

UN-A-CH
BIBLIOTECA CENTRAL UNIVERSITARIA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
CAMPUS I



DIVERSIDAD DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO,
COMO FACTOR IMPORTANTE EN EL DESARROLLO
PRODUCTIVO DE LAS PYMES DE TUXTLA
GUTIÉRREZ CHIAPAS: UNA APROXIMACIÓN
ANALÍTICA A SU APLICACIÓN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
CON TERMINAL EN ORGANIZACIONES

PRESENTA:

Alejandro Espinosa Maza

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JOSÉ RADAMED VIDAL ALEGRÍA

TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS

OCTUBRE DE 2012.

HO-A-MU
SECRETARÍA DE CULTURA Y TURISMO



No. ADO. *BC/351011*
SISTEMA BIBLIOTECARIO
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE CHIAPAS
DONACIÓN



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHIAPAS
Facultad de Contaduría y Administración C-I
Coordinación de Investigación y Posgrado



"Construyendo valores y actitudes. Gestión 2010-2014"

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
Mayo 30 de 2012
Oficio No. CIP/141/12

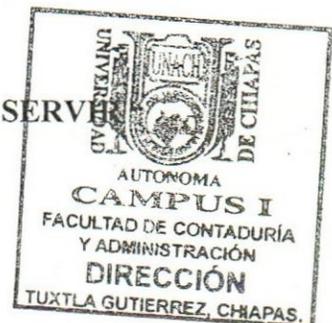
C. ALEJANDRO ESPINOSA MAZA
CANDIDATO AL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
(ORGANIZACIONES)
PRESENTE.

Por este medio me permito informar a usted que SE AUTORIZA la impresión de su tesis titulada "DIVERSIFORMIDAD DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO COMO FACTOR IMPORTANTE EN EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LAS PYMES DE TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS. UNA APROXIMACIÓN ANÁLITICA A SU APLICACIÓN", toda vez que ha sido liberada según oficio sin número de fecha 14 de Febrero de 2012, suscrito por el Dr. Radamed Vidal Alegría, Director de la Tesis mencionada.

Cabe mencionar que se ha constatado que ha cumplido con los procedimientos administrativos y académicos relacionados con la modalidad de evaluación propuesta, con forme a lo dispuesto en el Reglamento General de Investigación y Posgrado, y de Evaluación Profesional para los egresados de la Universidad, así como con el Plan de Estudios correspondiente.

ATENTAMENTE
"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"

DR. RAFAEL T. FRANCO GURRIA
DIRECTOR



Cada una de las personas que quisiera mencionar en la dedicatoria como testimonio de gratitud y eterno reconocimiento, son solamente parte de los que aplicaron su valor positivo para el logro y culminación de esta fase profesional, porque así como formamos parte de una sociedad, esta es recíproca a través de un todo que nos proporciona bienestar, cariño y aliento para realizar el sueño de nuestras ilusiones.

Sabiendo que no existirá una forma de agradecer, una vida de sacrificio y esfuerzo, quiero que sientan que el objetivo logrado también es de ustedes y que la fuerza que me ayudo a conseguirlo fueron sus apoyos y consejos.

Gracias a todos por su ayuda desinteresada y a quienes están reunidas con Dios por todas las bendiciones que he recibido.

Gracias, Dios Mio.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Página

DEDICATORIA	i
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I. PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	2
1.1 Planteamiento del problema de investigación.....	2
1.2 Determinación de los objetivos de la investigación.....	7
1.3 Justificación de la investigación.....	8
1.4 Delimitación espacial y temporal de la investigación	11

CAPÍTULO 2. CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.....	14
2.1 Aspectos generales de finanzas.....	14
2.1.1 Las " P " financieras.....	20
2.1.2 Desarrollo histórico de las finanzas.....	21
2.1.3 Conceptos básicos de las finanzas.....	24
2.1.4 Principales funciones de las finanzas.....	25
2.1.5 Áreas de importancia y oportunidades de las finanzas	28
2.1.6 El papel que desempeña las finanzas en las empresas.....	30
2.1.7 Organización de las finanzas en la corporación.....	30
2.1.8 Modelos financieros.....	32
2.2. Aspectos básicos de las fuentes de financiamiento	36
2.2.1 Evolución histórica del financiamiento	37
2.2.2 Conceptos de financiamiento.....	39
2.2.3 Fuentes de financiamiento.....	40
2.2.4 Tipos de créditos de las fuentes de financiamiento.....	43
2.2.5 Qué es el Crédito y dónde obtenerlo.....	51
2.2.6 Principales instituciones financieras	54
2.2.7 Características básicas de las fuentes de financiamiento	70
2.2.8 Importancia del financiamiento en las empresas	73
2.3 Aspectos generales del desarrollo productivo.....	76
2.3.1 Principales antecedentes del Desarrollo Productivo.....	77
2.3.2 Bases Fundamentales del Desarrollo Productivo.....	79

2.3.3	Principal Importancia del Desarrollo Productivo	80
CAPÍTULO 3.	CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.	82
3.1	Aspectos generales del sector pymes.	82
3.1.1	Datos históricos de las pymes	83
3.1.2	Principales conceptos de las pymes	84
3.1.3	Objetivos generales de las pymes	85
3.1.4	Clasificación por su tamaño y su giro de las pymes.....	86
3.1.5	Características generales de las pymes	89
3.1.6	Situación actual de las pymes.....	90
3.1.7	El futuro de las pymes	91
3.2	Caracterización de las pymes en tuxtla gutiérrez, chiapas.....	92
3.2.1	Desarrollo histórico de las pymes en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas	95
3.2.2	Indicadores Actuales de las pymes en Chiapas	96
3.2.3	Indicadores de las pymes financiadas actualmente	97
3.2.6	Limitantes para la obtención de un financiamiento.....	98
3.2.7	Ventajas y desventajas que presentan las pymes.....	99
CAPÍTULO 4.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	101
4.1	Definición del Tipo de Investigación	101
4.2	Formulación de la Hipótesis de la Investigación	103
4.3	Selección del Universo de Investigación y Delimitación de la Muestra	104
4.4	Selección Diseño y Aplicación de las Técnicas de Investigación de Campo.....	105
4.5	Procesamiento de la Información Recopilada.....	112
4.6	Análisis e interpretación de resultados	121
CAPÍTULO 5.	PROPUESTAS DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	128
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		137

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación es denominado "Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas: Una aproximación analítica a su aplicación"; tiene como objetivo Fomentar la importancia que tiene la difusión y utilización de las fuentes de financiamiento como un factor que permita alcanzar un desarrollo más productivo a las PYMES de ésta ciudad.

Para el cumplimiento de dicho objetivo, la tesis se estructura en cinco capítulos, que a lo largo de su desarrollo se citan varios autores para un mejor entendimiento.

En el capítulo uno "PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO" se plantea con más detalle el problema de investigación, se determinan sus objetivos y la justificación, así como también se delimita el espacio y el tiempo de la misma.

Para el capítulo dos "CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO" se mencionan aspectos generales de finanzas y del desarrollo productivo, y aspectos básicos de las fuentes de financiamiento.

Mientras que en el capítulo tres "CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO" se comprenden temas referentes a las PyMES, como por ejemplo datos históricos, conceptos, su clasificación y caracterización, esto último específicamente a la ciudad de Tuxtla Gutiérrez.

En el capítulo cuatro "METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN" se habla de los elementos que ayudan a definir mucho mejor una investigación, entre los cuales destacan: la formulación de hipótesis, selección del universo y delimitación de la muestra; la selección, el diseño y la aplicación de técnicas de investigación de campo, procesamiento de la información recopilada y el análisis e interpretación de resultados.

Finalmente en el capítulo cinco "PROPUESTAS DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN" se concluye, como el nombre lo indica, mencionando las propuestas posibles que den solución al problema planteado.

CAPÍTULO I.

PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.

Hablar del problema de investigación es situarse de lleno en el punto de partida del quehacer científico. No existe investigación, se dice atinadamente sin problema. El problema de investigación es lo que desencadena el proceso de generación de conocimientos, es la guía y el referente durante la producción científica, y su respuesta clausura, al menos temporalmente, la investigación en cuestión. Nunca se insistirá lo suficiente en el papel protagónico del problema de investigación durante todo el desarrollo de la actividad científica.

Plantear el problema no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación. El paso de la idea al planteamiento del problema puede ser en ocasiones inmediato, casi automático, o bien llevar una considerable cantidad de tiempo; ello depende de la familiarización del investigador con el tema en relación, la complejidad de la idea, la existencia de estudios antecedentes y el desempeño del investigador. (Hernández Sampiere Roberto.- Metodología de la Investigación.- Edit Mc Graw Hill.- Pág. 10)

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

Las empresas pequeñas por su estructura, sus recursos, por la etapa de desarrollo que están viviendo, es la improvisación. Se han manejado siempre con una visión muy empírica a corto plazo, de solución de problemas inmediatos y que no han podido entrar a un proceso de planear para tratar de anticiparse. Planear un diseño de acuerdo con la visión del negocio para determinar qué es lo que tienen que hacer para poder lograr sus objetivos, quizá no un sistema al estilo de las grandes empresas, porque no cuentan con el recurso, pero sí con un sistema

de visión que buscan oportunidades y de proyección al exterior no hacia la parte interna del negocio, "no hay que hacer las cosas como se hacen, hay que hacerla como se necesitan"

La situación de crisis económica generalizada por la que ha atravesado el país, ha obligado a que las instituciones, tanto públicas como privadas, se transformen y tengan una visión más articulada en su conjunto. Históricamente, la PyME se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma capacidad para negociar condiciones favorables. Por lo general, las pequeñas y medianas empresas suelen mostrar grandes dificultades en el acceso territorial a algunos de los servicios a empresas mas importantes, como son; la información empresarial, la capacitación en gestión empresarial y tecnológica, la capacitación de recursos humanos, la formación en consultoría de empresas, el apoyo a la innovación productiva, la comercialización y fomento a la exportación, la cooperación empresarial y las facilidades para la creación de nuevas empresas, el asesoramiento financiero para la realización de proyectos de inversión. Todos estos servicios reales a la empresa se unen a las dificultades habituales para el acceso al financiamiento.

Cuando se habla de fuentes de financiamiento se puede decir que es la manera de cómo las PyMES de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas pueden allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus objetivos, metas y propósitos, y estas al obtener un financiamiento pueden seguir con su operación diaria tomando en cuenta que con este financiamiento buscan conseguir las condiciones más convenientes en términos de costo.

En tiempos actuales con el desarrollo de la globalización empresarial, se presentan situaciones que en su momento existe desequilibrio en las empresas, esto derivado a las constantes variantes de problemas inflacionarios y que son razones cuando no se tiene una visión proyectada, siendo factible también que pueda cooperar el aspecto de competitividad dentro del mercado.

También se hace referencia del desarrollo productivo de las PYMES se puede decir que para estas, es la producción que responde a las necesidades sociales, económicas y de creación de empleo de la zona, con un impacto positivo general sobre la región que permita incrementar, igualmente, su competitividad económica. De igual forma existe una importante relación entre fuentes de

financiamiento y desarrollo productivo y esto depende del tipo de empresa de que se trate, el crédito va a representar un instrumento de primera necesidad para el crecimiento económico y desarrollo productivo, por lo tanto las PYMES requieren que el crédito sea suficiente, oportuno y en condiciones preferentes que ayuden a fortalecer su desarrollo y con ello elevar sus niveles de eficiencia y productividad. Estas fuentes de financiamiento son un medio de apoyo para las PYMES, ya que otorgan pequeños préstamos (microcréditos) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios con autoempleo) las fuentes de financiamiento tienen como objetivo impulsar a las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza mediante el fomento y promoción de un sistema de micro financiamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito.

Uno de los problemas más graves es que la gran mayoría de las PYMES aun no conocen la existencia de posibilidad de utilizar mecanismos financieros novedosos que les brinden facilidades para contar con recursos económicos para adquirir oportunamente materias primas y poder disponer de efectivo para solucionar problemas inmediatos del negocio.

Ninguna empresa puede decirse exenta de solicitar financiamiento, pero surge un problema cuando las PYMES tienen que tomar una decisión, que tipo de financiamiento les conviene a estas y por lo tanto dejan que un funcionario de la institución financiera sea quien, decida por ellos; no siendo siempre la mejor opción para beneficiarse del crédito oportunamente.

Otro problema existente es que dentro de las PYMES, no se puede dar un completo desarrollo productivo, ya que no cuentan con maquinaria suficiente, una infraestructura adecuada, personal que cuente con una capacitación por lo menos una vez al año, materia prima disponible cuando esta se termine. Las PYMES están generalmente agobiadas por los problemas productivos, sienten que el avance tecnológico es algo lejano, algo deseable pero fuera de su alcance real. Para las PYMES, la tecnología es un activo costoso sólo al alcance de aquellas con gran capacidad financiera, sin embargo, hace bien el que pueden allegarse la mayoría de las estas y su adquisición no siempre requiere de grandes inversiones

o de prolongados periodos para su desarrollo. Generalmente, dentro de estas empresas existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Las PYMES de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, no tienen un adecuado desarrollo productivo, debido a la falta de innovación tecnológica del producto, así como la incorporación de nuevos materiales, las mejoras de diseño y diversificación de productos y esto no lo pueden obtener ya que no cuentan con un recurso económico que los pueda amparar en cualquier circunstancia. La falta de desarrollo productivo trae como consecuencia la utilización de medios inadecuados y poco productivos para llevar a cabo sus actividades, teniendo como resultado costos muy elevados, tiempos ociosos, desperdicio de materia prima y una baja calidad en sus productos.

Las PYMES no saben que cualquier mejora por simple que sea les permite disminuir costos o aumentar sus ventas. Por otro lado existen obstáculos que impiden que este tipo de empresas de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas no puedan obtener un financiamiento rápido, en cuanto a créditos que otorgan las instituciones gubernamentales, uno de los factores es el exceso de requisitos por una cantidad muy pequeña o mínima que estos expiden u otorgan, por lo que no acuden a estas instituciones. Por otra parte, otro de los factores que impiden que sean sujetos a crédito es la tasa de interés, ya que ésta es muy elevada, además si a esto adiciona el mal concepto que tienen acerca del servicio que prestan las instituciones financieras, limitándose estas a ser sujetas a un crédito que les permita resolver sus necesidades económicas y seguir con sus actividades diarias.

Esta situación a la que se enfrentan las PYMES, se debe a la falta de cultura que no les permite buscar alternativas de desarrollo, por otro lado estas no cuentan con conocimiento respecto al cómo y donde pueden obtener un financiamiento viable para el logro de sus objetivos, tomando en cuenta que los requerimientos y necesidades de éstas son muy frecuentes. Es por ello que Las fuentes de financiamiento ponen limitantes a las PYMES de Tuxtla Gutiérrez Chiapas, como

el tipo de crédito, avalando este mismo con estados financieros que le permitan a las fuentes de financiamiento tener un respaldo de la utilización de estos recursos, por otro lado las PYMES no tienen el conocimiento suficiente de lo que es un crédito y si estas fuentes de financiamientos existe, debido a que estas fuentes de financiamientos tiene poca difusión en los diferentes medios y aunque existen en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas instituciones financieras de apoyo al microempresario, muchas de ellas no se dan a conocer, son pocas y están muy aisladas y perjudica principalmente aquellas PYMES con necesidades prioritarias para realizar día a día sus actividades.

Al no contar con un patrimonio la empresa no puede continuar su vida económica, ni su expansión, ya que únicamente las PYMES dependen exclusivamente de sus propios recursos, ya sean estos generados a través de sus ventas o solicitando mas inversión de capital.

Finalmente, es necesario enfatizar el hecho de que el sector de la PYMES se encuentra inmersa en un doble proceso contradictorio con dimensiones entre si. Por otra parte se enfrenta aun cambio rápido en su entorno.

Relacionando éstas razones, se plantearía lo siguiente:

- ¿Cómo saber empíricamente si se puede competir con escasez de recursos?
- ¿Cuáles son las necesidades comunes de las PYMES?
- ¿Se podría contar con la capacidad productiva e innovación tecnológica para satisfacción del mercado consumidor?
- ¿Desconocimiento y carencia del momento decisivo para proveerse de recursos propios?
- ¿Información financiera es incompleta o poco confiable?
- ¿Que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés).
- ¿Es necesidad la adquisición de cuantiosos insumos para la producción?
- ¿Qué número de personal se requiere para realizar las funciones de producción operativas y poder realizarse la consecución de los ingresos?

- ¿Se tendría una posición competitiva que permita visualizar una minimización de costos en la producción, combinándose con la satisfacción del consumidor?
- ¿Tener la necesidad de requerir apoyo de recursos ajenos y que éstos puedan liberarse en el plazo de compromiso?
- ¿Podría aprovecharse las oportunidades en los desembolsos del efectivo, o bien detenidamente realizar algunos imprevistos para la continuidad de las operaciones en bienestar de la empresa?

Estos cuestionamientos podría decirse que no existe nada más fácil que determinar cuándo llega el momento de arriesgar, aplicando lo mismo a la empresa que para las inversiones y quizá pueda existir aún más si se preguntara a los empresarios el motivo del problema financiero. "No es una desdicha ser ciego, sino el no ser capaz de soportar la ceguera" John Milton.

1.2 DETERMINACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL.

Las finanzas en la actualidad son de vital importancia tanto en el entorno económico de una nación como de una empresa, si bien las finanzas no se han desarrollado en su totalidad en nuestro país estas fueron consideradas durante mucho tiempo, parte de la economía surgieron como un campo de estudio independiente a principios del siglo XX. En su origen se relacionaron solamente con los documentos, instituciones y aspectos de procedimiento de los mercados de capital. Los datos contables y registros financieros no eran como los que se usan en la actualidad, ni existían reglamentaciones que hicieran necesaria su divulgación, aunque iba en aumento el interés de las funciones y consolidaciones.

Fomentar la importancia que tiene la difusión y utilización de las fuentes de financiamiento como un factor que permita alcanzar un desarrollo más productivo a las PYMES de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar a las PYMES para dar a conocer las diferentes alternativas en fuentes de financiamiento.
- Reconocer por parte de los empresarios PYMES de la importancia que tienen las fuentes de financiamiento para que estas acudan a solicitar un crédito para el desarrollo productivo de su empresa, difundiendo de manera más amplia una cultura de integración en las PYMES para facilitar el proceso de la obtención de un financiamiento.
- Expresar el enfoque del financiamiento a las PYMES para mejoramiento del desarrollo productivo.
- Utilizar diversos medios para difundir las fuentes de financiamiento existentes a las PYMES de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
- Reconocimiento de los obstáculos primordiales que determinen la carencia de acceso a las fuentes de financiamiento.
- Investigar y difundir alternativas de financiamiento que oferten las diferentes instituciones para dar a conocer a las PYMES facilitándoles la toma de decisiones.
- Conocer ventajas y desventajas que provocarán a la PYMES al tener acceso a las fuentes de financiamiento.

1.3.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Inducirse a empresarios pequeños y medianos en el sector industrial es de mayor complemento, pues en función a las actividades que realiza una empresa se conocen: industriales, comerciales y de servicios. Las primeras desarrollan tres funciones, adquieren insumos, transforman los insumos a un producto y realizan transacciones de ventas con el producto, en cuanto a las comerciales, combinan dos funciones, compran el producto para luego venderlos, las de servicio, facilitan el servicio, que en ocasiones son intangibles.

Las condiciones actuales y futuras de la PYMES están enmarcadas en un entorno de mayor competitividad y de mercados cada vez más abiertos y de mayores exigencias en términos de calidad, cumplimiento y precios, dichas condiciones obliga a los empresarios buscar fuentes de financiamiento que les permita mejorar sus procedimientos y actividades, pero la falta de conocimientos de los mismos en cuanto a las fuentes de financiamiento a su disposición hace repercutir los obstáculos que generalmente se contempla.

Para las PYMES las fuentes de financiamiento serían una apertura muy importante en su desarrollo productivo, ya que podrían adquirir un crédito que les permitiera aumentar sus niveles de eficiencia y productividad, y de igual manera satisfacer sus necesidades primarias, conocer fuentes de financiamiento les brindaría una mayor visión hacia su entorno y les permitiría ser competitivas, también es importante que las PYMES tengan el deseo de crecer para desarrollarse en el mercado ya que si esto no se diera se quedarían estancadas o simplemente desaparecerían.

Es necesario que las PYMES de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas conozcan los medios que existen para solicitar un financiamiento a los organismos financieros o los intermediarios existentes, aun cuando ellos tal vez estén en la mejor disposición de otorgarlos, siempre que estas cumplan con los requisitos solicitados por los mismos. Es por eso que los profesionales dedicados a la Administración deben tener capacidad de respuesta suficiente para enfrentar dichas necesidades de financiamiento para la empresa donde trabajen o en aquellas empresas que asesoren con el fin de poder proporcionarles los servicios necesarios que fructificarán en solicitud de financiamiento idóneo para las mismas.

Asimismo, la promoción debe crear conciencia entre las instituciones financieras acerca de la importancia que el crédito oportuno y en condiciones preferenciales representan para las empresas. Ahora bien, no sólo se debe de apoyar con financiamiento y asistencia tecnológica sino también, se debe contribuir y coadyuvar a la modernización y apoyando a la empresa en forma integral a través de capacitación, esquemas de garantías, servicios profesionales, desarrollando esquemas de asociación y organización empresarial.

Todo esto con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad. Mediante la elaboración de éste trabajo es conveniente profundizar

acerca de las fuentes de financiamiento que pueden ser utilizados "Créditos a PYMES", como los posibles usuarios, quienes los ofrecen, beneficios, incentivos, mencionando los entes que intervienen en el proceso de financiamiento, entre otros aspectos importantes las instituciones vinculadas a la pequeña y mediana empresa.

Por otra parte, es importante mencionar los beneficios que las PYMES obtendrían, de las fuentes de financiamiento al otorgarles un crédito, los cuales serían las siguientes: aumentarían productividad, calidad y competitividad, se contaría con programas de reducción de costos y racionalización de procesos, en aspectos tales como:

- Ahorro de materias primas, otros insumos y espacio físico.
- Reducción de desperdicios; menores defectos en tiempos de entrega.
- Cumpliendo medidas de seguridad y mantenimiento de maquinarias y equipos.
- Mayor satisfacción de requerimientos de clientes y empleados.
- Conocimiento del mercado y competencia.

Dentro de ésta investigación las PYMES de Tuxtla Gutiérrez Chiapas, tienen como relevancia social el aumento del desarrollo productivo, creando mayores beneficios a la población, en cuanto a la apertura de nuevos empleos Indistintamente del tipo de empresa de que se trate, el crédito va a representar un instrumento de primer orden para el crecimiento y desarrollo de la planta productiva. Se requiere que el crédito sea suficiente, oportuno y en condiciones preferenciales que ayuden a fortalecer su crecimiento y con ello elevar sus niveles de eficiencia y productividad.

Es importante señalar que las PYMES deberían tener una cultura de integración, ya que con esto les facilitaría la obtención de un crédito, por lo que individualmente no podrían reunir todos los requisitos. Por otro lado a la institución que acudan les requiere una evaluación detallada de su proyecto, por que la institución financiera necesitará una garantía que sea rentable, tomando en cuenta que las PYMES sin una integración no cuentan con los bienes suficientes y

requisitos que puedan ampararla. Se puede decir que la finalidad de los créditos que otorgan las fuentes de financiamiento a las PYMES, es atender necesidades de financiamiento de pequeños y medianos empresarios tanto en el sector formal como informal incentivando la inversión en las actividades comerciales, productivas y servicios; orientado a la financiación de capital de trabajo o activo fijo.

Emprender un sistema de financiamiento en las pequeñas empresas generaría desarrollo económico, incluyendo la actitud del empresario, pues esto regularía exigencias desembolsos mediante una programación coordinada y sistematizada de todas las operaciones propias y ajenas en las exigencias que se relacionan con su ámbito, lo cual contribuiría al conocimientos de las fuentes de financiamientos que permitiría con información sustentable para decidir la factibilidad que en las misma se apegue a sus necesidades y cumplimiento a la vez.

En toda currícula del área de conocimientos económicos administrativos, se relaciona la asignatura de Finanzas, esto con la finalidad que se enfoquen los estudiantes universitarios en la administración de los recursos, que, sin duda alguna combina con la función de las finanzas empresariales, es por ello que el tema de investigación aportaría a la complementación en la formación de estabilidad en la construcción programada para la implantación de sistemas informativos hacia una perspectiva de ver a la empresa en una posición competitiva, no sólo en el mercado de productos, sino también en el mercado financiero.

1.4.- DELIMITACIÓN ESPACIAL Y TEMPORAL DE LA INVESTIGACIÓN

Emprender una investigación, es desarrollar la búsqueda de alguna causa que tiende a solucionarse, desde el momento de aplicar inconscientemente la técnica de observación se dice que ya se encuentra uno en el proceso de investigación. Es necesario desarrollar una idea que deba concretizarse y familiarizarse con el campo del conocimiento de la idea a investigar en un campo de interrelación a fin de concretar y formalizar el conocimiento.

Es evidente que, cuando se conozca un tema, el proceso de afinar la idea será más eficiente y rápido. (Hernández Sampieri, 1991)

Toda investigación se origina de ideas, que conforme se presentan acumulaciones en el proceso se confrontan con justificaciones teóricas que tienden a desarrollar la presencia de solución o bien la no solución. Aún en la necesidad de una investigación que pueda completar con el conocimiento de campo no podría realizarse con mayor precisión por la magnitud que pueda representar la búsqueda de causa, la escasez de recursos que podría impactar, así como la diversificación de las actividades que representa el sector empresarial en Tuxtla Gutiérrez, enfocadas a las empresas en sus categorías de Pequeñas y Medianas Empresas.

La mayoría de PYMES son propiedad de una o pocas personas y la gestión suele ser personal más que de equipo. El plan ayuda a que la gestión no sea resultado de impulsos sin coordinación, facilita que pueda mantenerse un rumbo, que no impida aprovechar las oportunidades o incluso hacer atajos, pero manteniendo una ruta, dando estabilidad al proceso y a los actores que participan, haciendo ajustes del rumbo en forma permanente.

Aunque muchas PYMES pueden hacerlo solos, resulta más económico promover esfuerzos asociativos. Lo cual permite bajar costos, comparar resultados y tener contrapartes que lo van a ayudar a continuar el proceso. Muchas PYMES han iniciado el trabajo y lo han abandonado porque siempre hay diferentes motivos para ello. El entrar a un proceso asociativo los obliga a impulsar un proceso que le permitirá conseguir apoyo para culminar la tarea.

