

BIBLIOTECA UNACH  
FAC. DE CONTADURIA Y ADMON.



UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA DE CHIAPAS



FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN, C-I

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

*“Importancia de las Fuentes de Financiamiento  
para el Desarrollo de las Microempresas, en  
el Municipio de Villaflores Chiapas”*

**TESIS**

*Presentada como requisito parcial para  
obtener el Título de:*

**MAESTRO EN FINANZAS**

*Por*

**L.E.A. GERARDO ANZURES SORIANO.**

*Director de Tesis.*

**DR. BLANCA ESTELA MOLINA FIGUEROA.**

TUXTLA GUTIERREZ, CHIS. NOVIEMBRE DEL 2009

## AGRADECIMIENTOS.

A DIOS por haberme brindado todas las facilidades para culminar esta etapa de mi vida y por todo lo que me ha dado.

A esa gran Institución FIRA, en la cual orgullosamente colaboro y que me dio la gran oportunidad de llevar a cabo esta Maestría.

A mis compañeros y amigos de la Agencia FIRA Villaflores, por ese gran apoyo incondicional que siempre me han brindado y por compartir todos esos buenos momentos, sinceramente gracias.

A la Dra. Blanca Estela Molina Figueroa, por su apoyo incondicional y acertada dirección para llevar a cabo la culminación de este proyecto.

Al jurado examinador, por las recomendaciones y observaciones que me proporcionaron para la mejora de esta Tesis.

A la Universidad Autónoma de Chiapas y en especial a la Coordinación de Investigación y Posgrado, por la oportunidad brindada para llevar a cabo mis estudios de Posgrado.

*Gerardo Anzures Soriano.*

## DEDICATORIAS

Esta tesis la dedico con todo mi amor y cariño.

A DIOS por la oportunidad de vivir y por regalarme todo lo que tengo en la vida, muchas gracias.

Con mucho cariño para Conchita y Yamilet, por haberme prestado todo este tiempo que utilice para terminar esta etapa de mi vida profesional, por creer en mí y por todo lo que me han dado, este logro es de ustedes. MIL GRACIAS de todo corazón, que dios las bendiga, porque son una bendición en mi vida.

A mis padres que me dieron la vida y que siempre han estado conmigo en todo momento. GRACIAS papá y mamá por lo que me han brindado y por seguir creyendo en mí.

A mis hermanos, cuñados y sobrinos, que siempre han estado conmigo a pesar de la distancia, siempre los recuerdo.

*Gerardo Anzures Soriano.*

TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS A 15 DE JUNIO DE 2009.

**MTRO. RAFAEL FRANCO GURRIA.  
ENCARGADO DE LA DIRECCION DE  
LA FACULTAD DE CONTADURIA Y  
ADMINISTRACION CAMPUS I  
UNACH**

Con relación a su oficio donde me asigna Directora de la Tesis Titulada "IMPORTANCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS EN EL MUNICIPIO DE VILLAFLORES , CHIAPAS", desarrollado por el C. GERARDO ANZURES SORIANO; candidato al grado de Maestro en **FINANZAS**; comunico a usted que he concluido con la dirección de la misma y **LIBERO** la presente para que el interesado continúe con los tramites correspondientes para la obtención del grado académico respectivo, según reglamento general de Investigación y Posgrado de nuestra Universidad.

Esperando haber cumplido con lo encomendado, agradezco la gentiliza a sus fines atenciones, reiterándole mi compromiso institucional.

**ATENTAMENTE  
"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"**



**DRA. BLANCA ESTELA MOLINA FIGUEROA  
DIRECTORA DE LA TESIS**

C.c.p. Interesado

## INDICE

<b>Capítulo I. Administración Financiera.....</b>	<b>16</b>
1.1.- Antecedentes.....	16
1.2.- La Evolución de la Administración.....	18
1.3.- Definición de la Administración Financiera.....	21
1.4.- Objetivos de la Administración Financiera.....	22
1.5.- Funciones de la Administración Financiera.....	23
1.6.- Evaluación Financiera.....	24
1.6.1.- Valor Presente Neto.....	24
1.6.2.- Periodo de Recuperación.....	26
1.6.3.- Periodo de Recuperación Descontado.....	27
1.6.4.- Tasa Interna de Retorno.....	29
1.6.5.- Índice de Rentabilidad.....	31
1.6.5.1.- Rentabilidad y Riesgo.....	32
1.7.- Análisis Financiero.....	33
1.7.1.- Razones Financieras.....	34
1.7.1.1.- Razones Financieras de Liquidez.....	36
1.7.1.2.- Razones Financieras de Endeudamiento.....	37
1.7.1.3.- Razones Financieras de Eficiencia y Operación.....	38
1.7.1.4.- Razones Financieras de Rentabilidad.....	42
1.7.2.- Método de Punto de Equilibrio.....	44
1.8.- Capital de Trabajo.....	47
1.8.1.- Análisis de Capital de Trabajo.....	48
1.8.1.1.- Administración del Capital de Trabajo.....	48
1.8.1.2.- Recursos de Corto Plazo.....	49

---

1.8.1.2.1.- Efectivo.....	49
1.8.1.2.1.1.- Efectivo Disponible.....	51
1.8.1.2.1.2.- Administración de la Tesorería.....	52
1.8.1.2.2.- Valores Comerciales.....	54
1.8.1.2.3.- Inventario.....	55
1.8.1.2.3.1.- Administración de Inventario.....	56
1.8.1.2.4.- Cuentas por Cobrar.....	58
1.8.1.3.- Administración de Pasivos.....	60
1.8.1.3.1.- Pasivos a Corto Plazo.....	61
1.8.1.3.2.- Proveedores.....	61
1.8.1.3.3.- Cuentas por Pagar.....	62
1.8.1.3.4.- Cargos por Pagar.....	63
1.8.1.3.5.- Pasivos a Largo Plazo.....	64
1.8.1.3.5.1.- Hipoteca por Pagar.....	65
1.8.1.3.5.2.- Documentos por Pagar a Largo Plazo.....	65
1.8.1.4.- Fuentes de Financiamiento.....	67
<b>Capítulo II. Financiamiento.....</b>	<b>70</b>
2.1.- Definición.....	71
2.2.- Objetivos de los Financiamientos.....	72
2.3.- Origen del Financiamiento.....	72
2.3.1.- Fuentes Internas.....	73
2.3.2.- Fuentes Externas.....	74
2.3.2.1.- Proveedores.....	75
2.3.2.1.1- Crédito Comercial.....	75
2.3.2.2.- Instituciones Financieras.....	77
2.3.2.2.1.- Banca Comercial.....	79

---

2.3.2.2.1.1.- Bancos en Operación.....	80
2.3.2.2.2.- Banca de Desarrollo.....	81
2.3.2.2.3.- Intermediarios Financieros No Bancarios.....	83
2.3.2.2.3.1.- Principales Intermediarios.....	83
2.3.2.2.3.2.- Tipos de Crédito.....	88
2.3.2.2.3.2.1- Créditos de Corto Plazo.....	89
2.3.2.2.3.2.2.- Créditos de Mediano y Largo Plazo.....	90
2.3.2.3.- Programas de Gobierno.....	91
2.3.2.3.1- Secretaría de Economía.....	92
2.3.2.3.2- Secretaría de la Reforma Agraria.....	94
2.3.2.3.3- FIRA.....	95
2.3.2.3.4- Banchiapas.....	96
2.3.2.3.5- Banmujer.....	96
2.3.2.3.6- Secretaria de Desarrollo Social.....	97
2.3.2.3.7- Otros.....	98
2.3.2.4- Fuentes de Financiamiento Informal.....	99
2.3.2.4.1- Prestamos de Parientes o Amigos.....	100
2.3.2.4.2- Prestamos de Negocio .....	100
2.3.2.4.3- Crédito de Aboneros.....	101
2.3.2.4.4- Crédito de Agiotistas.....	101
<b>Capítulo III. Microempresa.....</b>	<b>103</b>
3.1.- Antecedentes Históricos de las Empresas.....	103
3.2.- El papel de la Micro y Pequeña Empresa en México.....	106
3.3.- Clasificación de las Empresas.....	108

---

3.3.1.- Clasificación de Empresas por Tamaño.....	108
3.3.2.- Clasificación de Empresas por Sector Económico.....	110
3.3.3.- Clasificación de las Empresas por Ámbito de Atención.....	111
3.4- Las Microempresas.....	112
3.41- Clasificación de las Microempresas.....	114
<b>Capítulo IV. Localización del Área de Estudio.....</b>	<b>117</b>
4.1.- Información General.....	117
4.2.- Actividades Económicas.....	118
4.3.- Regiones Económicas.....	121
4.4.- Villaflores como Área de Estudio.....	125
<b>Capítulo V. Metodología de Investigación.....</b>	<b>127</b>
5.1.- Problemática.....	127
5.2.- Justificación.....	130
5.3.- Objetivos de la Investigación.....	130
5.4- Hipótesis.....	131
5.5.- Tipo de Investigación.....	131
5.6.- Determinación de Variables.....	132
5.7.- Universo de Investigación.....	134
5.8.- Determinación de la Muestra.....	134
5.9.- Determinación del Cuestionario.....	135
<b>Capítulo VI. Resultados.....</b>	<b>140</b>
6.1.- Oferta de Financiamiento.....	140

---

6.1.1.- Bancos Comerciales.....	140
6.1.2.- Banca de Desarrollo.....	144
6.1.3.- Créditos Ofrecidos por IFNB (Sofomes).....	145
6.1.4.- Microfinancieras.....	148
6.1.5.- Particulares.....	151
6.2.- Características de los Demandantes.....	151
6.3.- Factores Relevantes entre la Oferta y Demanda del Crédito.....	163
<b>Conclusiones y Recomendaciones.....</b>	<b>166</b>
<b>Bibliografía y otras fuentes.....</b>	<b>169</b>

**Anexos**

## Índice de Cuadros y Figuras

### **CUADROS.**

Cuadro 1.- Composición del Balance General de una Empresa.....	17
Cuadro 2.- Toma de Decisiones en torno al Valor Presente Neto.....	25
Cuadro 3.- Clasificación de las Empresas en base a su Evolución.....	104
Cuadro 4.- Clasificación de las Empresas en base a su Tamaño.....	110
Cuadro 5.- Tipos de Crédito, Credi-Capital S.A. de C.V. Sofom.....	146

### **FIGURAS.**

Figura 1.- Teorías de la Administración, panorama general.....	18
Figura 2.- Determinación del Valor Presente.....	30
Figura 3.- Ciclo Financiero.....	41
Figura 4.- Determinación de Punto de Equilibrio.....	46
Figura 5.- Clasificación de Instituciones Financieras en México.....	78
Figura 6.- Clasificación de Créditos.....	88
Figura 7.- Programas de Apoyo para las Mipymes.....	92
Figura 8.- Grado de Alfabetización de los Microempresarios.....	152
Figura 9.- Antigüedad en el inicio de operaciones de las Microempresas.....	153
Figura 10.- Giros de las Empresas.....	154
Figura 11.- Ingresos diarios por ventas.....	156
Figura 12.- Ingresos anuales expresados en salarios mínimos.....	156
Figura 13.- Inventario de las Microempresas.....	157
Figura 14.- Clientes atendidos por día.....	158
Figura 15.- Factores que influyen en las ventas de las Microempresas.....	158

Figura 16.- Identificación de las principales opciones de crédito.....	159
Figura 17.- Principales Fuentes de Financiamiento en Villaflores.....	160
Figura 18.- Principales destinos del financiamiento.....	160
Figura 19.- Garantías con las que cuentan las microempresas.....	162
Figura 20.- Recomendaciones propuestas por las microempresas.....	163

## Introducción

La participación de las microempresas en México retoma importancia en la actividad económica del país, ya que el 90% de las empresas constituidas se encuentran consideradas dentro de esta clasificación, empleando el 42% de la población económicamente activa y contribuyendo con el 23% del Producto Interno Bruto.

Sin embargo, la situación que prevalece para las microempresas de comercio y servicios ubicadas en el municipio de Villaflores Chiapas, se percibe cada vez más restrictiva y competitiva, ya que existe la inmersión de centros comerciales de tamaño medio y alto que acaparan gran porcentaje de la población consumidora.

Aunado a lo anterior, persisten las necesidades de recursos económicos por parte de estas microempresas para llevar a cabo inversiones y abastecimiento de mercancías e insumos, por lo que recurren a la obtención de crédito para subsanar los faltantes de recursos económicos, lo anterior sin llevar a cabo un análisis acerca de la mejor opción a la cual tienen acceso.

Mediante la presente investigación, se pretende analizar las diferentes opciones de crédito a las cuales tienen acceso estas microempresas, identificando para ello su contribución al desarrollo y fortalecimiento de las mismas. Teniendo como alcance, a las microempresas dedicadas al comercio al por menor ubicadas en la cabecera municipal.

La metodología utilizada es de tipo **descriptivo**, mediante el análisis de los factores contemplados por las microempresas en la toma de decisiones para la contratación de créditos y el impacto que han tenido en la implementación de los mismos. Se establece un diseño de estudio de tipo **no experimental**, basado primordialmente en lo cualitativo y una recopilación de información de tipo **transeccional** la cual fue obtenida de las 293 encuestas aplicadas.

Este documento consta de siete capítulos, destacando en el primero de estos, la administración y eficiencia de los recursos económicos de la empresa mediante la aplicación de la Administración Financiera, el uso de la evaluación financiera en la toma de decisiones por parte de los administradores de la empresa, el establecimiento de análisis financiero como herramienta de validación y el manejo del capital de trabajo.

En el segundo capítulo, se analiza las diferentes opciones de financiamiento a las cuales tiene acceso la microempresa, se detalla el origen de estos recursos, el objetivo que se persigue y la identificación de los principales productos ofertados.

Por su parte, en el tercer capítulo se establecen los antecedentes históricos, evolución y clasificación de las empresas, así como la importancia que retoma las microempresas dentro de la economía del país

Posteriormente, se establece la localización del área de estudio, mediante el análisis de los principales indicadores económicos y regiones económicas del estado, para concluir con información correspondiente al municipio de Villaflores.

En el quinto capítulo, se aborda la metodología utilizada para el desarrollo de la presente investigación, destacando la problemática identificada, su justificación, la determinación del tamaño de muestra, la determinación de las principales variables a analizar y por último, la elaboración del instrumento para la recolección de la información de campo.

En seguida, se presentan los resultados obtenidos de la oferta de financiamiento existente en el municipio, características y requisitos para tener acceso. Así mismo, se presentan las características principales de los microempresarios encuestados.

Por último, en el séptimo capítulo se establecen las conclusiones y recomendaciones obtenidas a partir del desarrollo y análisis de la presente investigación. Con el presente documento se pretende contribuir en el desarrollo de las microempresas mediante el análisis, identificación y determinación de las posibles alternativas de financiamiento a las cuales tienen acceso, destacando para ello las principales características y requisitos. Así como, la determinación del impacto generado por utilización de estas alternativas de financiamiento.

## Resumen:

La operación de las microempresas del municipio de Villaflores Chiapas, se encuentra regida por la disponibilidad de los recursos económicos que poseen para llevar a cabo su operación cotidiana, el origen de estos recursos es mediante la canalización de recursos propios o en su caso la obtención de créditos comerciales. Es por ello, que mediante el presente trabajo se pretende analizar las diferentes opciones de crédito a las cuales tienen acceso estas empresas y el impacto que genera la utilización de estos recursos.

La administración de estas empresas, juega un papel importante en la toma de decisiones, teniendo como principales indicadores la determinación del Capital de Trabajo mediante el cual se determina la necesidad de recursos económicos para la operación cotidiana; la Administración de Pasivos a través de la cual se regulan las obligaciones contraídas de la empresa con terceros; el Crédito Comercial que considera la canalización de recursos económicos para subsanar las deficiencias de capital de trabajo de la empresa; el Análisis Financiero mediante el cual se determina los niveles de liquidez, endeudamiento, eficiencia, operación y rentabilidad; por último, las técnicas de Evaluación de Proyectos de Inversión mediante las cuales se analiza la viabilidad de las inversiones potenciales y se decide cuales valen la pena concretar.

El presente trabajo, se desarrollo mediante la información obtenida directamente de las principales fuentes de financiamientos ubicadas en la cabecera municipal. Por su parte, para las microempresas se aplico un cuestionario dirigido que consta de 43 preguntas, distribuidas en 22 apartados.

