o convenio en virtud del cual una persona, llamada fiduciante, transmite bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, de su propiedad a otra persona (una persona física, llamada fiduciaria), para que ésta administre o invierta los bienes en beneficio propio o en beneficio de un tercero, llamado fideicomisario. El fideicomiso es, por tanto, un contrato por el cual una persona destina ciertos bienes a un fin

lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria en todas las empresas.

Fusión: Unión de intereses, ideas, partidos, etc.: se ha producido la fusión de varios bancos.

Gacela: Mamífero rumiante de la familia bóvidos, que vive en las sabanas de Sur de Asia y Noreste de África.

Glacial: Zona de tierras y mares cubierta de hielo por sus bajas temperaturas ubicadas en los polos de la corteza terrestre.

Homínidos: Familia de mamíferos primates, que cuenta con una sola especie, el hombre (*homo sapiens*).

Intereses: Ganancia producida por el capital. Cantidad que se paga sobre un préstamo.

Ornamentación: Colocación de adornos para embellecer algo.

Paleolítico: Periodo que abarca desde la aparición del hombre, hace 4 o 5 millones de años, hasta su adopción de técnicas mesolíticas, hace unos 100 años.

Persona física: Es todo individuo sujeto a un gravamen fiscal.

Persona moral: Es toda sociedad mercantil u organismo que realice actividades empresariales, se consideran también las instituciones de crédito y las sociedades y asociaciones civiles.

Sedentaria: Se aplica a la comunidad o tribu que vive asentada en algún lugar, por oposición a la nómada: las tribus sedentarias se dedican a la agricultura.

Silex: Roca sedimentaria compacta, compuesta de cuarzo y calcedonia, cuya elevada dureza la hizo ser material muy utilizado por el hombre primitivo para la fabricación de sus armas y utensilios.

Sociedades de inversión: Se dedican a transacciones financieras y oferta de títulos destinados a mercados primarios, es decir, de asesoría, introducción y venta de nuevas emisiones de títulos.

Sociedades mutualistas: Las sociedades mutualistas son las creadas para funcionar como fondos de seguros de sus miembros, para financiarlos.

Tanino: Sustancia ácida y astringente extraída del tronco de algunos árboles, como el roble y el castaño: el tanino se usa para curtir pieles.

Térmica: Relativo al calor.

BIBLIOGRAFIA

- Acedo Mendoza Carlos, "Instituciones Financieras" Séptima edición, Editorial Mc Graw Hill, Venezuela, 1997.
- Barandiaran Rafael, "Diccionario de Términos Financieros", Editorial Trillas S.A. de C.V., México, 1996
- Bosch Tous Carlos, "Especies Usadas en Peletería", Editorial Aedos, España, 1992.
- Cervantes Ahumada Raúl, "Títulos y Operaciones de Crédito", Editorial Herrero, S. A. DE C. V., México, 1972.
- Franco Díaz Eduardo M., "Diccionario de contabilidad", Editorial Siglo Nuevo S. A., México, 1983.
- Fremon E Kast, James E. Rosen Zweig, "Administración en las Organizaciones", Editorial: Mc Graw Hill, México, 1998.
- Gordon Donalson, Hont Pearson, "Financiación Básica de los negocios", Editorial Limusa, México: Oteha, 1982.
- Gitman J. Lawrence, "Administración Financiera Básica", Editorial Harla, México, 1996.
- Harold Koontz, Heinz Weihrich, "Administración", 12ª edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2004.
- Heibroner Robert L., "Economía", Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México, 1987.
- Horne C. Van, "Fundamentos de Administración Financiera", Editorial Hispanoamericana, 1984.

- J Fred Weston, "Fundamentos de Administración Financiera", Editorial Mc Graw Hill, décima edición, México, 1994.
- J. Fred Weston Thomas E. Copelano, "Finanzas en Administración", Editorial Mc Graw Hill, México, 1995.
- Lawrence J. Gitman, "Principios de Administración Financiera", Editorial Person 8ª edición, México, 2000.
- Lind Marchal Mason, "Estadística para la Administración y Economía", Editorial Alfa Omega, 11ª edición, México, 2004.
- Madroño Cosío Manuel Enrique, "Administración Financiera del Circulante.", Instituciones Mexicanas de Contadores Públicos. A.C., México, 1998.
- Martínez Cocina Javier, "Comparación de la Información Financiera", Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC., México, 1994.
- Méndez Morales José Silvestre, "Problemas Económicos de México", Editorial McGraw-Hill, México, 2004.
- Méndez Morales José Silvestre, "Economía y la Empresa", Editorial Mc Graw Hill, México, 2002.
- Moreno Fernández Joaquín A, "La Administración Financiera de los Activos y Pasivos no Circulantes el Capital y los Resultados.", Instituciones Financieras de Contadores Públicos, México, 1998.
- Monchon Morcillo Francisco, "Economía Básica", Editorial Mc Graw Hill, 2da Edición España, 1998.
- Monchon Morcillo Francisco, "Principios de Economía", Editorial Mc Graw Hill, España 1995.