Presentar el caso de investigación que se refiere a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo que tiene como delimitación espacial al sector de interrelación de las PYMES de Tuxtla Gutiérrez Chiapas, en la situación actual, es difícil que éstas se desarrollen como las grandes empresas, no tiene nada que ver con el tamaño, las empresas alguna

vez tuvieron su inicio como pequeñas empresas, es decir, una empresa pequeña puede convertirse en una grande y exitosa empresa, solo es cuestión de conocer cuales son las áreas de ésta susceptible de desarrollo, invertir en esas áreas y seguir creciendo poco a poco.

Respecto a la delimitación temporal es necesario señalar que en 1980 la micro y pequeña industria en México representaba 93% de los establecimientos manufactureros, pero sólo generaba 27% del empleo y 15% del Producto Interno Bruto (PIB); para 1994 su participación en los mismos rubros era de 97%, 40.9% y 24%, respectivamente, lo cual, aunque indica cierta recuperación y la ubica a niveles de años anteriores, es clara muestra de una no correspondencia entre su alta participación en el empleo y su baja participación en el PIB del sector. A principios del año 2001 y durante el presente sexenio se le ha dado mayor impulso a las PYMES ya que ha existido este problema de financiamiento desde hace aproximadamente 50 años. Para el sistema de información empresarial mexicano (SIEM) representan mas de 99.7% de las empresas en México con el fin de generar una herramienta que les ayude a conseguir este desarrollo a través del crédito, que tanto les hace falta como estado y como empresas, consistiendo en este análisis una importancia especial ya que emplean más del 45% de la población económicamente activa.

CAPÍTULO 2.

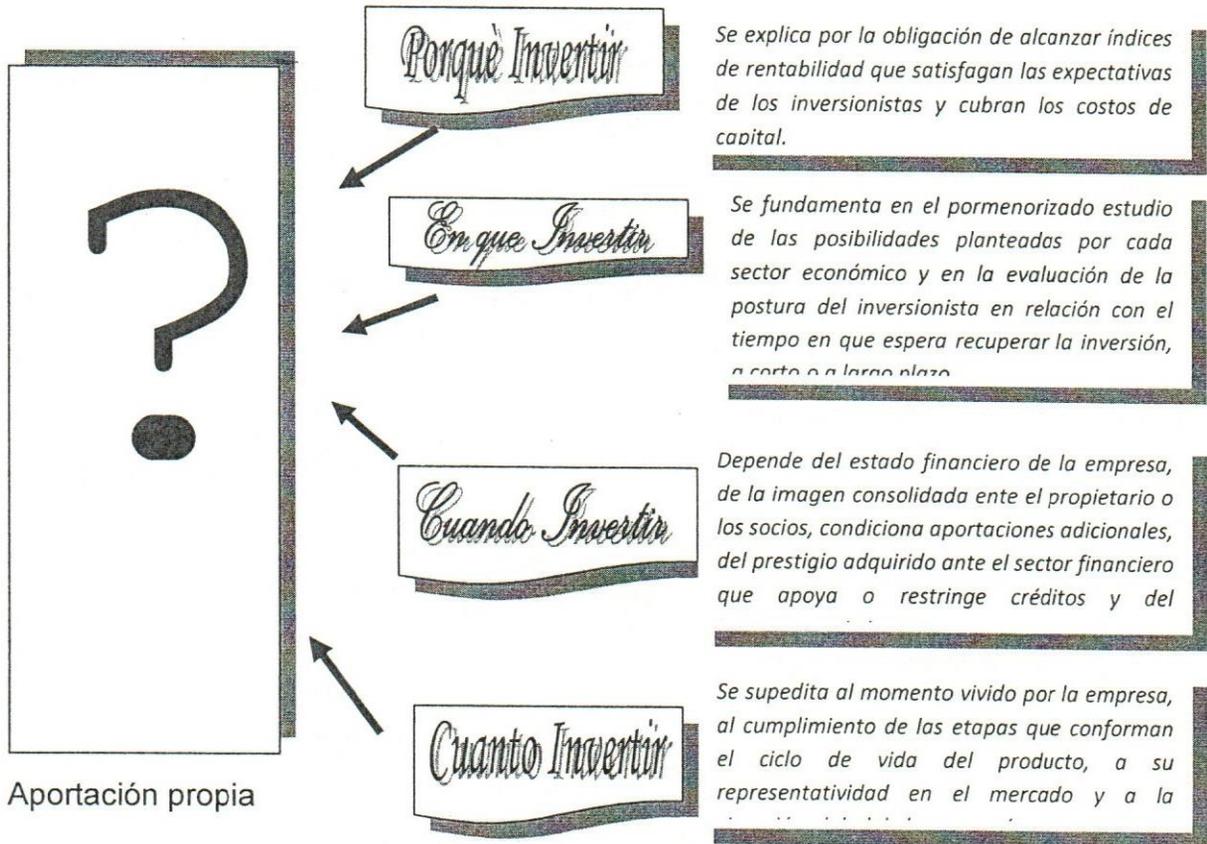
CONCEPTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.

Toda investigación de campo se fundamenta en las bases conceptuales dentro del Marco teórico que contribuyan al logro de su objetivo, logrando así una visión más amplia de la problemática de los aspectos de financiamiento que se desarrollaran, a la vez hace revisión y describe los conceptos relacionados con el problema en referencia de investigación.

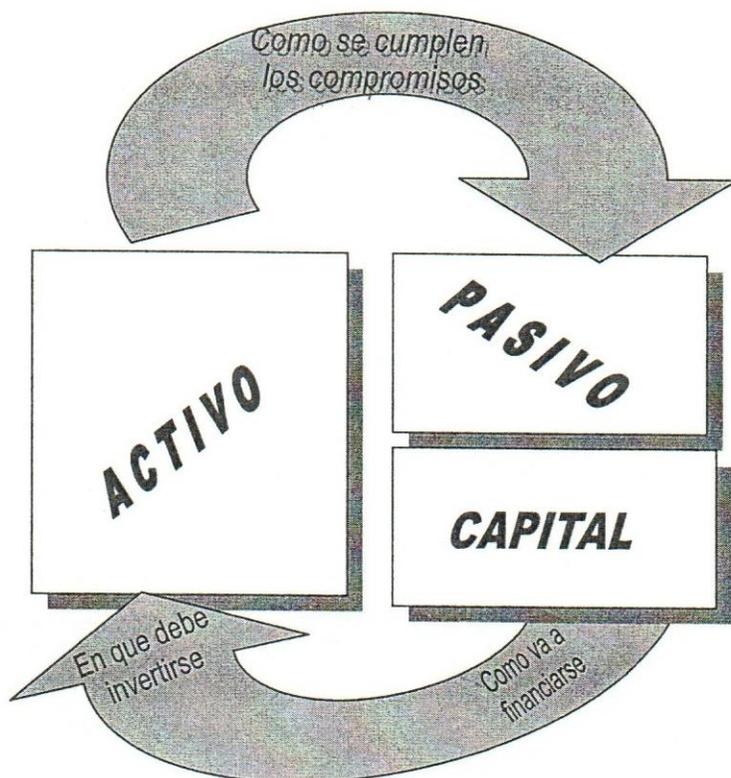
2.1 ASPECTOS GENERALES DE FINANZAS.

La administración financiera contribuye a estructurar diversas políticas en todos los campos donde esté presente el capital y, por ende está orientada a su maximización. El alcance de esta meta presupone entonces la consecución de recursos de financiamientos acompañados del menor costo de capital, la correcta orientación de los fondos y el empleo eficiente de los mismos. Al considerar que con la estrategia de planeamiento es posible reducir la incertidumbre al tomar decisiones y sentar bases sólidas para lograr los objetivos comerciales, financieros, fabriles y sociales que justifiquen la existencia de las empresas.

Las directrices y políticas internas a implementar, según las funciones indicadas, dependen del momento histórico y de las condiciones económicas en que se encuentra la empresa. (Ortega Castro, 2002)



La política de inversión se nutre de la calidad de la información recopilada y analizada en relación con los aspectos que evalúa la gerencia para planear; influencias del entorno, recursos disponibles y resultados. La administración por consiguiente no puede ser pasiva en cuanto a responder tardíamente a eventos ambientales en la medida que éstos se presenten. La pasividad suele ser la causa de perjuicios para las empresas que sobreviven por el prurito de asegurar una remuneración adecuada de los propietarios. (Ortiz Gómez)



Administración Financiera es combinación de arte y ciencia mediante la cual las empresas consideran tomar importancia en cuanto a decisiones que determinan; en qué se debe invertir, cómo se va a financiar la inversión y en qué manera se habrán de combinar ambas con el fin de lograr al máximo determinado objetivo. En sí, se ocupa de las situaciones que requieren de la selección de pasivos específicos y de los problemas relativos al tamaño y crecimiento de la empresa.

Aportación propia

En que se debe invertir comprende todas las partidas que figuran en el activo, desde el efectivo a corto plazo hasta los proyectos del capital a largo plazo. Como va a financiarse la inversión; abarca todas las partidas que aparecen en el lado del pasivo del balance, desde las cuentas por pagar a corto plazo hasta el capital contable. Como se han de combinar las inversiones y políticas de financiamiento; es una decisión que exige la participación personal de muchas áreas, desde la identidad de la empresa y los métodos objetivos, con el público y autoridades gubernamentales, desde las operaciones de políticas y las decisiones de un todo unificado. (Bolten)

Un concepto tradicional de Finanzas, es la "maximización de los recursos", que el termino "maximización" comprende la consecución de los recursos de las fuentes más económicas disponibles y su aplicación en los proyectos más productivos o rentables, tratando de disminuir el riesgo de su aplicación. (Haime Levy)

PHILIPPATOS, considera a la administración financiera al estudio de las decisiones administrativas que conducen a la adquisición y al financiamiento de activos circulantes y fijos de la empresa. Como tal se ocupa de situaciones que requiere de la selección de pasivos específicos, así como de los problemas relativos al tamaño y crecimiento de la empresa. (Philippatos, 1982)

Sin embargo no se define a las finanzas como una técnica numérica y de aplicación de formulas en forma indiscriminada sin que intervengan otros factores externos y distintos a dicha técnica. Por lo que: Finanzas es la planeación de los recursos económicos para definir y determinar cuales son las fuentes de dinero más convenientes (económicas) para que dichos recursos sean aplicados de manera óptima, y así hacer frente a todos los compromisos presente y futuros e imprevistos que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementado rentabilidad (utilidad) de la empresa.

El desempeño de la administración financiera de una empresa consiste en lograr un equilibrio entre el riesgo que es la incertidumbre de algún resultado, y el rendimiento que es la relación que compara lo que se gana entre la cantidad invertida, para poder maximizar el valor de los recursos, e cualquier incertidumbre siempre hay riesgo, cuanto más grande es el riesgo mayor será el rendimiento.

La administración financiera debe manifestarse en tres tipos de problemas:

- a) El proceso de planear y administrar las inversiones a largo plazo de una empresa, en la cual identifica las oportunidades de inversiones que tengan más valor para la empresa de lo que cuesta su adquisición, lo que significa que el valor del flujo de efectivo generado por un activo exceda a su costo, evaluando la necesidad de incrementar la capacidad productiva y determinar el financiamiento adicional que se requiera, reconociendo que los planes se verán afectados por fuerzas externas sobre los que no tiene control. No solo debe preocupar por el monto de efectivo a recibir, sino cuando lo esperan y que posibilidad existe de recibirlo.

- b) Obtención y administración del financiamiento a largo plazo necesario para respaldar inversiones a dicho plazo, refiriéndose a la mezcla específica de deuda a largo plazo y capital que se utiliza para financiar sus operaciones, preocupando siempre; cuanto debe tomar prestado la empresa, considerando que combinación de deuda y capital es la mejor, ya que la selección de esta combinación afectará tanto el riesgo como el valor de la empresa, así como también cuales son las fuentes de fondos menos caras para la empresa.
- c) Donde obtener el préstamo refiriéndose siempre a que porcentaje del flujo de efectivo es destinado a los acreedores y que porcentaje a los accionistas o propietarios. De igual forma cuales son los activos circulantes y los fijos cuales son los mejores que deben adquirirse y en que momento se reemplazan.
- d) Administración del Capital de Trabajo que esto se refiere a los activos a corto plazo y los pasivos a corto plazo, siendo una actividad diaria que la empresa asegura tener recursos suficientes para continuar sus operaciones

y evitar costosas interrupciones, enfocándose siempre al efectivo y al inventario.

La función de las finanzas tiene como objetivo fundamental, obtener y utilizar de la mejor manera posible, es decir optimizar el uso y obtención de recursos para maximizar los flujos de efectivo que generen, dentro de las funciones financieras se puede establecer:

- a) Financiamiento.- Forma de llegarse de recursos, buscando conseguirlos en los montos necesarios, al costo mínimo.
- b) Inversión.- Aplicación de recursos a los renglones más productivos.
- c) Dividendos.- Retribución a los accionistas por inversión en la empresa.

Reglas generales de las políticas de Inversión y Financiamiento:

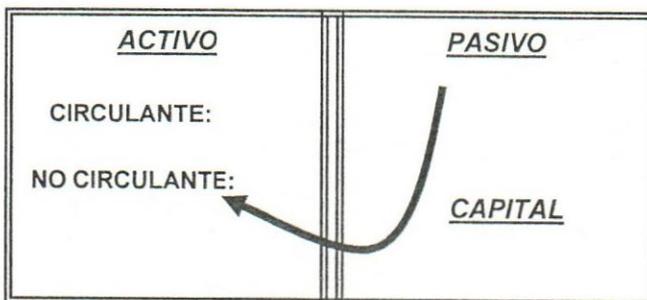
- El rendimiento que se obtenga de las inversiones en activos fijos debe ser superior a los costos de las fuentes de financiamiento.
- Las necesidades permanentes (capital de trabajo y activos fijos) deben de financiarse con fuentes de largo plazo.

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"

- Las necesidades temporales (activo circulante fluctuante) deben de financiarse con fuentes de corto plazo (pasivo circulante).
- Las fuentes de financiamiento de mayor plazo tienen costos más elevados por el riesgo de no pago.

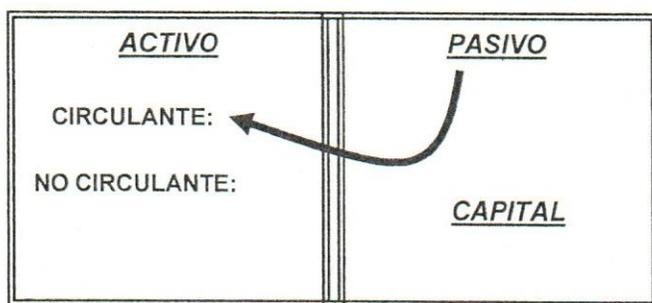
En lo que respecta a financiamiento e inversión, se consideran ciertas políticas:

← FINANCIAMIENTO →			← INVERSION →		
OBJETIVO	ESRUCTURA FINANCIERA	ESRUCTURA DE CAPITAL	OBJETIVO	POSTURA LIQUIDA	POSTURA PRODUCTIVA
Minimizar costos de recursos obtenidos	Como se encuentran las fuentes de financiamiento	Como se encuentran las fuentes de financiamiento de largo plazo, financia los activos fijos y el capital de trabajo del proyecto de inversión	Maximizar rentabilidad de inversiones que la empresa efectúa en sus activos.	Cuando se Invierte más en Circulantes que en fijos, posición "conservadora"	Mayores inversiones en activos fijos que en circulantes, se buscan mayores ingresos y se descuida la situación de liquidez, es una posición "agresiva".



POSICION AGRESIVA

Inversiones mayores en activos fijos que en circulante



POSICION CONSERVADORA

Inversiones mayores en activos circulante que en fijos

Aportación propia.

2.1.1 LAS " P " FINANCIERAS

Lawrence J. Gitman, define a las finanzas como "el arte y ciencia de la administración del dinero". Todo ser humano y las organizaciones ganan o perciben dinero y gastan o lo invierten, así las finanzas se ocupa de un proceso, mercado e instrumento en la cuál se rige la circulación del dinero.

Desde una perspectiva de teoría, no debería haber diferencia entre las finanzas **públicas** y las finanzas **privadas**, ya que ambos tipos de organización tienen como objetivo primordial un fin social valiéndose de un medio económico. Pero en un análisis de mayor profundidad el fin que persiguen estos sectores económicos es completamente diferente, tanto en fondo como en forma. La función de aplicar conocimientos, técnicas y herramientas de evaluación y análisis recae en el ejecutivo financiero, con apoyo de sus análisis recaba la información y desarrolla operaciones de revisión que le permitirán tomar decisiones adecuadas respecto de las fuentes de recursos y su optima aplicación.

Finanzas Públicas, el estudio y gestión de instrumentos fiscales que utiliza el Estado para el desarrollo de sus actividades. El estudio de las finanzas públicas incluye lo relativo a la magnitud y estructura de los impuestos, al presupuesto de los gastos públicos, a los préstamos que el gobierno toma o efectúa y a todos los rubros de las cuentas públicas en general. Generalmente existe, en cada país, un ministerio encargado específicamente de las finanzas, el cual, junto con el banco central u organismos equivalentes, realiza la gestión práctica de los aspectos mencionados.

Luis Haime Levy, define a las finanzas públicas; "la custodia y el manejo de los bienes económicos administrados directamente por el gobierno" donde comprende: recepción y distribución de los ingresos del gobierno, emisión de papel moneda y regulación de la actividad bancaria y bursátil.

FINANZAS PÚBLICAS

INGRESOS

Impuestos o contribuciones

Derechos y aprovechamientos

Préstamos

EGRESOS

Originados por la prestación de servicios del Estado

Originados por la producción de bienes del Estado

Las finanzas privadas tiene como objetivo primordial la maximización y/o optimización de los recursos, debiendo las estas organizaciones tener la suficiente sensibilidad y preparación para distinguir entre las técnicas financieras y los instrumentos que puedan utilizarse.

FINANZAS PRIVADAS

INGRESOS

Ventas

Recuperación de Créditos

Préstamos Obtenidos

2

EGRESOS

Adquisiciones de Bienes y Servicios

Remuneraciones de Recursos Humanos

2.1.2 DESARROLLO HISTÓRICO DE LAS FINANZAS.

El campo de las finanzas está estrechamente relacionado con la economía y la contabilidad. La economía proporciona una estructura para la toma de decisiones en áreas como el análisis de riesgos, la teoría del precio mediante la oferta y la

demanda, el producto interno bruto, ingreso per cápita, sistema de la banca comercial en las tasas de financiamiento, contribuciones fiscales, etc.

La contabilidad se dice que es el lenguaje de las finanzas al proporcionar información financiera mediante los estados de resultados que es de beneficio en la medición de la rentabilidad en un periodo, balance general nos indica el valor de las posesiones y como se han financiado a través de pasivos o participaciones de capital y flujo del efectivo que a la vez nos proporciona visión para determinar asignación de recursos financieros y el cumplimiento de los mismos (Philippatos 1982).

La administración financiera ha evolucionado a través de los años como una rama autónoma de la economía. Los orígenes históricos de la disciplina coincidieron generalmente con el surgimiento de los mercados nacionales y el gran movimiento de fusiones a finales del siglo anterior y a principios del presente., es decir, después del frenesí por las combinaciones industriales los administradores de las nuevas empresas enfrentaron las complejidades de presupuestar y financiar las operaciones de estos gigantes empresariales. Algo de importancia particular en esta época fue el tamaño de la composición de las estructuras del capital de los nuevos gigantes industriales, lo cual, según Arthur S. Dewing, parecía ser el factor determinante para el éxito o fracaso de las empresas combinadas.

Problemas con los primeros gigantes industriales. En efecto Dewing indica que las razones del alto número de fracasos empresariales al comienzo del siglo actual, son atribuibles fundamentalmente a dos causas:

- 1).- Una excesiva confianza en los bonos más que en las acciones particularmente en las empresas de nueva creación. Esta preferencia por deudas a largo plazo produjo fuertes cargos fijos para las empresas, las cuales tuvieron que enfrentarse a los caprichos del lugar del mercado y a los ciclos de los negocios sin los beneficios de una política nacional estabilizadora.
- 2.-) Los pagos no garantizados de dividendos, aun durante periodos de utilidades declinantes, lo que debilitó aún más la viabilidad de las empresas.

Primeras actitudes administrativas. Interesa destacar algunas observaciones que resultan del análisis de los primeros gigantes industriales.

Primero, la excesiva preocupación por una administración financiera normativa que parecía sobrevivir, lo cual es evidente por las actitudes conservadoras de los analistas de aquella época.

Segundo, la actitud hacia las deudas, particularmente deudas a largo plazo, parecía ser decididamente adversa. Tercero., la actitud hacia los dividendos revestía más bien las características de un pago de naturaleza residual. La reacción general fue que los así llamados "monopolios industriales" derivaron su fuerza del uso prudente del financiamiento de capital, lo que protegió al precio de mercado de sus valores durante periodos de condiciones económicas adversas.

Al igual que con cualquier otra disciplina, el campo de las finanzas se ha desarrollado y cambiado con el transcurso del tiempo. Al término del siglo XIX las finanzas surgieron separado de la economía cuando los primeros industriales crearon corporaciones industriales de gran tamaño en los sectores del petróleo, el acero. Los productos químicos y los ferrocarriles. El desarrollo de la administración financiera durante las cuatro primeras décadas del siglo XX estuvo más o menos condicionado por los cambios que se observaron tanto en el medio socioeconómico como en el legal del país. Durante la segunda década de este siglo, Estados Unidos presencio un surgimiento intempestivo de nuevas industrias, por ejemplo, el radio, la química, el acero y el automóvil, el nacimiento de campañas publicitarias a nivel nacional y el mejoramiento de los sistemas de distribución, así como la euforia con márgenes de utilidad altos.

El impacto de este desarrollo sobre la administración financiera se manifestó en un mejoramiento de los métodos de planeación y control, preocupación por la liquidez y por un mayor interés en las ventajas e implicaciones de la estructura financiera.

Uno de los principales avances logrados fue el proceso orientado hacia las decisiones relacionadas con la asignación de capital financiero (dinero) para la compra de capital real (planta y equipo a largo plazo), el entusiasmo por el empleo de un análisis más detallado se extendió a otras áreas de toma de decisiones de capital y la política de dividendos. La administración financiera ha centrado su atención en las relaciones de riesgo-rendimiento y en la maximización del rendimiento en términos de un nivel determinado riesgo.

2.1.3 Conceptos básicos de las finanzas.

Todos sabemos que el término "finanzas" implica dinero, crédito y algunas otras cosas tales como acciones, bonos e hipotecas. Sin embargo se necesita afinar un poco más el concepto de finanzas.

Finanzas: El diccionario define el término como el sistema que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito monetario, la realización de inversiones y las especulaciones, el crédito y los valores, existencia de instituciones bancarias (Diccionario de Administración y finanzas s.f.).

Finanzas es la disciplina que mediante el auxilio de la contabilidad, el derecho y la economía optimiza el manejo de los recursos humanos y materiales de la entidad de tal forma que sin comprometer la libre administración y desarrollo futuro obtenga un beneficio máximo y equilibrado.

En un sentido general, Finanzas parte de la economía que estudia lo relativo a la obtención y gestión del dinero y de otros valores como títulos, bonos, etc. En un sentido más práctico las finanzas se refieren a la obtención y gestión, por parte de una compañía o del Estado, de los fondos que necesita para sus operaciones y de los criterios con que dispone de sus activos. Las finanzas tratan, por lo tanto, de las condiciones y oportunidad en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones en dinero.

Finanzas: Se definirá como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos, es una Rama de la administración que se preocupa de la obtención y determinación del flujo de fondos que requiere la empresa, además de distribuir y administrar esos fondos entre los diversos activos, plazos y fuentes de financiamiento con el objetivo de maximizar el valor económico de la empresa.

2.1.4. Principales funciones de las finanzas.

Para maximizar el valor de mercado del capital del propietario, equilibrando en forma adecuada el riesgo y el rendimiento, el administrador financiero esta comprometido en tres funciones principales: planeación financiera, administración de activos y acopio de fondos. En ocasiones, el administrador financiero puede resultar involucrado en algunos problemas especiales no recurrentes, como los relativos a la función de una empresa con otra o la liquidación de una compañía. Rara vez son estas funciones de la completa responsabilidad del administrador financiero. Debido a que las políticas financieras por lo general afectan a la mercadotecnia, producción u otros departamentos, por lo común se involucra a más funcionarios en el proceso de la toma de decisiones.

- Planeación financiera.

Es esencial para la administración financiera efectiva la habilidad del administrador financiero para analizar, planear y controlar. El análisis financiero indica donde ha estado la entidad (su desempeño pasado) y donde se encuentra ahora, y es un prerequisite necesario para la planeación y control financiero en el éxito de sus planes. La función de la planeación es una de las más retadoras e interesantes de todas las funciones del administrador financiero. Debido a que el administrador financiero participa con frecuencia en el establecimiento del curso a largo plazo del negocio, debe principiar con un panorama amplio y general de las operaciones de la compañía. El administrador financiero esta interesado, primeramente, con los planes a largo plazo para la expansión de la planta, la reposición de la maquinaria y el equipo, y en otros gastos que causaran erogaciones de efectivo desusadamente grandes para el negocio. Sobre la base del conocimiento de estos

planes y de las estimaciones de las ventas para el futuro cercano, el gerente financiero también debe estimar los flujos de efectivo que entran y salen del negocio en el futuro cercano. En la formulación de estos planes, o presupuestos, el administrador financiero debe sacar la mejor parte de un mundo imperfecto, ya que debe reconocer que, hasta cierto grado, los planes serán alterados por fuerzas externas sobre las cuales existe un poco control.

Por ejemplo, los nuevos desarrollos tecnológicos de importancia pueden obligar a la compañía a hacer grandes gastos en equipos más modernos para mantener su posición en la industria.

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los métodos que se tienen y los que se requiere para lograrlo. En forma simple es; planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. (Planeación financiera.- Joaquín Moreno)

- Administración de activos.

En tanto el administrador financiero planea los flujos de efectivo, debe procurar que los fondos se inviertan en forma prudente o en forma económica en el negocio, o de lo contrario sean devueltos a sus propietarios. Cada unidad monetaria invertida en un activo circulante o fijo tiene usos alternativos. Puede invertirse en un bono del gobierno, obteniendo así seguridad y liquidez, aun cuando haya un rendimiento bajo. Puede comprometerse en un programa de investigación y desarrollo para nuevos productos, una aventura riesgosa pero quizá muy productiva, o puede devolverse a los propietarios, si estos pueden obtener un mejor rendimiento a menor riesgo. Esta es la disyuntiva del riesgo y rentabilidad que el administrador financiero debe lograr en la planeación del futuro de la entidad.