Dentro de las principales resultados obtenidos, se percibe una baja penetración de los servicios bancarios en la atención de este segmento de mercado, derivado principalmente por la falta de garantías formales, solvencia económica, cuentas bancarias y avales.

La oferta de crédito de las Sofomes y Microfinancieras ha incentivado el origen de las microempresas, ya que más de la mitad de las estas han iniciado sus operaciones a partir del surgimiento de estas entidades. Sin embargo, se tiene una excesiva oferta de crédito por parte de estas fuentes, lo cual ocasiona un efecto de sobreendeudamiento, poniendo en riesgo el capital invertido por parte de estas fuentes de financiamiento.

Se percibe por parte de las microempresas un impacto positivo en la utilización del crédito, consideran de importancia la tasa de interés en la contratación del mismo, sin embargo tiene mayor peso el costo de oportunidad que obtienen al ser sujetos de crédito.

Dentro de las recomendaciones planteadas, se tiene el establecimiento de una central de riesgo local (buro de crédito) para mitigar el riesgo y fomentar la cultura crediticia entre las microempresas.

## Resume:

The operation of micro enterprises in Villaflores Chiapas municipality is governed by the availability of economic resources that have to carry out their daily operation; the origin of these resources is by channeling their own resources or in the case of commercial credits. For that reason, the present work will analyze the different options of credit which have access these companies and the impact generated using these resources.

The management of these companies, plays an important role in decision making, some decisions are taking with indicators like determining the working Capital this is determined by the need of economic resources for the daily operation, the Liabilities Management through which governing the obligations of the company to a third party, the Commercial Credit that represents the channeling of funds to remedy the deficiencies in working capital of the company, the financial analysis which determines the liquidity levels, debt, efficiency, operation and profitability, and the last one, techniques for evaluation of investment projects which permits analyze the feasibility of potential investments and deciding which are worth concrete.

This work was developed using information obtained from the main sources of financing located in the Villaflores. For one side, we applied to micro enterprises a questionnaire in 22 sections making 43 questions.

Among the results of the questionnaire, we detected a low banking services penetration to the attention of this market segment, derived mainly by lack of formal guarantees, economic solvency, bank accounts and loans.

The supply of credit from microfinance and Sofomes has bringing out the origin of the micro enterprises as more than a half of these started operations from the emergence of these entities. However, there is an excess supply of credit from these sources, causing an overhang, putting in risk the invested capital by these funding sources

Perceived by micro enterprises a positive impact on the use of credit, considered the interest rates in the recruitment of the same, however, it has more weight the opportunity cost of being subjected to earn credit.

Among the recommendations, we suggest the establishment of a central local risk (credit bureau) to mitigate risk and enhance credit culture among micro enterprises.

## **Capítulo I. Administración Financiera**

El presente capítulo se encuentra dividido en cuatro partes, en la primera se aborda acerca de la Administración Financiera, sus antecedentes, objetivos y funciones dentro de la empresa, como área responsable del cuidado de los recursos económicos.

En seguida se analizan las principales técnicas utilizadas para el análisis de los negocios potenciales, tales como Valor Presente Neto, Periodo de Recuperación, Tasa de Interna de Retorno y el Índice de Rentabilidad. Técnicas contempladas dentro de la Evaluación Financiera de la cual es objeto la empresa al momento de la toma de decisiones.

Posteriormente, se aborda el Análisis Financiero el cual constituye una herramienta para determinar los posibles beneficios o pérdidas en los que puede incurrir la empresa al realizar una inversión o decisión. En esta parte de desarrollan los métodos de Razones Financiera y Punto de Equilibrio.

Por ultimo, se analiza los temas relacionados con la Administración del Capital de Trabajo, manejo de los recursos de corto plazo, la administración de pasivos y fuentes de financiamiento. En esta parte de retoma la importancia de los recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de sus actividades.

### **1.1 Antecedentes**

La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplean en la producción, tales como materias primas, maquinaria, equipo, mano de obra y capital. Su principal objetivo, es el crecimiento en infraestructura, producción, inventarios, clientes y en cualquier otro concepto que coadyuve al desarrollo económico, con lo cual obtenga una estabilidad económica y posicionamiento en el mercado.

Para lograr este crecimiento, las empresas deben de tomar decisiones con relación a la expansión e inversiones que van a realizar, el volumen de inventarios a mantener, las políticas de crédito que establecerán hacia sus clientes, el efectivo

que debe estar disponible y las fuentes de financiamiento mediante las cuales obtendrán recursos económicos para llevar a cabo cada una de sus actividades.

En el ámbito financiero, las dos decisiones más importantes que debe realizar un empresario, sin importar el tamaño de su empresa son la Inversión y el Financiamiento. Una entidad necesita adquirir bienes tangibles o intangibles destinados a la producción de bienes o servicios. El enfoque central de la decisión de inversión es la selección de los activos que se mantendrán en la empresa para generar beneficios económicos futuros. Así, la decisión de inversión responde al cuestionamiento sobre cuánto debe invertir la empresa para facilitar la producción y en qué activos específicos debe realizar dicha inversión.

Una vez que se ha determinado cuánto y en dónde invertir, surge la necesidad de adquirir dinero de los mercados financieros. Cuando se trata del reemplazo o compra de nuevos activos, las necesidades de financiamiento son predecibles, ya que generalmente se establecen en los planes financieros. Sin embargo, pueden surgir necesidades de financiamiento que no se encuentren previamente determinadas en el plan de la empresa, tal como el surgimiento de una oportunidad muy rentable de negocios o situaciones de emergencia donde se requieran recursos desesperadamente para seguir operando o sobrevivir.

Las decisiones de financiamiento comprenden entonces, tanto las situaciones previstas en planes financieros así como aquellas que surgen inesperadamente; y tales decisiones no se enfocan solamente en determinar la mejor manera de financiar las inversiones, sino también en la mezcla óptima tanto de crédito a corto y largo plazo como del capital que se utilizarán para facilitar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

**Cuadro No. 1 Composición del Balance General de una empresa.**

<b>Balance General</b>		
	<b>Inversión</b>	<b>Financiamiento</b>
Corto Plazo	Activos Circulantes	Pasivos Circulantes
Largo Plazo	Activos Fijos	Deuda a Largo Plazo Capital

Fuente: Elaboración Propia

La influencia que ejercen esas decisiones en la empresa esta representada en el cuadro No.1, que muestra los componentes más importantes de un balance general, es decir, los activos adquiridos en un lado y las obligaciones por liquidar

por el otro, así el balance constituye un reporte de los efectos acumulados de las decisiones de inversión y financiamiento, que a su vez pueden ser divididos en periodos de corto y largo plazo.

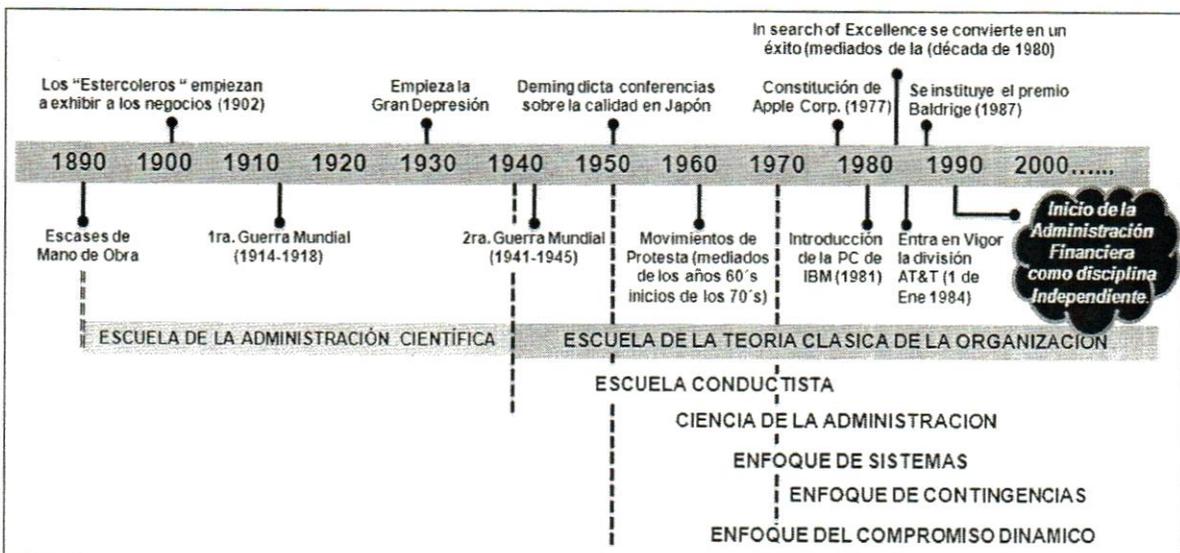
La importancia en la administración de los recursos económicos de la empresa, ha originado la creación de disciplinas que apoyan en la generación y gastos de los recursos que poseen.

## 1.2.- La Evolución de la Administración

“La administración y las organizaciones son producto de su momento y su contexto histórico y social. Por tanto, la teoría de la administración se entiende en los términos de cómo han resuelto las personas las cuestiones de sus relaciones en momento concretos de la historia.” Stoner (1994, p.35)

Mediante la figura 1, se pretende ejemplificar la evolución que ha tenido la administración desde sus primeros días, abarcando desde la administración científica, la teoría clásica de la organización que agrupa a la escuela conductista y la ciencia de la administración. Lo anterior para poder identificar el origen de la Administración Financiera.

**Figura 1.- Teorías Básicas de la Administración: Panorama General.**



Fuente: James A.F. Stoner, Edward Freeman; Administración; Ed. Pearson Educación, México, (1994, p.35)

## • Administración Científica

Administración científica es el nombre que recibió debido al intento de aplicar los métodos de la ciencia a los problemas de la administración para lograra una gran eficiencia industrial. Los principales métodos científicos aplicables a los problemas de la administración son la observación y la medición.

“La teoría de la **administración científica** surgió, en parte, por la necesidad de elevar la productividad. A principios del siglo XX, en Estados Unidos en especial, había poca oferta de mano de obra, en donde la única manera de aumentar la productividad era elevando la eficiencia de los trabajadores. Así fue como Frederick W. Taylor, Henry L. Gant y Frank y Lillian Gilbreth inventaron el conjunto de principios que se conocen como la teoría de la administración científica.”  
Storner (1994, p.36)

Frederick W. Taylor (1856-1915) fundamentó su filosofía en cuatro principios básicos:

- *El desarrollo de una verdadera ciencia de la administración*, de tal manera que se pudiera determinar el método para realizar cada tarea.
- *La selección científica de los trabajadores*, de tal manera que cada trabajador fuera responsable de la tarea para la cual tuviera más aptitudes.
- *La educación y desarrollo del trabajador en forma científica.*
- *La cooperación más estrecha y amistosa entre obreros y patronos.*

## • La Teoría Clásica de la Organización

La teoría clásica surgió en Francia y se difundió rápidamente por Europa. Se caracterizó por el énfasis en la estructura que una organización debe tener para lograr la eficiencia, esta teoría tuvo un enfoque normativo y prescriptivo, donde están involucradas todas las partes. Su principal exponente es el ingeniero de minas Henry Fayol, quien parte de un enfoque sintético, global y universal de la empresa, lo cual inicia la concepción anatómica y estructural de la organización, que desplazo con rapidez la visión analítica y concreta. Dentro de sus principales corrientes están:

“La **escuela conductista** surgió en parte, debido a que el enfoque clásico no lograba suficiente eficiencia productiva ni armonía en el centro de trabajo. Se conformo un grupo de estudiosos de la administración, con estudios de sociología, psicología y campos relacionados que usaban sus conocimientos

interdisciplinarios para proponer formas más eficaces para dirigir a las personas en organizaciones.” Storner (1994, p.45). Este enfoque se basó en el estudio del comportamiento de las personas en las organizaciones, como entidades globales.

“La **escuela de la ciencia de la administración** obtuvo popularidad debido a los fenómenos de la posguerra. En primer lugar, el desarrollo de las computadoras de gran velocidad y comunicación entre estos equipos, en segundo, la formulación de modelos matemáticos que muestran, en términos simbólicos todos los factores relevantes que repercuten en el problema y su interrelación.” *Ibídem* (p.48)

En esta escuela se utilizaron modelos matemáticos complejos y recursos computacionales para desmenuzar las cifras, favorecen el pronóstico del futuro, basados en el pasado y el presente, se basa exclusivamente en lo representado en cifras, olvidando a las personas y las relaciones entre estas.

“El **enfoque de sistemas** para administrar, en el cual se establece que en lugar de abordar diversos segmentos por separado, se retoma a la organización como un sistema, unido y dirigido en partes interrelacionadas.” *Ibídem* (p.49)

En este enfoque se consideraron algunos conceptos clave que lo fortalecieron:

- Sinergia en donde el todo es mayor que la suma de las partes
- Homeostasis, equilibrio entre energía importada y producto exportado.
- Subsistemas, las partes que constituyen el sistema total.
- Flujos de materiales y de información.
- Retroalimentación que permite evaluación y corrección.
- Entropía, considerada como medida del desorden (dinamismo) de un sistema.

El **enfoque de contingencias** fue concebido por gerentes, asesores e investigadores que trataron de aplicar los conceptos de las escuelas más importantes a las situaciones reales que vivían. Este enfoque consiste en identificar la técnica que servirá mejor para alcanzar las metas de la gerencia, en una situación concreta. *Ibídem* (p.52)

Todas las teorías han llegado en un mundo de organizaciones y administraciones de finales del siglo XX. Tales teorías se aplican con el telón de fondo de veloces cambios y reconsideraciones profundas en cuanto a como evolucionaran la administración y las organizaciones en el siglo entrante. Con el propósito de resaltar la intensidad de las relaciones de las organizaciones modernas y la

intensidad de las presiones del tiempo que rigen dichas relaciones se establece el enfoque del compromiso dinámico.

El **compromiso dinámico** es la posición de las relaciones humanas y los tiempos establecidos, que obligan a los gerentes a reconsiderar los enfoques tradicionales debido a la velocidad y la constancia de los cambios por los que atraviesan las empresas. Storner (1994, p.53)

El enfoque del compromiso dinámico o Teorías Postmodernas, ha sido toda una revolución en el mundo empresarial, cada una de estas ayuda a la implementación de nuevas estrategias que permiten a la organización a lograr eficiente y eficazmente el logro de los objetivos, también da una nueva visión del hombre empresarial que determina la responsabilidad, toma de decisiones dentro de una organización, la ventajas que ellas traen son muy buenas sin embargo no todas se pueden emplear si no para determinadas empresas.

Por su parte, la administración financiera surgió como una disciplina de estudio independiente al iniciarse la década de 1990, cuando se daba especial atención a los aspectos legales de las fusiones, la formación de nuevas empresas, y los diversos tipos de valores que las empresas podían emitir para obtener capital. Durante la Depresión de la década de los 30's se hizo hincapié a la quiebra y bancarrota. En la década de los 40's y principios de los 50's, las finanzas se impartieron como un tema descriptivo, de objetivo institucional. Sin embargo, hacia finales de la década de los 50's se inicio un movimiento que se inclinaba por el análisis teórico, y el objetivo cambio para centrarse en las decisiones más concernientes a la elección de activos y pasivos con la meta de maximizar el valor de la empresa. El objetivo de maximización del valor continuó hasta la década de 1990. Brigham (2003, p.6)

Podemos decir, que la administración financiera es una disciplina que nos ayuda a planear, producir, controlar y dirigir la vida económica, mediante esta se toman decisiones acerca de los activos que debe adquirir la empresa, la forma en que serán financiados y la forma en que la organización debe administrarlos, para lograr la maximización del valor en el mercado y del bienestar general.

### **1.3.- Definición de Administración Financiera**

La Administración Financiera es "considerada una de las ramas de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de los accionistas, mediante la captación de los recursos provenientes de aportaciones

de capital y concertación de créditos, los que deben de ser controlados y aplicados correctamente debiendo coordinar en forma eficiente el capital de trabajo, las inversiones, los compromisos financieros y el resultado de operación, con base en información enfocada a una toma de decisiones inteligente, ponderada y razonada". Paniagua (2004, p.21)

Por su parte Moreno (2002,2), establece que la "Administración Financiera es una fase de la administración general, que tiende a maximizar el patrimonio a largo plazo; captar fondos y recursos por aportaciones y préstamos; coordinar el capital de trabajo, inversiones y resultados; recopilar, estudiar e interpretar los datos e información pasada y proyecciones futuras, para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y objetivos preestablecidos por la empresa."