- Murria Milton, Noriega María Elena, "Apoyo Financiero", Editorial Diana México, 1995.
- N. Gregory Mankyw, "Principios de Economía", Editorial MC Graw Hill. México, 1998.
- Ortega Ochoa Rosa María y Villegas Eduardo, "El nuevo sistema financiero mexicano", Editorial Pac, S.A. de C.V., México 1992.
- Perdomo Moreno Abraham, "Métodos Básicos de la Planeación Financiera", Editorial Thomson S.A. de C.V., México, 2002.
- Samuelson A. Paúl, "Economía" Editorial Mc Graw Hill, España, 1999.
- Schall Lawrence D., "Administración Financiera", Editorial McGraw-Hill Latinoamericana, S.A., Colombia, 1983.
- Stevenson Richard A., "Fundamentos de Finanzas", Editorial Programas educativos S.A. de C.v., México 1983.

ANEXOS

Anexo 1 "Cuestionarios aplicados a los Industriales del giro Peletero Artesanal de la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas"

A) Activos:

Indique con una X su respuesta de acuerdo a lo que conoce.

1.- ¿De la siguiente lista de fuentes de financiamiento para su negocio, marque cuales conoce?

- | | |
|------------------------------|-----|
| a) Crédito comercial | () |
| b) Crédito bancario | () |
| c) Págame | () |
| d) Línea de crédito | () |
| e) Papel comercial | () |
| f) Hipotecas | () |
| g) Por cuentas por cobrar | () |
| h) Por Inventarios | () |
| i) Acciones | () |
| j) Bonos | () |
| k) Arrendamiento financiero | () |
| l) Ninguna de las anteriores | () |

2.- ¿Ha sido financiado alguna vez para su negocio?

- a) Si () b) No ()

Nota: si su respuesta es afirmativa mencione que tipo de financiamiento obtuvo.

3.- ¿El crecimiento de su empresa se debe al financiamiento obtenido por alguna de estas instituciones?

- a) Si () b) No ()

Nota: Explique el porqué de su respuesta.

9.- ¿Considera que la gestión de las autoridades municipales ante las diferentes secretarías federales favorecería la obtención de recursos para este giro?

a) Si ()

b) No ()

c) Desconoce ()

10.- ¿Como podría ayudar las autoridades municipales a su negocio?

a) Capacitando a los empresarios de este giro sobre ventas, procesos, compras. ()

b) Facilitarles préstamos económicos. ()

c) Gestionar financiamientos a las secretarías para la micro y mediana empresa de este giro. ()

d) Ser fiadores para préstamos bancarios a los empresarios de este giro. ()

B) No Activos:

Indique con una X su respuesta de acuerdo a lo que conoce.

1.- Indique de las siguientes causas, las que lo orillaron al cierre de su negocio: Enumere en forma descendente, colocando como numero 6 el principal, 5 el que le sigue, así sucesivamente hasta llegar al 1 como el de menos importante.

- a) Falta de apoyos económicos (financiamientos) a su negocio..... ()
- b) La competencia en el comercio de zapatos de fabricas nacionales y extranjeras reconocidas..... ()
- c) Falta de clientes interesados en los productos que se fabrica..... ()
- d) El precio de la materia prima y del producto terminado..... ()
- e) Falta de mano de obra calificada..... ()
- f) Falta de comercialización del producto terminado en la región..... ()
- g) Falta de atención al negocio por edad avanzada..... ()

2.- ¿Cuántos trabajadores laboraban con usted antes del cierre de su negocio?

- a) 1 a 5 () b) 5 a 10 () c) mas de 10 ()

3.- ¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio fue financiado alguna vez?

- a) Si () b) No ()

Nota: si su respuesta es afirmativa mencione que tipo de financiamiento obtuvo.

4.- ¿De la siguiente lista de fuentes de financiamiento, marque cuales conoce?

- a) Crédito comercial ()
- b) Crédito bancario ()
- c) Págaré ()
- d) Línea de crédito ()
- e) Papel comercial ()
- f) Hipotecas ()
- g) Por cuentas por cobrar ()
- h) Por Inventarios ()
- i) Acciones ()
- j) Bonos ()
- k) Arrendamiento financiero ()
- l) Ninguna de las anteriores ()

5.- ¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio el gobierno estatal o federal a través de sus secretarías le ofreció algún tipo de financiamiento?

a) Si ()

b) No ()

Nota: si su respuesta es afirmativa mencione que secretaría le ha ofrecido este apoyo.