- Generación de fondos

Si el flujo de salida de efectivo excede al flujo de entrada de efectivo y el saldo del mismo es insuficiente para absorber la deficiencia, será necesario obtener fondos fuera del negocio. Así como una entidad hace ofertas de trabajo en el mercado de trabajo y trata de adquirir acero en el mercado, en la misma forma busca dinero en uno u otro de los varios mercados de dinero. Estos se encuentran entre los más competitivos de todos nuestros mercados, porque cualquiera que tenga dinero para invertir puede entrar a él y negociar con quienes necesitan fondos.

- Enfrentando problemas especiales

El administrador financiero también debe tratar problemas no frecuentes, pero complicados, que llegan a suceder en la historia del negocio. Aunque de naturaleza variada, tienen un núcleo común, ya que requieren la evaluación como un negocio, sus valores, o alguna porción de sus activos. Aparte del problema legal de la forma en que se efectuará y los problemas económicos de si acaso debe hacerse, después de todo, quedan los problemas financieros relativos a la base sobre la cual los actuales propietarios deban cambiar sus valores por aquellos de la nueva firma o la sobreviviente. Esto requiere la determinación de la solidez respectiva de los valores involucrados. Si las cosas han ido mal para una empresa, el administrador financiero está profundamente involucrado en el reajuste o reorganización de las finanzas de la compañía, para evitar un fracaso eventual. Si los ajustes resultan inadecuados, el administrador financiero estará sumamente comprometido, supervisando la disposición final de los retos del negocio para los acreedores y propietarios.

De la misma manera, debido al creciente involucrimiento internacional de las empresas comerciales, el administrador financiero debe ser capaz de formular una sólida planeación financiera, de administrar los activos y decisiones para la adquisición de fondos en un ambiente multinacional de finanzas.

Principales funciones de las finanzas relacionadas con la empresa

- **Financiamiento e inversiones:** supervisión de la caja de la empresa y otros activos líquidos, búsqueda de fondos adicionales cuando fueren necesarios e inversión de fondos en proyectos.
- **Contabilidad y control:** mantenimiento de registros financieros; control de actividades financieras; identificación de desviaciones de lo planeado de ejecuciones; y administración de nominas, cuestiones de impuesto, inventario, activos fijos y operaciones de computador.
- **Pronostico y planeación a largo plazo:** pronósticos de costos, cambios tecnológicos, condiciones del mercado de capital, son funciones necesarios para inversión, retornos en proyectos de inversión propuestos, y demanda del producto de la empresa; y utilización de pronósticos y datos históricos para planear futuras operaciones por ejemplo, plantación de servicios y usos efectivos.
- **Fijación de precios:** determinación del impacto de políticas de precios en la rentabilidad.
- **Otras funciones:** crédito y cobranzas, seguros y planeación de incentivos (pensiones, planes de opción, etc.). (Jonson, 1989)

2.1.5 Áreas de importancia y oportunidades de las finanzas.

Pueden dividirse en dos categorías para destacar mejor las posibilidades de desarrollo que cada una ofrece al administrador financiero: Servicios Financieros y Administración Financiera.

Servicios Financieros.- Son el área de las finanzas que se ocupa de proporcionar asesoría y productos financieros a las personas, las empresas y los gobiernos. Los servicios financieros comprenden a Bancos e Instituciones afines, planeación financiera personal, inversiones, bienes raíces y compañías aseguradoras.

Administración Financiera.- Se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa. Su trabajo va desde la presupuestación, la predicción financiera y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones y el procuramiento de fondos. Dado que la mayor parte de las decisiones empresariales se miden en términos financieros, el papel del administrador

financiero en la operación de la empresa resulta de vital importancia. Así pues, todas aquellas áreas que constituyen la organización de negocios -contabilidad, manufactura, mercado, personal, investigación y otras- requieren de un conocimiento mínimo de la función administrativa financiera.

Las finanzas están estrechamente ligadas con la contabilidad y la economía e interactúan en áreas tales como mercadotecnia, administración de recursos humanos y métodos cuantitativos. El proceso contable produce una de las materias primas esenciales que se necesitan para tomar decisiones financieras: los datos financieros. Tanto a nivel personal como de la organización, registros contables deficientes producirán en forma invariable decisiones financieras deficientes, economía y finanzas están también estrechamente relacionadas.

Se pueden visualizar las finanzas como el estudio de sucesos económicos en los que es posible colocar un signo de pesos en las transacciones. En este contexto, las finanzas con una aplicación de la economía. El interés individual en tomar decisiones financieras está resuelto si se tiene un sólido fundamento en economía. Con frecuencia, el personal de mercadotecnia pronostica las ventas. Después, quien toma las decisiones financieras determina las dimensiones financieras de los pronósticos. La administración de recursos humanos y la administración de inversiones de las personas tienen consideraciones financieras importantes.

A nivel personal, los individuos necesitan decidir cuestiones tales como si es conveniente financiar su propia educación más allá de la escuela media superior. A nivel de organización, las empresas deben decidir si sería redituable financiar una capacitación especial para sus empleados. El desarrollo de computadoras y calculadoras manuales ha traído una nueva era a las finanzas. Cálculos complejos que antes llevaban horas o simplemente no podían hacerse, se pueden efectuar ahora en segundos o minutos. Ahora se investigan relaciones matemáticas que antes sólo podían ser especuladas. Se pueden utilizar modelos estadísticos en áreas tales como la administración de inventarios y de efectivo. Es posible apoyar parcialmente las decisiones de otorgamiento de crédito en análisis estadísticos de las características personales y financieras del solicitante de crédito.

El estudio de las decisiones financieras tomadas por personas aisladas y por unidades familiares se conoce como finanzas personales. Conforme crece el ingreso personal, aumenta la carga fiscal; además, la inflación desequilibra los presupuestos de muchas familias y la administración financiera personal se vuelve más compleja y esencial (Weston 1989).

2.1.6 El papel que desempeña las finanzas en las empresas.

El administrador financiero juega un papel central en la compañía. Los deberes del administrador influye presupuesto, búsqueda de fondos en los mercados de capital, selección y evaluación de proyectos de inversión, planeación de las estrategias de mercado y fijación de precios de la compañía. Un administrador individual es a menudo un especialista, que posee un conocimiento en muchas áreas de las finanzas, pero con una experiencia particular en una o dos especialidades.

El alcance de la función financiera es tan grande que en muchas compañías incluye el personal de varios departamentos y comprometen muchos escalones de la administración. El papel crucial que juega el personal de finanzas no ha pasado sin ser reconocido en promociones de ejecutivos. Harold Meneen quien transformo la internacional Telephone and Telegraph, de una compañía dormida de tamaño medio a un colosal y enormemente conglomerado, tuvo experiencia de negocios en finanzas Thomas Murphy de la General Motors, son ejemplos bien conocidos de ejecutivos jefes con especializaciones en finanzas. Las finanzas están relacionadas con la vida de una compañía, el dinero: Las finanzas están relacionadas con la vida de una compañía, el dinero: como se obtiene para financiar el negocio y como debería utilizarse para asegurar su éxito. Raramente la habilidad de esta área es un activo extremadamente valioso en la administración de una compañía. Por supuesto, la experiencia financiera no asegura la inmovilidad de alguien en cargo, como lo pueden atestiguar los magos financieros.

2.1.7 Organización de las finanzas en la corporación.

La asignación de funciones financieras a individuos y departamentos dependerá del tamaño de la compañía. Cuanto mas grande sea la compañía mas alto será el grado de especialización de tareas y mayor la proliferación de posiciones y departamentos. Una compañía más pequeña consolidaría muchos deberes en menos departamentos. Generalmente, las corporaciones están obligadas por ley estatal a tener un presidente y un tesorero. Históricamente, el funcionario jefe financiero ha sido el tesorero. En años recientes, han evolucionado otras dos posiciones: el contralor y el vicepresidente financiero. El contralor supervisa muchas de las funciones contables y de control, mientras que el tesorero dirige o administra los activos líquidos de la compañía, obligaciones, nomina y actividades del cajero, créditos y cobranzas, pronósticos, preparación de presupuestos de capital e inversiones de financiamiento.

Aunque las funciones financieras generalmente se llevan a cabo por personal especialmente asignado a estas tareas, el personal no financiero de otras áreas también participa frecuentemente en el proceso de toma de decisiones financieras. Por ejemplo, aunque el registro de costos y control son funciones de contabilidad y finanzas, la determinación de costos corrientes y la responsabilidad de corregir variaciones de estándares realizables se halla en el departamento de producción.

La función de las finanzas se podría llevar a cabo dentro de varias formas de organización, las de mayor importancia son la propiedad unipersonal, la sociedad y la corporación. Unipersonal representa la propiedad de un dueño único y ofrece ventajas de simplicidad en la toma de decisiones así como costos organizacionales y de operación de poca cuantía, previendo un inconveniente en la responsabilidad que es ilimitada.

La formación de Sociedad existe dos o más propietarios, es múltiple que permite obtención de mayor capital mediados por un documento que rigen los estatutos de la sociedad como lo es la "escritura constitutiva" que bien podría ser la responsabilidad limitada o bien ilimitada según característica de sociedad que se crea por las personas. Corporación es única que puede crear contratos y adquirir propiedades, demandar y ser demandada, son poseídas por accionistas que al alcance de sus responsabilidades son limitadas, presenta una vida continua y no depende de ningún accionista para el mantenimiento de su existencia legal, es una persona jurídica (distinta de una persona física) que a menudo posee

derechos amparados por la ley similares a aquellos de una persona natural. Los sistemas de Derecho continental pueden referirse a corporaciones como "personas morales".

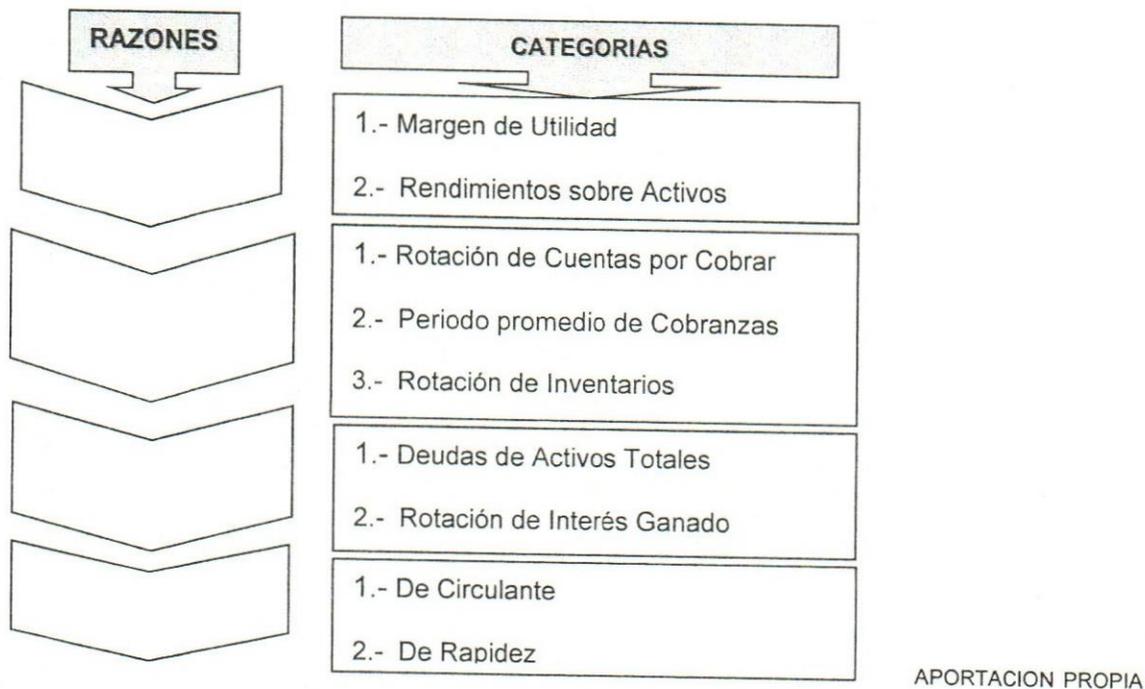
Dentro del marco oficial, una corporación, o bajo ciertos ordenamientos jurídicos una compañía, es una persona jurídica y artificial, con o sin socios o accionistas, quienes pueden ser personas, coaliciones de empresas, otras corporaciones u otras personas jurídicas. Cuando no existen accionistas, una corporación puede ser una "corporación sin acciones", una "corporación de membresía" o similar (este segundo tipo de corporación se considera como corporación sin fines de lucro). En cualquier categoría, comprende un colectivo de individuos con diferentes estados legales y con privilegios especiales no concedidos a negocios unipersonales u otros grupos de individuos. La ley del Estado en la cual una corporación opera (de ser diferente del Estado en el que fue formada) generalmente regulará sus actividades. Ciertos ordenamientos jurídicos no permiten el uso de la palabra "compañía" por sí sola para denotar el estado corporativo, ya que compañía puede referirse a una asociación o a un propietario único.

La planeación de fondos para operaciones y la preparación de presupuesto de capital es también un proceso de toma de decisiones conjunto conducido por el personal de producción, ventas y finanzas. (Halei, 1083)

2.1.8 Modelos financieros.

Una forma de practicar el análisis financiero es principiar calculando un gran número de diferentes tipos o clases de razones financieras. Luego, con base en estos datos hacer el intento de evaluar la posición de operación y financiera de la compañía mediante una razón. Las razones financieras se usan para medir y evaluar el desempeño operativo de la entidad, aunque un valor absoluto podría parecer satisfactorio siempre que su medición sea aceptada con otros valores. Los modelos principian examinando primero las razones claves del balance general y del estado de resultados y luego procede a evaluar las áreas fundamentales de la empresa usando razones financieras mas específicas. Las Razones Financieras se agrupan en trece razones de importancia con cuatro categorías principales:

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"



Razones de rentabilidad, permite medir la capacidad de la entidad para generar rendimientos adecuados sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido, estos resultados son expresados en porcentuales.

Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
--------------------	--

Rendimientos de Activos	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$
-------------------------	---

Rendimiento sobre Capital Contable	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$
------------------------------------	--

Razones de utilización de los activos, permite medir la capacidad de la rotación de los activos de la entidad para generar rendimientos adecuados con mayor rapidez sobre las ventas, los valores activos del balance, estos resultados son expresados en número de veces, o en días.

Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$
Promedio cobranzas	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Promedio Ventas diarias a Crédito}}$
Rotación Inventarios	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario Final}}$
Rotación Activos Fijos	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$
Rotación Activos Totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$

Razones de utilización de deudas, permite medir la prudencia de las políticas de administración de la entidad, los valores del balance y estado de resultados son expresados en número de veces, o en porcentuales.

Deudas de	Deuda Total
Activos Totales	<hr/> Activos Totales
Rotación de	Utilidad antes de Interés e Impuesto
Interés Ganado	<hr/> Interés
Cobertura de	Utilidad antes de Cargos Fijos e
Cargos Fijos	Impuestos
	<hr/> Cargos Fijos

Razones de liquidez, permite medir la prudencia de las políticas de administración de la entidad en valores presupuestables del efectivo para determinar si se está en condiciones de hacer frente a las obligaciones a medida que vencen, cifras del balance general, son expresados en número, la de circulante 2 a 1 y la inmediata o del ácido 1 a 1.

	Activo Circulante
Circulante	Pasivo Circulante
	Activo Circulante - Inventarios
Rápida o del Ácido	Pasivo Circulante

También es posible expresar las relaciones del rendimiento sobre activos (RSA) y el rendimiento sobre el capital (RSC) en forma de modelo financiero, Dupont.

	Rendimientos sobre los Activos
Rendimiento sobre Capital Contable	1 - Deudas
	Activos

2.2 ASPECTOS BÁSICOS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Toda investigación de campo se fundamenta en las bases conceptuales que contribuyan al logro de su objetivo, logrando así una visión más amplia de la problemática de los aspectos de financiamiento que se desarrollan. Es una paradoja que a pesar de existir gran diversiformidad en las fuentes de financiamiento es desconocido los medios para conocerlos, quizá las encargadas como los son las Instituciones Financieras no promueven explicaciones con claridad las bases sobre los capitales y a la PYMES esto les parece muy esotéricas.

2.2.1- Evolución histórica del financiamiento.

Para la revolución productiva la Comisión de Financiamiento elaboró una serie de propuestas con el objeto de ampliar y brindar nuevas perspectivas en la materia. A partir de éstas iniciativas surgieron los proyectos de una nueva ley de factura conformada y de creación del Fondo Nacional para el Financiamiento de Actividades Productivas Privadas. Las tendencias existentes en el capitalismo derivadas entre otras causas de las profundas reformas financieras que se han llevado a la libre formación internacional de capitales, a la globalización de las economías y a las formas de financiamientos, será uno de los factores determinantes de capitales en acumulación.

La ruptura del modelo económico dio la pauta del cambio hacia la liberalización financiera como una formula de inserción en el proceso globalizador, en el marco de buscar una integración de servicios, reducir la volatilidad de las tasas de interés e intentar atraer más capital externo debido al insuficiente ahorro interno que generaba el país.

En México este proceso de liberalización financiera vivió su momento más importante en 1985, cuando, estimulado pro el desarrollo del mercado de valores se autorizo a los bancos a participar en este mercado con operaciones similares a las de las casas de bolsa. Se desarrollaron las mesas de dinero y se crearon nuevos productos de servicios, creciendo con ello la banca de inversión. En 1988 el proceso se hizo más profundo con el inicio de la liberalización de las tasas, al permitir a los bancos la emisión de aceptaciones bancarias a tasas de mercado, con un requerimiento en reserva de sólo el 30% y las correspondientes razones de

capital. Este proceso fue consolidado en 1989 al liberalizarse las tasas de la captación tradicional de los Bancos (Cuentas de cheque, de ahorro y depósitos a plazo) y los cajones crediticios. Lo anterior validaba una de las tendencias internacionales que hoy en día siguen los mercados financieros.

La integración de los servicios financieros desvanece la tendencia entre bancos y casas de bolsa, ya que ambos intermediarios penetran cada vez mas en los mercados que eran considerados exclusivos de unos y otros. Se comprobaba que el sistema financiero internacional se caracterizó por 3 aspectos fundamentales.: la globalización de los servicios, la expansión geográfica extraterritorial, y una competencia más intensa en las funciones de intermediación. Pero además, todos estos cambios tuvieron un común denominador: la tendencia hacia la configuración de la banca universal en las que nuestro país actuó modificando el papel, con la posterior reprivatización bancaria, que el estado debe desempeñar en relación con el sistema financiero. A partir de noviembre de 1988 el sistema financiero mexicano entró en una plena reforma en respuesta a la necesidad de conformar una economía más competitiva y eficiente. Esta eficiencia en el sector se da si existen márgenes estrechos en el sector externo (los que se traduce en la mejor conciliación posible de las aspiraciones de los ahorradores y de los usuarios financieros) y si el funcionamiento de los mercados de dinero y capitales es conducente a una buena asignación de los recursos disponibles para la ampliación de la capacidad productiva.

En consecuencia desde el punto de vista de las Instituciones, la transformación de la Banca Especializada a Múltiple, ocurría con particular interés en los últimos años de la década de los 70's significando un gran avance y un principio de la liberación en la intermediación crediticia. Esta evolución dio lugar a la formación de Instituciones cuyos riesgos estaban más diversificados en relación con las instituciones especializadas y además se prestaba a una menor regulación. Además la formación de un mercado amplio de valores públicos era el punto medular para la liberación bancaria y esto tiene su razón de ser, ya que el sector público requería de grandes montos de crédito interno el cual tendría que venir de la Banca siendo esto una canalización obligatoria de recursos al sector público

El texto proyecto de factura conforma y destaca la seria restricción crediticia y que afecta al país y además provocó la merma de la actividad de las PYMES, al tiempo que hace hincapié en la falta de instrumentos adecuados de créditos que inspiren seguridad jurídica que provean de fluidez a las mayorías de las transacciones.

La Comisión de Financiamiento, analizó la situación de la banca oficial y en sus conclusiones señaló que debe reestructurarse bajo condiciones de eficiencia y añadió que además debe buscarse y establecerse una especialización de la banca oficial hacia las PYMES ya que muchas de las grandes firmas tienen fondos financieros excedentes o están en mejores condiciones de acceder a los requisitos y exigencias de la banca privada y/u obtener líneas de financiamiento internacional.

En ese sentido, el Banco de la Nación implementó una serie de líneas de créditos para las PYMES destinadas al capital de trabajo, inversiones, gastos de evolución, compra de tractores y maquinarias, compra de implemento agrícola y gastos de desenvolvimiento empresario. En el acuerdo rubricado por el gobierno y entidades gremiales de empresarios el Poder Ejecutivo se comprometió a brindar facilidades crediticias para las PYMES. Así misma la creación de un sistema de obligaciones negociables para el sector que contará con el apoyo de organismos financieros internacionales.

2.2.2 Conceptos de financiamiento.

En la medida de la necesidad de financiamiento de las PYMES, el sistema financiero mexicano ha reestructurado sus formas a fin de que puedan ser de forma competitiva dentro del mercado, para esto ha recurrido a las Instituciones Financieras que tienen en función financiar a todo tipo de empresas siempre y cuando se cumplan con los requisitos estipulados. Para ello comprenderemos lo que se entienda o se emplee el concepto de financiamiento.

"Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios"

"Es la forma de cómo las empresas pueden obtener recursos financieros para desarrollarse económicamente." (T. Mao, 1974)

En sí, financiarse es la provisión de recursos a la entidad, cuando y donde se necesite para el buen funcionamiento de la misma, la provisión puede hacerse propias (aportación de capitales) o ajenas (aportación de terceros u obligaciones).

2.2.3 Fuentes de financiamiento.

En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Existen en el reglamento de la ley de instituciones del sistema financiero de cada uno de los países. Están sometidas a la supervisión y al control de la superintendencia de bancos, que encada país tiene un nombre distinto. Estas instituciones se clasifican como: Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

Estas entidades se rigen por las políticas de cooperación técnica y económica internacional y han logrado indudables niveles de calificación y experiencia que las habilitan en la prestación del crédito. Sin embargo, la mayoría no son funcionales en el marco de condiciones reales de mercado, Es decir si tuvieran que cobrar el crédito a la tasa de interés que les permita pagar sus gastos para obtener una utilidad.

El financiamiento para el desarrollo viene principalmente de recursos del Estado y de organismos financieros internacionales: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Comunidad Económica Europea, (CEE) entre otros.

Como se ha mencionado, existen en toda entidad económica fuentes de financiamiento Internas y Externas.

Dentro de las fuentes de financiamiento internas son considerables:

1. Aportaciones de capital por los socios o bien el propietario de la empresa.
2. Proveedores que son comunes y frecuentes pues son generadas mediante las adquisiciones de bienes y servicios que se utilizan en las operaciones a corto plazo que presenta algunas características; otorgamiento fundamental a un pasivo de crédito que es de forma revolvente.
3. Utilidades retenidas, cuando la entidad presenta una solidez financiera y que generan montos de importancia en las utilidades en función a sus ventas así como costos y gastos.

Como fuentes de financiamiento externas, estas se consideran dentro de la estructura del Sistema Financiero Mexicano, instituciones financieras de Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Organizaciones Auxiliares de Crédito y las Instituciones de Fianzas y la Bolsa Mexicana de Valores.

Banca Comercial o Múltiple, se integra por las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad, ésta última constituye el centro de la actividad financiera capta los recursos que constituyen la capacidad de recursos del público por medio de operaciones pasivas y otorgan los recursos en diferentes tipos de créditos u operaciones activas.

La Banca de Desarrollo, Instituciones de fomento que atiende de manera satisfactoria a los sectores que no son apoyados por la banca privada, garantiza un adecuado servicio a la pequeña y mediana empresa (Pyme) efectuando operaciones crediticias ante los intermediarios financieros. Las operaciones de los bancos de fomento se ven limitadas dadas las diferencias en infraestructura, mercados atendidos, productos y servicios que se ofrecen dado que la banca de desarrollo se creó para atender las actividades productivas no apoyadas por la banca comercial. Algo que debe tener muy claro la banca de desarrollo es no hacerles competencia a los intermediarios financieros privados, sino fomentar que ellos participen en el mercado donde no lo hacen, es un instrumento para fortalecer un desarrollo equilibrado, es una fortaleza como facilitador de mercados.

Organizaciones Auxiliares de Crédito son las encargadas de ayudar a la intermediación financieras en actividades específicas, su función principal es complementar las actividades que realizan las instituciones de crédito.

Instituciones de Fianzas, son instituciones concesionadas por el gobierno federal que pueden ser creadas como; privadas, nacionales, mutualistas o reaseguradoras. Tienen como actividad la administración de recursos por conceptos de pensiones e indemnizaciones que les confieren los asegurados, así como las reservas de fondos para pensiones o jubilación de personas.

Bolsa Mexicana de Valores, tiene como objeto proporcionar la infraestructura y los servicios necesarios para la realización eficaz de los procesos de emisión, colocación e intercambio de valores y títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e intermediarios, como de otros instrumentos bancarios.

2.2.4- Tipos de créditos de las fuentes de financiamiento.

El solicitar financiamiento en las instituciones fiduciarias las empresas se encuentran con una gran variedad de opciones para obtener un crédito, siendo otorgados según la necesidad de cada empresa.

Es compromiso de la Secretaría de Economía impulsar una política integral para el desarrollo de la competitividad de la PYMES, mediante la articulación de estrategias que generen un entorno competitivo, por ello la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, fomenta y constituye esquemas de acceso al financiamiento del Sistema Financiero Mexicano. Así como el desarrollo de nuevas habilidades en la PYMES para incrementar su capacidad de autogestión para la obtención de un financiamiento.

A pesar que en los últimos meses ha comenzado a percibirse una actitud más dinámica por parte del sistema bancario para ofrecer cierto tipo de créditos, la realidad es que la escasez de financiamiento hacia las empresas ha obligado a que estas busquen esquemas alternativos, de acuerdo a su tamaño y circunstancia, a fin de obtener recursos que les permitan seguir operando.

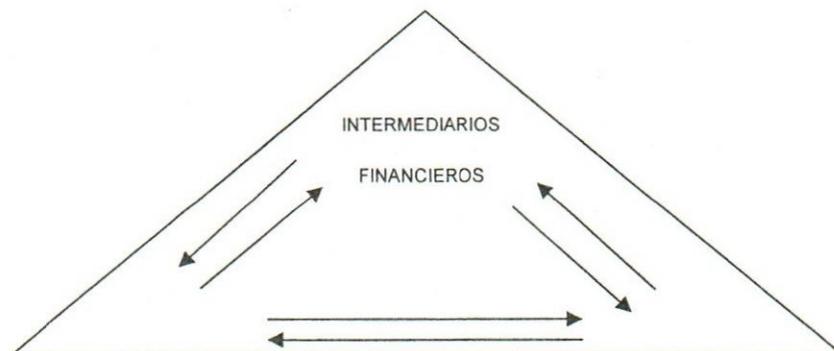
Cuando se habla de financiamiento muchas veces lo primero que viene a la mente es conseguir un préstamo, lo que para la pequeña y mediana empresa puede resultar contraproducente, ya que en la mayoría de los casos ni siquiera se ha evaluado si lo que se necesita es dinero o capital. En realidad algunas veces se requiere dinero para solucionar la falta temporal del mismo o bien, se requiere un capital para expandir la planta de la empresa. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que en México el costo de los préstamos es sumamente elevado, lo que obedece en buena medida, que el fisco no permite deducir por completo los pagos de intereses.