La aplicación de la administración financiera ha ido creciendo, ya que anteriormente las empresas solo tenía que allegarse de recursos para ampliar las plantas, cambiar equipos y mantener los inventarios, ahora forma parte del proceso de control y de decisión, las cuales ejercen gran influencia en la planeación financiera. En todas las decisiones de negocios existen implicaciones financieras, lo cual requiere de conocimientos claros de administración financiera para poder realizar eficientemente un análisis especializado.

#### **1.4.- Objetivos de la Administración Financiera**

Es así que los principales objetivos de la administración financiera son, Ortega (2004, p.6):

- Optimizar el patrimonio: Tiene el objetivo de racionalizar los recursos de la empresa para obtener un máximo rendimiento. Para ello es necesario captar fondos y recursos, mediante aportaciones de los propietarios de la empresa, incrementando así su capital, y a través de préstamos de acreedores comerciales y bancarios.
- Coordinar: El manejo adecuado de los tres factores, 1) el dinero, las cuentas y los documentos por cobrar a corto plazo (básicamente el activo circulante). También implica el manejo de acreedores de corto plazo (pasivo circulante). 2) las inversiones, tales como maquinaria, terrenos, edificios, equipo, y 3) los resultados, es decir las ventas y costos.
- Recopilar, estudiar e interpretar los datos e información del pasado mediante el análisis financiero, con la finalidad de evaluar el desempeño de la empresa y pronosticar el rumbo de la misma.

Estos objetivos enmarcan las actividades esenciales que debe de administrar la dirección de la empresa, mediante una clara situación del marco económico en el cual se desenvuelve, con cambios en la oferta y demanda de sus productos, con conocimiento en la política económica y de la situación financiera en la que se encuentra su organización.

## **1.5.- Funciones de la Administración Financiera**

La importancia de la Administración Financiera se debe a que se encarga de aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de sus funciones. Teniendo como funciones primordiales la Inversión, el Financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización. Esta área es la responsable de cuidar los recursos financieros de la empresa.

- Inversión.- “es el conjunto de recursos que se emplean para producir un bien o servicio y generar una utilidad”, Hernández (2005, p.3). Por lo anterior, inversión significa formación de capital, manifestado en bienes tangibles e intangibles que sirven para producir bienes.
- 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.
- Toma de decisiones.- “esta depende de un sinnúmero de factores, dentro de los que destacan la experiencia del ejecutivo, sus conocimientos, habilidades, actitudes, valores y de una preparación educativa formal”, Viscencio (2002, p. 6)

Este proceso consta de cuatro pasos, en el primero se realiza un diagnostico actual de la empresa, incluyendo la necesidad de toma de decisiones; en el segundo se realiza la búsqueda de posibles soluciones a la problemática de decisión; en el tercer paso se efectúa una análisis y una evaluación de las opciones de solución propuestas, para identificar las ventajas y desventajas de su implementación; y por ultimo se involucra la selección de las opciones de solución y por ende la toma de decisiones. (Ídem.)

Estas funciones son realizadas por parte del administrador financiero mediante las cuales identifica las oportunidades de negocio, analiza la fuente de fondeo que financiara esa inversión y por consiguiente la puesta en marcha. Sin embargo para llegar a tomar dicha decisión, es necesario llevar acabo un análisis mas detallado de los factores que se involucran en el establecimiento de dicha inversión; dentro

de los principales factores que habrá de analizar se encuentra la determinación del valor presente neto, el periodo de recuperación, la tasa interna de retorno, la rentabilidad y el riesgo. Estos conceptos serán abordados en el siguiente capítulo.

## **1.6.- Evaluación Financiera.**

La Evaluación Financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto, sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable. Es una herramienta utilizada por las empresas en la toma de decisiones, anticipándose a posibles desviaciones y problemas de liquidez a largo plazo. Analiza a la inversión propuesta desde la perspectiva de obtener una buena utilidad, en base al flujo de fondos que generara durante la vigencia de la misma.

Para Ross (2003, p.267) “La evaluación financiera debe centrarse en el desarrollo de las técnicas utilizadas para analizar los negocios potenciales y decidir cuales valen la pena concretar, dentro de las técnicas planteadas, están las siguientes”:

- Valor Presente Neto
- Periodo de Recuperación
- Periodo de Recuperación Descontado
- Tasa de Interna de Retorno
- Índice de Rentabilidad

Mediante estas técnicas se obtiene información del valor que generara la inversión durante el tiempo planteado y así determinar su establecimiento. Por lo anterior comenzaremos por desarrollar cada una de estas técnicas.

### **1.6.1.- Valor Presente Neto**

El Valor Presente Neto (VPN) es la técnica más conocida para evaluar proyectos de inversión a largo plazo, ya que determina si una inversión cumple con el objetivo básico financiero de “maximizar la inversión”. El Valor Presente Neto determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las empresas.

“El Valor Presente Neto es la diferencia entre el valor de mercado de una inversión y su costo, es decir es una medida de la cantidad de valor que se crea o

añade el día de hoy como resultado de haber realizado una inversión”, Ross (2003, p. 268).

Por su parte Moyer (2005, p.305) lo define como “el valor actual de la serie de flujos de efectivo netos esperados menos la inversión neta del proyecto”.

El Valor Presente Neto es la técnica sofisticada para preparar presupuestos de capital; se obtienen sustrayendo la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus flujos positivos de efectivo descontados a una tasa equivalente al costo del capital de la empresa. Gitman (2003, p.346). De lo anteriormente, podemos definirlo como la diferencia que existe entre la suma de los flujos de fondos descontados que se esperan conseguir de la inversión, y la cantidad que se invierte inicialmente.

La fórmula para la determinación del Valor Presente Neto es la siguiente:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{I_n - E_n}{(1 + i)^n}$$

Donde:

**In:** Representa los ingresos

**En:** Representa los egresos (este valor se toma como negativo ya que representa los desembolsos de dinero)

**N:** Es el número de períodos considerado (para el primer año se considera el número 0)

**i:** Es el tipo de interés.

El valor In - En indica los flujos de caja estimados de cada período.

Del resultado obtenido por la aplicación de la formula anterior, se puede concluir la toma de decisiones de una empresa acerca de una inversión, basada en lo siguientes parámetros:

**Cuadro 2.- Toma de decisiones en torno al valor de la VPN**

Valor	Significado	Decisión a Tomar
VPN > 0	La inversión produciría ganancias	El proyecto debe aceptarse
VPN < 0	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debe rechazarse
VPN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	El proyecto no agrega valor monetario, se deberá basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Fuente: Elaboración propia en base a la información obtenida; Lawrence J. Gitman; Principios de Administración Financiera. 10ª. Edición; Ed. Pearson Educación; México. (2003, p.346)

De los posibles resultados de la técnica del VPN, se tiene los siguientes escenarios, cuando el resultado es mayor a cero la inversión promete una ganancia equivalente al valor obtenido. Por el contrario, cuando se obtiene un valor negativo, la inversión estima una pérdida equivalente al valor obtenido.

La aplicación del VPN en la toma de decisiones de una inversión es de gran importancia, ya que proporciona información acerca de los resultados a obtener por la aplicación de los recursos económicos al proyecto. Esta aplicación forma parte de los criterios a considerar para decidir la implementación de un proyecto de inversión.

### 1.6.2.- Periodo de Recuperación

El plazo de recuperación no es una técnica que nos proporcione un índice de rentabilidad por la inversión realizada, sin embargo es importante considerarlo ya que nos proporciona el tiempo en el que se recupera la inversión, este se manifiesta en el número de años que transcurren para igualar la suma de cobros y pagos actualizados.

“El periodo de recuperación, es el tiempo que se requiere para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes para recuperar su costo inicial”, Ross (2003, p.272).

Para Gil (2007, p.34) se trata del tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial. A través de este método es posible seleccionar aquellos proyectos cuyos beneficios permiten recuperar más rápidamente la inversión, es decir, cuanto más corto sea el periodo de recuperación de la inversión mejor será el proyecto.

Teniendo una inversión inicial (A) y flujos netos de caja ( $Q_1, Q_2, \dots, Q_n$ ), considerando a los flujos de caja como los cobros menos los pagos en cada determinado tiempo, se aplicaría la siguiente expresión:

$$\text{Periodo de Recuperación: } \frac{A}{Q}$$

Lo anterior cuando los flujos netos de caja son constantes y  $Q_1=Q_2=Q_3, \dots, Q_n, \dots$

Gitman (2003, p.343) “establece que cuando se utiliza el periodo de recuperación para tomar decisiones de aceptación y rechazo, los criterios de decisión son los siguientes”:

- Si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto.
- Si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, se rechaza el proyecto.

El periodo de recuperación es considerado un "punto de equilibrio" ya que pasa por alto el valor del dinero a través del tiempo, se puede pensar en el periodo de recuperación como el plazo que se requiere para llegar al punto de equilibrio contable, mas no el económico.

La administración de la empresa determina la duración del periodo de recuperación máximo aceptable. Este valor se establece subjetivamente con base a varios factores, el tipo de proyecto (expansión, reemplazo, renovación), el riesgo percibido y la relación entre el periodo de recuperación y el valor de las acciones.

### **1.6.3.- Periodo de Recuperación Descontado**

El plazo de recuperación descontado representa una técnica importante para el administrador financiero, ya que aparte de proporcionar el tiempo con el que se recupera la inversión, actualiza los flujos de efectivo futuros generados por la inversión.

Los flujos descontados tienen su fundamento en el concepto del valor presente. Es decir, los flujos futuros calculados en base a la inversión de un proyecto productivo de una empresa son traídos al valor actual (actualizados a precios de hoy). Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

Para Ross (2003, p.276) el "Periodo de Recuperación Descontado es la cantidad de tiempo que debe transcurrir para que la suma de los flujos de efectivo descontados sea igual a la inversión inicial."

Así mismo, se le "conoce como el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos de efectivo descontados sean capaces de recuperar el costo de la inversión", Córdoba (2006, p.364)

El periodo de recuperación descontado representa un cálculo de “equilibrio” ya que si los flujos de efectivo se reciben a la tasa esperada hasta el año en que ocurre la recuperación, entonces el proyecto alcanzara su punto de equilibrio.

Brigham (2006, p.414) define el plazo de recuperación ordinario y descontado con la finalidad de no confundirlos:

- **El periodo de recuperación ordinario** son los años necesarios para recobrar el costo de un proyecto. En este se prescinde de los flujos de efectivo posteriores al periodo y tampoco se tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Con todo, ofrece una indicación del riesgo del proyecto y de su liquidez, porque muestra cuanto tiempo el capital invertido estará en riesgo.
- **El método de periodo de recuperación descontado** se parece al método anterior salvo que descuenta los flujos de efectivo al costo de capital del proyecto. Tiene en cuenta el valor del dinero en el tiempo, pero prescinde de los flujos de efectivo después de el.

De lo anterior, se tiene como principal diferencia, que en el periodo de recuperación descontado se realiza una actualización que lleva implícito el concepto del valor del dinero en el tiempo. Además de las siguientes características, Córdoba (2006,276).

- El Periodo Ordinario no toma en cuenta el costo de capital y ningún costo imputable a las deudas o al capital contable que se haya usado para proyecto.
- Por el contrario el periodo descontado, si toma en cuenta los costos de capital mostrando el año en que ocurrirá el punto de equilibrio, después de que se cubran los costos imputables a las deudas y al costo de capital.
- Ambos métodos de recuperación proporcionan información acerca del plazo de tiempo durante el cual los fondos permanecerán comprometidos en un proyecto. Por lo tanto, entre mas corto sea el periodo de recuperación, manteniéndose lo demás aspectos constantes, mayor será la liquidez del proyecto.

Dentro de las ventajas y desventajas que conlleva la utilización de la técnica de recuperación descontado, para determinar la viabilidad de un proyecto de inversión, están las siguientes Ross (2003, p.278):

**Ventajas:**

- Considera el valor del dinero a través del tiempo
- Es fácil de entender
- No acepta inversiones con un VPN estimado negativo
- Se encuentra sesgado hacia la liquidez

**Desventajas:**

- Puede rechazar inversiones con un VPN positivo
- Se basa en un punto de corte arbitrario
- Ignora los Flujos de efectivo que trasponen la fecha de corte.
- Se encuentra sesgado contra los proyectos a Largo Plazo.

Esta técnica resulta mas completo y acertado a la realidad, puesto que contempla valores actualizados al día de hoy, brindando así herramientas mas confiables al administrador financiero para la toma de decisiones de inversión. La siguiente herramienta se basa en la medición de eficiencia, la cual abordaremos a continuación.

#### **1.6.4.- Tasa Interna de Retorno**

Toda técnica válida para evaluar proyectos de inversión debe tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Para determinar el valor que tiene hoy (valor presente) respecto a una cantidad que se recibirá en el futuro, se procede a descontar la cantidad futura en una tasa de interés determinada durante el número de períodos considerados.

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es una técnica usada como indicador, cuantifica la eficiencia de una inversión determinada, es una tasa de descuento a la cual el valor presente neto de todos los flujos de efectivo de los períodos proyectados se igualan a cero. Es utilizada para establecer la tasa de rendimiento esperada de un proyecto.

La TIR es aquélla tasa que está ganando un interés sobre el saldo no recuperado de la inversión en cualquier momento de vida del proyecto. Debe de evaluarse en base a las características y plazos establecidos. La Tasa Interna de Retorno, "es la tasa de descuento que hace que el Valor Presente Neto de una inversión sea igual a cero". Ross (2003, p.280)

Esta técnica es utilizada para medir el rendimiento de un proyecto de inversión, estableciéndose para ello niveles esperados de ingresos. Cuando un proyecto no cumple con los niveles de rendimiento establecidos es rechazado.

Para la obtención de la TIR, se tiene la siguiente fórmula:

$$0 = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)^1} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n}$$

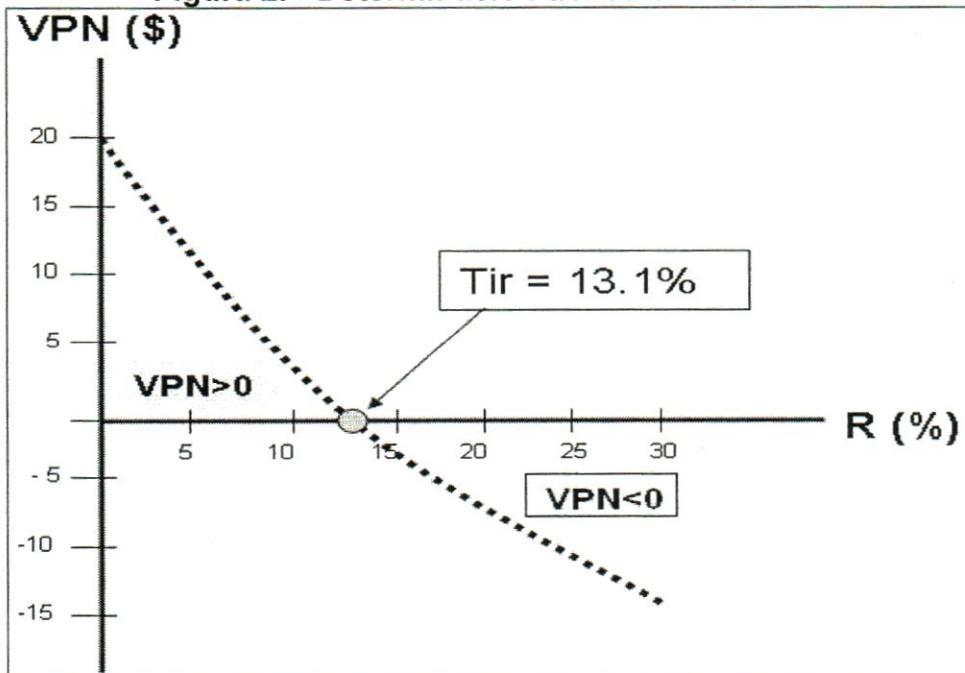
$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+TIR)^j}$$

Donde:

- F<sub>j</sub> = Flujo Neto en el Período j
- I<sub>0</sub> = Inversión en el Período 0
- n = Horizonte de Evaluación

Ross (2003, p.282) establece como regla que “una inversión es aceptable si su TIR es superior al rendimiento requerido. De lo contrario, debería ser rechazada.” De manera grafica se puede observar la relación existente entre los valores presentes netos de una inversión y las diferentes tasas de descuento.