6.- ¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio la presidencia municipal de Comitán de Domínguez intercedió por usted en la obtención de un financiamiento?

a) Si ()

b) No ()

Nota: si su respuesta es afirmativa mencione de que manera lo hizo

7.- ¿Durante el lapso que estuvo activo en su negocio los bancos de la localidad le ofrecieron algún tipo de financiamiento para su negocio?

a) Si ()

b) No ()

Nota: si su respuesta es afirmativa mencione que Banco le ofreció este apoyo.

8.- ¿Si usted tuviera la oportunidad de obtener un financiamiento para activar su negocio, lo gestionaría?

a) Si ()

b) No ()

Nota: Explique el porque de su respuesta.

Anexo 2 "Tablas"

A) Activos:

Tabla No. 1- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre que fuentes de financiamiento conoce

Opinión	%
a) Crédito comercial	0
b) Crédito bancario	23
c) Pagaré	0
d) Línea de crédito	0
e) Papel comercial	0
f) Hipotecas	0
g) Cuentas por cobrar	0
h) Por inventarios	0
i) Acciones	0
j) Bonos	0
k) Arrendamiento financiero	0
l) Ninguna de las anteriores	77
Total de entrevistados	30

Tabla No. 2- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si alguna ocasión recibieron un financiamiento para su negocio

Opinión	%
a) Si	10
b) No	90
Total de entrevistados	30

Tabla No. 3- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre la confirmación de su crecimiento por obtención de financiamiento para su negocio

Opinión	%
a) Si	10
b) No	90
Total de entrevistados	30

Tabla No. 4- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si el gobierno federal y/o estatal a través de sus secretarías le han otorgado algún financiamiento para su empresa

Opinión	%
a) Si	7
b) No	93
Total de entrevistados	30

Tabla No. 5- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si los bancos de la localidad le han ofrecido algún tipo de financiamiento para su negocio

Opinión	%
a) Si	7
b) No	93
Total de entrevistados	30

Tabla No. 6- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si el gobierno municipal ha intercedido en la gestión de algún tipo de financiamiento para su negocio

Opinión	%
a) Si	83
b) No	17
Total de entrevistados	30

Tabla No. 7- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si tomarían un financiamiento actualmente

Opinión	%
a) Si	83
b) No	17
Total de entrevistados	30

Tabla No. 8- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si la falta de apoyos económicos por parte del gobierno y/o bancos es causa del cierre de este tipo de negocios

Opinión	%
a) Si	83
b) No	17
Total de entrevistados	30

Tabla No. 9- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre si la gestión de las autoridades municipales ante las diferentes secretarías favorecería la obtención de recursos para este giro

Opinión	%
a) Si	63
b) No	10
c) Desconoce	27
Total de entrevistados	30

Tabla No. 10- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales activos sobre de que maneras las autoridades municipales pudieran ayudarlos en su negocio

Opinión	%
a) Capacitando a los empresarios de este giro sobre ventas, procesos y compras.	13
b) Facilitarles préstamos económicos.	53
c) Gestionar financiamientos a las secretarías para la micro y pequeñas industria de este giro.	10
d) Ser fiadores para préstamos bancarios a los empresarios de este giro.	14
Total de entrevistados	30

B) No Activos:

Tabla No. 11- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales no activos sobre la principal causa del cierre de su negocio

Opinión	%
a) Falta de apoyos económicos (financiamientos) a su negocio	46.67
b) La competencia en el comercio de zapatos de fabricas nacionales y extranjeras reconocidas	13.33
c) Falta de clientes interesados en los productos que se fabrica	0
d) El precio de la materia prima y del producto terminado	6.67
e) Falta de mano de obra calificada	13.33
f) Falta de comercialización del producto terminado en la región	0
g) Falta de atención al negocio por edad avanzada	20
Total de entrevistados	15

Tabla No. 12- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales no activos sobre el número de trabajadores que contaba su negocio

Opinión	%
a) Menos de 5 personas	46.67
b) Entre 5 y 10 personas	46.67
c) Mas de 10 personas	6.67
Total de entrevistados	15

Tabla No. 13- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales no activos sobre si tuvieron un tipo de financiamiento durante el tiempo que fueron activos

Opinión	%
a) Si	0
b) No	100
Total de entrevistados	15

Tabla No. 18- Opinión de los Industriales Peleteros Artesanales no activos sobre si la obtención de un financiamiento en la actualidad lo llevaria abrir nuevamente su negocio

Opinión		%
a) Si		80
b) No		20
Total de entrevistados		15