En toda economía existen una serie de agentes que son ahorrantes y otros, que por el contrario, son deficitarios y por lo tanto demandan financiación. Esto es lo

que da origen al sistema financiero, pues nace como respuesta a esa demanda de recursos.

Ahora bien, no siempre los agentes están tan comunicados entre sí, y generalmente no lo están, para que los ahorrantes sepan dónde se encuentran los individuos deficitarios y puedan entonces financiar sus actividades, como consecuencia de esto surgen los intermediarios financieros, los cuales se encuentran entre los oferentes y los demandantes de recursos, facilitándose así el traslado de recursos a quienes los requieren. De este modo estos agentes captan fondos de parte de las unidades superavitarias y prestan a los agentes deficitarios.

Se tiene entonces, que el sistema financiero está constituido por una serie de demandantes y oferentes de recursos financieros y el conjunto de instituciones que se encuentran entre éstos, las cuales garantizan a esos oferentes una rentabilidad y a los demandantes la financiación que requieren. De ese modo se manifiesta la existencia de los mercados financieros en los cuales se transan una serie de activos financieros. (Leandro, 2002)



Generalmente se habla de diferentes clases de mercados financieros, según el tipo de activos que en ellos se negocian. La clasificación más común es la siguiente:

Mercado crediticio y mercado de valores	En el mercado crediticio se encuentran básicamente los agentes tales como los bancos comerciales y otros agentes cuya actividad es la de captar recursos para
---	---

luego brindar créditos. Dentro de la idea de mercado de valores se tienen las transacciones de activos emitidos por empresas o por el Estado, como lo son las acciones, títulos de deuda pública y divisas.

Mercado monetario y mercado de capitales

El mercado monetario no es más que el mercado de dinero e incluso dentro de él se incluyen activos financieros de corto plazo. Generalmente los activos cuyo vencimiento es a más de un año (que ya no se consideran de corto plazo), conforman el mercado de capitales.

Mercado primario y mercado secundario

Comúnmente se considera como mercado primario a aquellos activos de primera mano, es decir, nuevos pues acaban de ser creados, y por lo tanto representan una nueva financiación, mientras que por mercado secundario se entiende al conjunto de transacciones de activos en las que simplemente el activo cambia de poseedor, y por lo tanto no existe esa nueva financiación

De ese modo participan en los mercados financieros una serie de agentes e instituciones, entre los cuales puede mencionarse como los más importantes a los siguientes:

- Empresas emisoras: son aquellas que emiten títulos con el objeto de financiar sus actividades.
- Inversionistas: son los agentes que buscan obtener una rentabilidad, además de seguridad, por sus recursos.
- Intermediarios financieros: son todas aquellas instituciones que actúan entre los demandantes y oferentes de activos financieros. Están representadas por bancos, puestos de bolsa, etc.
- Organismos de control: existen dentro del sistema una serie de organismos encargados de regular y de velar por el adecuado funcionamiento de éste.
- La Bolsa de valores: entre sus diversas funciones tiene la de suplir un lugar adecuado para llevar a cabo las transacciones.

Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias son: (Villegas & Ortega, 2002)

- Préstamo personal

Se otorga a personas físicas sujetas a crédito por plazos de tres, seis, nueve u once meses, con una tasa de interés global y una comisión por apertura, se paga mensualmente y se documenta mediante pagaré y con aval.

- Descuentos de documentos

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de créditos (letras de cambio o pagares) a una institución de crédito, pagando en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación.

Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes. Los descuentos provienen principalmente de operaciones de compra-venta de mercancías, operación que se denomina descuentos mercantiles, pero también puede ser descuentos no mercantiles, que se llevan a cabo con particulares. Estas operaciones se realizan principalmente a corto plazo generalmente con un vencimiento de 90 días, llegando a ser hasta de 180 días.

- Prestamos quirografarios o préstamos directos sin garantías

La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante, si bien en ocasiones se requiere aval o coobligado. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento de plazo hasta de un año aunque en la práctica se considera a 90 días. Cuando estos préstamos tienen garantía se le llama préstamo con colateral. Son destinados a resolver problemas transitorios de efectivo y en algunos casos para cubrir ciertos pasivos, pero no para invertir en bienes de capital. Los intereses se cobran

anticipadamente, de modo que el cliente recibirá únicamente el monto líquido, esto es, el monto autorizado del crédito menos los intereses.

- Préstamo prendario

Este tipo de crédito guarda una estrecha relación con las instituciones de crédito y los almacenes generales de depósito, ya que éstas otorgan el préstamo con garantía de los inventarios por medio de certificados de depósito.

La ley bancaria establece que estos no deben exceder del 70% del valor de la garantía, a menos que se trate de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

- Créditos simples y en cuenta corriente.

Son créditos condicionados, en los cuales, es necesario introducir condiciones especiales de crédito y requiere la existencia de un contrato. Estos créditos son operaciones que por su naturaleza solo deben ser aplicables al fomento de actividades comerciales o para operaciones interbancarias. Es un crédito revolvente, y una derivación de esta es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que este adquiera. Recientemente se han adoptado modalidades que permiten documentar operaciones con el cobro de sus respectivos intereses, así como la transferencia electrónica de fondos a través de este crédito. Su principal propósito es proporcionar liquidez (inmediata al acreditado). Este crédito se documenta con pagares que tienen un plazo de pago no mayor de 180 días y se amortiza en pagos mensuales mínimos y manteniendo un estado de cuenta sano.

- Préstamo con garantía de unidades industriales o hipotecario industrial

El crédito se formaliza mediante un contrato de apertura, este puede utilizarse para servicio de caja, pago de pasivos o para resolver algunos otros problemas de carácter financiero de la empresa. Se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc. y su destino debe ser diferente de los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios. Tampoco puede destinarse a adquirir o

construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual acudir. Es un crédito a mediano o largo plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital o interés, dependiendo de las necesidades específicas del acreditado.

Puede existir un periodo de gracia con pago de intereses defiriéndose el pago del capital, el contrato deber estar previamente autorizado por el banco de México y ratificado ante un notario o corredor publico, un ejemplo más conocido es en la adquisición de automóviles nuevos.

- Créditos de habilitación o avio.

Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos o tres años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera. Los créditos para la industria se destinan para adquirir materias primas, materiales, mano de obra y los costos relacionados con la producción en proceso. El máximo del crédito no deberá exceder el 75% de las compras o costos que se adquieran, pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías. Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos(vencidos, consiguiéndose amortizar el préstamo en forma mensual, trimestral o semestral, dependiendo de las necesidades específicas del cliente las garantías se constituyen por los bienes adquiridos, así como los frutos, productos o usufructos que se obtengan del crédito.

El crédito se establece en contratos privados rectificándose ante un corredor público inscribiéndose el gravamen sobre las garantías en el registro público de la propiedad.

- Crédito refaccionario

Se destina para financiar los medios de producción, como son: instrumentos y útiles de labranza, abono, ganado, animales de cría, plantaciones, apertura de tierras para el cultivo, comprar instalaciones o de maquinarias, o bien

construcciones de obras necesarias para el fomento de la empresa que le es otorgado el crédito. Este tipo de crédito opera mediante la celebración de un contrato. Los créditos para la industria se destinan para adquirir maquinaria equipo, instalaciones, construcciones, en general, bienes muebles e inmuebles, así como para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación. Este crédito tiene un plazo legal de 15 años en la industria y de 5 años en la agricultura y ganadería, pero generalmente se otorga a 10 y 3 años, respectivamente, nunca superando a la vida útil probable de los activos fijos financiados. El importe del crédito no debe exceder del 75% del valor de la inversión que se de ha de realizar, lográndose financiar el 100% si se otorga garantías adicionales para que el crédito represente como máxima el 66% del valor total de las garantías comprobado su valor mediante su avalúo. Las garantías deben estar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos, más los activos fijos tangibles adicionales si se requieren, que se dan en prenda o hipoteca. La operación se documenta con pagares, con pago de interés generalmente mensuales. La amortización del capital se efectúa mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo de las necesidades del acreditado.

Estos créditos se establecen mediante contratos de crédito en escritura pública, inscribiéndose en el registro público de la propiedad.

- Préstamo con garantía inmobiliaria o hipotecaria.

Su plazo es mayor a 5 años. Este préstamo sirve para financiar actividades de producción o medios de producción, o la adquisición de viviendas, edificación y mejoramiento de inmuebles. La garantía se define en función del inmueble hipotecado y a veces se requieren garantías adicionales.

- Arrendamiento financiero

Este tipo de financiamiento es muy común para inversiones de carácter permanente, teniendo como ventaja el utilizar los activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente el capital. El financiamiento se establece por medio de un contrato, a través del cual el arrendador se obliga a entregar el uso del bien al arrendatario a cambio del pago de una renta durante un cierto periodo, teniendo al final del plazo la opción de recibir la propiedad, volverla a rentar, enajenarla.

- Almacén general de depósitos (Moreno Fernández, 2002)

Tiene por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósitos y bonos de prenda. Sólo los almacenes generales de depósito están facultados para expedir certificados de depósito y bonos en prenda.

- Arrendadoras

Son empresas que arriendan activos fijos a los agentes económicos, bajo esquemas de arrendamiento puro o financiero, otorgando la opción de compra del activo al vencimiento del contrato.

- Sociedades de ahorro y préstamo

Son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable, no lucrativas, en las que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones. Tendrán por objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivos directos o contingentes, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de los recursos captados se hará únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

- Unión de crédito

Es una organización que agrupa a socios con una actividad común (agrícola, ganadera, industrial, etc.), con el fin de facilitar el uso del crédito a sus socios por medio de préstamos entre éstos o bien por medio de bancos, aseguradoras, proveedores u otras uniones de crédito, mediante el otorgamiento de su garantía o aval.

- Factoraje

Es la actividad en la que mediante un contrato que celebra la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito

relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, pudiendo o no, absorber la responsabilidad del cobro mediante el pago de un diferencial.

- Casa de cambio

Es una empresa que se su objetivo social es exclusivamente la realización de operaciones de compra y venta de divisas, billetes y piezas metálicas en forma habitual y profesional que tengan uso legal en el país de emisión, así como operar coberturas cambiarias que permita a las empresas cubrirse de cualquier devaluación, dicha cobertura consiste en pagar a la fecha de contratación a un intermediario autorizado un precio de cobertura en pesos adquiriendo el derecho a recibir de éste si el peso de deprecia una cantidad en moneda nacional equivalente a la depreciación en dólares controlados.

Después de haber estudiado los diferentes tipos de financiamiento tenemos un panorama mas claro de este tema, aunque no podemos dar una respuesta exacta del cual seria el tipo de financiamiento más adecuado, ya que esta se adaptaría a las necesidades requeridas por la empresa.

2.2.5 Qué es el Crédito y dónde obtenerlo

El crédito es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. El concepto del crédito no sólo se usa de calificativo a conductas; puede también abarcar "límites" de seguridad a cumplimientos, por eso es como escuchar la frase "capacidad de crédito".

La respuesta a dónde obtener el crédito, no es difícil, pero sí es muy amplia y compleja por la variedad de posibilidades que se ofrecen de acuerdo con el país.

Existen dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario; el bancario proviene de bancos estatales y de bancos privado.

Préstamos de Bancos Estatales

Son variadas las entidades públicas que actúan o han actuado en nuestros países como entidades financieras, entre ellas se destacan los bancos de desarrollo, de fomento, comerciales, mixtos, agrario, industrial, de vivienda.

A este tipo de préstamos tienen acceso las PyMES que reúnan una serie de condiciones, entre las cuáles están: demostrar que han estado funcionando por un tiempo suficiente, que tienen bienes propios como garantía, rentabilidad del proyecto, ser confiables en términos de pago, que lleven una contabilidad básica, clientela establecida.

La mayoría de los préstamos que se otorgan son de corto plazo, por lo cual se ven limitados a adquirir activos fijos como tierra, local, maquinaria y quipos que son bienes que sólo pueden ser amortizados en el mediano y largo plazo, sin causar problemas de flujo.

Para obtener este tipo de préstamos la PyMES debe firmar un pagaré, tener fiadores o activos que puedan ponerse en garantía. El pago del capital y de los intereses lo establece el banco.

Es bueno, antes que nada, conocer bien la gama de posibilidades que se ofrecen y cuáles son las más convenientes.

- El préstamo personal es el más sencillo y se concede en función de la solvencia del solicitante y su capacidad de pago.
- El préstamo comercial o de corto plazo es a menos de un año y por lo general a 90 días. Constituye en los hechos, un adelanto de 90 días del dinero que la empresa espera cobrar de sus clientes. Por eso se pagan intereses y/o comisiones. Un buen empresario debe aprender a disminuir al máximo posible el pago de intereses y comisiones.

- El préstamo a largo plazo mayor a un año, requiere mayores garantías, o más fuertes (garantías reales) que los de corto plazo que generalmente las PyMES tienen mayor dificultad a obtener. Se utilizan para financiar inversiones en activos fijos (muebles o inmuebles). Este tipo de préstamo requiere de una justificación mayor, que puede alcanzar hasta la presentación de un proyecto. Supone un seguimiento continuo por parte del Banco, debido a la extensión del plazo a las variaciones que se pueden producir en este tiempo.

Préstamos de Bancos Privados

Las condiciones exigidas por los bancos privados, en términos de tasas de interés, plazo y garantías son más duras que las de los bancos públicos. De allí que sea muy difícil para las PyMES tener acceso a sus recursos, solo cuando estos bancos canalizan fondos internacionales específicos para pequeñas unidades productivas el o la dueña de la PyMES pueden tener acceso.

Crédito No Bancario

El crédito no bancario Es cualquier préstamo que no sea otorgado por los bancos del sistema bancario del país. En muchos casos, no es supervisado por las autoridades monetarias del país (Banco Central o Superintendencia de Bancos u otra similar).

Según su actividad, la PyMES puede negociar prórroga en el plazo de sus pagos (60 ó 90 días, por ejemplo), ante acreedores o proveedores. Las posibilidades de obtener financiamiento por estas gestiones dependerán en buena medida de la situación del mercado, y de la capacidad de gestión de la empresa ante las otras empresas que tratan con ella: los proveedores y los propios clientes.

Esta Es una de las fuentes que más utilizan las PyMES con mejores condiciones económicas. El préstamo que se otorga depende de los factores fundamentales: el conocimiento y confianza que tenga el proveedor de la persona empresaria y del tipo de negocio al que se dedique. El préstamo que se otorga Es de corta duración; en general, 30 días.

Las siguientes son las formas más comunes que asume la oferta de crédito: Financiación propia: ahorro personal o familiar, Préstamos amigos, vecinos, Préstamos proveedores de maquinaria o quipo, Crédito comercial, otras entidades financieras.

Financiación Propia: Ahorro Personal o Familiar

Lo primero que debe hacer una empresa, cuando necesite financiación, Es averiguar si ella posee esos medios y si son utilizables. Un exceso de recursos financieros disponibles o un capital de trabajo muy alto, así como inmovilizaciones excesivas (por ejemplo, máquinas en desuso), pueden ser la fuente de financiación propia, que la empresa esta buscando. Es la financiación más económica y la que origina menores dificultades de obtención.

Las PyMES comúnmente tienen una gran limitación de dinero y, a veces, esto no les permite realizar alguna inversión o pagar gastos de operación. Esto se ve agravado por el hecho de que, al carecer de bienes que puedan servir de garantía, no pueden acceder a otras fuentes de financiamiento.

Por lo anterior, las PyMES más descapitalizadas inician sus operaciones con sus bajos ahorros personales o familiares. De este modo no alcanzan el nivel de operación requerido para obtener un ingreso suficiente y cubrir así sus necesidades personales.

2.2.6 Principales instituciones financieras

Por medio de Banca de Desarrollo el Gobierno Federal ha creado, fondos, convenios, programas para apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por la

magnitud de las empresas o por el riesgo que conlleva a la propia actividad no son atendidos por la banca comercial en el financiamiento de actividades prioritarias.

Los fondos son administrados principalmente por el Banco de México, Nafin, Bancomext, Banco Nacional de Servicio Públicos, Banco Nacional de Comercio Interior. Las tasas de interés son preferenciales y no se pagan comisiones por apertura de crédito ni requiere porcentajes de reciprocidad, obteniéndose asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional, en cuanto los plazos del crédito se determinan atendiendo las características de cada proyecto y capacidad de pago de los acreditados, incluyendo el periodo de gracia.

Existen instituciones financieras de banca múltiple que apoyan a micro, pequeñas y medianas empresas a realizar sus actividades y les proporcionan un financiamiento de acuerdo a un estudio socioeconómico las cuales son:

BANCOMER, sencillo, estandarizado de fácil acceso, cubriendo las necesidades de los clientes con productos de bajo riesgo, para Capital de Trabajo e Infraestructura, presentando diversos plazos que permiten al cliente el manejo de su tesorería.

Beneficios: Solución integral y estándar que satisface tus necesidades financieras sin complejidades. Un instrumento crediticio de fácil acceso a tu alcance. El mejor nivel de servicio del mercado. Los pagos fijos, te permitirán planear a mediano plazo y mayor flexibilidad de pago. Cuentas para tu servicio con la Red de Negocios más grande del mercado. Se te solicita solo la documentación estrictamente necesaria y en el momento que se requiera.

Requisitos: Llenado completo y correcto de la solicitud de crédito. Evidencia de visita ocular del Negocio por parte de Ejecutivo. Detalle de inmuebles ofrecidos en garantía, en su caso. Contar con la documentación legal (Escritura Constitutiva, Escrituras de Reformas y Poderes vigentes, Actas de nacimiento y matrimonio en su caso), identificación oficial, etc.

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

Requisitos: Cliente Persona Física Actividad Empresarial ó Persona Moral. Domicilio.- 2 años en domicilio actual ó 3 en actual más anterior. Antigüedad.- 2 años de alta en hacienda (monto menor) ó de 1 año (monto mayor). Edad.- Entre 25 y 70 años. Ingresos del negocio.- Mínimo de \$3,500/mes y para Negocio Millón ventas anuales de entre 1 y 36 Millones.- Finanzas.- No presentar pérdida ni quiebra técnica. Buró.- Al dueño ó principal accionista una referencia en Buró.

BANAMEX Un Financiamiento dirigido a la Pequeña y Mediana Empresa en México para apoyar sus necesidades de capital de trabajo.

Prepagos: a través de BancaNet Empresarial No existe penalización por prepago. Se pueden realizar a cualquier hora y en cualquier día. No Realice pagos de capital de manera anticipada en cualquier momento, por cualquier monto no existe mínimo y sin comisión alguna.

Control de su Administración: se realizará el cargo automáticamente en la cuenta de cheques que usted indique los días 15 de cada mes. Liquidez: El monto que se le otorga está diseñado a la medida de las necesidades de su empresa. Seguro de Vida sin costo. Que lo libera del saldo insoluto del crédito en caso de fallecimiento.

Características: Mercado Objetivo. Personas Morales y Personas Físicas con Actividad Empresarial (PyMEs) Tener entre 18 y 74 años 11 meses de edad. Antigüedad requerida de dos años de operación ininterrumpida en su giro o actividad. Demostrar un buen manejo de su cuenta de cheques. Contar con una cuenta de cheques Banamex.

El Programa Empresario **AZTECA** está dedicado a dar apoyo a microempresarios que tienen o quieren iniciar un negocio para generar oportunidades de crecimiento económico, personal y social a través de: Catálogo de productos en línea que incluye herramientas y equipos de trabajo para cualquier oficio, los productos pueden comprarse al contado o a crédito. Préstamo de dinero en efectivo. Ayuda y protección a través de la Asociación Empresario Azteca.

Beneficios: Mejorar el nivel de vida a través de tu propio negocio.

Productos para todo tipo de negocio, desde carritos para tacos hasta herramientas de mano y hornos. Paquetes prediseñados que permitan adquirir todo lo que se necesita para iniciar el negocio.

Crédito de fácil acceso: plazos de 13 a 104 semanas. Autorización en 48 horas.

Credimax Empresario Azteca, crédito para bienes de capital. Credimax Personal Empresario Azteca (Crédito para Capital de Trabajo)

Requisitos del Cliente: Identificación oficial (Credencial de elector. Cédula profesional. Pasaporte vigente. Cartilla de servicio militar nacional expedida máximo 3 años antes. Licencia de conducir vigente). Comprobante de domicilio (Última boleta predial. Último recibo de pago de agua. Recibo de teléfono. Recibo de luz). Comprobante de ingresos (Recibo de nómina. Constancia de empleo. Declaración anual de impuestos. Declaración trimestral de impuestos), si no lo presentan considerar \$ 6,000 como ingreso máximo. Comprobante de Propiedad o Aval que cumpla los requisitos anteriores.(Comprobante de Propiedad; Escrituras o contrato notariado. Boleta Predial del año actual. Título Ejidal sellado y firmado por el comisario Ejidal. Certificado de Posesión de vivienda, INFONAVIT, FONHAPO, FOVISSTE. Cédula de la comisión de regularización de la tierra. Requisitos del Aval: Debe ser una persona física mayor de 18 y menor de 70 años. Ser propietario de casa o terreno Tener Garantías en su caso presentar informes

como, comprobante de domicilio, ingreso e identificación. Firmar contrato, pagaré y anexo de bienes.

BANCO SANTANDER SERFIN, créditos a corto plazo como el Crédito en Línea y el Crédito Electrónico en apoyo a, pequeña y mediana empresa ofreciendo la capacidad económica para financiar necesidades de capital de trabajo o adquisiciones de activo fijo a elección mediante un esquema a plazos que van hasta 18 meses para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activos fijos.

Características: Es un crédito otorgado bajo un programa conjunto con NAFIN y la Secretaría de Economía para invertir en: Capital de Trabajo. Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles) Tasa fija a plazos flexibles Sin garantía Hipotecaria. El crédito lo pueden solicitar: Empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$ 1.5 y \$ 20 millones de pesos.

Empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda y que su operación sea inferior a 3 años).

Las características de los créditos, son: Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas en Operación para Capital de Trabajo: Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.

Para Activo Fijo: Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía.

Plazos: a elegir hasta 36 meses Tasa: fija durante todo el plazo Montos: de \$50 a \$750 mil pesos Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo. Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para Capital de Trabajo y otro para Activo Fijo sin que la suma de ambos créditos exceda de \$ 1 millón de pesos.

Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas Nuevas. Para Capital de Trabajo: Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado. Plazos: a elegir hasta 18 meses Tasa fija durante todo el plazo, montos de \$ 50 a \$ 400 mil pesos.

Para Activo Fijo: Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles, el propio inmueble adquirido. Plazos: a elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales) Tasa: fija durante todo el plazo. Montos: de \$50,000 a \$400,000 pesos Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

Las ventajas más representativas que tiene este crédito son: No es necesaria una garantía hipotecaria. Solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de repago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante. Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada. Plazos flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo. Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Requisitos: Ser Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial. En el caso de Personas Morales, contar con un obligado solidario que preferentemente deberá ser el principal accionista del negocio, el cual debe contar con bienes inmuebles (libres de gravamen) y un adecuado historial en el Buró de Crédito. En el caso de ser Personas Físicas, contar con un obligado solidario, quien debe contar con bienes inmuebles y un adecuado historial en el Buró de Crédito.

Persona Física con Actividad Empresarial: Identificación oficial vigente. Comprobante de domicilio reciente. Alta ante la S.H.C.P.. Cédula de identificación fiscal. Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado) Información financiera: Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días. Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales. Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (formato que proporcionará Banco Santander Serfin) Para negocios de reciente creación, descripción del proyecto a financiar (mercado, monto inversión, premisas económicas y proyecciones), así como su Plan de Negocio. Información legal: Reporte del Buró de Crédito reciente. Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

Crediaactivo **BANORTE**, Prestamos hasta 3 meses de sus ventas. Autorización de crédito en 48 horas Paga desde \$24 pesos por cada \$1,000 de crédito. Si tiene una micro, pequeña o mediana empresa con actividad industrial, comercial o de servicios, Banorte y Nacional Financiera le ofrecen un crédito para destinarlo a lo que más necesite: Capital de Trabajo, Adquisición de Maquinaria, Bodegas, Mobiliario, Equipo de transporte, Construcción, Desarrollo Tecnológico, Mejoramiento Ambiental.

Puede elegir entre diferentes tipos de crédito: Préstamo Quirografarios. En Cuenta Corriente. Simple sin Garantía. En Cuenta Corriente con Garantía Prendaria. Simple con Garantía Prendaria. Cuenta Corriente con Garantía Hipotecaria. Simple con Garantía Hipotecaria. Habilitación o Avío. Refaccionario.

Otras instituciones financieras en que apoyan a micro, pequeñas y medianas empresas a realizar sus actividades, la banca privada canaliza sus recursos a los proyectos que ofrecen mejores garantías por la solvencia moral y económica de quienes las emprenden, la banca de desarrollo diversifica el riesgo que plantea cada crédito y otorga financiamiento a largo plazo para convertirse en promotora de desarrollo y responder a la política económica del estado.

BANCO DE MÉXICO, banco central del país, es persona de derecho público con carácter autónomo cuyo objetivo es mantener la estabilidad de la moneda ante el surgimiento de inflación, procura estabilidad del poder adquisitivo y contribuye a regular estabilidad del peso frente a las divisas extranjeras. Como funciones específicas se consideran entre otras realizar operaciones de redescuentos con bancos comerciales.