**Figura 2.- Determinación del Valor Presente**



Fuente: Stephen Ross A., Randolph Westerfield W., Jordán D. Bradford; Fundamentos de Finanzas Corporativas; 5a. Edición; Editorial Mc Graw-Hill; México (2003, p. 284).

---

La técnica de la Tasa Interna de Retorno, consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplan las condiciones establecidas al momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión. Con o anterior se obtiene un parámetro de rentabilidad de una inversión, equivalente a una tasa de interés que ganara la empresa por haber invertido sus recursos, de lo anterior se puede decidir si es más rentable destinar los recursos a esta inversión o a otro negocio.

### 1.6.5.- Índice de Rentabilidad.

La Rentabilidad es considerada como una medida de utilidad o pérdida, obtenida durante un período de tiempo en el cual se ha invertido recursos económicos. Se encarga de medir la relación existente entre los ingresos obtenidos y el costo en que se incurrió. Este concepto es de gran importancia para las empresas ya que representa el resultado obtenido de su operación.

“El índice de rentabilidad o razón costo-beneficio de una inversión es considerado como la relación existente entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial del mismo.” Van (2003, pag.340)

En la medida de que el índice de rentabilidad sea de la unidad o más, se considerara aceptable la propuesta de inversión. Para cualquier inversión, los métodos de índice de rentabilidad y valor presente emiten las mismas señales de aprobación o rechazo.

La rentabilidad es definida como “el sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo.” Faga (2006, p.12)

Por su parte, Ortega (2004, p.4) afirma que “la rentabilidad es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide principalmente la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección de esta. Su análisis proporciona la siguiente información:”

- Mide la capacidad del activo fijo para producir bienes o servicios suficientes para respaldar la inversión realizada.
- Indica si las utilidades obtenidas son adecuadas al capital del negocio.
- Indica si los resultados obtenidos por sus ventas son convenientes.

La rentabilidad es un indicador de los más apreciados por los inversionistas, ya que denota su grado de eficiencia en la operación de la empresa y proporciona un porcentaje como referencia de las utilidades que pudiera alcanzar al invertir en la empresa.

Para la medición de la rentabilidad global de la empresa, Palepu (2002, p.9-3) establece que el "punto de partida para el análisis sistemático del desempeño de una empresa es su rendimiento de capital, el cual es un indicador amplio del desempeño de una empresa, porque indica que tan bien los administradores están utilizando los fondos invertidos por los accionistas para generar un rendimiento."

Una empresa es rentable cuando satisface las necesidades de sus consumidores, mediante un producto o servicio con mejores estándares de calidad que su competencia. Las empresas que están orientadas hacia esta característica, consolidan su participación en el mercado, aseguran su crecimiento, la permanencia de su negocio y obtienen mejores utilidades.

La rentabilidad representa el resultado obtenido por la inversión realizada, por lo que la empresa desea obtener resultados positivos. Sin embargo, la variable de rentabilidad tiene un componente de riesgo, ya que a mayor rentabilidad se espera un mayor riesgo y a una rentabilidad menor el riesgo disminuye. A continuación se abordara la relación existente entre estos dos conceptos y sus principales características.

#### **1.6.5.1.- Rentabilidad y Riesgo.**

La maximización de ganancias con base a la conducta racional de los empresarios y a la adecuada toma de decisiones, se enfrenta al mundo real donde imperan el riesgo y la incertidumbre. Ya que no se tiene la certeza de lo que sucederá en el futuro, es por ello que las ganancias son producto de una buena administración del riesgo e incertidumbre.

Para Méndez (2002, p.32) "el riesgo es la posibilidad de que ocurra un determinado acontecimiento que signifique un peligro, un contratiempo o un daño que perjudique la buena marcha de la empresa."

El riesgo financiero es "aquel que se refiere a la variabilidad adicional de las utilidades por acción y al aumento en la probabilidad de insolvencia, que surgen

cuando una empresa utiliza fuentes de fondos con costo fijo, como deuda y acciones preferentes, en su estructura de capital.” Moyer (2005, p.416)

El riesgo se refiere a la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores a los esperados, influenciados por las decisiones tomadas por la empresa, situación del mercado, el precio y la competencia.

Sin embargo, Méndez (2002, p.32) señala que el riesgo esta ligado a la incertidumbre, ambos conceptos convergen dentro del mundo de los negocios. La incertidumbre es una expresión del grado de desconocimiento de una condición futura que puede derivarse por falta de información, es por ello que resulta imprescindible que la empresa cuente con la información necesaria a fin de tener los elementos para decidir sobre alguna contingencia u oportunidad.

Existe dos tipos de riesgo, Sesto (2007, p.117):

- El riesgo del negocio, que esta determinado por variables como el apalancamiento financiero y la capacidad para hacer frente a los intereses, o la predicibilidad de los resultados y dividendos.
- El riesgo de la acción, que, a su vez esta determinado por dos variables:
  - La volatilidad de la acción, es decir, su comportamiento respecto al mercado.
  - La liquidez de la acción, que dependerá de la frecuencia de cotización y del volumen de la contratación.

## **1.7.- Análisis Financiero**

En la toma de decisiones referente a las actividades de inversión, el análisis financiero constituye una herramienta a través del cual el Administrador Financiero puede determinar los posibles beneficios o pérdidas en los que puede incurrir al realizar una inversión u algún otro movimiento dentro de la empresa.

El Análisis Financiero es la “aplicación de técnicas y métodos que tienen por objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa”. Ortega (2004, p.25)

Para Elizondo (2003, p.228) es un “procedimiento mediante el cual se separan los conceptos y cifras contenidas en los informes financieros, en partes que se relacionan entre sí, con el fin de encontrar un sentido o un significado.”

Este método se considera como el procedimiento utilizado para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Tiene como objetivo “el conocer la importancia relativa que tienen los datos contenidos en los informes financieros y estar en posibilidades de juzgar la trayectoria seguida por entidad, su orientación y tendencia, con el fin de tomar decisiones.” (Ídem)

Para interpretar de manera acertada las cifras contenidas dentro de los estados financieros de la empresa, Ortega (2004, p.25) propone cuatro métodos, que son los siguientes:

- Método de Porcientos Integrales
- Razones Financieras
- Punto de Equilibrio
- Flujo de Efectivo

De los cuatro métodos planteados, en la presente investigación nos enfocaremos al Método de Razones Financieras y al Punto de Equilibrio, ya que son de los instrumentos más utilizados para realizar análisis financiero de las empresas. Debido a que miden el grado de eficacia y comportamiento de la empresa, presentando una perspectiva amplia de la situación financiera, como es precisar el grado de liquidez, el grado de rentabilidad, el grado de apalancamiento financiero y el grado de cobertura.

### **1.7.1.- Razones Financieras**

El número de razones financieras que se pueden calcular por el método de razones financieras es muy amplio, Ortega (2004, p.25) propone analizar solo aquellas razones que tengan un significado práctico y que ayuden a definir aspectos relevantes de la empresa, para lo cual se establece el desarrollo de los siguientes cuatro grupos:

- Liquidez

- Endeudamiento
- Eficiencia y operación.
- Rentabilidad.

Mediante la aplicación de estas razones financieras, las empresas pueden anticiparse a condiciones futuras, lo cual servirá de base para el establecimiento de estrategias comerciales para mantener su operación durante el tiempo. Brigham (2003, p.80), define a los grupos de razones financieras:

- *Razones de Liquidez.- muestran la relación del efectivo y otros activos circulantes con respecto a los pasivos circulantes de una compañía.*
- *Razones de Actividad o Eficiencia.- miden con que tanta eficiencia administra una compañía sus activos.*
- *Razones de Apalancamiento o Endeudamiento.- muestra la proporción en la que una compañía utiliza el financiamiento mediante deuda o apalancamiento financiero.*
- *Razones de Rentabilidad.- muestran los efectos combinados de la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de las operaciones.*

Estos métodos permiten a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados, además proporciona información sobre la solvencia, estabilidad y rentabilidad de las empresas, Ortega (2004, p.3) define los siguientes conceptos:

- *La Solvencia.- Significa contar con el potencial de generar los recursos necesarios o suficientes para cubrir sus deudas. Mediante este estudio de solvencia se mide la capacidad de pago que tiene el negocio para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.*
- *La Estabilidad.- Es la situación de equilibrio que garantiza el desarrollo normal y continuo de la actividad. Su análisis determina si la empresa esta en condiciones de hacer frente a sus obligaciones futuras, por lo que se dice que es una situación de crédito futura.*
- *La Rentabilidad.- Siendo esta la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide principalmente la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección de dicha empresa.*

### 1.7.1.1.- Razones Financieras de Liquidez.

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero, más líquido se dice que es. A través de este concepto se identifica la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Para Ortega (2004, p.30) los índices que se obtienen de estas razones miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir aquellas con vencimiento menores a un año.

“Las razones financieras miden la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones indebidas. En consecuencia, estas razones se centran en los activos y pasivos circulantes.” Ross (2003, p.62)

Dentro de las razones financieras de liquidez, tenemos los siguientes índices:

- **Índice de liquidez o circulante:** Permite conocer de cuanto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, y se determina de acuerdo a la siguiente formula:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- **Prueba del Acido o razón inmediata:** Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo (menores a un año). Esta razón es mas rigurosa que la de liquidez, porque elimina los inventarios de los activos de pronta recuperación, se determina mediante la siguiente formula:

$$\text{Prueba del Acido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

De manera adicional, Ross plantea otras tres razones de liquidez (Ídem):

- **Razón de Efectivo:** Mide que tanto efectivo se tiene disponible para el pago de los compromisos de corto plazo. En esta razón se obtiene la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos circulantes con el efectivo disponible.

---


$$\text{Razón de Efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

- **Razón de Capital Neto a Activo Total:** Esta razón nos indica que tanto representa el capital de trabajo de los activos totales. Su interpretación, confirma una vez más que la liquidez de la empresa y su capacidad de trabajo en el corto plazo.

$$\text{Razón de CTN a Activos Totales} = \frac{\text{Capital de Trabajo Neto}}{\text{Activos Totales}}$$

- **Medición de Intervalo:** Se interpreta como el número de días que se puede operar sin vender, es decir que la empresa ha podido cubrir alrededor de cierto tiempo los costos con los activos circulantes.

$$\text{Medición de Intervalo} = \frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Promedio de costos Diarios en Operación.}}$$

Las razones de liquidez se utilizan para juzgar la capacidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, a partir de estas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanencia en situaciones adversas.

### 1.7.1.2.- Razones Financieras de Endeudamiento.

El endeudamiento es la utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar las actividades de la empresa y aumentar así su capacidad operativa. Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Las Razones de Endeudamiento, son “aquellas que miden la fuerza y estabilidad financiera de una entidad, así como la probabilidad en torno a su capacidad para hacer frente a imprevistos y mantener su solvencia en condiciones favorables.” Ortega (2004, p.33)

Por su parte, Johnson (2003, p.94) establece que las Razones de Endeudamiento son “las medidas del grado de endeudamiento de una empresa, así mismo se

puede determinar la capacidad de una empresa en cubrir los intereses y el pago del principal sobre los fondos prestados.”

Dentro de este grupo de razones, tenemos las siguientes:

- **Razón de la Deuda:** Esta relación muestra la porción de los activos totales que son financiados por los acreedores.

$$\text{Razón de la Deuda} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activos Totales}}$$

- **Multiplicador de Capital:** Esta Razón muestra el porcentaje de los activos totales que se encuentra financiado con recursos de los propietarios.

$$\text{Multiplicador de Capital: } \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Capital Contable}}$$

- **Razón de Cobertura de Intereses:** Esta razón indica el grado hasta el cual se puede declinar el nivel del UAI antes de que se impida el margen de protección de lo acreedores a largo plazo. En Síntesis, esta relación mide la capacidad de la compañía para cumplir con sus pagos anuales por concepto de intereses.

$$\text{Cobertura de Intereses y de los cargos Fijos: } \frac{\text{UAI}}{\text{Gastos por Intereses.}}$$

Donde, UAI: Utilidades Antes de Intereses e Impuestos.

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utiliza para generar utilidades, son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo. Estas razones sirven de medición para identificar el grado, y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

### 1.7.1.3.- Razones Financieras de Eficiencia y Operación

La eficiencia en la operación dentro de la empresa, es la relación directa entre los resultados obtenidos y los recursos utilizados. Las siguientes razones tienen como objetivo medir el aprovechamiento que obtiene la empresa de sus activos, lo anterior conlleva al uso racional de los medios con que cuenta la empresa para

alcanzar un objetivo predeterminado. Mediante la utilización de estas razones se puede identificar la capacidad de alcanzar los objetivos y metas programadas con el mínimo de recursos disponibles y tiempo, logrando así su optimización.

“Las Razones de Eficiencia y operación como aquellas razones que miden el aprovechamiento que la empresa hace de sus activos.” Ortega (2004, p.32)

Así mismo, Ross (2003, p.82) define a las Razones de Actividad o Eficiencia, “como aquellas que miden con que tanta eficiencia está administrando sus activos la compañía.”

Dentro de este grupo de razones, tenemos las siguientes:

- **Rotación del Activo Total:** Este índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas, así como las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo.

Rotación del Activo Total:  $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$

- **Rotación de Inventarios:** Este índice, indica el número de veces que en promedio el inventario entra y sale de la empresa.

Rotación de Inventarios:  $\frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Activo Total}}$

Así mismo se puede obtener los días en inventario.

Días en Inventario:  $\frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$

Esta razón se puede aplicar para cada uno de los diferentes tipos de inventarios (materia prima, producción en proceso y producción terminada). Mide en promedio el número de días faltantes para vender el inventario en un ejercicio.

- **Rotación de Cuentas por Cobrar:** Esta razón indica el número de veces que en promedio la empresa ha renovado sus cuentas por cobrar, es decir el número de veces que se han generado a lo largo del ejercicio.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de Cuentas por cobrar}}$$

Así mismo se puede obtener los días de cuentas por cobrar:

$$\text{Días de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Para este indicador la rotación de las cuentas por cobrar debe ser alta, ya que denota el cumplimiento de los clientes para con la empresa.

- **Rotación de proveedores:** Este indicador señala el número de veces que la empresa liquida a sus proveedores, durante el periodo que cubre el estado de resultados.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Costos de ventas}}{\text{Promedio de proveedores}}$$

Así mismo se puede obtener los días de proveedores.

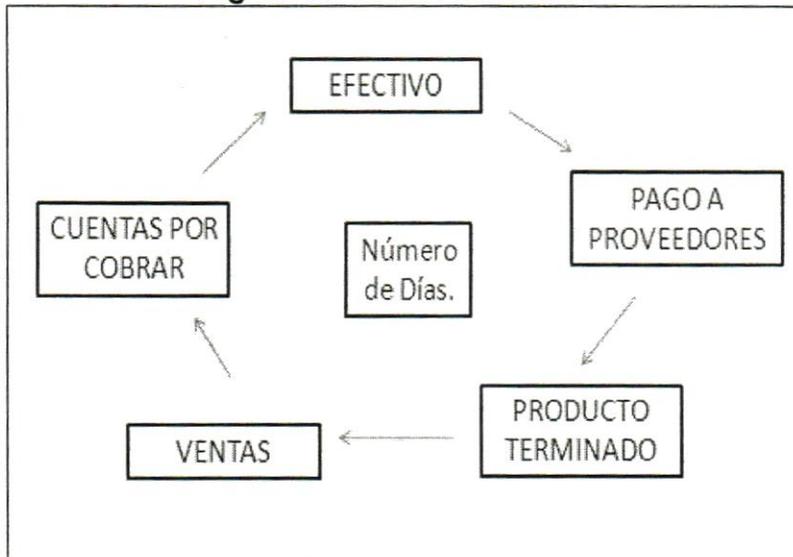
$$\text{Días de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}}$$

En la medida de lo posible se debe aprovechar el plazo máximo que pueden otorgar los proveedores, sin que esto represente una carga financiera para la empresa y sin que deje de cumplir en forma oportuna con sus obligaciones.

- **Ciclo Financiero:** Este ciclo comprende la adquisición de materias primas, el pago de proveedores, la transformación de materias primas en productos terminados, la realización de sus ventas, la documentación en el caso de una cuenta por cobrar y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente. Es decir, es el lapso que tarda en realizar su operación normal: compra, producción, venta y recuperación.

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de cuentas por cobrar} \\ + & \text{ Rotación de inventario} \\ & \text{Rotación de proveedores} \\ = & \text{ Ciclo Financiero} \end{aligned}$$

Figura 3.- Ciclo Financiero



Fuente: Elaboración propia con información de; Stephen Ross A., Randolph Westerfield W., Jordán D. Bradford; Fundamentos de Finanzas Corporativas; 5a. Edición; Editorial Mc Graw-Hill; México (2003, p. 82).

Este conjunto de razones es de gran importancia para la administración de la empresa, ya que nos permite conocer el grado de eficiencia que tiene la empresa al emplear sus activos en la generación de productos y servicios, el manejo del crédito otorgado por sus principales proveedores y por consiguiente el manejo de inventarios que posee para producir dichos bienes y servicios, sin que ninguno de estos componentes le generen gastos innecesarios por su mal manejo.

La empresa debe de plantear una política efectiva en el otorgamiento de crédito y de seguimiento en sus cuentas por cobrar. Realizando un análisis en conjunto del ciclo financiero el cual comprende desde la adquisición de materias primas hasta la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente.

En tanto menor número de días lleve completar el ciclo financiero, la empresa logrará un mejor aprovechamiento de sus recursos. En la administración del ciclo financiero, se trata de reducir al máximo posible la inversión en cuentas por cobrar e inventarios sin que ello implique la pérdida de ventas. Así mismo, se trata de aprovechar al máximo los plazos concedidos voluntariamente por los proveedores, sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede afectar el historial crediticio de la empresa y por consecuencia ocasionar la falta de financiamiento.

### 1.7.1.4.- Razones de Rentabilidad.

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. Las razones de rentabilidad miden la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos, en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

Las razones de rentabilidad, son los “índices que permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades”. Ortega (2004, p.39) Si consideramos que las utilidades coadyuvan al desarrollo de una empresa, puede afirmarse que estas razones son una medida de éxito o fracaso de la administración del negocio.

“Estas razones de concentran en la efectividad de la empresa para generar utilidades, reflejando el desempeño operativo, el riesgo y el efecto de apalancamiento.” Douglas (2000, p.94)

Dentro de este grupo de razones, tenemos las siguientes:

- **Rentabilidad de las Ventas:** Conocida también como margen de utilidades, esta variable mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Cabe mencionar que la utilidad neta es el resultado de restar ISR y PTU a la utilidad antes de impuestos.

- **Utilidad de Operación:** Debido a que la rentabilidad de un negocio (utilidades) es afectada por la utilización de recursos de terceros (pasivos), una forma alterna de medir la rentabilidad de la empresa consiste en analizar la razón de:

$$\text{Utilidad de Operación} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

El resultado que se obtiene de esta razón resulta útil, ya que permite comparar la rentabilidad de empresas, independientemente de la forma y composición que se encuentren financiadas.

- **Rentabilidad del Activo:** Es un indicador que permite conocer las ganancias que se obtienen en relación con la inversión de los activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio.

$$\text{Rentabilidad del Activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Este indicador nos proporciona la relación que posee cada peso invertido dentro de la empresa, con respecto a la utilidad neta que genera.

- **Rentabilidad del Capital:** Es un índice que señala la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio.

$$\text{Rentabilidad del Capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Contable}} \times 100$$

Esta razón nos indica que por cada peso invertido por los socios a la empresa, se obtiene cierta cantidad de utilidad.

Las razones de rentabilidad miden el resultado del proceso productivo en su conjunto si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido con su objetivo primordial. Pero por el contrario, si el resultado es negativo, el proceso productivo está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias, realizar las modificaciones y correcciones necesarias para que la empresa pueda cumplir con su cometido.

La rentabilidad es la medida de productividad de los fondos comprometidos de una empresa a largo plazo, donde lo que importa es la permanencia y el crecimiento. Los problemas de rentabilidad son de carácter estructural, que se resuelven con decisiones estratégicas cuyo resultado se produce en el largo plazo. Dentro de las decisiones de rentabilidad se encuentra inmerso el elemento riesgo, ya que a mayor riesgo mayor rentabilidad.

El Punto del Equilibrio es un método de análisis para los estados financieros, el cual no forma parte de las Razones Financieras, sin embargo resulta imprescindible para esta investigación desarrollarlo toda vez que se tiene conceptualizado como de los más usados y de mayor comprensión por parte de los

administradores financieros, ya que denota el número de unidades a producir por parte de la empresa para cubrir sus costos y de ahí medir la posible utilidad a obtener.

### **1.7.2.- Método del Punto de Equilibrio**

Este método es una herramienta de planeación que permite conocer con antelación el nivel de ingresos que la empresa requiere alcanzar para cubrir la totalidad de sus costos y gastos. Sirve también para determinar el nivel de ventas que resulta indispensable obtener para lograr la utilidad que se desea antes de impuestos.

El Punto de Equilibrio, es “la técnica para identificar el punto en el que los ingresos totales bastan para cubrir los costos totales. Cálculo simple, su valor radica en que señala la relación entre los ingresos, costos y utilidades.” Robbins (2005, p.217)

Por su parte Ortega (2004, p.61) define el estudio del Punto de Equilibrio, como “el punto “n”, punto neutral o punto crítico, el cual consiste en encontrar un nivel de actividades en el cual no existe utilidad ni pérdida, es decir, aquel punto en donde los ingresos son iguales a la suma de los costos y los gastos.”

El cálculo del punto de equilibrio nos sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar. Este punto se considera al igualar las ventas con los costos y gastos, al obtener un aumento en el nivel de ventas se obtiene una utilidad, por el contrario al considerar un decremento en el nivel de ventas, se obtendrá pérdidas.

De lo anterior, se considera de importancia establecer una clasificación de los costos en que incurre una empresa al producir los productos o servicios que pondrá a disposición del público. Ross (2003, p.354) “establece que al hablar del punto de equilibrio, la diferencia entre los costos fijo y los variables se convierte en una cuestión muy importante, por tal situación realiza la siguiente definición”:

- Costos fijos: son los costos que no cambian durante un periodo específico, por lo tanto no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo (arrendamiento de instalaciones, entre otros)

- **Costos variables:** son los costos que cambian a medida de que cambia la cantidad producida, y son cero cuando la producción es cero (mano de obra directa, materiales, entre otros)

Es necesario clasificar los costos de acuerdo a categorías o grupos, de manera tal que posean ciertas características comunes para poder realizar cálculos, análisis y presentar la información que puede ser utilizada para la toma de decisiones. En particular, la clasificación anterior es importante ya que los costos fijos son generados por "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos deben ser solventados por la empresa. Por el contrario, los costos variables son considerados como aquellos costos generados por "producir" o "vender" el producto.

Las clasificaciones existentes del punto de equilibrio, son las siguientes, Ortega (2004, p.42):

- **Punto de Equilibrio Económico u Operativo:** el cual permite determinar el nivel de ventas que es necesario registrar para cubrir los costos y gastos de operación

$$PEO = \frac{CF}{1 - CV/V}$$

Donde:

**PEO**= Punto de Equilibrio Operativo.

**CF**= Costos Fijos.

**CV**= Costos Variables.

**V**= Ventas

- **Punto de equilibrio financiero:** es aquel nivel de operación en que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir, además de los egresos de operación, los intereses generados por los préstamos obtenidos.

Este indicador se obtiene aplicando la misma fórmula del Punto de equilibrio operativo, con la diferencia de que en el renglón de costos fijos debe incluirse el importe de los gastos financieros.

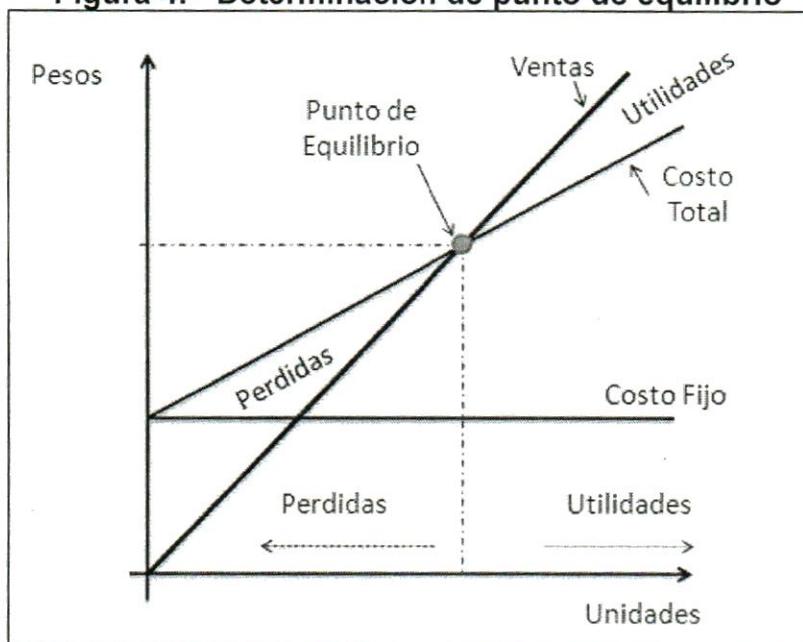
$$PEF = \frac{CF + \text{Gastos Financieros}}{1 - CV/V}$$

De lo anterior, podemos establecer como punto de equilibrio la intersección de las ventas totales con relación a los costos totales, en donde la empresa requiere de un mínimo de ventas para poder cubrir la paridad entre sus ingresos y sus gastos. Tomando en cuenta las inversiones hechas en la empresa, tal como la maquinaria y equipo que se está utilizando, los cuales deben presentar un rendimiento mínimo para cubrir aspectos como lo es la baja de valor por obsolescencia, excedente del precio al sustituirlo, el costo del dinero, entre otras.

El punto de equilibrio "tiene como principal objetivo, en determinar el volumen de ventas necesario para que la empresa, sin tener utilidades, pueda cubrir sus costos y gastos. Lógicamente si las ventas rebasan este punto obtendrán utilidades y si disminuyen, habrá pérdidas." Ortega (2004, p.61)

La representación grafica del punto de equilibrio nos muestra la relación existente entre los ingresos y egresos. Denotando el área de utilidades y pérdidas en las que incurre la empresa al experimentar una combinación entre ambos factores, tal y como se muestra en la siguiente figura:

**Figura 4.- Determinación de punto de equilibrio**



Fuente: Alfonso Ortega Castro; Introducción a las Finanzas; Editorial Mc Graw Hill.; México D.F. (2004, p.42)

El análisis del punto de equilibrio, además de servir de herramienta para tomar decisiones sobre el comportamiento de la demanda, oferta, costos y utilidad, sirve también para observar sobre el diseño de un nuevo producto y el volumen de

ventas que deberá de tener para ser competitivo. Por otro lado, es utilizado como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

## 1.8.- Capital de Trabajo

El término "Capital de Trabajo se origino en el antiguo buhonero<sup>1</sup> *Yankee*, quien llenaba su cartera de artículos y entonces emprendía su camino a vender de puerta en puerta sus utensilios. La mercancía la llamaba capital de trabajo porque se trataba de lo que él vendía, o "comercializaba", para producir sus utilidades. La carreta y los caballos eran sus activos fijos. Generalmente era propietario de la carreta y caballo, así que éstos eran financiados con capital "contable", pero el tomaba prestado los fondos para comprar la mercancía. Estos préstamos se denominaban *préstamos de capital de trabajo* los cuales se tenían que pagar después de cada viaje para demostrar al banco que el crédito era seguro. Si un buhonero era capaz de rembolsar el préstamo entonces el banco le daría otro préstamo y se consideraba que los bancos que seguían este procedimiento empleaban prácticas bancarias seguras." Brigham (2003, p.676)

La administración del capital de trabajo se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen los activos y pasivos corrientes, este es un punto esencial para la dirección y el régimen financiero, es por ello que comenzaremos por definirlo.

Dentro de las definiciones conceptuales acerca del capital de trabajo, Ortega (2003, p.269) lo define como "la operación de restar los pasivos circulantes de los activos circulantes, el cual representa la inversión de una empresa en efectivo, en valores negociables, en cuentas por cobrar y en inventarios menos los pasivos circulantes que se usan para financiar los activos circulantes."

El capital de trabajo son los activos circulantes que representan la proporción de inversión que circula de una forma a otra en el conducto ordinario de negocios. Esta idea comprende la transición recurrente de efectivo a inventarios, a cuentas por cobrar y nuevamente en efectivo. Como sustitutos de efectivo, los valores negociables se consideran como capital de trabajo. Gitman (2003, p.493)

---

<sup>1</sup> Eugene F. Brigham y Joel F. Houston, Fundamentos de Administración Financiera (1ra. Edición) Florida, EE.UU., Compañía Editorial Continental 2003, Pág. 676. El término de "Buhonero", era considerado como un vendedor ambulante que vendía chuchearías. La palabra Buhonero proviene del antiguo "buhón", que proviene a su vez de "bufón", y éste ultimo de la onomatopeya "buft", expresiva de la palabrería del buhonero para ensalzar su mercancía.

Por su parte, Palepu (2002, p.9-11) define al Capital de Trabajo “como la diferencia entre los activos y los pasivos de la Empresa. Sin embargo esta definición no distingue entre los componentes de operación (como cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar) y los componentes de financiamiento (efectivo, valores fácilmente negociables y pagares por pagar).”

El Capital de Trabajo es la cantidad de recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de sus actividades, es decir, son los medios que dispone una empresa para el desarrollo de sus operaciones normales. Este se obtiene de la diferencia entre el activo y el pasivo corriente de la empresa. La administración de los recursos de la empresa es fundamental para su crecimiento, es por ello que el objetivo de la administración del capital de trabajo es manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que se mantenga un nivel aceptable.

### **1.8.1.- Análisis del Capital de Trabajo**

El capital de trabajo en cierta forma representa los rendimientos generados por las inversiones realizadas a corto y largo plazo. Las cuales se encuentran contempladas dentro de los rubros contables de activo circulante y activo fijo, siendo estos recursos y medios de producción con los que cuenta la empresa. Para el análisis del Capital de Trabajo, Ortega (2004, p.223) recomienda considerar:

- Administración del Capital de Trabajo
- Administración de Recursos a Corto Plazo
- Administración de Pasivos
- Fuentes de Financiamiento

El objetivo principal de este análisis es evitar la insuficiencia o exceso de efectivo y activos circulantes, mediante la optimización de los costos asociados al proceso productivo de la empresa, procurando el correcto manejo y administración de dichos recursos, sin que dicha optimización afecte la operación de la empresa. Por lo tanto definiremos cada uno de ellos.

#### **1.8.1.1.- Administración del Capital de Trabajo.**

El contar con una adecuada Administración del Capital de Trabajo es de gran importancia para el análisis interno y externo, debido a su estrecha relación con

las operaciones normales diarias de cada empresa. Ya que cuando el capital de trabajo es insuficiente o es mal administrado puede causar fracaso en las empresas.

La administración del capital de trabajo, como parte de la administración financiera, tiene por objeto coordinar los elementos de la empresa, para determinar los niveles apropiados de inversión y liquidez del activo circulante, así como de endeudamiento y escalonamiento de los vencimientos del pasivo a corto plazo, influidos por la compensación entre el riesgo y la rentabilidad. Ortega (2004, p.225)

Brigham (2003, p.678) señala que la política de capital de trabajo se base en analizar y determinar la combinación del capital de trabajo a destinar para la operación y su origen (esto en base a la conveniencia de utilizar fuentes internas o externas). Establece que el capital de trabajo consta de cuatro componentes principales que son: el efectivo, los valores negociables, el inventario y las cuentas por cobrar. Esta clasificación retoma gran relevancia debido a la importancia y costo de mantener cierto nivel de recursos destinados como capital de trabajo.

### **1.8.1.2.- Recursos de Corto Plazo.**

Los recursos de corto plazo de la empresa comúnmente son llamados activo circulante, que corresponde a un activo que rápidamente puede ser vendido con poco costo. Se compone del grupo de cuentas de bienes y derechos, que son fáciles de convertirse en dinero o de consumirse en el próximo ciclo normal de operaciones de las empresas. Dentro de los que destaca, el efectivo, valores comerciales, inventario y cuentas por cobrar.