Fideicomisos instituidos en relación a la agricultura (**fira**): Administrados por el banco de México constituidos en diferentes años, estos fideicomisos fueron creados para dar apoyos a ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios y agroindustriales que administren o trabajen directamente sus tierras. Otorgan financiamientos y asistencia técnica al campo con el fin de impulsar las actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios su comercialización y el fomento de las exportaciones; también tiene como fin elevar la productividad de las empresas agrícolas otorgando financiamientos, asistencia técnica, capacitación y organización para los productores. El Crédito FIRA se otorga fundamentalmente a través de tres tipos de crédito:

HABILITACION O AVIO	REFACCIONARIO	PRENDARIO
Crédito de corto plazo (no exceder de 2 años) para necesidades de capital de trabajo.	Inversiones fijas a 15 años en proyectos forestales o períodos de maduración es extensivo hasta 20 años.	Se otorga para comercialización de insumos o productos, a plazo máximo de 6 meses

Sujetos de crédito: Personas físicas y/o morales, dedicadas a la producción primaria, agroindustrial, comercio y/o servicios, de acuerdo a los siguientes niveles y estratos:

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"

Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
<p>Productores en Desarrollo 1 (PD1): Personas físicas o morales con ingreso neto anual de hasta 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones. Aportación mínima de estos productores a los proyectos es de 10%.</p>	<p>Productores en Desarrollo 2 (PD2): Personas físicas o morales con ingreso neto anual de entre 1,000 y 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.</p>	<p>Productores en Desarrollo 3 (PD3): Personas físicas o morales con ingreso neto anual superior a 3,000 en la que se realizarán las inversiones. La aportación mínima de estos productores a los proyectos es de 20%</p>

El Crédito FIRA se otorga a través de diversos Intermediarios Financieros que cuentan con registro para operar directamente con FIRA.

Es un producto financiero diseñado para apoyar en pesos o en dólares americanos, el desarrollo de proyectos viables de personas físicas y/o morales.

Producción primaria

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca para mercado nacional o de exportación

Agroindustrial.

Procesamiento y transformación de productos de la actividad primaria

Comercio y/o servicios

Prestación o venta de servicios, maquinaria, equipo e insumos de entidades ligadas a sectores rural y pesquero.

Fondo para el Desarrollo Comercial (**fidec**) es un fideicomiso de fomento económico del gobierno federal, administrado por el Banco de México. Esta institución tiene como propósito de fomentar la modernización y competitividad del comercio, disminuyendo los costos de los recursos para la adquisición de insumos, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos y servicios principalmente el que maneja de consumo básico y generalizado que compone la canasta de productos para lograr mayor eficiencia en el abasto de bienes y la prestación de servicios, requeridos por los consumidores. (Banco Nacional de México, S.A, 2003)

Para lograr el objetivo trazado, el fondo podrá realizar, entre otras, las siguientes funciones:

- Conceder financiamientos a la banca comercial para que esta, a su vez, otorgue créditos relacionados con los diferentes programas establecidos por el fondo.
- Garantizar parcialmente los financiamientos que otorgue la banca comercial, en su calidad de operador de primer piso.
- Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento, que involucren recursos aportados por FIDEC y otras entidades financieras.
- Proporcionar capacitación y asistencia técnica relacionados con los objetivos del fondo.
- Financiar estudios de factibilidad de proyectos a ejecutar en el sector comercial

Por lo tanto los sujetos de crédito son los comerciantes y mayoristas; productores de bienes que se comercializan, empresas promotoras y constructoras que promuevan el desarrollo integral.

Banca de desarrollo: La banca de desarrollo esta integrada por la Nacional Financiera, Banco Nacional Exterior, Banco Nacional de obras y servicios públicos, Banco Nacional de crédito rural y el banco nacional de comercio interior.

Nacional financiera, tiene como Objetivo general: Coadyuvar a la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico. Como objetivos específicos: Facilitar el acceso al crédito a empresas definidas como micro, pequeñas y medianas, particularmente las ubicadas en el sector de la industria manufacturera y aquellas del sector comercio y de servicios ubicadas en los estados y municipios considerados como de menor desarrollo relativo, los montos de los financiamientos se determinan en función de los requerimientos particulares de cada proyecto y de su generación de flujos de caja y utilidades. Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores. Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica. Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.

Esta institución transformo su operación crediticia para actuar como banco de segundo piso, con el fin de canalizar sus recursos a través de diferentes instituciones autorizadas, a través de descuentos de crédito al amparo de sus programas, destinados a apoyar las inversiones del sector privado y eliminar estructuras redundantes mediante la extinción de los fideicomisos o fondos de fomento FONEP (Fondo Nacional de estudios y proyectos) y FIDEIN (Fideicomisos para el estudio y fomento de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales), así como la incorporación de NAFIN de los patrimonios del fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña (FOGAIN) y del fondo de equipamiento industrial.

Banco nacional de comercio exterior, BANCOMEXT impulsa la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas de ciclo productivo y ventas. También apoya a la inversión de mediano y largo plazo para incrementar la capacidad instalada, modernizar el aparato productivo y desarrollar la infraestructura, ampliando así la oferta exportable y sustituyendo importaciones en forma eficiente. Como banca de segundo piso a fijado su atención en fortalecer y ampliar su relación con los nuevos intermediarios financieros tales como arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito. Como banca de primer

piso, contribuye a financiar sectores prioritarios que incentiven la participación de otras instituciones de crédito.

Bancomext otorga créditos para apoyar el crecimiento y la modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos productivos dentro de la cadena productiva de exportación y de las empresas generadoras de divisas o que sustituyen importaciones.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse a: Adquisición de maquinaria, equipo y, en general, activos fijos para la producción, empaque y distribución de bienes o servicios, de origen nacional o importada. Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento. Adquisición de instalaciones productivas o bodegas. Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros. Construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento a empresas extranjeras en México, maquiladoras y/o exportadoras. Financiar contratos de arrendamiento de naves industriales de largo plazo. (BANCOMEXT, 2012)

Banco Nacional de Crédito Rural. El Sistema Nacional de Crédito Rural, se integró por un solo banco nacional: el de Crédito Rural (BANRURAL) desapareciendo los bancos nacionales de Crédito Agrícola y de Crédito Ejidal, que se fusionaron por la incorporación al de Crédito Rural. El Sistema se concibió de una manera unificada en cuanto se refería al Banco Nacional y sus filiales regionales; principios, política y criterios de operación quedaron registrados en la nueva Ley bajo operaciones especiales de apoyo al crédito rural, los recursos que se otorgan directamente para la producción y aquellos que forman parte de inversiones generales de planes de capacitación y asistencia y, en general, de proyectos de desarrollo rural. Éstos últimos, también financiados y supervisados por las instituciones del sistema, en el último título de la Ley se incorporaron diversas disposiciones de tipo general, entre ellas el régimen fiscal de excepción para los productores agropecuarios.

La actuación de BANRURAL respondió a los objetivos de política agropecuaria que se estableció como prioridad, para todas las instituciones del sector, en cuanto al fomento de la producción de básicos como respuesta a problemas estructurales de dependencia alimentaria y escasez de recursos para fomentar el desarrollo rural.

Bajo estas circunstancias, el Sistema BANRURAL centró su atención al financiamiento de los productores de bajos ingresos, preferentemente ejidatarios en áreas de temporal dedicados a la producción de granos básicos. Desde el inicio del régimen del Presidente Carlos Salinas de Gortari se impulsó una política de modernización que desencadenó un amplio proceso de cambio en todos los ámbitos del país. Los cambios se orientaron a coadyuvar en la resolución de los problemas estructurales del sector que se resumen en los rezagos en la infraestructura y tecnología, pobreza, inseguridad en la tenencia de la tierra, baja rentabilidad, descapitalización, excesivo intermediarismo comercial y alta dependencia de la agricultura de temporal.

Para combatir la pobreza extrema se puso en marcha el Programa Nacional de Solidaridad que favoreció a los productores del campo con apertura del "Crédito a la palabra" mediante recursos a tasa cero que al recuperarse se reinvertían en obras de beneficio para la comunidad, se desincorporaron entidades, permaneciendo sólo las empresas estratégicas para apoyar la política agropecuaria.

Dentro de este entorno BANRURAL fue objeto de modificaciones sustantivas para realizar las funciones y atribuciones que le permitieran contribuir a la solución de los problemas estructurales y coyunturales en los sectores que configuran el ámbito de su competencia.

La Ley General de Crédito Rural que normaba las operaciones del Sistema BANRURAL fue derogada en 1992 con la promulgación de la nueva Ley Agraria. El Decreto por el cual se expidió la Ley Orgánica de la Financiera Rural, que

abroga la Ley Orgánica de la Sistema BANRURAL; publicado el 26 de Diciembre de 2002 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), decretó la disolución y ordenó la liquidación de las trece Sociedades Nacionales de Crédito que integraban el Sistema BANRURAL.

Por tal motivo, a partir del 1º de julio de 2003, la Sociedad Nacionales de Crédito del Sistema BANRURAL se encuentra en proceso de liquidación, no cuenta con presupuesto asignado por parte del Presupuesto de Egresos de la Federación, dado que esta obligación recae en el ámbito de competencia del liquidador, por lo que deja de prestar servicios bancarios y de financiamiento al sector rural. Únicamente se cuenta con el servicio de recuperación de cartera, en tanto se logra la conclusión del mismo mediante la sustitución o extinción de los encargos correspondientes. (Secretaría de Hacienda y Contaduría Pública, 2011)

La SAGARPA por conducto de la Subsecretaria de Fomento a los Agronegocios, desarrollo el Programa de Apoyo para Acceder al Sistema Financiero Rural (PAASFIR), desde el 13 de junio de 2003, siendo una alternativa para que el productor pueda ser sujeto de crédito ante la banca comercial.

Su objetivo principal es apoyar a las Organizaciones de Productores del Sector Rural para acceder a los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades, coadyuvando con los esfuerzos instrumentados por diversas dependencias del Ejecutivo Federal para la constitución y fortalecimiento de un SISTEMA FINANCIERO RURAL eficiente. El Agente Operador es el FIRCO en sus distintas Gerencias Estatales. El propósito de un sistema financiero es poner en contacto (intermediar) a las personas que necesitan dinero (demandantes) y a las personas que lo tienen (oferentes), esto es financiamiento; además cumple con la función de ayudar a la circulación eficiente del dinero, siendo esto el sistema de pagos.

Financiera Rural enfrenta el reto de otorgar crédito a las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades productivas vinculadas

con el medio rural, fomentando proyectos que impulsen un desarrollo integral del sector.

Fideicomisos de riesgos compartidos (**firco**) El Fideicomiso de Riesgo Compartido es un fideicomiso público en términos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, administrada por el banco de crédito rural, que tiene como objetivo coadyuvar al incremento de la productividad y producción de alimentos básicos y productos estratégicos en predios de productores agropecuarios y forestales ubicados en áreas con potencial no desarrollado, mediante apoyos de inversión subsidios y crédito, manejados en forma de paquetes destinados a proyectos de desarrollo integral en los que se vinculen las acciones de transferencia de tecnología y las obras de infraestructura rural, con las características siguientes:

- I. Fideicomitente: El Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
- II .Fiduciario: la Financiera Rural, organismo descentralizado de la Administración Pública Federal;
- III. Fideicomisarios:
 - a) Los ejidatarios, comuneros, colonos o pequeños propietarios, siempre que se obliguen a cumplir con los programas de fomento a que se refiera.
 - b) refiere la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, o acepten los compromisos de alcanzar los índices de
 - c) productividad que expresamente autorice la Comisión Intersecretarial para el Desarrollo Rural Sustentable, a través de proyectos de reconversión productiva y estratégica que resulten elegibles para apoyarse con recursos de riesgo compartido.

Las personas físicas y morales que se ocupen de la producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios agropecuarios, forestales, acuícolas y ambientales, o de bienes y servicios necesarios para dichas actividades, y cuyos

proyectos de inversión sean elegibles para la aplicación de otros apoyos que otorgue el Fideicomiso.

La elegibilidad de los proyectos a que se refieren los incisos anteriores será en función de las prioridades que al efecto establezca la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, tomando en consideración la viabilidad técnica, financiera, económica y ambiental, así como la proporción de los apoyos de la inversión total en el proyecto, y de los demás que señalen las Reglas de Operación del Fideicomiso que tendrá como objetivo:

- A. Otorgar apoyos temporales bajo esquemas de riesgo compartido orientados a impulsar la práctica de los cultivos o de las actividades ganaderas, forestales y acuícolas, que mejor armonicen la sustentabilidad y la rentabilidad, atendiendo a la aptitud de los recursos, al comportamiento de los mercados y a la tecnología apropiada.
- B. Propiciar una más eficiente inserción de los productores agropecuarios en las cadenas productivas, incluyendo los relacionados con la producción y suministro de bienes o servicios para la producción agrícola, ganadera, forestal y acuícola, así como las actividades posteriores a la cosecha;
- C. Participar, mediante las acciones de reconversión productiva o de fomento de agronegocios, en aquellos proyectos de aprovechamiento y conservación de recursos a nivel microcuena que correspondan a los criterios de elegibilidad que se señalen en las Reglas de Operación del Fideicomiso;
- D. Impulsar el uso de la energía renovable en unidades de producción donde no se cuente con energía eléctrica, con la concurrencia de diversos programas y fuentes de recursos, y
- E. Apoyar a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación en la eficiente y eficaz canalización de los apoyos públicos destinados a mejorar la rentabilidad y la

competitividad de la producción del campo mexicano, así como la sustentabilidad de los recursos en ella involucrados.

Banco nacional de comercio interior. Es una institución de banca de desarrollo especializada en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios, a través de su red de sucursales ubicadas en todo el país ofrecen servicios bancarios y de crédito, mediante el financiamiento impulsa y fortalece el proceso de modernización de los sectores encomendados, la construcción de la infraestructura comercial y de servicios que estas actividades económicas demandan.

Un aspecto importante en el desarrollo del banco ha sido el financiamiento canalizado para nuevas instalaciones, tales como módulos y centrales de abasto, centros comerciales y mercado de venta al detalle. Así mismo, prestan servicio de asistencia técnico y capacitación técnica al mismo tiempo que colabora en el desarrollo de las regiones de mayor atraso relativo.

Fondo Nacional de Fomento al Turismo (**fonatur**) El Fondo Nacional de Fomento al Turismo tiene como antecedente la creación, por Decreto Presidencial del 14 de noviembre de 1956, del Fondo de Garantía y Fomento de Turismo (FOGATUR), habiéndose encargado de su manejo a Nacional Financiera, S.A., con el objeto de otorgar créditos para estimular la inversión turística nacional.

2.2.7 Características básicas de las fuentes de financiamiento.

La administración de las finanzas es una forma de la economía aplicada, dado en sí que la mayoría de las decisiones de las empresas deben medirse de alguna manera en términos financieros, el administrador financiero lleva a cabo funciones vitales dentro de la entidad las cuales pueden considerarse:

1. Análisis y la planeación financiera; se refiere a la transformación de datos de finanzas de modo que pueda utilizarse para vigilar la posición financiera de la

- entidad, evaluar la necesidad de incrementar la capacidad productiva y determinar el financiamiento adicional que se requiera.
2. Manejo de la estructura de activos de la empresa; determina la composición y el tipo de activos circulantes y fijos que señalan en el balance general de la entidad.
 3. Manejo de la estructura financiera de la empresa; ocupa del pasivo y el capital, deben tomarse decisiones fundamentales acerca de la estructura, determinar la composición adecuada de financiamiento a corto o largo plazo. (Gitman, 2010)

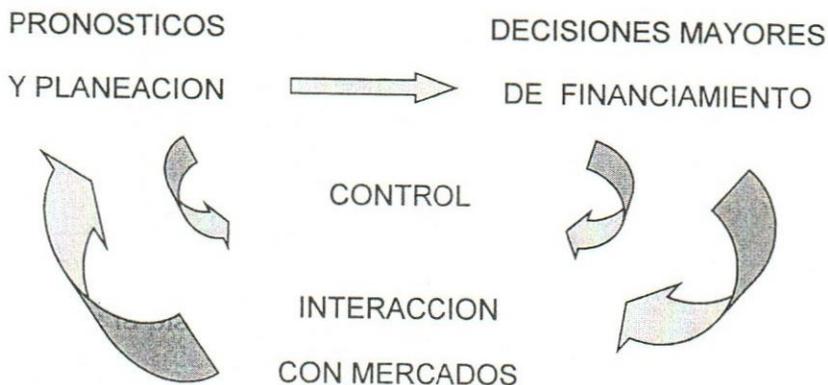
Milton Friedman sostiene que la función de una empresa es simplemente maximizar utilidades a elaborar una producción demandados en el mercado y aboga por un medio ambiente económico libre de muchos controles del gobierno. Los accionistas desean que el valor de sus intereses como propietarios sea tan altos como sea posible.

La importancia relativa de los componentes del portafolio empresarial así como las diferentes percepciones de lo que constituye la "correcta" composición del portafolio han cambiado la visión de lo que es una estrategia empresarial "apropiada", el mercado atractivo y la solidez de la empresa se consideraban igualmente importantes, en consecuencia habrá un equilibrio en el uso del mercado atractivo y la solidez de la empresa como elementos básicos de la estrategia empresarial.

Desde la perspectiva del portafolio estratégico, la oportunidad de la estrategia competitiva es fundamentalmente externa, un elemento endógeno para ser monitoreado, controlado y explotado. Cuando se utiliza el enfoque de portafolio estratégico dentro de la estructura del conglomerado, la medida del éxito proviene del único elemento común que tiene algún sentido entre los diversos negocios o productos no relacionados, a saber, el resultado financiero.

Por lo anterior se debe tener en consideración a la decisión en la fuente de financiamiento lo siguiente:

1. Pronósticos y planeación El administrador debe interactuar con otros ejecutivos con quienes, en forma conjunta estudiaran el futuro y establecerá planes que en forma a la posición de la empresa en el futuro.
2. Decisiones mayores de financiamiento e inversión sobre la base de los planes a largo plazo. El administrador financiero debe obtener el capital necesario para apoyar el crecimiento. Una empresa exitosa regularmente logra una alta tasa de crecimiento en ventas, lo cual requiere un incremento de inversiones en planta, equipo y los activos circulantes necesarios para la producción de bienes y servicios específicos que deben hacerse, así como las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar estas inversiones. Deben tomar decisiones
3. Acerca del uso de fondos internos externos, del uso de deudas o del capital de los propietarios y del uso de financiamiento a largo plazo.
4. Control. El administrador financiero debe interactuar con los ejecutivos de otras partes de la empresa para ayudar al negocio a que opere en la forma más eficiente posible. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras y todos los administradores (financieros o de otra naturaleza) necesitan tener esto en cuenta. Por ejemplo, las decisiones de mercadotecnia afectan el crecimiento en ventas, lo cual a su vez cambia los requerimientos de inversión, por tanto, quienes tomas decisiones en el área de mercadotecnia deben tener en cuenta la forma en la que afectara (y la forma en que serán afectados) a la disponibilidad de fondos las políticas de inventarios la utilización de la capacidad de la planta.
5. Interacción con los mercados de capital. La cuarta actividad se relaciona con el manejo de los mercados de dinero y de capitales, todas las empresas afectan y son afectadas por los mercados financieros generales, donde los fondos son obtenidos, los valores de la empresa son negociados y sus inversionistas son recompensados o castigados.



2.2.8 Importancia del financiamiento en las empresas.

La función de financiamiento es algo más que la procuración o provisión de fondos, y la efectiva utilización en las transacciones de la entidad, es por ello que representa un esfuerzo para preverse acorde a las necesidades requeridas por la empresa en la más favorable condición y el objetivo del negocio. El dinero tiene un costo y en pocas veces se encuentra a la disposición de los empresarios en cantidades ilimitadas, además algunas empresas disfrutan de una situación financiera tan sólida como para que sus planes puedan llevarse a cabo y adaptarse las decisiones bajo la suposición de que podrán obtenerse todos los fondos exigidos por los planes u objetivos que se decidieron.

Es evidente que existe un fuerte vínculo entre financiación y desarrollo económico ya se trate de micro o macro economía. En la Microeconomía se ocupa de las operaciones eficientes del negocio, define las actividades que les permitan alcanzar el éxito del financiamiento a través de los conceptos de la oferta y la demanda así como estrategias para maximizar las utilidades. En la Macroeconomía se ocupa de la estructura institucional del sistema bancario, intermediarios, políticas económicas a disposición del gobierno para hacer frente y controlar el nivel de actividad económica dentro del sistema, las políticas monetarias y fiscal con mayor restricción sobre la capacidad de la empresa.

Distinta sería la situación actual, si las empresas, tuvieran el apoyo de fuentes financieras que las conocieran bien, capaces de continuar haciendo inversiones, incluso durante un período de recesión.

Para ello es necesario que quien proporciona el capital conozca a fondo a quienes van a disponer del mismo. Es preciso cuando se va a determinar cuanto capital debe fluir a una compañía en vez de otra, cuando se van a asignar adecuadamente los recursos a las empresas, estar bien informado acerca de quienes los usan, de manera de obtener el máximo grado de crecimiento económico y prosperidad. y ese papel trascendental no puede dejarse librado a las fuerzas del mercado. Deben existir sí, condiciones lo más abiertas posibles en cuanto a un mercado asignado de recursos.

Pero no deben faltar los otros ingredientes que posibilitan el éxito económico, esto es, cierto grado de burocracia administrativa eficiente, que organice los procedimientos y asegure un adecuado control sobre las empresas usuarias de los recursos.

Esto por varias razones pero principalmente por que todos tienen un interés a largo plazo por la salud y el riesgo que corren tanto las empresas como sus acreedores.

Todos sabemos que la locución "Finanzas", implica dinero, crédito y algunas otras acepciones tales como acciones, bonos e hipotecas, es decir, uso o pago de moneda es el elemento común en todas las diversas aplicaciones del vocablo finanzas y en la actualidad es un verdadero arte científico, es decir la ciencia de saber como predecir las consecuencias financieras y el arte de saber cuando actuar, puede ayudar a quienes toman decisiones financieras en la actualidad para evitar dificultades del mañana. Las empresas además de demandar mano de obra, maquinaria, materia prima, etc. así como el de solicitar efectivo, busca dentro del mercado financiero quien ofrezca mejores oportunidades y facilidades de financiamiento. Las condiciones futuras del mercado monetario se deben relacionar con la condición financiera que se espera para la empresa dentro del periodo planeado y no con la situación actual que se está presentando.

Así, se puede definir al financiamiento: "Como la adquisición de fondos a nivel de individuos, de empresas y de Gobierno para hacer frente a sus necesidades y lograr su buen financiamiento". Es necesario recurrir a él, porque el dinero invertido en activos es de lenta recuperación, además de que toda firma necesita de fondos para desarrollar su actividad, ya que son estos los que la mantienen abastecida de recursos económicos para que este en condiciones de cumplir con sus obligaciones, así como para llevar a cabo sus objetivos.

Cuando la organización no cuenta con los recursos necesarios para realizar la introducción desarrollo o consolidación, tendrá la necesidad de acudir a instituciones dedicadas a otorgar créditos.

Para este efecto debe considerarse los elementos principales del financiamiento:

- a. Mezcla de financiamiento; tanto las personas como los organismos necesitan reflexionar acerca de la cantidad de dinero prestado que se utiliza (deuda) con respecto al dinero propio (capital) destinado para cualquier acción.
- b. Liquidez necesaria; se refiere al grado en que un activo, puede convertirse en efectivo.
- c. Empleo de utilidades; Las utilidades deben gastarse o reinvertirse de manera redituable. Existen opciones para el empleo de las utilidades de las cuales compiten entre sí y deben ser evaluadas en forma apropiada en quienes toman decisiones.
- d. Flexibilidad; Se verá que si se tomaron decisiones financieras en el pasado sin considerar adecuadamente su impacto sobre las disposiciones financieras futuras, podrían surgir ataduras financiera.

Si bien reconocemos que el análisis financiero depende en grado sumo del uso de razones, estas deben usarse con precaución en ocasiones, debido a que una razón es una comparación entre dos cifras, un numerador y un denominador, no podemos estar seguros, al comparar una razón con otra, si la diferencia es el resultado de cambios en el numerador, en el denominador o en ambos. El análisis de razones comprende métodos para calcular e interpretar los índices financieros a fin de evaluar el desempeño y la situación de la empresa. Los aportes básicos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa de los periodos que serán analizados. El uso de este estudio tiene como objetivo que el empresario primero conozca su empresa antes de que otros la examinen para poder otorgarle un crédito al conocerse a sí mismo, puede tomar decisiones de cambio antes de dar paso a financiarse.

2.3 ASPECTOS GENERALES DEL DESARROLLO PRODUCTIVO

El proceso de conformación de la teoría y la práctica administrativa ha requerido grandes períodos de maduración en los que las transformaciones sociales y el surgimiento de la industria y del mercado constituyeron, el basamento sobre el cual surgirían ideas y métodos tendientes a desarrollar formas de organización más adecuadas para la realización de las actividades humanas.

A partir de esas consideraciones del pensamiento administrativo que ha existido y ha tenido gran influencia en el desarrollo del concepto de administración así como la práctica administrativa misma, entendiéndose ambos como el conjunto de conocimientos sistemáticos y herramientas que mediante modelos y métodos generales permiten la adecuada operación de las organizaciones sociales, sean o no lucrativas, para incrementar las eficiencias de las mismas, en las etapas particulares del desarrollo de las sociedades.

Se hace referencia a lo que puede considerarse como las nuevas tendencias dentro del campo de la administración, en las que conceptos tales como "competitividad", "planeación", "justo a tiempo", "calidad total" y "reingeniería" se ven unidos a la creciente necesidad no sólo de maximizar ganancias sino también de realizar procesos productivos donde el eficiente manejo de los recursos humanos, técnicos y financieros se refleje en el mantenimiento del equilibrio ecológico. Todo ello en un constante proceso de creación y evaluación de cursos y políticas de acción alternativas que permitan a las empresas alcanzar sus objetivos. Aunque es evidente que la puesta en práctica de procedimientos administrativos no es particular a las empresas productivas, es como al interior de éstas, y en un marco socioeconómico específico donde se generan las nuevas estrategias y prácticas administrativas mediante las cuales se trata de satisfacer las cambiantes necesidades de los mercado y los cambiantes patrones de consumo vinculada a la transformación dentro de la industria, realizando una breve evaluación de las alternativas y limitaciones que los diferentes estratos de empresas -grandes, medianas, pequeñas y microempresas- en la industria nacional tienen para poder implementar esas "nuevas" estrategias administrativas.

En ese contexto surgieron laboriosos empresarios como Richard Arkwright quien planteó que la centralización del mando y el establecimiento de tarea basada en una estructura organizativa jerárquica permitía un mejor control de actividades dentro de la empresa. Por otra parte, y con el auge de las ciencias de la naturaleza algunos pioneros dentro del campo administrativo propusieron la utilización de las fases del método científico en el estudio y el análisis de los procesos productivos y sus problemas. Desde su perspectiva, con la aplicación de las fases del método científico a la organización de la empresa y al proceso productivo se podrían mejorar los resultados productivos y económicos en las empresas.

El crecimiento de las comunidades desde el punto de vista económico-productivo y que ofrezcan cierta garantía de viabilidad y continuidad futura, una vez iniciada la actividad operativa, se trata de iniciativas dirigidas a potenciar el tejido industrial de base, Pymes, cooperativas de diverso tipo, empresas de economía social y similares, cuya producción responda a las necesidades sociales, económicas y de creación de empleo de la zona, con un impacto positivo general sobre la región, que permita incrementar, igualmente, su competitividad económica. Estos proyectos, en ningún caso, pueden perseguir beneficio empresarial para la entidad solicitante ni directa ni indirecta; presente o futuro. (Huerta Moreno, 2011)

2.3.1 Principales antecedentes del desarrollo productivo.

Durante el feudalismo y debido a factores tales como la insuficiencia en la demanda de productos, la precaria situación de los medios de comunicación, así como los problemas generados por la inexistencia de un patrón de cambio adecuado, las actividades productivas estaban reducidas al intercambio entre los integrantes de una misma comunidad. En este momento no se hablaba de mercancías, ya que sólo había intercambio de productos entre un artesano y otro. La actividad productiva se desarrollaba a través del Sistema Doméstico, donde sólo se producía para el consumo familiar y el excedente se destinaba al trueque.

Con el transcurso del tiempo y mediante la creación de patrones de cambio exactos, los intercambios ya no se realizarían mediante trueques. Las transacciones financieras se hacían en la Corte de Cambio de Dinero, donde las

diversas monedas eran pesadas evaluadas y canjeadas, mediante la introducción del dinero el cambio de artículos se hizo más fácil y el comercio tuvo un gran estímulo.

En el transcurso de los siglos XIV al XVIII, la actividad productiva evolucionó en términos administrativos y tecnológicos de manera gradual, y los primeros empresarios pudieron ir incrementando paulatinamente la productividad y sus ganancias. Para este momento los empresarios aparecían como verdaderos administradores, en el sentido de que conocían todas y cada una de las etapas involucradas, tanto humanas como económicas y técnicas, en la elaboración de sus productos y en la distribución de los mismos. El momento de la gran división del trabajo en las fábricas había llegado.

Quienes inicialmente plantearon la necesidad de desarrollar formas de cooperación productiva y comunitaria, entre países o entre regiones, basadas en la "división del trabajo" fueron algunos economistas, entre los que encontramos a Adam Smith y a William Petty.

Con el Sistema de Producción Fabril nacía el capitalismo y se iniciaba la etapa de formalización de la práctica y el pensamiento administrativos, el empresario Richard Arkwright planteó la centralización del mando y tareas basadas en una estructura organizativa permitiendo mejor control de actividades. Mathew Bulton y James Watt aplican las primeras técnicas para la planeación y los pronósticos de la producción. Eli Whitney, quien utilizó el método científico en el análisis de la manufactura de fusiles de partes intercambiables, además creó un sistema extensivo de control de costos que permitía llevar a cabo una avanzada administración de las entradas y salidas de efectivo. Robert Owen, quien además de desarrollar uno de los más interesantes experimentos de reforma político-social, hizo planteamientos, que posteriormente llevó a la práctica lo que más adelante se conocería como "administración de personal". Charles Babage, elaboró las primeras ideas sobre los Estudios de Tiempos y Movimientos. Estas serían retomadas casi un siglo después por F. Taylor para demostrar que la parcialización más minuciosa del proceso de trabajo -división del trabajo- reducía

los tiempos muertos, hacía más eficiente el proceso de trabajo y generaba grandes ahorros con la reducción en el desperdicio de materiales.

En este sentido, se puede afirmar que actualmente, la innovación en los procesos administrativos, además de perseguir el adecuado manejo de los recursos humanos, técnicos y financieros de la empresa tiene como meta la búsqueda de la información que permita al administrador o al empresario realizar una evaluación de los puntos débiles y de los puntos fuertes de la empresa, derivados de las condiciones tanto internas como externas a la misma. El conocimiento esos problemas permite establecer la estrategia y los cursos de acción a seguir para que la empresa pueda expandirse en el mercado y consolidar su posición en el mismo.

2.3.2 Bases Fundamentales del Desarrollo Productivo.

La asociatividad, como estrategia central, colectiva y voluntaria, de respuesta a los mercados. El fundamento legal será la constitución de consorcios, grupos de interés económico, etc.

La característica organizativa, será la flexibilidad. El compromiso y participación activa y directa del empresario en sus diagnósticos y soluciones. Los mismos empresarios constituyen la mayor fuente de conocimiento y experiencia del sector productivo al cual pertenecen. La capacitación continúa, tanto de las personas como de las organizaciones empresariales. La cultura organizacional, como ventaja competitiva en la gestión de los recursos humanos. La existencia de una visión compartida de las metas comunes. La existencia de una misión clara y definida, como instrumentos de orientación estratégica y de evaluación de decisiones.

2.3.3 Principal Importancia del Desarrollo Productivo.

El diseño del sistema productivo quizás es uno de los aspectos del subsistema de producción en el que mayores y más innovaciones se han experimentado. En tal diseño los principales puntos son:

1. Establecimiento de la capacidad productiva de la planta o plantas, lo que lógicamente está relacionado con el tamaño de las plantas.
2. La selección del proceso de producción, dentro del cual se puede elegir desde una ordenación por el proceso hasta una ordenación por el producto – línea o cadena de montaje pasando por concepciones mixtas.

Producción: es una definición de la cual se han dado diferentes interpretaciones a lo largo de la historia, suele definirse como el por qué se crean bienes y/o servicios a partir de unas entradas en las que a su vez se encuentran también bienes y servicios. Es la creación de bienes y/o servicios (productos acabados) a partir de factores de otros bienes (factores de producción), todo esto motivado por el hecho de que los productos tienen una utilidad superior a la de los factores.

También se le llama producción a la transformación de unas entradas (inputs), por medio de un sistema productivo conformado por un conjunto de elementos materiales y conceptuales, un sistema físico de producción que gobierna los elementos materiales y un sistema de gestión de producción encargado de la dirección y el control.

La función de producción es conocida también, sobre todo en la literatura anglosajona, como función operativa; y a la gestión de producción se le denomina entonces gestión de las operaciones. La gestión de la producción, o de las operaciones se orienta a la utilización más económica de unos medios (máquinas, espacios, instalaciones o recursos de cualquier tipo) por unos empleados u operarios, con la finalidad de la transformación de unos materiales en productos o la realización de unos servicios.

El término producción se utiliza frecuentemente con diferentes significados. En sentido restringido se aplica a la producción de los bienes materiales que se precisan por una sociedad. Esto es, bienes de consumo, como alimentos, vestidos, automóviles, y bienes de inversión, como máquinas, herramientas o generadores eléctricos. Por tanto, en este caso se excluyen los servicios, como la sanidad, la educación o el comercio.

No obstante, en este artículo se utiliza el término producción en otro sentido más amplio: el de una de las funciones necesarias en toda empresa u organización que realice una actividad económico-social, sin importar si se trata de una empresa de producción o de servicios.

CAPÍTULO 3.

CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO.

Este capítulo, contextualización del objeto de estudio es de importancia como la conceptualización del mismo, solo que en este capítulo se refiere a una determinada área en la que se ubica el problema de investigación, iniciando con la explicación de lo que son las PYMES en contexto general del estado de Chiapas y luego en el contexto específico de Tuxtla Gutiérrez el cual se tomará como punto de referencia para llevar a cabo la presente investigación.

3.1 ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR PYMES.

PYMES, son abreviaturas de Pequeña y mediana empresa. En los últimos años PYME ha tomado un auge muy fuerte en los diferentes ámbitos del desarrollo económico. Estas empresas revisten una importancia tremenda en el desarrollo de los países. Estas pueden ser la diferencia entre un país financieramente sano y otro que no lo sea tanto. La Pequeña y Mediana Empresa, tiene una importancia muy grande en el desarrollo de los países.

En México el 98% de las empresas son pequeñas o medianas En México como en varios países del mundo las pymes contribuye en gran medida al desarrollo del país al que pertenece siempre ha sido el sector con mas necesidades, tanto financieras como tecnológicas, y considerando la situación que actualmente vive el país, se vuelve imperioso cubrir estas necesidades, no solo para ayudarlas a salir

adelante sino para estar en condiciones de competir en medio de una economía globalizada. Estas, en su mayoría, son capital intensiva y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las Pymes en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50'y 60' durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pymes.

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 199 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

3.1.1 Datos históricos de las pymes.

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en nuestro país emplean al 78% de la población económicamente activa y aportan el 68% del producto interno bruto en nuestro país, según el último censo económico realizado por el INEGI, el sector empresarial mexicano por tamaño esta compuesto de la siguiente manera: Micro 97.3% Pequeñas 2.3% Medianas 0.3% y Grandes 0.1%

Sin embargo las PYMES en México están atrasadas en la inversión en tecnologías de información en comparación de otros países (INEG). Las grandes empresas son las que normalmente invierten en nuevas tecnologías y desarrollos, las que se

preocupan por mantenerse al día en materia tecnológica para no atrasarse ante sus competidores. Si las PYMES se quedan atrasadas repercuten en la mayoría del sector empresarial del país si no se toman medidas adecuadas para que este tipo de empresas obtengan recursos para invertir en nuevas tecnologías el país entero va a sufrir un atraso considerable.

La nueva Ley de Fomento a las Pymes señala lo siguiente entre sus puntos principales:

- Se facilitará a la Pymes el acceso al crédito y se establecerán bonificaciones de la tasa de interés.
- La bonificación será solventada por el Estado Nacional.
- Se establecen excepciones impositivas y beneficios para la exportación.
- El Banco de la Nación y el Banco de Inversión y Comercio Interior instrumentarán líneas especiales de financiación.
- Las Pymes que se acojan a las disposiciones de esta norma no podrán tener un plantel superior a los 40 trabajadores.
- Deberán tener una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad fije la comisión especial de seguimiento, que se crea con esta ley.
- Las Pymes que superen alguna o ambas condiciones podrán permanecer en el régimen especial durante tres años, siempre que no dupliquen la facturación o el personal indicados.
- Los convenios colectivos de trabajo de las Pymes podrán disponer el fraccionamiento de los períodos de pago del aguinaldo, siempre que aquellos no excedan de tres períodos en el año. Cuando se extingan contratos de trabajo como consecuencia de un procedimiento preventivo de crisis, el Fondo Nacional de Empleo podrá asumir total o parcialmente indemnizaciones respectivas. El trabajador que asista a cursos de formación personal relacionados con la actividad de la empresa en la que preste servicios, podrá solicitar la adecuación de su jornada laboral a las exigencias de esos cursos.

3.1.2 Principales conceptos de las pymes

- Se entiende por pymes aquellas unidades económicas que para su operación ocupen de 1 a 15 personas y que el monto de sus ventas anuales no sean mayores a \$ 905, 850.00.
- Sistema organizado para alcanzar un fin común, encaminado a la producción de un bien o servicio.
- Es un conjunto de personas integradas con un mismo objetivo y metas.
- Es un organismo integrado por familiares que satisface de una pequeña

población.

- Es un conjunto de personas integradas para un fin único, el crecimiento y sustento de la misma.
- Es un sistema integrado por pequeños empresarios con la finalidad de ser más productivos en el desarrollo de su entidad.

En la Zona en Desarrollo, se produce un decrecimiento relativo de la Mediana Empresa y de la Gran Empresa, y un aumento relativo en la Pequeña Empresa.. La tendencia relativa del valor de la producción según localización, es mucho más clara que la referida a número de establecimientos y ocupación.

En la Zona Avanzada, la estructura evolucionó a favor de la Pequeña Empresa en la ISI fácil, y en su contra en la ISI difícil. La Mediana Empresa declinó en su participación a lo largo de todo el período.

En la Zona en Desarrollo se produjo, en cambio, a lo largo del período, un paulatino reemplazo estructural de la Pequeña Empresa por la Gran Empresa, mientras que la Mediana Empresa mantuvo su participación. Es de hacer notar que la PYME en la Zona en Desarrollo, aunque en declinación, es mucho más importante que la participación de ella en la Zona Avanzada.

3.1.3 Objetivos generales de las pymes.

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

Las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado. En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, incluidos los micro emprendimientos, constituyen una parte sustancial de la economía.

3.1.4 Clasificación por su tamaño y su giro de las pymes.

El avance tecnológico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Aplicar la administración más adecuada de la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador.

Criterios de clasificación mas difundidas

- I. Industriales: la actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. A su vez la industria se clasifica en:
 - a. Extractivas: cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sean renovables o no renovables, ejemplo (pesqueras, madereras, mineras, petroleras).
 - b. Manufactureras: son empresas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser que produzcan bienes de consumo final (ropa, aparatos electrodomésticos,) etc
- II. Comerciales: son intermediarias entre productor y consumidor, su función primordial es la compra – venta de productos terminados y pueden clasificarse en:
 - a. Mayorista: cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
 - b. Minoristas o detallistas: los que venden productos al menudeo o en pequeñas cantidades, al consumidor.
 - c. Comisionistas: se dedican a vender mercancías que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta funciona una ganancia o comisión.

- d. Servicio: son aquellos que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos y se clasifican en:
- i. Transporte
 - ii. Turismo
 - iii. Instituciones financieras
 - iv. Servicios públicos
 - v. Comunicaciones
 - vi. Energía
 - vii. Agua
 - viii. Servicios privados
 - ix. Asesorías
 - x. Diversos servicios, contables, jurídicos, administrativos
 - xi. Promoción y ventas
 - xii. Agencias de publicidad
 - xiii. Educación
 - xiv. Salubridad (hospitales)

De acuerdo con la magnitud de la empresa

Financiero: el tamaño de la empresa se determina con base al monto de su capital, las cantidades cambian continuamente de acuerdo a la situación económica del país.

Personal ocupado:

Micro: de 1 a 15 empleados

Pequeña: de 16 a 100 empleados

Mediana: de 101 a 250

Producción: una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesana, una empresa mediana puede estar mecanizada, cuenta con más máquina y menos mano de obra.

Ventas: establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, medianas cuando sus ventas son nacionales.

Las empresas pequeñas y medianas se hallan agrupadas y en nuestro país se identifican con la sigla pymes:

- Cantidad de personal

- Monto y volumen de la producción
- Monto y volumen de las ventas
- Capital productivo

Estas son algunas de las variables que se tienen en cuenta para determinar la magnitud de las empresas. Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas dependiendo de actividad de la Empresa. Así se consideraría que una empresa es:

- Pequeña: hasta alrededor de 50 personas
- Mediana: entre 50 y 500
- Grande: más de 500

EMPRESA	NUMERO DE TRABAJADORES					
	INDUSTRIA		COMERCIO		SERVICIO	
	DE	A	DE	A	DE	A
MICRO	0	30	0	5	0	20
PEQUEÑA	31	100	6	20	21	50
MEDIANA	101	500	21	100	51	100
GRANDE	501	n	101	n	101	n

Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social, a los efectos de las diferentes medidas de apoyo, tanto a lo que se refiere a la política económica, como a lo fiscal, a la crediticia y otros. En la situación actual de nuestro país, es difícil que las empresas pequeñas, se desarrollen tan bien como las grandes y no tiene nada que ver con el tamaño, las empresas grandes alguna vez tuvieron su inicio como pequeñas.

Cualquier pequeña empresa puede convertirse en una grande y exitosa; solo es cuestión de conocer cuáles son las áreas de esta susceptibles de crecimiento, invertir en esas áreas y seguir creciendo, poco a poco.

3.1.5 Características generales de las pymes.

En los años recientes la industria ha experimentado contracción de la demanda interna baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones del crédito. Sin embargo, el subsector de la pyme en algunas ramas de actividad y regiones no solo se mantuvo si no que el ritmo de crecimiento en el numero de establecimientos fue mayor al de la gran empresa, pues mientras que en este creció a una tasa promedio anual de 4.16% las mas grandes lo hicieron a un 3.37% de 1989 a 1993. El desarrollo industrial alcanzado por México en las últimas décadas se apoya en gran medida en el avance y consolidación de un importante numero de pequeñas y medianas empresas que por sus características constituyen un elemento indispensable para conformar un aparato productivo mas integrado en todos los niveles. Hoy en día este sector, aunado al microempresarial, representa la mayoría de los establecimientos de la actividad económica en México.

La pyme ha generado 43% de la producción manufacturera, distribuyéndose regionalmente en las 32 entidades federativas en cerca de 456 ciudades representadas. Según publicación del diario oficial. (DOF) la ley de micro industria define a la pyme como unidades económicas, que a través de la organización del trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a las actividades comerciales, prestación de servicios o transformación de bienes.

Para determinar tamaños de empresas la secretaria de comercio industrial (SECOFI) se basa en el número de trabajadores y el monto de ventas, el cual podrá ser modificado y publicado en el DOF cada vez que lo considere necesario.

Las actividades a las que se dedican van desde talleres unipersonales y de tipo familiar hasta unidades productivas con altos estándares de organización. Estas empresas casi cubren todas las actividades manufactureras; más del 60% están en las ramas de alimentos, productos metálicos, prenda de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos. Este segmento de la economía muestra características muy heterogéneas sin embargo caracterizando a la pyme podemos establecer tendencias.

3.1.6 Situación actual de las pymes

El panorama actual de la pequeña y mediana empresa, en general, indica la presencia de un sentimiento generalizado de desaliento, excepto en algunos pocos ramos. Tal sentimiento, aunque con variaciones del contexto de base objetiva que pueden agravar aún más las expectativas de futuro de la pequeña y mediana empresa, ya sea observada en 1975, según el conocimiento histórico directo de varias empresas con estas características y las declaraciones públicas realizadas en aquel entonces por sus conductores.

Aún resulta arriesgada la hipótesis, parecía ser una constante de este tipo de organizaciones el estado de crisis permanente. Que si bien puede adquirir signos diferentes y aún opuestos, también se manifiesta en situaciones de veloz crecimiento. Cabe entonces preguntarse ¿cuáles son los determinantes de ese estado?. A los fines de su mejor análisis, proponemos dividirlos entre los de origen externo y los de origen interno y, para cada uno, cruzar la variable de: cambio- no cambio posible.

1.- Determinantes externos:

De posible o difícil cambio o modificación: son los vinculados con la adquisición de tecnología de alto costo y alta complejidad de manipulación, que producen serias limitaciones de producción en escala y, por lo tanto, de riesgosa amortización, así como el requerimiento de capitales no disponibles. Además, la existencia o formación de mano de obra altamente calificada, difícil de preparar y retener por parte de las pequeñas y medianas empresas;

De posible o relativamente fácil cambio o modificación; son los vinculados con la permeabilidad de mercados, nuevos productos, nuevos sistemas de distribución, menores costos por mejor adquisición de materia primas o productos intermedios, mejor incorporación de recursos humanos.

2.- Determinantes Internos:

De imposible o difícil cambio o modificación: nos referimos a las características que, por muy arraigadas en los dirigentes, resultan poco permeables a los

cambios, por esa misma razón de estar consustanciadas con la personalidad básica de tales dirigentes.

Cabría esperar en este sentido que los cambios se produjesen al entrar en vigencia el esquema sucesorio, siempre que el sistema de delegación fuese efectivo, por una parte, y que los nuevos conductores posean algunas particularidades diferenciales respecto a sus antecesores, por la otra de posible o relativamente fácil cambio o modificación: nos referimos a las variables de decisión que, aun cuando se vincular con estilos personales, son más externas a la personalidad básica y por lo tanto más permeable a los cambios.

Si bien no se pretende que estos determinantes posean valor absoluto, su discriminación permitía fundamentalmente la posibilidad, amplitud y dificultad relativa de producir cambios en la conducción de la pequeña y mediana empresa. A su vez, pone en evidencia las diferencias básicas con las empresas de grande o muy grande dimensión, en donde los problemas son otros, y la magnitud de los cambios se vincula, por ejemplo con la inercia de las estructuras racionales y burocráticas.

3.1.7 El futuro de las pymes.

Las organizaciones son simultáneamente estructuras de gran inercia peor con gran plasticidad, lo que le otorga posibilidades de cambios casi ilimitadas.

La paradoja de la pequeña y mediana empresa radica en que, por un lado, esta en mejores condiciones para incorporar cambios, por otro lado, es habitualmente la más resistente en hacerlo. Superar la resistencia al cambio será más posible si además de comprender la importancia de ésta, de estar adecuadamente informado, etc., pudiese articularse un proceso de cambio planificado, gradual y en etapas. En la medida en que los cambios puedan administrarse, es decir, pensarlos, diseñarlos, implementarlos y evaluar sus consecuencias, significará manejarlos. Como hay cambios que se pueden hacer o no. Independientemente de los beneficios de una u otra decisión hay otros que no pueden dejar de hacerse, sería interesante ponderar anticipadamente cada cambio a tres categorías: Promisorios, Peligrosos e Irrelevantes.

En aquellos cambios que, como dijimos pueden programarse al esquema gradualista, significará comenzar por aquellos que representan el menor riesgo.

Hay un ejercicio que se ha propuesto a dirigentes de PYMES, consiste en escribir sobre una hoja de dos columnas las tareas que estimaban que deberían no delegar. En la otra, aquellas que podían delegarse. El resultado frecuente de esta constatación era que se evidenciaba un claro desfase entre lo que se pensaba y lo que se hacía. Esto constituyó un interesante disparador para planear cambios en materia de delegación.

Los cambios que se produzcan generarán inevitable algún grado de conflicto que se agregará a los ya existentes que por cierto no son pequeños ni ciertos. Pero parecería que no hay otra forma para resolver de base los problemas organizaciones de hoy y anticipar la subsistencia para el mañana.

3.2 CARACTERIZACIÓN DE LAS PYMES EN TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS.

A continuación se hablara de la importancia que tienen las pymes de acuerdo a su clasificación y otros factores.

Los extremos del municipio se ubican en las coordenadas 16°38' y 16°51' de latitud norte; y en las coordenadas 93°02' y 94°15' de longitud oeste.

El municipio Tuxtla Gutiérrez colinda con los siguientes municipios:

- Al norte con San Fernando, Usumacinta y Chiapa de Corzo.
- Al este con Chiapa de Corzo.
- Al sur con Suchiapa y Ocozocoautla de Espinosa.
- Al oeste con Berriozábal y Ocozocoautla de Espinosa.

El río Grijalva (también llamado Río Grande) es el límite natural con Chiapa de Corzo y el río Suchiapa es el límite natural con el municipio homónimo.

El municipio pertenece a la zona económica chiapaneca I Centro. En el año 2000, la población económicamente activa del municipio fue de 166.484 habitantes. De la cual el 2,02% se ocupó del sector agropecuario, 19,10% del sector manufacturero e industrial y 75,16% del comercial y de servicios. En términos de ingresos económicos, es la segunda ciudad del estado, después de Tapachula. Las actividades económicas comunes son: En la ciudad, El comercio y los servicios; en las localidades rurales, la ganadería (vacuna lechera y porcina) y la agricultura (de maíz principalmente). La actividad económica más dinámica es la industria de la construcción, única industria del municipio. Las actividades más redituables son: El comercio, las funciones públicas y el magisterio. Corporaciones mexicanas originarias de la ciudad de Tuxtla Gutiérrez son: "Farmacias del Ahorro", el "ITEC" y "Aviacsa". Por su ubicación geográfica, la ciudad de Tuxtla Gutiérrez es punto estratégico del Plan Puebla Panamá desde la instauración del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, acordado por los Jefes de Estado y de Gobierno de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá luego de la ronda inicial de reuniones en el Poliforum Mesoamericano en 2001.

La economía de la ciudad está basada en una vigorosa vocación hacia el comercio y los servicios, con un despertar incipiente hacia la industrialización. Al inicio del tercer milenio, la Población Económicamente Activa (PEA) representa el 60,1% de la población, conformada por 475.966 habitantes, con una tasa de desempleo abierto del 2,9%. El principal empleador estatal es el Estado, que origina el sustento en dependencias e instituciones federales, estatales y municipales. La otra fuente de empleo es el comercio, en su gran mayoría de tipo familiar. No obstante, existe una creciente tendencia hacia la instalación de tiendas y cadenas comerciales de mayor tamaño e incluso un auge de importantes franquicias.

En cuanto a la infraestructura que los servidores turísticos han estado depurando para atender a los turistas de todo el mundo, debe destacarse una definitiva tendencia hacia los estándares de atención de clase mundial, No obstante las

limitaciones financieras, se están edificando mejores hoteles, restaurantes y, en general, servicios de superior calidad.

Las actividades económicas comunes son: En la ciudad, el comercio y los servicios; en las localidades rurales, la ganadería (vacuna lechera y porcina) y la agricultura (de maíz principalmente). La actividad económica más dinámica es la industria de la construcción, única industria del municipio. Las actividades más redituables son: El comercio, las funciones públicas y el magisterio. Empresas mexicanas originarias de la ciudad de Tuxtla Gutiérrez son: "Farmacias del Ahorro", "Aviacsa", "Avimarca", Omnibus Cristóbal Colón "OCC", "Maya de Oro" y "Grupo CYBAC".

Por su ubicación geográfica, la ciudad de Tuxtla Gutiérrez es punto estratégico del Plan Puebla Panamá desde la instauración del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, acordado por los Jefes de Estado y de Gobierno de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá luego de la ronda inicial de reuniones en el Poliforum Mesoamericano en 2001. En los años 2004 al 2008 Tuxtla Gutiérrez fue sede consecutivo del evento internacional "Expo Orgánicos", realizado en el Poliforum mesoamericano, donde asistieron el entonces presidente Vicente Fox y otros presidentes centroamericanos. El evento fue asistido por "BANCOMEX" (Banco Nacional de Comercio Exterior). Acudieron varias empresas de 70 países, principalmente estadounidenses, canadienses, japonesas, italianas, francesas y alemanas, que hicieron negocios con empresas exportadoras de Chiapas y del resto de México. En este evento colaboraron: Gabriel López G., Mariana Acevedo Cruz, Georgina Palma Elizondo, Ana Sánchez Chang y Alfredo López Solís como traductores y asistentes internacionales de negocios. Además organizadores de SDR. La revista mexicana "El Inversionista" publicó en su edición de Octubre de 2006, que Tuxtla Gutiérrez era una de las quince ciudades mexicanas más adecuadas para vivir e invertir.

3.2.1 Desarrollo histórico de las pymes en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Entre 1964 y 1994 disminuyó significativamente tanto el número de establecimientos (11%) como la cantidad de trabajadores empleados en la industria (23,3%). Esta evolución no ha sido pareja la cantidad de empresas con 5 o menos empleados cayeron un 4,6% mientras que el número de las de más de 50 cayó un 25,6% y similarmente el empleo de las primeras cayó un 10,3% mientras que en la segunda lo hizo en un 32%. Esto ha provocado el aumento en la importancia relativa de las Pymes ya sea considerando su número (paso de 96,2% al 96,8%) o el porcentaje de trabajadores empleado en ello (aumentó el 45,6% al 49,6%) destacándose entre ellas las microempresas.