#### **1.8.1.2.1.- Efectivo.**

El efectivo se define como depósito a la vista, es decir dinero en circulación. También es denominado como un "*activo que no genera intereses*". Por lo tanto, la meta de la administración de efectivo es minimizar la cantidad de efectivo que la empresa debe retener para emplear la conducción de las actividades normales de operación del negocio, y al mismo tiempo tener suficiente efectivo para aprovechar los descuentos comerciales que ofrecen los proveedores, para mantener su historial crediticio, y satisfacer sus necesidades de efectivo inesperadas. Ibídem (p.681)

El efectivo es la expresión del dinero en su máxima liquidez, ya que de manera inmediata se puede realizar transacciones, compras, pagos y todo tipo de intercambio de dinero por bienes necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Por su parte, Johnson (2003, p.159) “establece que la administración eficiente del efectivo debe sustentarse con políticas en términos de las cantidades generales de efectivo y de valores negociables que la compañía debe tener. Esto dependerá de la relación entre el equilibrio del riesgo (indicado por la cantidad de liquidez contenido en los saldos de efectivo y casi efectivo) y el rendimiento.”

Por lo tanto podemos decir, que las empresas requieren de un control certero del efectivo que les proporcione los recursos financieros necesarios para hacer frente a sus compromisos, sin que esta acción perjudique sus rendimientos. Brigham (2003, p.681) establece que debe de existir una armonía entre las necesidades de la empresa y el dinero que se destina para satisfacer dichas necesidades, mediante la implementación de una serie de políticas y acciones para lograr dicha armonía.

Estas políticas y acciones de manejo del efectivo, deben considerar aspectos medulares en el desempeño de las empresas, atendiendo las necesidades específicas en un tiempo determinado, es decir deberán de prevenir contingencias por gastos imprevistos, corregir errores de calculo de dinero, proporcionando poder adquisitivo para realizar compras y pagar cuentas pendientes de liquidar.

Johnson (2003, p.159) señala cuatro motivos básicos o razones para retener saldos de efectivo y valores casi efectivos:

- *Motivo Operacional*, el efectivo es necesario para conducir las operaciones diarias, las compras planeadas de inventario y de ciertos activos fijos.
- *Motivo de Precaución y Seguridad*, los fondos quedan disponibles para cubrir las necesidades en donde las salidas y entradas de efectivo reales difieran de la combinación pronosticada o proyectada.
- *Motivo Especulativo*, son los recursos disponibles para aprovechar las oportunidades imprevistas en compra de materia prima, insumos, entre otros, las cuales se tratan de oportunidades de muy corto plazo.
- *Saldos de Reciprocidad*, la cual se basa en la conservación de saldos de efectivo en bancos comerciales, esto para tener acceso a los privilegios ofrecidos por los estos (prestamos y crédito), ya que el otorgamiento de

estos beneficios se basa en muchas de las ocasiones en el saldo que maneje la empresa en su cuenta bancaria. Por el contrario, se utiliza para cubrir cuotas o comisiones por manejo de instrumentos en bancos.

Las razones planteadas por el Johnson para mantener el efectivo dentro de la empresa, redundan en la necesidad de tener la capacidad y disponibilidad económica de solucionar cada una de las necesidades y contingencias en la que se vea inmersa la empresa. Debido a que la buena administración se basa en el establecimiento de políticas de efectivo para que la empresa pueda aprovechar las oportunidades imprevistas a muy corto plazo, como lo son las inversiones o decisiones que tienen un mayor beneficio económico para la empresa.

Por otra parte, las situaciones de orden especulativo son de gran relevancia en las decisiones de la empresa ya que se tiene que considerar las fluctuaciones en los precios de materias primas, productos y servicios necesarios para su operación. Las empresas requieren del establecimiento de políticas de efectivo que les permitan contar con los recursos financieros necesarios para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, los cuales deberán de ser suficientes para subsanar las diferencias que se presenten entre los ingresos obtenidos y los pagos regulares de la empresa.

#### **1.8.1.2.1.1.- Efectivo disponible**

Los recursos económicos de la empresa mediante los cuales hace frente a las contingencias de operación se encuentra básicamente de forma líquida, en los conceptos de cajas y cuentas bancarias, en el presente apartado se desarrollará esta información con la finalidad de tener los elementos necesarios acerca del manejo del efectivo.

“El efectivo disponible son las partidas del activo que representan bienes que se pueden destinarse de modo inmediato para hacer frente a las obligaciones de una empresa, dentro de las cuales se tienen efectivo en caja y bancos.” Vidales (2003, p.178)

El efectivo en caja y bancos, es el dinero disponible en con el que cuenta una empresa para el desarrollo normal de sus operaciones, Ortega (2004, p.228). El objetivo fundamental de la administración del efectivo es minimizar los saldos de efectivos ociosos y lograr la obtención del equilibrio entre los beneficios y los costos de la liquidez.

Johnson (2003, p.159) determina las cuatro razones principales para retener saldos de efectivo, dentro de las cuales se encuentran las siguientes;

- El efectivo es necesario para conducir las operaciones diarias de la empresa, *movimiento operacional* también incluye las compras planteadas de inventario y de ciertos activos fijos. En este caso, por lo general se retienen fondos en valores negociables (en vez de saldos de efectivo ociosos) hasta que se efectúan las compras planeadas.
- El *motivo de precaución y seguridad*, los fondos quedan disponibles para cubrir situaciones en donde las salidas y entradas difieren de la combinación pronosticada o proyectada.
- El *motivo especulativo*, que por lo general no se considera importante, pero en ocasiones puede generar incremento en las utilidades, ya que el mantener cierta cantidad de efectivo puede ser utilizado en aprovechar las rebajas temporales en los precios de los insumos.
- La última razón enfocada a la *conservación de saldos de efectivo en bancos*. Para cubrir las cuotas o cobro por servicios de cobranza, compensación y transferencia de fondos que realiza los bancos.

Las razones por mantener el efectivo están basadas en la atención de las necesidades de la empresa en su operación cotidiana, eventualidades, oportunidades de negocio y generación de historial crediticio en instituciones financieras. Estas razones buscan la solidez financiera de la empresa ante los distintos participantes con los cuales tiene negocios y contacto.

#### **1.8.1.2.1.2.- Administración de Tesorería.**

La tesorería forma un área importante dentro de la empresa, dentro de sus funciones están la revisión y supervisión de caja, la negociación con proveedores, el manejo de opciones crediticias, las líneas de financiamiento y seguimiento a la documentación de información y control. Esta área mantiene una comunicación constante con la administración, para el establecimiento de políticas y acciones para incrementar la rentabilidad de la empresa.

“La administración de la tesorería es la parte de la administración financiera del capital de trabajo que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante el manejo óptimo del efectivo en caja, bancos y valores negociables en

bolsa, para el pago normal de pasivos y desembolsos imprevistos.” Ortega (2004, p.229)

“La gestión de la tesorería en la empresa, esta definida como la gestión de liquidez cuyo fin es garantizar que los fondos necesarios estén disponibles en el lugar, divisa y momento adecuado, manteniendo para ello las relaciones oportunas con las entidades correspondientes, procurando minimizar los fondos requeridos en circulante mediante el control funcional de clientes, proveedores y circuitos de de cobro y pago. Rentabilizando los fondos ociosos y minimizando el costo de los fondos externos, todo ello con un nivel de riesgo conocido y aceptado.” Valls (2003, p.12)

La tesorería es la parte de la empresa encargada de administrar la liquidez y efectivo, esta administración debe asegurar la maximización de los beneficios de utilizar los recursos propios y ajenos, con criterios de riesgo aceptables. Para ello se establece “el saldo óptimo de efectivo (SOE), indicador que se refiere al mínimo de efectivo en caja y bancos que necesita una empresa para el desarrollo normal de operaciones, mas un porcentaje adicional para imprevistos y saldos compensatorios”. (Ídem.)

Al porcentaje adicional se le otorga el nombre de colchón financiero o reserva de fondos de efectivo y se manifiesta en la siguiente expresión:

$$\text{SOE} = \text{mínimo de dinero} + \text{colchón financiero}$$

La gestión y control de los activos líquidos son de gran importancia, ya que pueden ser causa de quebrantos, por incumplimiento de las obligaciones contraídas y por falta de recursos para la actividad diaria. El término manejado por Valls tiene la finalidad de proveer el efectivo óptimo para el desarrollo de las actividades de la empresa en el momento justo.

Dentro de los objetivos establecidos por la gestión de tesorería, están los siguientes: Valls (2003, p.13)

- *Impulsar y plantear la política financiera de la compañía de acuerdo con sus estrategias a largo plazo, garantizando la coherencia de los objetivos a corto plazo y el control presupuestario de la misma tesorería.*
- *Velar porque sean empleados óptimamente los recursos financieros puestos a disposición de la actividad productiva (compras, fabricación y distribución).*

- *Conseguir asegurar los flujos de entrada y salida de fondos precisos para el desarrollo de la actividad de la empresa (en el momento oportuno y con riesgos controlados).*
- *Optimizar los resultados económicos de la gestión financiera (costes e ingresos), por medio de la adecuada gestión en la obtención de recursos y en la colocación de excedentes.*

Estos objetivos van encaminados a brindar más elementos en la administración y control de los recursos económicos de la empresa, dentro del área de tesorería se prevé la atención oportuna de estrategias de corto y largo plazo, así como las posibles fuentes que proveerán de recursos financieros para atender dichas estrategias, tomando en cuenta los costos financieros generados por la utilización de estos recursos.

La tesorería juega un papel importante dentro del desempeño de la empresa, ya que es la encargada de buscar un equilibrio óptimo entre el beneficio y los costos por utilizar los recursos que le son destinados para cubrir las necesidades de la empresa. Por tal razón sería conveniente establecer una política y manual de procedimientos de la tesorería, ya que de ello dependerá el buen desempeño y acertada armonía entre los recursos necesarios y los destinados para cubrirlos.

#### **1.8.1.2.2.- Valores comerciables.**

Los valores comerciables son instrumentos del capital de trabajo que sirve a la empresa para mantener su poder adquisitivo para hacer frente a sus obligaciones en un corto plazo, ya que su tiempo de realización es casi inmediato. Es por ello que se encuentra ligado con el manejo de efectivo, este tipo de instrumentos tiene un tiempo de realización mayor que el efectivo (es menos líquido).

“La administración de efectivo y de valores comerciables no se puede separar, la administración de uno implica la administración del otro.” Brigham (2003, p.692) Estos valores se pueden convertir en efectivo a la brevedad, a diferencia del efectivo, los valores comerciales proporcionan rendimientos.

Los valores comerciables se califican como un activo líquido o casi efectivo, porque tienen un mercado activo de fácil reventa, garantizando la inversión. Johnson (2003, p.166). Dentro de este tipo de valores tenemos:

- Certificados de Tesorería

- Aceptaciones Bancarias
- Certificados de Depósito
- Papel Comercial, entre otros.

De lo anterior podemos resumir, existen varias estrategias o políticas posibles para administrar el capital de trabajo, que va desde un método muy conservador donde obtenga mayor liquidez para las necesidades de la empresa u optar por la inversión de valores comerciales con cierto grado de riesgo de liquidez, pero en el cual obtendrá rendimientos.

“La administración del efectivo y casi efectivo “valores comerciales” es de particular importancia puesto que lleva un enfoque preciso de equilibrio entre el riesgo de la liquidez y el rendimiento.” Johnson (2003, p.170) Si no se dispone de efectivo para pagar las cuentas a medida que vencen, se encara el riesgo final; la quiebra, por lo que es necesario tener entendimiento claro de la forma en que se miden los flujos de efectivo que obtiene la empresa para poder sincronizar la llegada de estos con las cuentas por liquidar. Las combinaciones que se lleven acabo de valores comerciales y efectivo, dependerá en gran medida de las actitudes de la administración.

### **1.8.1.2.3.- Inventario.**

“El inventario se define como los bienes que adquieren las empresas para prestar un servicio al consumidor; con la esperanza de venderlos por arriba de su costo original, dicha diferencia deberá de cubrir los costos fijos de operación; los gastos variables y ser capaz de retribuir a los accionistas un rendimiento acorde al riesgo de la inversión y al costo de oportunidad.” ISEF (2005, p.21)

El inventario juega un papel importante dentro de la empresa, es un instrumento de soporte que sustenta las expectativas de desarrollo y crecimiento. Surge de las necesidades identificadas por los estudios de mercado y pronostico de ventas.

Para García (2004, p.27) el inventario o existencias, son “aquellos materiales, materias primas, productos en curso o productos terminados que están en posesión de la empresa, que forman parte del patrimonio de esta y que figuraran dentro de sus estados financieros.”

Brigham (2003, p.694) clasifica el inventario en cuatro importantes rubros:

- *Suministros*

- *materias primas*
- *producción en proceso*
- *productos terminados,*

Los inventarios son parte esencial de todas las operaciones de negocio de la empresa, tal es el caso de las cuentas por cobrar, en donde los inventarios dependen de las ventas los cuales deben de adquirirse con anterioridad. Por lo anterior, se debe de pronosticar las ventas antes de establecer los niveles de inventario.

Para fijar el nivel de inventarios, se deben analizar una serie de factores como son: el volumen de la producción requerida en función de las compras y ventas, el mantenimiento de un inventario de seguridad por falta de suministros, la reducción de precios en las compras por volumen, las perspectivas de alza o baja en los precios, el costo y riesgo de mantenimiento de la inversión, la duración del proceso productivo, el tiempo en que el proveedor surte los pedidos, el tiempo de tránsito, la política de servicio a clientes, la demanda estacional, las materias primas estacionales, entre otros aspectos.

Cada uno de los inventarios tiene una problemática diferente, por lo que deben analizarse con cuidado para delimitar sus implicaciones financieras. Se tiene que a menor inventario mayor será la rentabilidad de la inversión; pero si el nivel de inventario es muy reducido, acarrea problemas de falta de existencia en la producción y por consiguiente de ventas.

#### **1.8.1.2.3.1.- Administración de Inventario**

El manejo de los inventarios es un elemento crítico para el buen desarrollo de la empresa, si este no se efectúa correctamente existe la posibilidad de tener problemas de abastecimiento y por consiguiente tener pérdidas.

Para Ortega (2004, p.341) la "administración del inventario merece una especial atención en base a los siguientes tres motivos. El primero, los inventarios comprenden una parte del activo total. El segundo, se debe considerar que se trata de activos menos líquidos, por lo que los errores en su administración no se solucionan rápidamente. Finalmente, porque los cambios en el nivel de inventario tienen efectos económicos importantes, por ejemplo en periodos de ventas malas, la salida de inventarios no se reemplace inmediatamente, de manera que se contribuye a la caída de la producción de la empresa."

“La administración apropiada del inventario requiere de una coordinación estrecha entre los departamentos de ventas, compras, producción y finanzas. El departamento de ventas es generalmente el primero en detectar cambios en la demanda, estos cambios se deben de contemplar en los calendarios de compra y fabricación de productos. La falta de coordinación entre estos departamentos y los pronósticos de venta mal elaborados, pueden conducir al desastre.” Brigham (2003, p.696)

“El objetivo de la administración de inventarios, es la de rotar los inventarios tan pronto como se a posible sin perder ventas por inexistencias de inventario”, Gitman (2003, p.501). La administración de la empresa tiende a actuar como un asesor en asuntos concernientes a inventarios.

El establecer una buena política de compras, permite un manejo fluido a la empresa y disminuye sus costos, lo que obviamente mejorará su rentabilidad. De lo anterior, es necesario estudiar los inventarios desde el momento en que se proyecta la compra, es decir, involucrar el manejo de inventarios en procesos de planeación y control de la empresa

Para obtener un buen manejo de inventarios, es necesario realizar un análisis, así lo establece Vidales (2003, p.41) este análisis se basa en una técnica para determinar el nivel optimo de inventarios que se deben de mantener en una situación especifica. El problema esencial es determinar el nivel óptimo de estos con la finalidad de encontrar la forma en que pueden cambiar ciertas variables claves para el desempeño de la empresa.

“La clasificación del inventario, es la relación clara, ordenada y valorada de los bienes corpóreos comprendidos en el activo circulante de una empresa, que están destinados a la venta, ya sea en forma original o después de haber sido elaborados o transformados parcial o totalmente, los cuales pueden ser clasificados de la siguiente forma...” Ortega (2004, p.341).

- En una empresa de transformación, se tienen:
  - Inventario de Materias Primas*; son materiales básicos o insumos para la fabricación.
  - Inventario de Productos en Proceso*; son productos parcialmente terminados.
  - Inventario de Productos Terminados*; son artículos terminados y no vendidos

- En una empresa comercial, se tienen:  
-*Inventario de Mercancías*; se tiene integrado por mercancías en existencia, tránsito, consignación y a la vista:

La Administración del Inventario es importante en el desarrollo de la empresa, ya que contempla la compra y venta de bienes o servicios. Los cuales pueden ser destinados como materia prima en la producción de productos de la empresa o en su caso, tratarse de producto terminado que será destinado para la venta.

#### **1.8.1.2.4.- Cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar constituyen el crédito que la empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio, como resultado de la entrega de artículos y servicios. Con el objetivo de conservar los clientes actuales y atraer nuevos clientes. En la administración de capital de trabajo toma gran relevancia ya que los ingresos o flujo de efectivo que la empresa percibe por su actividad, es precisamente mediante la venta de sus productos y servicios.

Las cuentas por cobrar, “son aquellas que representan derechos exigibles originados por sus ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto. Estas cuentas pueden estar representadas por saldos en cuenta corriente o bien, estar amparadas por documentos.” Resa (2005, p.20) Así mismo, se tiene una clasificación en base al origen de las cuentas por cobrar:

- Cuentas a cargo de clientes: en donde se incluirán saldos derivados por la venta de mercancía o la prestación de servicios.
- Otras cuentas por cobrar: pueden provenir de distintas transacciones, como serían los préstamos al personal, los adeudos a cargo de accionistas, afiliadas, entre otras.

Por su parte Gitman (2003, p. 41) define a las cuentas por cobrar como “el dinero total que le deben los clientes a la empresa por concepto de las ventas a crédito.”

La función de las cuentas por cobrar es “coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las políticas de crédito comercial concedido a clientes y su política de cobro.” Ortega (2004, p.236)

Las empresas por lo general, prefieren vender en efectivo que a crédito, sin embargo existen las presiones competitivas que obligan a la mayoría de las empresas a ofrecer crédito. Situación que reduce los inventarios, creando una *cuenta por cobrar* que a la larga el cliente pagara y en ese momento 1) *la empresa recibirá efectivo* y 2) *sus cuentas por cobrar disminuirán*. Brigham (2003, p.700) Mantener las cuentas por cobrar tiene costos directos e indirectos, sin embargo aumenta las ventas, la administración de las cuentas por cobrar comienza desde la decisión de otorgar o no crédito.

Las ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, las cuales incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un determinado número de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro el periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

El objetivo que se persigue con respecto a la administración de las cuentas por cobrar no solamente es cobrarlas con prontitud, también debe prestarse atención a las alternativas costo – beneficio. Por lo que es necesario establecer las políticas y condiciones de crédito que regirán estas cuentas.

Retomando lo anterior, el otorgamiento de este tipo de crédito debe plantearse mediante una política bien definida, Ross (2003, p.683) establece los aspectos a considerar en el establecimiento de dicha política, los cuales deberán de contener:

- **Términos de Venta:** condiciones bajo las cuales una empresa vende sus bienes o servicios al contado o a crédito.
- **Análisis de Crédito:** proceso que se sigue para determinar la probabilidad de que los clientes no paguen las cuentas contraídas con la empresa.
- **Política de Cobranza:** procedimientos seguidos por una empresa para cobrar sus cuentas por cobrar.

La Administración de Cuentas por Cobrar se encuentra influenciada por los niveles de venta y por la cobranza de estas. Las ventas se incrementan a medida que la empresa hace más flexibles sus estándares de crédito teniendo como resultado un mayor número de cuentas por cobrar, pero si por el contrario las condiciones de crédito se hacen menos flexibles, se otorga menos crédito y por consiguiente se tiene una disminución de las ventas.

En conclusión los niveles de ventas y los parámetros contemplados en la política de crédito, establecen los niveles de cuentas por cobrar y por consiguiente el volumen de ingresos que obtendrá la empresa.

### **1.8.1.3.- Administración de Pasivos**

Las deudas de una empresa son una fuente de financiamiento que le permiten adquirir bienes de capital, inventarios, pago de nóminas, entre otros. Sin embargo, este financiamiento se debe analizar cuidadosamente, ya que compromete los recursos de la empresa a corto y largo plazo. Este conjunto de cuentas representan las obligaciones contraídas a causa de la actividad laboral de la empresa, las cuales serán pagaderas en dinero, bienes o en servicios.

“La administración de los pasivos deberá hacerse en base a las fechas de vencimiento, por tal situación establecen los pasivos a corto y largo plazo, lo anterior para poder comprender mejor su análisis”. Horngren (2003, p.139)

Por su parte, Guzmán (2006, p.71) establece que “las obligaciones que tiene la empresa con terceros se puede dividir en tres grupos: los pasivos corrientes, los pasivos de largo plazo y otros pasivos. Esta clasificación obedece a la prontitud con la que se deba realizar el pago de esta obligación.”

De lo anterior, se puede retomar dos clasificaciones basadas en el plazo que se tiene para liquidar, esto con el afán de realizar una administración efectiva de los pasivos de la empresa, agrupándolos para su estudio en deudas y obligaciones con valores homogéneos; atendiendo su mayor y menor grado de exigibilidad, entendida como el menor o mayor plazo de que se dispone para liquidar una deuda o una obligación, de lo anterior se tiene:

- Mayor grado de exigibilidad. Se trata de las deudas u obligaciones que tienen un plazo menor para su liquidación.
- Menor grado de exigibilidad. Se trata de las deudas u obligaciones que poseen un mayor plazo para efectuar su liquidación.

En atención a su mayor y menor grado de exigibilidad, las deudas y obligaciones que forman el pasivo se clasifican en Pasivo de Corto y Largo Plazo.

### **1.8.1.3.1.- Pasivos a Corto Plazo**

Este grupo está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento se ubique en un plazo menor de un año, su característica principal es que se encuentran en constante movimiento o rotación.

“Los pasivos circulantes o créditos de funcionamiento, son las obligaciones que vencen a un plazo no superior a un año, dentro de los cuales se tienen a los proveedores, acreedores, entre otros”. Pombo (2004, p.16)

Para Blackwell (2002, p.144), “los pasivos a corto plazo, son los pasivos que vencen en un lapso breve (generalmente en un año o menos) y se pagan con el activo circulante, dentro de los más frecuentes en este grupo se tiene los documentos y las cuentas por pagar, que generalmente es originado del crédito otorgado por los proveedores. Otras cuentas de pasivos circulantes son los sueldos por pagar, intereses por pagar, impuestos por pagar y honorarios devengados.” De lo anterior se abordara lo correspondiente a proveedores, cuentas por pagar y cargos por pagar.

### **1.8.1.3.2.- Proveedores**

Los proveedores participan como una fuente importante de financiamiento para las empresas con un costo accesible, es por ello que resulta indispensable desarrollar el tema, para lo cual comenzaremos por definir este concepto.

“Los proveedores son las personas o casas comerciales a quienes se les compra mercancías a crédito, sin otorgarles una garantía documental. El pasivo circulante más común es el financiamiento de proveedores o crédito comercial el cual puede asumir distintas formas, dentro de las cuales están:” Ortega (2004, p.227):

- Cuenta abierta. Se inicia en el proceso cuando se envía al proveedor una orden de compra; este a su vez, en el momento de embarque del pedido envía una factura que describe los artículos embarcados, su precio de venta y los términos de ésta.
- Aceptaciones mercantiles. Después de recibir el pedido y una vez autorizado el crédito, el proveedor embarca los artículos solicitados y remite por conducto de un banco local los documentos de embarque y una letra de cambio para que se le pague la cantidad adecuada.

Para Silva (2002, p.58), “los Proveedores son aquellos que facilitan fondos, energía, equipo, servicios y materiales para la producción de bienes o servicios para su venta en el mercado. “

En mayoría de los casos el costo de financiarse con los proveedores es nulo, ya que a estos les interesa colocar su producto, para ellos las ventas a crédito les representa una disminución en los stock de inventarios de mercancías y un incremento en las cuentas por cobrar (por consiguiente un incremento en la cuenta de clientes) los procesos que conlleva la operación con proveedores puede formalizarse mediante Cuentas Abiertas o aceptaciones Mercantiles.

Por su parte, los proveedores analizan la situación económica de sus compradores con la finalidad de determinar su capacidad de pago y de producción. Con lo anterior aseguran sus cuentas por cobrar y el potencial de cliente.

### **1.8.1.3.3.- Cuentas por pagar**

Las cuentas por pagar tienen su origen a través de la adquisición de mercancías o servicios de un proveedor o vendedor, a partir de esa transacción se obtiene préstamos en mercancía o servicios los cuales fungen como fuente de financiamiento para constituir los activos necesarios para que la empresa pueda desarrollarse cotidianamente. Dentro de los autores que han desarrollado este tema tenemos a los siguientes:

“Las cuentas por pagar representan las obligaciones contraídas por la empresa a causa de sus actividades ordinarias, pagaderas en dinero, bienes o servicios, así como algunas que representan futuros ingresos o provisiones de estimación de pagos futuros o contingentes.” Estupiñan (2006, p.36)

Para Gitman (2003, p.530) “Las cuentas por pagar son la principal fuente de financiamiento no garantizado a corto plazo para las empresas. Resultan de las transacciones en las que se compra la mercancía pero no se entrega una nota firmada que demuestre la obligación del comprador con el vendedor”.

Las cuentas por pagar es el conjunto de las obligaciones presentes de una entidad, virtualmente ineludibles, de transferir activos o proporcionar servicios en el futuro a otras entidades, cuyo vencimiento se producirá dentro del ciclo normal

de operaciones, lo cual ocurre generalmente dentro del mismo año y, por lo tanto, requiere de la utilización del capital de trabajo.

Es importante clasificar las cuentas por pagar para poder identificar sus características comunes, ya que requieren enfoques distintos en cuanto al plazo y los medios de pago adecuados. Las cuentas por pagar se clasifican de la siguiente forma: Estupiñan (2006, p.37)

- Cuentas corrientes comerciales.
- Ordenes de Compra.
- Acreedores varios.
- Deudas con accionistas.
- Nomina.

La administración de las cuentas por pagar, permite planificar, programar y controlar las obligaciones de la empresa de acuerdo a su grado de exigibilidad y a su forma de pago. Mediante esta administración se puede realizar lo siguiente:

- Contar con liquidez que permita cubrir las obligaciones financieras.
- Planificar y controlar los pagos de la empresa, a fin de contar con información que permita salvaguardar los activos y evitar salidas de recursos financieros.
- Establecer sistemas, políticas y procedimientos adecuados que permitan gestionar los pagos eficazmente.

Las Cuentas por Pagar surgen por operaciones de compra de bienes materiales, servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos o contratación de inversiones en proceso. Si éstas son pagaderas en plazos menores a doce meses se registran como Cuentas por Pagar a Corto Plazo y si su vencimiento es mayor de más de doce meses, en Cuentas por Pagar a Largo plazo.

#### **1.8.1.3.4.- Cargos por pagar**

Las cargos por pagar o gastos acumulados representan una fuente espontánea de financiamiento para las empresas, esta fuente de financiamiento representa una alternativa rentable para las empresas ya que no generan interés y su administración consiste en realizar el pago hasta la fecha planteada. Así mismo se contemplan como el gasto en que se ha incurrido durante un periodo contable, pero que no se ha liquidado ni registrado, debido a que el plazo de pago aún no vence.

Los cargos por pagar son considerados como la segunda fuente espontánea de financiamiento a corto plazo, Gitman (2003, p.534), las cuales son obligaciones por servicios recibidos que aun no se han pagado, dentro de los rubros más representativos se encuentran los sueldos y los impuestos.

Para Van (2003, p.293) “Los cargos por pagar o gastos acumulados, es el dinero que se debe, pero que aun no se paga por conceptos de sueldos, impuestos, intereses y dividendos. Este rubro es un pasivo a corto plazo”.

Las cuentas de cargos por pagar o gastos acumulados representan una fuente espontánea de financiamiento hasta el momento en que se liquidan, tienen la ventaja de que se proporciona libre de intereses, es un financiamiento constante para la empresa. A medida en que se pagan las cuentas antiguas de gastos acumulados, se incurre en nuevos gastos y la cantidad de gastos acumulados fluctúa en conformidad. Esta fuente de financiamiento es muy redituable ya que no tiene costo hacia la empresa.

#### **1.8.1.3.5.- Pasivos a Largo Plazo**

Este grupo está formado por todas las deudas y obligaciones con vencimiento mayor de un año, contado a partir de la fecha del balance. Este concepto representa la participación más importante del financiamiento externo sobre la empresa.

Para Pombo (2004, p.16), “los pasivos de largo plazo o créditos de financiación, son aquellas obligaciones que vencen a un plazo superior a un año, dentro de los cuales se encuentran los proveedores y entidades de crédito con deudas a largo plazo.”

“El pasivo a largo plazo también es denominado Pasivo Fijo, contempla todas las obligaciones cuyo vencimiento es de largo plazo (mayor de un año), en donde la empresa tiene menor grado de exigibilidad por su plazo a liquidar.” Paz (2004, p.133). Estos pasivos se originan de la necesidad de financiamiento de la empresa para la adquisición de activos fijos, cancelación de bonos, redención de acciones preferentes, entre otros.

Según Paz, contempla las siguientes categorías en las cuales se divide los pasivos a largo plazo:

- Hipotecas por pagar
- Documentos por pagar a Largo Plazo
- Prestamos Bancarios a Largo Plazo
- Obligaciones por Pagar

### **1.8.1.3.5.1- Hipoteca por pagar**

Las hipotecas por pagar, es un derecho que se constituye sobre los bienes de un deudor o de quien avala la deuda, en beneficio de un acreedor, para asegurar con estos bienes el pago de la obligación. Si la deuda no es pagada en término el acreedor tendrá derecho, en consecuencia, a quedarse con lo bienes hipotecados o a rematar los mismos para cubrir los saldos adeudados.

“Las hipotecas por pagar son pasivos a largo plazo, originado por haber celebrado un crédito hipotecario en el que algún inmueble de la entidad queda en garantía. Paz (2004, p.138)

Por su parte, Blackwell (2002,144) define a “la hipoteca por pagar, como aquellas transacciones mediante las cuales se ofrece un activo en prenda de un pasivo.”

Estas hipotecas generalmente se constituyen sobre bienes inmuebles o bienes muebles de cierto valor (automóviles, maquinarias y equipo). Los cuales muchas de las veces son vendidos o adjudicados por el acreedor. Este concepto representa una pasivo que esta sustentado con bienes de la empresa o de terceros.

### **1.8.1.3.5.2.- Documentos por Pagar a Largo Plazo**

Dentro de los principales documentos a pagar a largo plazo por parte de las empresas, esta la letra de cambio y el pagaré. Estos conceptos constituyen documentos de crédito que pasan a formar parte en el balance general por concepto de documentos por pagar, este tipo de pasivo se formaliza mediante un documento que establece el plazo y las condiciones de pago.

“Los Documentos por Pagar a Largo Plazo, se generar a partir de que la empresas obtiene un préstamo, por el cual debe firmar un pagare, el cual constituye una promesa por escrito de liquidar el capital mas intereses en las fechas futuras convenidas.” Horngren (2000, p.321)

Para Paz (2004, p.138) los documentos por pagara a largo plazo “se trata de pagares o letras de cambio que la entidad debe liquidar a un plazo superior a un año.”

El pagare y la letra de cambio se han convertido en una herramienta importante para las transacciones comerciales, estos documentos están contemplados en el Código de Comercio, lo cual hace posible su cobro. Lo anterior, otorga fortaleza a las diferentes transacciones que se realizan y se formalizan a través de estos instrumentos, ya que otorgan certeza al acreedor.

## **- Prestamos Bancarios a Largo Plazo**

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para la obtención de financiamiento, para llevar acabo las inversiones de larga maduración y que son destinadas a incrementar la capacidad productiva.