Esta evolución refleja el fuerte deterioro en la década de los 80's aun cuando en el período 1991-1994 se registró una recuperación del crecimiento, a la vez la evolución de la industria lleva implícito el cambio en la composición del producto en término de la relación de actividad de servicios, y otros servicios. Los modelos de industrialización en los países desarrollados fueron determinados por las condiciones macroeconómicas imperantes y el grado de disponibilidad de ciertos insumos industriales básicos.

El sustento teórico del estado del bienestar que caracterizó la segunda posguerra y el comienzo de los 70's determinó un modelo de industrialización basado en la producción masiva de bienes poco o nada diferenciados con una organización rígida de la cadena productiva aprovechando las economías internas de escala y las demandas insatisfechas.

De esto modo apareció en exceda la gran planta fabril, ésta se convirtió en un elemento clave de desarrollo. En este contexto las Pymes conservaban para sí la tarea de preservar el equilibrio socioeconómico en su rola de generadoras de mano de obra con una tendencia declinante de su participación en la composición industrial de los países adherentes a este modelo.

Frente a este nuevo orden económico las grandes empresas hicieron cambios para frenar la caída de su rentabilidad y hacerse competitivas. Algunos cambios fueron:

- ❖ Incorporación de nuevas tecnologías (que reducen costos y flexibilizan el proceso).
- ❖ Racionalización del empleo.
- ❖ Desintegración de la función de producción.
- ❖ Búsqueda de nuevos mercados.

Todos estos cambios replantearon el rol de las Pymes. Se trató de una época de transición en la que coexistieron formas de organización industrial, modelos opuestos de integración vertical, hasta la aparición del nuevo paradigma tecnológico-organizativo en los 80'; especialización flexible.

En este período las Pymes fueron ganando espacio en productos y empleo. Por un lado firmas vinculadas a actividades con alto contenido científico o tecnológico. Por otro lado empresas vinculadas a la demanda concreta de las grandes luego del proceso de reconversión de estas últimas.

Esto no significó la desaparición de actividades tradicionales sino que muchas de ellas lograron insertarse a este esquema. Los 80' marcaron una nueva etapa para las Pymes que permitió el resurgimiento de las mismas y su revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico.

3.2.2 Indicadores Actuales de las pymes en Chiapas.

Según los últimos datos disponibles, las PYMES aportan el 47% del producto nacional, ocupan el 61% del personal y representan el 99% del total de los establecimientos manufactureros. Las medianas empresas representan el 6% de los establecimientos, el 29% del personal ocupado en la industria y el 30% de la producción del sector. El 91% de ellas está ubicado en los grandes polos geográficos de desarrollo, lo cual permite una asistencia eventual más eficaz si se realiza concentrada en esas zonas.

Las distintas políticas económicas tuvieron repercusión muy distinta en la productividad global, observándose claramente que aquellas que promovieron la inversión en bienes de capital, sirvieron de aceleradores al incremento del indicador. Análisis Interno

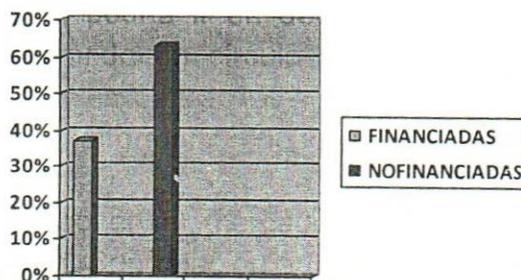
3.2.3 Indicadores de las pymes financiadas actualmente.

Observando las empresas de acuerdo a su tamaño en la última década, el crecimiento porcentual en el empleo, disminuye con el tamaño de las empresas. La encuesta sólo contiene empresas que han subsistido durante todo el período, y en la medida en que la rotación de empresas es mayor cuando disminuye el tamaño.

Por último, con respecto a la generación de empleo, no sólo es importante la variación porcentual sino también la variación absoluta en el mismo. Las PYMES dan empleo a mano de obra menos calificada. Una política destinada a promover la permanencia de las PYMES de cualquier tipo en el mercado porque dan empleo a una franja de menor formación laboral, podría ir en detrimento de la propia capacitación de la mano de obra, generando un círculo vicioso en el que el subsidio permitiría competir con bajos niveles de capital humano, se limitaría la demanda de calificaciones y se postergaría la formación de los trabajadores.

Las PYMES que realmente han subsistido en el mercado y las cuales están financiadas por instituciones de crédito son: Con relación a un análisis realizado a una muestra representativa de una comunidad de empresas agraves de encuestas, se observó el porcentaje de microempresas financiadas actualmente es del 37%. En Tuxtla Gutiérrez existen 714 microempresas según (INEGI 2004); por lo cual, el número de empresas financiadas actualmente corresponde a 37 empresas.

Representación
de un indicador



3.2.6.- Limitantes para la obtención de un financiamiento.

Existen diversos factores que obstaculizan a los empresarios para que sean sujetos a un financiamiento los más importantes son:

1. Aislamiento
2. Deficiente inserción en el sistema socio económico
3. Escasez crónica de financiamiento flexible
4. Problemas para consolidar capital propio
5. Cuellos de botella en la comercialización
6. Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño
7. Poca diversificación de funciones
8. Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa
9. Insuficiente desarrollo tecnológico agravado por el difícil acceso a la innovación tecnológica.
10. Baja productividad
11. Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional
12. Ausencia de normas de calidad.
13. Excesivos requisitos
14. Tasa de enteres muy alta
15. Mal servicio

3.2.7 Ventajas y desventajas que presentan las pymes.

Es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

- Flexibilidad tecnológica. Generalmente su inversión en activos fijos destinados a maquinarias son a menor escala de ahí su factibilidad al cambio.

Ventajas:

- Capacidad de generación de empleos, utilizar adecuadamente el recurso humano
- Asimilación y adaptación de tecnología.
- Producción local y de consumo básico, mayor capacidad para lograrlo.
- Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).
- Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).
- Mayor posibilidad de especializarse en un proceso productivo
- Dependier en menor medida de las importaciones, mercado informal

Desventajas:

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.

- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.
- Familiaridad: las decisiones importantes corresponden a la jerarquía de la familia y no en el beneficio de la organización.
- Limitada capacidad de negociación
- Improvisación y carencia de controles de calidad
- Marginación respecto de apoyos institucionales
- Falta de garantía para acceder al crédito
- Falta de cultura tecnológica y empresarial. (Vázquez, 1997-1998)

CAPÍTULO 4.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

En este apartado se explicará el tipo de investigación que se llevara acabo, así como la hipótesis que se va a tratar de probar con la ayuda de las técnicas de recolección de información, que también se explicara en este capitulo.

4.1 Definición del Tipo de Investigación.

Las investigaciones por su alcance pueden estudiarse de la siguiente manera; como exploratorias, descriptivas, correlacionales y explicativas. (Sampiere Hernández)

Estudios exploratorios: estos estudios se efectúan normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema el problema de investigación poco estudiado, del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes.

Estudios descriptivos: buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comodidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Estudios correlacionales: pretenden responder a preguntas de investigación como estas: ¿conformen trascurren una psicoterapia orientada hacia el paciente, aumenta su autoestima?

Tiene como propósito como evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables.

Estudios explicativos: van más allá de la descripción de conceptos o de fenómenos o de establecimiento de relaciones entre conceptos están dirigidos a responder a las causas de los eventos, sucesos fenómenos físicos o sociales.

➤ Tema de investigación:

La presente investigación se refiere a la diversiformidad de las fuentes de financiamiento como factor importante en el desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

La presente investigación aborda dos variables:

Variable independiente fuentes de financiamiento.

Variable dependiente desarrollo productivo.

La presente investigación es exploratoria porque es un problema de investigación poco estudiado en el cual se tiene muchas dudas y no se ha investigado antes.

Es descriptiva porque esta investigación busca especificar a las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Es correlacional porque existe una relación entre sus dos variables que son fuentes de financiamiento y desarrollo productivo y es explicativa porque tiene la investigación tiene causa y efecto a la vez y pueden responder a cualquier duda.

4.2 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.

- Hipótesis de investigación causal bivareada.

Esta se plantea una relación entre una variable dependiente y una independiente, siendo una propuesta tentativa compuesta por dos variables.

A continuación se propone la hipótesis de investigación de tipo causal bivareada misma que consiste en lo siguiente:

HI: "La difusión de la importancia de las fuentes de financiamiento deberá ser considerada como una de las principales técnicas para alcanzar un mejoramiento a través de la cual un buen financiamiento incrementara el desarrollo productivo de las pymes.

- Identificación de las variables

Variable independiente: fuentes de financiamiento

Variable dependiente: desarrollo productivo

- Definición conceptual de las variables

VI: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit* presupuestario. Adquirir recursos para la operación diaria, todos aquellos microempresarios que requieran de financiamiento buscaran conseguir las condiciones más convenientes en términos de costo.

Vd: El crecimiento de las comunidades desde el punto de vista económico-productivo y que ofrezcan cierta garantía de viabilidad y continuidad futura, una vez iniciada la actividad operativa. Se trata de iniciativas dirigidas a potenciar el tejido industrial de base, PYMES, cooperativas de diverso tipo, empresas de economía social y similares, cuya producción responda a las necesidades

sociales, económicas y de creación de empleo de la zona, con un impacto positivo general sobre la región, que permita incrementar, igualmente, su competitividad económica. Estos proyectos, en ningún caso, pueden perseguir beneficio empresarial para la entidad solicitante ni directa ni indirecta; presente o futuro.

➤ Definición operacional de las variables

Estas variables ambas se medirán a través de la aplicación de cuestionarios y entrevistas, con preguntas abiertas y cerradas, así como la realización de una observación estructurada.

4.3 SELECCIÓN DEL UNIVERSO DE INVESTIGACIÓN Y DELIMITACIÓN DE LA MUESTRA.

Es necesario que antes de que se determine el universo y la muestra de investigación, se definan cada una de ellas para comprender mejor lo que se realizara.

Universo: es el conjunto de elementos que están directamente involucrados con el problema de investigación; es decir es la totalidad de la población a estudiar.

Muestra: es en esencia un subgrupo de la población. Es un subconjunto de elementos que pertenecen a un conjunto definido en sus características al que llamamos universo.

➤ Tema de investigación:

La diversiformidad de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

El universo de la investigación señalada con anterioridad esta integrada por las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, mismas que son 714 pymes según INEGI

Formula para el cálculo de muestras de poblaciones finitas.

N= Universo

n= Muestra

d= Varianza

Margen de error

FÓRMULA

$$n = \frac{714}{N(d^2) + 1} = \frac{714}{714(0.01)+1} = 88 \% \text{ pymes}$$

4.4 SELECCIÓN DISEÑO Y APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

Las técnicas seleccionadas para recopilar la información necesaria para la investigación son la entrevista la cual constituye uno de los instrumentos mas sencillos y valiosos es una conversación y comunicación oral y personal entre dos o mas personas, con el propósito de investigar algún aspecto conducido bajo un sistema apropiado, la entrevista puede llevarse a cabo con prospectos empleados, obreros, funcionarios, lideres sindicales, clientes, empresas etc. (Reyes Ponce, 1987)

Los cuestionarios son un mecanismo para obtener respuesta a ciertas preguntas, por medio del uso de una forma escrita que el interrogado llena o redacta por si mismo. Las preguntas pueden ser cerradas o abiertas, según que permitan una contestación única o categórica, respuestas que incluyan en si explicaciones y modalidades adicionales. Dichas preguntas deben seguir una secuencia lógica y clara, además de que deben ser preguntas fáciles que la persona pueda contestar y no que resulten embarazosas para el. Y por ultimo la observación estructurada la cual es una técnica de recolección de datos, denominadas también observación de campo, observación directa u observación participante, cuyos propósitos son explorar ambientes, contextos, subcultura y la mayoría de los aspectos de la vida social, describir como unidades, contextos o ambientes y las actividades que se desarrollan en estos, así como comprender procesos, interrelaciones entre personas y sus situaciones o circunstancias, identificar problemas y generar hipótesis para futuros estudios.¹

A continuación se presenta el modelo de cuestionario y entrevista, que se utilizaran para recabar la información necesaria.



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHIAPAS



FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION C-I

Cuestionario dirigido a los microempresarios de la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Objetivo: Conocer la opinión de los microempresarios respecto a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas. (pymes).

¹ Sampieri Hernández Roberto, Metodología de la investigación, Mc Graw Hill, p.140

Instrucciones: Coloque una X en la respuesta que considere correcta.

1.- ¿Cuál es su opinión respecto que, a través de los programas de apoyos económicos, mejore su negocio?

- Importante, nos ayudaría aumentar las ganancias en nuestro negocio.
- Poco importante, porque no conozco donde me puedan facilitar un préstamo.
- No considero importante, porque no me interesa obtener un préstamo.

2.- ¿Considera que al obtener un crédito, su negocio pueda crecer?

- Considero que el crédito me permitiría ampliar mi negocio.
- Considero que el crédito es poco adecuado para que mi negocio crezca.
- Considero que el crédito no me ayudaría.

3.- ¿Que opina respecto a, la obtención de un crédito, para que usted pueda satisfacer sus necesidades dentro de su negocio?

- Me ayudaría para comprar mas herramientas, capacitar a mis empleados, ampliar mi negocio entre otros.
- No me ayudaría, por que el crédito no es suficiente para adquirir lo que necesito.
- No me interesa, porque los que dan algún crédito piden muchas garantías.

4.- ¿Para incrementar las ganancias en su negocio a que medios acudiría?

- Reinvertir con mis ganancias.
- Buscar programas de apoyos para crecer mi negocio.
- Solicitaría un acredito al gobierno.

5.- Enumere del 1 al 4 de mayor a menor grado de importancia de criterios que considere sean un obstáculo para la obtención de un crédito

- () Poca difusión, porque no conozco a que institución acudir para solicitar un crédito.
- () Excesivos requisitos, porque son muchas las garantías a presentar.
- () No existen instituciones que nos puedan dar un crédito, sin pedir muchos requisitos.
- () Tasa de interés muy elevada tasa de interés para otorgar un préstamo

6.- ¿Si usted considera importante un apoyo económico para el crecimiento de su negocio, a que institución financiera acudiría?

- () Instituciones de gobierno, en donde me den mas tiempo para pagar el crédito.
- () Instituciones privadas, en donde los requisitos son excesivos, pero el tramite es rápido.
- () Instituciones bancarias, porque es confiable y el tramite es rápido.

7.- Enumere del 1 al 4 de mayor a menor grado de importancia los elementos de un apoyo económico que deben ser tomados en cuenta para incrementar las ganancias de su negocio.

- () El tramite debe ser rápido, para invertir y poder pagar a tiempo.
- () Pedir menos requisitos para adquirir un crédito y seguir trabajando.
- () Aumentar la cantidad del préstamo para que me alcance y que aumente las ganancias
de mi negocio.
- () Ampliar el plazo de pago, para recuperar lo invertido

8.- Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia en que utilizaría el crédito que le proporcionen

- () Compraría herramientas para facilitar el trabajo y sacar a tiempo mis pedidos.
- () Ampliaría mi negocio, para aumentar el servicio a mis clientes.
- () Capacitaría a mis empleados para dar un mejor servicio.

9.- ¿Cual es su opinión acerca de los programas de apoyos económicos que otorga el gobierno?

- () Que son muy importantes, ya que el gobierno se ha preocupado por otorgar estos apoyos que benefician al microempresario.
- () Que son poco importantes, ya que el gobierno solo se preocupa por aquellos negocios registrados.
- () Que no son importantes, porque el plazo que dan no alcanza para recuperar lo que se invierte.

10.- ¿Cuál es su opinión acerca de los créditos que otorgan los bancos?

- () Los créditos son muy buenos, ya que existe la opción de adquirir el monto deseado y pagar en el plazo que mejor convenga.
- () El crédito que otorga un banco no se puede adquirir con facilidad, por los tramites excesivos.
- () No es conveniente realizar un préstamo con un banco por los intereses muy altos.

11.- ¿Cuál es su opinión respecto a que los programas de apoyos económicos le ayuden a aumentar sus ganancias en su negocio?

- () Satisfactoria

Poco satisfactoria

Insatisfactoria.

12.- ¿Que sugerencias aportaría para que los programas de apoyo económico le puedan ser otorgados con mayor facilidad?

Equidad y agilización Satisfactoria

Facilidades relativos a los pagos

Menos requisitos comprobatorios

Por su cooperación gracias.



*Universidad
Autónoma de
Chiapas*

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION C-I

Modelo de la entrevista dirigida a los microempresarios de la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Nombre: _____ Género: _____

Ocupación: _____ Edad: _____

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pymes.

Resultados: _____

4.5 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA.

Una vez que se han realizado los cuestionarios, se tiene la suficiente información para poder procesarla y determinar cual será la que servirá para poder emitir un resultado en esta investigación.

En este punto se muestran todos los resultados obtenidos del cuestionario realizado a los microempresarios de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, el cual se presentan datos en cantidades y porcentuales en proporción a la muestra obtenida siendo esta 88 microempresarios.

Estos datos se reflejan en una tabulación, el cual presentan valores encontrados en cada variable obtenidos en la aplicación de los cuestionarios, esto nos proporciona una primera idea de las tendencias de los resultados que constituye el primer paso para la presentación grafica.

Las graficas son herramientas de comunicación, exploración y evaluación diagnostica valiosas. De acuerdo a los datos descargados en las tabulaciones se procede a graficar los resultados obtenidos en la investigación, tales graficas permitirán obtener una primera impresión visual sobre la distribución de los datos, en relación a lo que se plantea en la hipótesis.

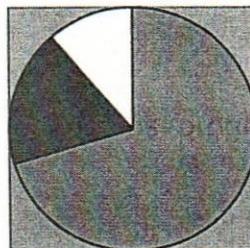
Al igual que el cuestionario, la entrevista es un medio por el cual obtenemos información importante sobre algún tema determinado realizando una serie de preguntas. La conversación se realiza entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado). La entrevista es aplicada a los microempresarios de Tuxtla Gutiérrez Chiapas.

Tabulación estadística.

1.- ¿Cuál es su opinión respecto que, a través de los programas de apoyos económicos, mejore su negocio?

- A.- Importante, nos ayudaría aumentar las ganancias en nuestro negocio
- B.- Poco importante, porque no conozco donde me puedan facilitar un préstamo
- C.- No considero importante, porque no me interesa obtener un préstamo

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	62	70	16	19	10	11

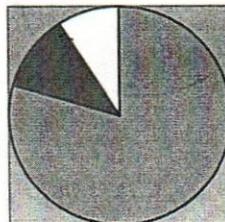


IMPORTANTE
 POCO IMPORTANTE
 NO IMPORTANTE

2.- ¿Considera que al obtener un crédito, su negocio pueda crecer?

- A.- Considero que el crédito me permitiría ampliar mi negocio.
- B.- Considero que el crédito es poco adecuado para que mi negocio crezca.
- C.- Considero que el crédito no me ayudaría.

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%



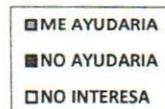
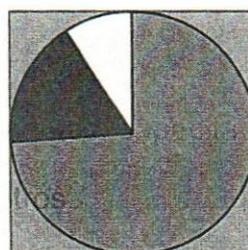
AMPLIAR NEGOCIO
 POCO ADECUADO
 NO AYUDA

88	100	70	80	10	11	8	9
----	-----	----	----	----	----	---	---

3.- ¿Que opina respecto a la obtención de un crédito para que usted pueda satisfacer sus necesidades dentro de su negocio?

- A. Me ayudaría para comprar más herramientas, capacitar a mis empleados, ampliar mi negocio entre otros.
- B. No me ayudaría, porque el crédito no es suficiente para adquirir lo que necesito.
- C. No me interesa porque los que otorgan algún crédito piden muchas garantías.

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	65	74	15	17	8	9



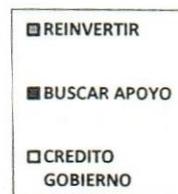
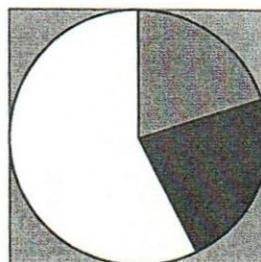
4.- ¿Para incrementar las ganancias en su negocio a que medios acudiría?

- A.- Reinvertiría en mi negocio.

B.- Buscaría programas de apoyo para crecer mi negocio.

C.- Solicitaría un crédito al gobierno.

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	15	17	30	35	43	48



5.-

Enumere del 1 al 4 de mayor a menor grado de importancia de criterios que

considere sean obstáculos para la obtención de crédito.

A.-Poca difusión por que no conozco que institución acudo para solicitar un crédito

B.-Excesivos requisitos, porque son muchas garantías a presentar.

C.-No existen instituciones que puedan dar un crédito sin pedir muchos requisitos.

D.-Tasa de interés muy elevada para otorgar un préstamo.

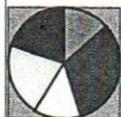
OPCION	A		B		C		D	
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
1	55	62	33	37	45	52	20	23
2	13	16	17	19	17	19	18	20
3	10	11	24	27	10	11	16	18
4	10	11	14	16	16	18	34	39

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"

TOTAL	88	100	88	100	88	100	88	100
-------	----	-----	----	-----	----	-----	----	-----



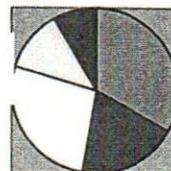
- POCA DIFUSION
- EXCESIVOS REQUISITOS
- MUCHOS REQUISITOS
- TASAS ALTAS



- POCA DIFUSION
- EXCESIVO REQUISITOS
- POCAS INSTITUCIONES
- TASAS ALTAS

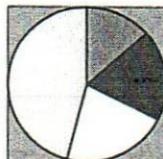
OPCION 2

OPCION 1



- POCA DIFUSION
 - EXCESIVOS REQUISITOS
 - POCAS INSTITUCIONES
 - TASAS ELEV
- OPCION 4

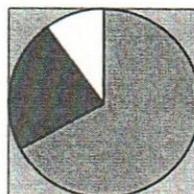
OPCION 4



- POCA DIFUSION
- EXCESIVOS REQUISITOS
- POCAS INSTITUCIONES
- TASAS ALTAS

6.- ¿Si usted considera importante un apoyo económico para el crecimiento de su negocio, a que institución financiera acudiría?

- A.- Instituciones de gobierno, en donde otorguen más tiempo para pagar el crédito.
- B.- Instituciones privadas, donde los requisitos son excesivos, pero el trámite es rápido.
- C.- Instituciones bancarias, porque es confiable y el trámite es rápido.



- INST. GBO MAYOR PLAZO
- INST PRIV TRAM RAPIDO
- INST BANC. CONFIALE

TOTAL	A	B	C
-------	---	---	---

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"

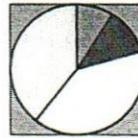
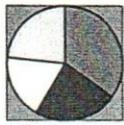
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	59	67	20	23	9	10

7.- Enumere del 1 al 4 de mayor a menor grado de importancia los elementos de un apoyo económico que deben ser tomados en cuenta para incrementar las ganancias de su negocio.

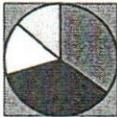
- A.- El trámite debe ser rápido, para invertir y poder pagar a tiempo.
- B.- Pedir menos requisitos para adquirir un crédito y seguir trabajando.
- C.- Aumentar la cantidad del préstamo para que me alcance y que aumente las ganancias de mi negocio.
- D.- Ampliar el plazo de pago, para recuperar lo invertido

OPCION	A		B		C		D	
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
1	45	51	46	52	20	23	18	20
2	10	11	13	15	45	51	44	50
3	21	24	14	16	11	12	14	16
4	12	14	15	17	12	14	12	14
TOTAL	88	100	88	100	88	100	88	100

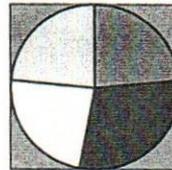
"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"



OPCION 2



OPCION 3



OPCION 4

8.- Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia en que utilizaría el crédito que le proporcionen.

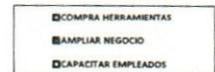
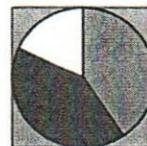
A.- Compraría herramientas para facilitar el trabajo y sacar a tiempo mis pedidos.

B.- Ampliaría mi negocio, para aumentar el servicio a mis clientes.

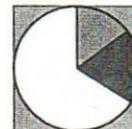
C.- Capacitaría a mis empleados para dar un mejor servicio.

OPCION 1

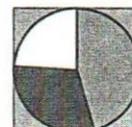
OPCION	A		B		C	
	Q	%	Q	%	Q	%
1	45	51	46	52	22	23
2	20	25	23	15	45	51
3	23	24	19	16	21	12
TOTAL	88	100	88	100	88	100



OPCION 2



OPCION 3



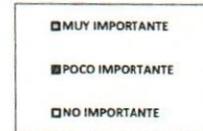
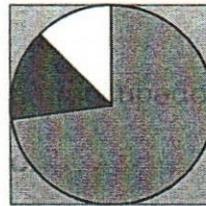
9.- ¿Cual es su opinión acerca de los programas de apoyos económicos que otorga el gobierno?

A.- Muy importantes, ya que el gobierno se ha preocupado por otorgar estos apoyos que benefician al microempresario.

B.- Poco importantes, ya que el gobierno solo se preocupa por aquellos negocios registrados.

C.- No son importantes, porque el plazo que dan no alcanza para recuperar lo que se invierte.

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	64	73	13	15	11	12



10.- ¿Cuál es su opinión acerca de los créditos que otorgan los bancos?

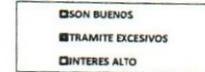
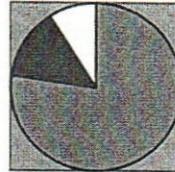
A.- Los créditos son muy buenos, ya que existe la opción de adquirir el monto deseado y pagar en el plazo que mejor convenga.

B.- El crédito que otorga un banco no se puede adquirir con facilidad, por los trámites excesivos.

"Diversiformidad de las Fuentes de Financiamiento, como factor importante en el desarrollo productivo de las Pymes de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Una aproximación analítica a su aplicación"

C.- No es conveniente realizar un préstamo con un banco por los intereses muy altos.

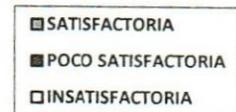
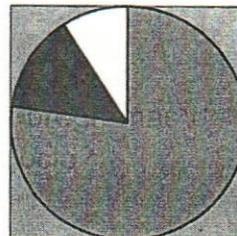
TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	68	77	12	14	8	9



11.- ¿Cuál es su opinión respecto a que los programas de apoyos económicos le ayuden a aumentar sus ganancias en su negocio?

- A.- Satisfactoria
- B.- Poco satisfactoria
- C.- Insatisfactoria.

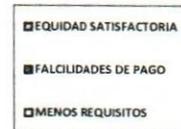
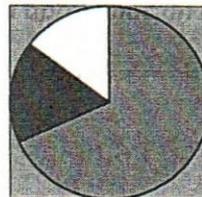
TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	62	70	14	16	12	14



12.- ¿Que sugerencias aportaría para que los programas de apoyo económico le puedan ser otorgados con mayor facilidad?

- A.- Equidad y agilización Satisfactoria
- B.- Facilidades relativas a los pagos
- C.- Menos requisitos comprobatorios

TOTAL		A		B		C	
Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
88	100	60	68	15	17	13	15



4.6 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

El análisis e interpretación de resultados se refiere a la información que ha sido recopilada de los cuestionarios y entrevistas realizadas a los microempresarios de Tuxtla Gutiérrez Chiapas. Para la presente investigación se cuenta con con 714 (pymes) del cual se tomo una muestra representativa, donde el 88% esta compuesto por un numero total de microempresarios, a los que se les aplico dicha encuesta.

Análisis de resultados

Respecto a la primera pregunta, que se refiere a.- ¿Cuál es su opinión respecto que, a través de los programas de apoyos económicos, mejore su negocio? Los resultados obtenidos fueron que 62 microempresarios consideran muy importante aumentar las ganancias en su negocio, mismos que representan el 70%, mientras

que el 19% consideran poco importante conocer quienes puedan otorgar un crédito, el 11 % no lo considera importante porque no le interesa obtener un préstamo.

Referente a la segunda pregunta, que se refiere a ¿Considera que al obtener un crédito, su negocio pueda crecer? El 80% de los microempresarios encuestados considera que el crédito le permitiría ampliar su negocio, mientras que el 11% considera es poco adecuado para que su negocio crezca y el 9% considera que el crédito no le ayudaría.

Conforme a la pregunta tres ¿Que opina respecto a la obtención de un crédito, para que usted pueda satisfacer sus necesidades dentro de su negocio? El 74% opina que le ayudaría para comprar más herramientas, capacitar a sus empleados y ampliar su negocio, mientras que el 17 % opina que no le ayudaría porque el crédito no sería suficiente para adquirir lo que necesita y el 9% no le interesa por que las instituciones que otorgan el crédito piden muchas garantías.

En la pregunta cuatro que se refiere a ¿Para incrementar las ganancias en su negocio a que medios acudiría? El 17% de los microempresarios encuestados opinan que reinvertirían en su negocio, mientras que el 35% buscarían programas de apoyo y el 48 % acudirían a un crédito con el gobierno.

Con respecto a la quinta pregunta que se refiere a enumere del 1 al 4 de mayor a menor, según el grado de importancia de los criterios que considere sean un obstáculo para la obtención de un crédito, se obtuvo que el 62% considera un obstáculo los excesivos requisitos, el 37% considera tasa de interés muy elevada, el 23% considera un obstáculo la poca difusión y el 10 % no existen instituciones.

Respecto a la pregunta seis que se refiere a ¿Si usted considera importante un apoyo económico para el crecimiento de su negocio, a que institución financiera acudiría? El 67% de las personas encuestadas respondió que acudirían a instituciones de gobierno en donde den más plazos para pagar el crédito, el 23% acudirían a instituciones privadas porque los requisitos son más pero el trámite es rápido y el 10% acudiría a los bancos por ser confiable.

En la pregunta siete que se refiere a Enumere del 1 al 4 de mayor a menor grado de importancia los elementos de un apoyo económico que deben ser tomados en cuenta para incrementar las ganancias de su negocio, el 51% considera que deberían ser los trámites rápidos, el 52% se inclino por pedir menos requisitos, el 51% considera aumentar cantidad de préstamo, mientras que el 50% deberían ampliar el plazo de pago.

De acuerdo a la pregunta ocho que se refiere a Enumere del 1 al 3 de mayor a menor grado de importancia en que utilizaría el crédito que le proporcionen, el 51% de los microempresarios compraría herramientas, mientras que el 52% lo utilizaría en ampliar su negocio y el 51% solo lo utilizaría para capacitar a sus empleados.

Respecto a la pregunta nueve que se refiere a ¿Cual es su opinión acerca de los programas de apoyos económicos que otorga el gobierno? El 73% opina que son muy importantes por que el gobierno se ha preocupado por otorgar dichos apoyos que benefician al empresario, mientras que el 15% lo considera poco importante y el 12% opino que no son importantes.

De acuerdo a ala pregunta diez que se refiere a ¿Cuál es su opinión acerca de los créditos que otorgan los bancos? El 77% de los microempresarios encuestados opinan que los créditos otorgados por los bancos son muy buenos, mientras que el 14% considera que el crédito que otorga un banco no se puede adquirir con facilidad por los trámites excesivos, el 9% consideran no conveniente realizar un préstamo con un banco.

Respecto a la pregunta once es una pregunta abierta que se refiere a ¿Cuál es su opinión respecto a que los programas de apoyos económicos le ayuden a aumentar sus ganancias en su negocio? El 70% respondió de una manera satisfactoria, mientras que el 16% contesto de una manera poco satisfactoria, de igual manera el 14% respondió in satisfactoriamente.

En la pregunta doce se realizó una pregunta, ¿Que sugerencias aportaría para que los programas de apoyo económico le puedan ser otorgados con mayor facilidad? Donde se observó que el 68% respondió, equidad y agilización satisfactoria, mientras que el 17% su opinión fue facilidades relativas a los pagos y el 15 % su opinión fue menos requisitos comprobatorios.

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Nombre: María de Jesús González Treviño

Genero: Femenino

Ocupación: Comerciante

Edad: 42 años

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Resultado: Es importante conocer acerca de las diferentes fuentes de financiamiento, que existen en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, por que a través de ellas, podríamos adquirir un préstamo que nos permita adquirir mas mercancía, capacitar a la gente que trabaja con nosotros, ampliar nuestro negocio, poder ofrecer mas variedad de nuestros productos, dar un mejor servicio a nuestros clientes. Con un préstamo o un dinero extra que se tenga para invertir, se puede aprovechar en descuentos o promociones en la compra de mercancía, que a veces hay de oportunidad para comprarlo, para que nosotros podamos bajar los precios y así los clientes nos prefieran, y no bajen nuestras ventas, ya que en estos tiempos los clientes prefieren comprar en los centros comerciales, que han invadido a Tuxtla, por este motivo han disminuido nuestros clientes, y por lo tanto nuestras ventas. El gobierno debería de poner mas atención a los negocios pequeños que son de la ciudad, no debería apoyar mas a los negocios de fuera, que solo vienen a llevarse el capital de los chiapanecos. Pienso que si el gobierno nos apoyara con un préstamo, podríamos invertir y competir con los demás negocios grandes que hay en la ciudad, pero cuando necesitamos un préstamo no sabemos a donde ir por que no se conocen las instituciones que se dedican a dar estos apoyos. El poco dinero que sale como ganancia lo invertimos otra vez en mercancía para seguir trabajando y no quedarnos sin producto, sino ya no

tendríamos que ofrecerles a nuestros clientes, la mayoría de la gente que tiene un negocio pequeño necesita de un crédito.

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Nombre: Fernando Pérez Cruz

Género: Masculino

Ocupación: Comerciante

Edad: 50 años

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Resultado: De antemano gracias por tomarnos en cuenta, y por que todavía existen profesionales investigadores que les interese conocer como se encuentran los negocios que son de la ciudad, ya que últimamente han ido desapareciendo cada día mas los pequeños negocios por falta de capital para invertir y seguir obteniendo ganancias con la venta de nuestros productos, ya que es imposible manejar y comparar nuestros precios con los de las tiendas grandes que hay aquí en Tuxtla, la misma gente de la ciudad ya no compra en los negocios pequeños porque no encuentra variedad de productos y al ir a las tiendas grandes aprovecha para comprar todo lo que necesita. Si se pudiera adquirir un crédito con alguna institución seria bueno, porque así tendríamos para comprar mas mercancías y cubrir deudas que se tiene cuando se compran productos y estos no se pueden vender rápido, conseguir un crédito a tiempo que nos permita salir de las deudas que se tiene por no vender a tiempo y a veces se nos quedan los productos, que nos den un crédito, pero que no pidan muchos requisitos y que den mas tiempo para pagarlo, para que se pueda recuperar a tiempo y que nos quede nuestra ganancia para seguir trabajando.

Aquí en la ciudad están los bancos que dan créditos, pero nos piden papeles que no podemos reunir y los intereses son muy altos que a veces ni se recupera, ni para pagar los intereses del dinero que nos presta el banco. Es muy importante que los dueños de los negocios de Tuxtla sepan donde hay instituciones que den estos préstamos para invertir y así poder competir con los negocios grandes.

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Nombre: Cristina Ruiz Domínguez

Genero: Femenino

Ocupación: Comerciante

Edad: 43 años

Objetivo: conocer la opinión de los microempresarios respecto a la importancia de las fuentes de financiamiento como factor de desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

Resultado: De acuerdo a la entrevista realizada a la señora, se puede observar que su opinión acerca de la importancia que tienen las fuentes de financiamiento para incrementar su desarrollo productivo en su negocio le parece poco favorable ya que ella nunca se ha interesado por buscar un crédito.

Ella menciona que no conoce que instituciones hay en la ciudad y que puedan otorgar un crédito, que apoye a los microempresarios para seguir trabajando e incrementando sus ganancias.

Ella reinvierte sus ganancias para seguir con su negocio, pero menciona que si obtuviera un préstamo sería de gran utilidad porque mejoraría sus ganancias y compraría más mercancía para tener variedad de productos.

Menciona también que el gobierno se debería de preocupar más por los negocios y apoyarlos, ya que regala el dinero con la gente que no trabaja. Además menciona que el apoyo del gobierno debería enfocarse más a los negocios de la ciudad, porque ya están desapareciendo, y que son ellos los que crean o fomentan el empleo para la misma gente de la ciudad. Sugiere que si existen esas instituciones que dan créditos que se den a conocer, y que los requisitos que piden no sean muy excesivos, y el tiempo para pagar sea considerable para recuperar el crédito y obtener ganancias.

CAPÍTULO 5.

PROPUESTAS DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

A continuación se presentan las siguientes propuestas de solución la difusión de la importancia de las fuentes de financiamientos deberá ser considerada como una de las principales técnicas para alcanzar un mejoramiento a través de la cual incrementara el desarrollo productivo de las pymes de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

El crecimiento de las comunidades desde el punto de vista económico-productivo y que ofrezcan cierta garantía de viabilidad y continuidad futura, una vez iniciada la actividad operativa. Se trata de iniciativas dirigidas a potenciar el tejido industrial de base, PYMES, cooperativas de diverso tipo, empresas de economía social y similares, cuya producción responda a las necesidades sociales, económicas y de creación de empleo de la zona, con un impacto positivo general sobre la región, que permita incrementar, igualmente, su competitividad económica.

El compromiso y participación activa y directa del empresario en sus diagnósticos y soluciones. Los mismos empresarios constituyen la mayor fuente de conocimiento y experiencia del sector productivo al cual pertenecen, por indicar;

- La capacitación continúa, tanto de las personas como de las organizaciones empresariales.
- La cultura organizacional, como ventaja competitiva en la gestión de los recursos humanos.
- La existencia de una visión compartida de las metas comunes
- La existencia de una misión clara y definida, como instrumentos de orientación estratégica y de evaluación de decisiones.
- El trabajo en equipo
- La existencia de planes estratégicos de mediano y largo plazo para el desarrollo de los diferentes proyectos,
- Proceso permanente de reflexión estratégica
- Impactos sociales de modelos productivos.

Se señalan dos impactos:

- a) dinamizar el desarrollo local;
- b) permitir crecimiento con equidad

Hemos visto que las fuentes de las ventajas competitivas son una combinación de activos y capacidades. En realidad deberíamos referirnos a activos fijos y financieros y activos intelectuales.

Dentro de estas dos categorías son los activos intelectuales o capital intelectual los que están liderando el proceso de cambio de las estrategias empresariales. Se crea de esta forma una nueva herramienta que es la gestión del conocimiento.

Sus objetivos, entre otros, son: reducir el costo de los procesos operativos; consolidar la lealtad del cliente; mejorar la producción.

Pues bien, los modelos productivos movilizados por medio de la red y a través de la gestión del conocimiento, tienen como resultado provocar impactos de dinamización del desarrollo local en primer lugar. Al mismo tiempo a la par de dinamizar el crecimiento, impulsa simultáneamente la distribución más equitativa de los resultados obtenidos.

Es natural que aparezcan obstáculos: costos de transacción; imperfecciones de los sistemas institucionales; imperfecciones del mercado.

Estos obstáculos que hemos mencionado, tienen solución en la medida que la cultura de las organizaciones, permita realizar los ajustes necesarios en el momento oportuno.

Sin embargo, es necesario enfatizar una falla muy latinoamericana, la cual tiene que ser definitivamente extirpada del contexto económico regional. Nos referimos concretamente a la característica de nuestra sociedad que no perdona el éxito sino que lo obstaculiza persistentemente.

El modelo de competencia agresiva y de rivalidad imperante en el desarrollo productivo.

Partimos de la base de que la competencia perfecta no existe en la economía moderna. Por sí sola la fuerza del mercado no alcanza para lograr el éxito buscado, sin embargo, estas fuerzas deben protegerse todo lo posible.

En ese contexto, observamos también una pérdida constante de nuestra vitalidad económica y para recuperarla debemos superar nuestro modelo de rivalidad y establecer nuevas formas de cooperación, de trabajo en equipo entre la actividad privada y entre la iniciativa privada y el gobierno. Entre los empresarios y los trabajadores. A todos les cabe la misma responsabilidad social e integración hacia adentro.

Es necesaria la búsqueda de alternativas de organización social para sobrellevar esta situación. En ese sentido el triunfo puede alcanzarse mediante un adecuado equilibrio entre el trabajo en equipo y el esfuerzo individual.

Debemos percibir que no podemos salir a competir en mercados integrados regionalmente, sin antes lograr nuestra propia integración interna, que nos permita reconstruir la competitividad de nuestras empresas.

En particular, en el campo de las Mipymes creemos, que los caminos hacia un aumento sustancial en la potencialidad económica de las mismas, pasan invariablemente por las siguientes premisas:

- a) un contexto económico-financiero estable.
- b) expansión, ampliación y eficiencia en los mercados en que opera.
- c) determinación de condiciones favorables al desarrollo de crecientes formas de cooperación entre empresas que hagan posible el acceso a economías de escalas comerciales, financieras y de investigación.

Las micro, pequeñas y medianas empresas carecen de acceso al uso de los recursos necesarios adecuados y en el tiempo preciso. Esto significa la utilización no solo del capital suficiente sino también la disponibilidad de los "recursos sociales", que necesariamente deben ser compartidos, formados por un sistema organizacional, donde las relaciones ínter empresariales, la organización interna, la capacitación, el marketing, la investigación tecnológica, afirmen el desarrollo, la reestructuración industrial y el acceso a los mercados internacionales, para lo cual carecen de la estructura necesaria.

El Plan de desarrollo procura ofrecer un sistema organizativo para las micro, pequeñas y medianas empresas que, contemplando la descentralización necesaria, preserve el espíritu individual, introduzca los elementos de un trabajo en equipo, asegure para éstas el tipo de organización prevaleciente en las

grandes-empresas que ha sido el cimiento sobre el que se asentaron los grandes éxitos a que nos ha acostumbrado el mundo de los negocios.

El sistema basado en la asociatividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, les permite, conservando su descentralización operativa, asegurar a través del sistema de grupo o red, un funcionamiento en equipo que esté propensa a mejorar, no solo los rendimientos individuales sino también a maximizar los objetivos desde el punto de vista de la comunidad. Y el sistema, a modo de una gran cadena, debe tener un eslabón principal, básico, a partir del cual pueden ir lográndose los sucesivos complementos. Y ese eslabón básico, causa primaria del sistema, es la organización de grupos de interés económico formado por los micros, pequeña y medianas empresas de diferentes lugares del País o de la Región.

En el plan estratégico se han pretendido realizar revoluciones sin revolución, imposición de cambios para no cambiar nada. Por lo tanto, cualquier planteo tiene que tener suficiente credibilidad en el largo plazo y la flexibilidad necesaria para ir introduciendo los imprescindibles ajustes a los desvíos que van apareciendo, sin que ello impida al empresario trazar sus planes y programas a mediano y largo plazo.

La integración generalmente ha implicado la interacción entre dos tipos de fenómenos:

- a. La apertura comercial y
- b. Las políticas de desregulación

Dichos fenómenos también han contribuido a incrementar

- a) comercio recíproco
- b) inversión intralatinoamericana,

Si bien debe admitirse que dichos fenómenos se han producido realmente, no es menos cierto, que los mismos, junto con la globalización, han determinado notorias disparidades económicas entre los países y, dentro de cada país, han profundizado nuevos problemas como son la desocupación crónica con el aumento de la pobreza y la marginalización, en los años sesenta se solía postular que los compromisos integradores favorecían la modernización productiva, pero que la corrección de los rezagos sociales era asunto exclusivo de la política interna de cada país. Debemos concordar que las políticas internas, más preocupadas por las variables macroeconómicas, no han contribuido en todos estos años, a disminuir la gravedad de los rezagos sociales, más bien han tendido a aumentarlos, no conscientemente, hasta llegar a un punto de extrema gravedad. Solamente la Integración hacia adentro aplicando un modelo de aglomeración o de red de empresas, permitirá la cohesión necesaria para mejorar, ampliar y consolidar las posibilidades de integración regional de las pymes.

Es muy cierto que el Gobierno debe mejorar sus procesos de concesión de créditos, pero también es recomendable que el Empresario se profesionalice más en su negocio y no sólo lo vea como una inversión para "exprimir" todo lo que se pueda. Cuando un emprendedor inicia una empresa con capital propio, casi nunca piensa que algún día podría requerir un préstamo para crecer y aprovechar otras oportunidades de negocio, es por esto que nunca se plantea tener una administración de calidad. Por tanto, al presentarse el momento le cuesta mucho "formalizar" su administración, pero llega a la conclusión de que es necesario. Una empresa desde que inicia puede basar su crecimiento en la planeación, contando con información confiable, control en sus recursos humanos, materiales y económicos y sin dudar que sea sujeto a préstamos y lograr perdurar. Y esto es aplicable 100% a las PYMES, Pequeñas y Medianas Empresas. Las fuentes de financiamiento son la manera de cómo las pymes puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus objetivos, metas y propósitos, y que a través de este financiamiento pueda incrementar sus ganancias. Las pymes deben acudir a estas fuentes de financiamiento, que le permitan obtener un crédito, para continuar con sus actividades, y satisfacer oportunamente sus necesidades prioritarias. Una vez analizada las diversas fuentes de financiamiento se llegó a la conclusión que la mejor alternativa para las PYMES, son las instituciones FIRA y FIRCO, debido a que estas otorgan poderosos financiamientos con bajos intereses, por motivo que ofrecen facilidades para poder acceder a dichos créditos.

Un estudio publicado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) revela que de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años. A pesar de ser tan importantes en la generación de empleo, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas no han alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse en el mercado global, ni para integrarse como proveedoras de grandes empresas.

De acuerdo con un estudio publicado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) y Price wáter house Coopers, la Pyme en México podría tener un papel más importante en la generación de riqueza.

Sin embargo, de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años, 25% tiene escasas posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna oportunidad de hacerlo en la economía formal.

Según el Censo Económico de INEGI de 2009, las unidades económicas de tamaño micro, pequeño y mediano en diez años (1999-2009) crecieron 81%, pero su contribución al PIB nacional bajó 7.3%, es decir, de 42 a 34.7% en dicho lapso.

Ello sugiere que a pesar de que el número de empresas en el sector ha aumentado considerablemente, su capacidad de contribución por unidad de negocio al PIB nacional ha disminuido en esta última década,

La Pyme se caracteriza por tener ventajas competitivas frente a empresas de mayor tamaño y, en particular, son flexibles, por lo que pueden adaptarse con mayor facilidad que las empresas grandes o multinacionales a las nuevas necesidades del mercado.

Sin embargo, a pesar de ser tan importantes en la generación de empleo y de riqueza en el país, la Pyme mexicana no ha alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse en el mercado global, señala el reporte. (<http://www.pymes.com.mx/blog/?p=967>)

Es muy cierto que el Gobierno debe mejorar sus procesos de concesión de créditos, pero también es recomendable que el Empresario se profesionalice más en su negocio y no sólo lo vea como una inversión para "exprimir" todo lo que se pueda. Cuando un emprendedor inicia una empresa con capital propio, casi nunca piensa que algún día podría requerir un préstamo para crecer y

aprovechar otras oportunidades de negocio, es por esto que nunca se plantea tener una administración de calidad. Por tanto, al presentarse el momento le cuesta mucho "formalizar" su administración, pero llega a la conclusión de que es necesario. Una empresa desde que inicia puede basar su crecimiento en la planeación, contando con información confiable, control en sus recursos humanos, materiales y económicos y sin dudar que sea sujeto a préstamos y lograr perdurar. Y esto es aplicable 100% a las PYMES, Pequeñas y Medianas Empresas. Las fuentes de financiamiento son la manera de cómo las pymes puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a acabo sus objetivos, metas y propósitos, y que a través de este financiamiento pueda incrementar sus ganancias. Las pymes deben acudir a estas fuentes de financiamiento, que le permitan obtener un crédito, para continuar con sus actividades, y satisfacer oportunamente sus necesidades prioritarias.

Cualquier planteo tiene que tener suficiente credibilidad en el largo plazo y la flexibilidad necesaria para ir introduciendo los imprescindibles ajustes a los desvíos que van apareciendo, sin que ello impida al empresario trazar sus planes y programas a mediano y largo plazo.

Una idea excelente no es suficiente para que una empresa sea exitosa. Evita estas prácticas.

1. Los ascensos inadecuados

La gente clave es indispensable para que cada estructura dentro de la empresa funcione.

Sin embargo, un error constante en las empresas es ascender a los empleados de mayor antigüedad, en lugar de los más capaces o los que más se acerquen al perfil requerido por el puesto.

"Un empleado generalmente es ascendido por los años de labor o en reconocimiento a su buen desempeño, pero no en base a los conocimientos, habilidades y actitud requeridos para el puesto que ocupará", dice la autora del libro Las Pymes, principales causas de fracaso, Margarita Hurtado Hernández.

2. Poca definición de roles

La mayoría de las Pymes nacen cuando un emprendedor decide materializar su visión.

"El gran entusiasmo y el hecho de que no se genere ingresos suficientes hacen que los fundadores sean 'todólogos' y venden, administran, compran, diseñan estrategias, etc.

"En la medida que la organización crece se contratan empleados para delegar responsabilidades, pero no las importantes, que son las que ponen en riesgo la liquidez".

3. De emprendedor o director

Los emprendedores tienen la habilidad de materializar sus ideas y son capaces de crear una empresa y hacerla crecer hasta donde les sea posible controlarla personalmente.

La gente de éxito, el director en sí, es aquél que tiene además de la motivación, habilidades directivas para relegar y "existen muy pocas personas con ambas características".

Lo mejor es asumir el papel de director y hacer lo que mejor se sabe: formar un equipo de colaboradores sólido y una estructura que permitirá soportar una nueva fase de crecimiento.

Esto abre un beneficio también para el emprendedor, ya que ceder el puesto en pro de la empresa le abre la posibilidad de materializar una idea nueva, ya sea para un negocio nuevo o mejorar el que ya tiene.

4. Ser sentimental

"Muchos directivos fracasan porque toman decisiones basadas sólo en sus sentimientos más que en cuestiones lógicas, como los resultados".

La intuición es buena para los negocios, siempre y cuando esté acompañada de razonamientos lógicos y datos que ayuden a guiar esas 'corazonadas', no se puede apostar esperando ganar toda la vida.

Existe la tendencia a considerar sólo los efectos inmediatos, pero se debe hacer el esfuerzo de identificar también aquellos que aparecerán en el mediano y largo

5. ¿Empleado = familia?

En las Pymes generalmente se tiende a incorporar a un familiar desempleado aunque no tenga las habilidades ni los conocimientos requeridos para el puesto que se le asigna.

Como consecuencia, "su desempeño no es el adecuado y perjudica empeorando los resultados de la empresa y generando ruido en el ambiente laboral porque se presta a suspicacias o resentimientos entre los demás empleados", dice la académica de la UP. La mejor solución para este conflicto es tener clara la diferencia entre operación, propiedad y familia. "una forma eficaz de hacerlo es mediante la profesionalización y definición de los órganos de gobierno de la empresa", finaliza Margarita Hurtado.

REFERENCIAS

- Banco Nacional de México, S.A. (2003). Banamex. Recuperado el 2008, de <http://accigame.banamex.com.mx>
- BANCOMEXT. (2012). Bancomext. Recuperado el 2011
- Bolten, S. E. (s.f.). Administración Financiera. México: Limusa.
- Gitman, L. J. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. Harla.
- Haime Levy, L. (s.f.). Planeación Financiera en la empresa Moderna. México: Efisa.
- Halei, C. W. (1083). Administración Financiera. Mc Hill.
- Hernández Sampieri, R. (1991). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.
- Huerta Moreno, M. G. (2011). Gestión y Estrategia (Edición Internet ed.).
- Jonson, R. W. (1989). Administración Financiera (Cuarta ed.). Continental.
- Leandro, L. (2002). Ade: AulaDeEconomía: La mejor capacitación a un clic de distancia. Recuperado el 2008, de <http://www.auladeeconomia.com/>
- Moreno Fernández, J. A. (2002). Las Finanzas en las Empresas. México.
- Ortega Castro, A. (2002). Introducción a las Finanzas. México: Mc Graw Hill.
- Ortiz Gómez, A. (s.f.). Gerencia Financiera: Con enfoque estratégico. México: Mc Graw Hill.
- Philippatos, G. C. (1982). Fundamentos de Administración Financiera. México: Mc Graw Hill.
- Reyes Ponce, A. (1987). Administración de Empresa. Limusa.
- Sampiere Hernández, R. (s.f.). Metodología de la Investigación. México: Mc. Graw Hill.
- Secretaría de Hacienda y Contaduría Pública. (2011). BANRURAL en liquidación. Recuperado el 2011, de www.banrural.gob.mx/

T. Mao, J. C. (1974). Análisis Financiero.

Vázquez, R. (1997-1998). Empresas Medianas (Vol. II). México.

Villegas, E., & Ortega, R. M. (2002). Sistema Financiero Mexicano. McGraw Hill.