“Los prestamos bancarios a largo plazo, son aquellas deudas con instituciones de crédito, mediante créditos de habilitación o avió y refaccionarios a mas de un año.” Paz (2004, p.138)

Para Sesto (2007, p.166) “se trata de recursos ajenos obtenidos de créditos bancarios a largo plazo, los cuales forman parte de los recursos permanentes de la empresa, que han sido destinados a financiar el activo fijo y la parte fija del activo circulante (fondo de rotación)”

Los préstamos bancarios a largo plazo, son para financiar algún proyecto personal o de negocio, préstamo que deberá de ser liquidado en base a lo estipulado en el contrato de crédito y demás cláusulas. Este tipo de préstamo se clasifica en (Ídem):

- Crédito.- operación mediante la cual el banco pone dinero a disposición del cliente hasta un cierto límite y el cliente hace uso de ese dinero en la medida en que lo necesite. Pagando intereses solo por el dinero utilizado y al vencimiento liquida el saldo vivo del crédito que tenga en ese momento. Esta operación podrá renovarse.
- Préstamo.- operación por la cual el cliente recibe del banco una determinada cantidad de dinero. Los intereses se pagan por el total del préstamo que se reembolsara a su vencimiento y para este caso no existe la posibilidad de renovarlo.

Ambas opciones de financiamiento de la banca, redundan en el otorgamiento de recursos económicos bajo ciertas condiciones establecidas por el acreedor y que estarán en función de las necesidades económicas de la empresa. Ya que deberán de ser liquidadas con los ingresos obtenidos de las inversiones financiadas.

## **- Obligaciones por Pagar**

Las obligaciones por pagar, representan instrumentos contractuales mediante los cuales se promete el pago de cierta suma de dinero en una fecha determinada. Estas obligaciones están aseguradas mediante gravámenes sobre un bien actual o futuro. Se trata de una relación jurídica en la cual el deudor se obliga jurídicamente a cumplir sus compromisos ante el acreedor.

“Las obligaciones por pagar, es la deuda a largo plazo de las empresas, originada por haber emitido obligaciones (pagares) y consecuentemente, haber obtenido de esta forma recursos.” Paz (2004, p.138)

Por su parte Resa (2005, p.364), establece las principales disposiciones que hay que tomar en cuenta en este tipo de obligaciones:

- Las obligaciones deben ser nominativas (expresión nominal siempre será de \$100.00 o múltiplos)
- Deberán de llevar adheridos cupones para el cobro de interés.
- Las obligaciones deberán de otorgar iguales derechos a sus tenedores.

Este tipo de obligaciones por parte de las empresas, se le conoce como la emisión de papel comercial el cual constituye un novedoso instrumento de captación de recursos que viene a llenar el vacío existente en el mercado nacional de capitales, este tipo de financiamiento es menos costoso que el crédito bancario.

### **1.8.1.4.- Fuentes de Financiamiento**

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios que son destinados 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 de la empresa. Estas Fuentes de Financiamiento a las cuales tienen acceso las empresas pueden ser internas o externas, mediante la aportación de capital o de deuda externa.

El financiamiento interno con capital consiste en que el dueño de la empresa invierta más recursos en esta, este ingreso de dinero tiene la ventaja de que no genera la obligación de pagar intereses. Sin embargo, en la mayoría de los casos de las empresas de menor tamaño, el dueño no puede invertir más recursos en la empresa de los que ya están invertidos, por lo que siempre es necesario buscar el financiamiento externo.

Por su parte el financiamiento externo de deuda con terceros, consiste en pedir un préstamo a un tercero ofreciéndole devolverle su dinero en un periodo pactado, más un beneficio por haber otorgado el préstamo al cual comúnmente se le conoce como interés.

Las Fuentes de Financiamiento se clasifican se clasifican en, Pisón (1999, p. 126):

- Financiamiento de Deuda, consistente en dinero pedido a crédito, el cual se obtiene en general de dos fuentes; una a través de Instituciones Financieras y de fuentes no profesionales.
- Financiamiento de Capital Líquido, consistente en dinero propiedad de la empresa que es inyectado al negocio.

Lo correspondiente a las fuentes de financiamiento será abordado con más detalle en el siguiente capítulo, lo anterior en base a la importancia que representa este concepto para el desarrollo de la presente investigación.

Sintetizando lo analizado en el presente capítulo, la Administración Financiera ocupa un papel importante en el desarrollo de la empresa, ya que mediante esta disciplina es posible administrar y eficientizar los recursos económicos con los que cuenta, destacando para ello su importancia y aplicación.

Por otra parte, el desarrollo del concepto de Evaluación Financiera es útil para la toma de decisiones por parte de las empresas, para lo cual se profundizó en las técnicas de análisis como es el VPN, el Periodo de Recuperación, la TIR y el Índice de Rentabilidad. Las cuales coadyuvan a las decisiones de los microempresarios al momento de llevar a cabo una inversión o cambio dentro de su organización.

Aunado a lo anterior, la aplicación del Análisis Financiero constituye una herramienta de validación, que determina los posibles resultados a obtener por las decisiones tomadas por la empresa, para lo cual se desarrollo los métodos de

Razones Financieras y Punto de Equilibrio, que cuantifican las ganancias o pérdidas que obtendrán por un suceso, en un tiempo determinado.

Como parte final de este capítulo, se desarrollo lo referente a los recursos de corto plazo con los que cuenta la empresa para el desenvolvimiento de sus actividades, comúnmente llamado Capital de Trabajo. En esta parte se determino el origen y administración de estos recursos, con la finalidad de utilizar eficientemente los recursos con los que cuenta la empresa. Lo revisado en esta parte de la investigación corresponde al marco teórico de administración de una empresa, identificando con ello las ventajas y desventajas que posee sobre su operación dentro de un mercado.

## Capítulo II. Financiamiento.

Toda empresa requiere de recursos financieros para poder realizar sus actividades actuales, ampliar su volumen de operaciones e iniciar nuevos proyectos que impliquen una inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales se hacen llegar de recursos financieros se le conoce como fuentes de financiamiento.

En la actualidad es común que las micros y pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito en el futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos económicos y las dificultades en la obtención de financiamiento. Lo anterior, a pesar de la existencia de varias entidades dedicadas al otorgamiento de recursos económicos, en donde las empresas de pequeñas no son sujetos de crédito.

El financiamiento indudablemente ha contribuido al desarrollo del comercio y de las empresas, antiguamente los productos no salían de manos del vendedor hasta en tanto no recibiera su importe, ya fuera en efectivo o mediante el trueque<sup>2</sup>.

Este capítulo se encuentra dividido en tres partes, en la primera se habla acerca del Financiamiento, objetivos y origen de donde provienen los recursos a los cuales puede acceder la empresa.

En seguida se analiza las fuentes de financiamiento interna y externa, en donde se enuncian los principales participantes y tipos de crédito.

Posteriormente, dentro de cada fuente de financiamiento se detalla las características del crédito que ofrecen, en este apartado se citan dentro de las fuentes de financiamiento externas los créditos ofrecidos por la Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Programas de Gobierno y fuentes de financiamiento informal.

---

<sup>2</sup> Irving B. Tucker, Fundamentos de Economía. Cengage Learning Editores, 2001. Pág. 394, El trueque es el intercambio directo de un bien por otro, en vez de usar dinero. El problema del trueque es que se requiere de coincidencia de deseos para que opere.

## 2.1.- Definición

“El financiamiento se entiende en un sentido amplio, como toda operación que implique obtención de liquidez, independientemente de su reflejo en el pasivo de la empresa”. De Pablo (1996, p.356)

Para Ortega (2004, p.390), el financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros necesarios para el buen desempeño de la empresa.

Podemos decir que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de cantidades tomadas a préstamo durante un plazo determinado, estos recursos complementan el capital invertido en la empresa.

“Las unidades económicas requieren recursos humanos, materiales y financieros para alcanzar sus objetivos. Así mismo el financiamiento es el resultado de una necesidad, una empresa se da cuenta de que requiere de un financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos.” Hernández (2005, p.92)

Las necesidades de las empresas por lo general son de origen económico, sustentadas en propuestas de inversión o cálculos mal realizados acerca de la liquidez necesaria para el desempeño de sus funciones. En este sentido, la empresa debe decidir cuál de estas necesidades es la más apremiante de atender, se tiene que en la mayoría de los casos las necesidades atendidas no son las originadas por una inversión, si no por el contrario, se trata de cálculos fallidos acerca de los montos de liquidez necesarios para continuar con las actividades cotidianas.

Por ello, que Hernández recomienda, lo siguiente:

- Determinar el monto de recursos necesarios para cubrir sus necesidades monetarias.
- Establecer los plazos para cubrir los préstamos otorgados.
- Verificar el tipo de tasa de interés y su moneda.

## 2.2.- Objetivos del Financiamiento

Una empresa, al igual que una familia, tiene la necesidad de crecer económicamente, mediante la generación de riqueza que pueda ser distribuida entre los miembros que la conforman. Este crecimiento económico comúnmente se da a través de proyectos de expansión, los cuales requieren recursos económicos para su implementación, de lo anterior, podemos decir que el financiamiento es una herramienta que las empresas utilizan para llevar a cabo las inversiones necesarias para alcanzar un mayor crecimiento.

La falta de liquidez en las empresas, hace que recurran a las fuentes de financiamiento para cubrir sus gastos cotidianos, ampliar sus instalaciones, compra de activos e iniciar nuevos proyectos, Hernández (2005, p.91), dentro de los principales objetivos del financiamiento están:

- Cubrir gastos de corto plazo.
- Modernizar instalaciones.
- Reposición de maquinaria y equipo.
- Establecimiento de nuevos proyectos.
- Reestructuración de pasivos de corto, mediano y largo plazo.

De lo anterior, se pueden establecer dos clases de necesidades financieras, por un lado, está el financiamiento para las inversiones a mediano o largo plazo, como ocurre con la adquisición de activos fijos, y por otro lado está el capital de trabajo que requiere para financiar su actividad diaria y así generar ingresos.

## 2.3.- Origen del Financiamiento.

Las Empresas pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o permanencia. Cuando se habla de fuentes de financiamiento, normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario, pero además de esta fuente existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente e impulsar sus proyectos de expansión.

En los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado el otorgamiento de créditos a las empresas, por lo cual pensaríamos que la economía del país ha disminuido en la misma proporción, sin embargo el financiamiento bancario ha

sido sustituido por otras fuentes de financiamiento y en consecuencia la economía ha crecido.

Por lo anterior, es importante determinar el origen y clasificación de las diferentes opciones de financiamiento, el cual se agrupa en fuentes internas y externas, Hernández (2005, p.93).

- **Financiamiento Interno.-** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como son las aportaciones de los socios o propietarios, mediante la retención de utilidades y manejo de cuentas por pagar.
- **Financiamientos Externo.-** Es la obtención de recursos económicos provenientes de terceros. Este tipo de financiamiento se genera cuando los recursos propios de la empresa y las aportaciones adicionales de los propietarios ya no son suficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa.

De manera complementaria, Moreno (2002, pág. 209) establece una clasificación basada en el costo que genera la utilización de las diferentes opciones de financiamiento, de lo que establece:

- **Financiamiento gratuito.-** Es aquel que en teoría, no genera intereses, comisiones, impuestos o gastos. Por ejemplo: donaciones, aportaciones de benefactores.
- **Financiamiento oneroso.-** Es aquel que sí tiene costo, es decir, genera intereses, comisiones, gastos, impuestos, garantías. Por ejemplo: el préstamo bancario y el factoraje financiero.

### **2.3.1.- Fuentes Internas**

Las fuentes internas de financiamiento a las cuales tienen acceso las micro y pequeñas empresas, son todas aquellas que están a la mano de la empresa y por lo general son las más baratas al momento de evaluar su costo financiero.

Las fuentes internas de financiamiento son aquellas que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, dentro de las que destacan, Hernández (2005, pag.93):

- **Aportación de los Socios.-** Son los recursos económicos entregados por los socios al momento de constituirse legalmente en una sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de acumularlo.
- **Utilidades Reinvertidas.-** Se trata de los recursos económicos obtenidos de la actividad económica de la empresa, los cuales no serán repartidos entre los socios, por el contrario se invertirán en los procesos productivos de la misma.
- **Depreciación y amortización.-** Son operaciones mediante las cuales, con el paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de su inversión debido a las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre. Con esto se disminuyen las utilidades, y por lo tanto no existe salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

Estas fuentes de financiamiento son muy limitadas y de poca oportunidad, ya que están ligadas al esfuerzo extraordinario que realice la empresa por generarlas. Su costo financiero es muy atractivo, sin embargo el costo de oportunidad es muy alto, ya que solo se podrán realizar las inversiones que coincidan con las reservas que realice la empresa para tal fin.

### **2.3.2.- Fuentes Externas.**

Por su parte las fuentes externas de financiamiento a las cuales tienen acceso las micro y pequeñas empresas, tienen un mejor costo de oportunidad ya que los recursos pueden ser obtenidos mediante la gestión ante terceros y atender sus necesidades de inversión en un menor tiempo. Para tener acceso a estas fuentes, por lo general se necesita cumplir con ciertos requisitos adicionales, los cuales en su mayoría son limitativos, dentro de los principales se tiene la formalización de garantías, documentación de soporte e identificación.

Las fuentes externas de financiamiento son obtenidas de terceras personas, dentro de las cuales tenemos las siguientes, Hernández (2005, pag.93):

- **Proveedores.-** Financiamiento obtenido con los proveedores por la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para su operación, ya sea para el corto y largo plazo.
- **Instituciones Financieras.-** Financiamiento obtenido mediante la autorización de una Entidad Financiera hacia una persona, para que está haga uso de bienes o dinero por cierto tiempo determinado. Estos recursos

son pagaderos en una fecha establecida y con su respectivo pago de intereses.

- Programas de Gobierno.- Los apoyos de Gobierno Federal y Estatal que son otorgados en beneficio de las empresas, se consideran como una opción más de financiamiento para las empresas.
- Fuentes Informales.- Es la fuente de financiamiento flexible, la cual no está regulada, ni supervisada por organismos garantes del sistema financiero en general.

### **2.3.2.1.- Proveedores.**

Los proveedores de una empresa, son todos aquellos que le proporcionan a ésta los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación diaria. Dentro de los recursos materiales, se tiene la materia prima, equipo, herramientas, refacciones, luz, agua, gas, entre otros. Los recursos humanos se refieren a los empleados y trabajadores que ofrecen sus servicios en la empresa a cambio de una remuneración o salario y por último, el recurso financiero es el dinero que requiere la empresa para poder operar.

“El crédito de proveedores, también es llamado crédito comercial,” Sesto (2007, pág. 57). Este tipo de crédito suele brindar facilidades para la amortización del mismo, estas operaciones se instrumentan comúnmente en títulos de valor los cuales constituyen cuentas por pagar.

Esta fuente de financiación es aparentemente gratuita, puesto que los proveedores conceden un plazo para su liquidación sin cobrar ningún interés de forma explícita. Sin embargo, suele suceder que, si en vez de hacer uso de la compra a cierto plazo, pagamos de contado, el proveedor nos hará un descuento por la compra. En el fondo, y desde el punto de vista del costo, el no hacer uso del descuento por compras de contado, es lo mismo que pagar un interés por el uso del aplazamiento.

#### **2.3.2.1.1.- Crédito Comercial**

Por lo general, las empresas compran a crédito a otras compañías que fungen como proveedores, esta compra se registran dentro de las cuentas por cobrar. Este tipo de financiamiento recibe el nombre de crédito comercial, este tipo de deuda ocupa gran parte de las deudas a corto plazo, representando hasta un 40%

del total de los pasivos de una empresa. Este crédito es una fuente espontánea de financiamiento que surge de las transacciones ordinarias del negocio.

El crédito comercial, “es el crédito a corto plazo que se extiende de un proveedor a un comprador en conjunción con la compra de bienes para su reventa final.” Johnson (2003, p.240). La finalidad de los créditos comerciales es facilitar el comercio externo e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores.

“El crédito comercial, es el crédito que nos conceden nuestros proveedores en el desarrollo normal del proceso productivo. Generalmente, las empresas no pagan las materias primas al contado, por el contrario los proveedores suelen ofrecer la posibilidad de aplazamiento en el pago, constituyéndose de esta forma en una opción de financiamiento para las empresas.” Sesto (2007, pág. 57)

Dentro de las principales formas de crédito comercial, se tienen las siguientes, Griffin (2005, pág. 587):

- Crédito a libro abierto, es el más común y se considera como un acuerdo de buena fe. En donde los compradores reciben mercancía junto con las facturas que establecen los términos de crédito, los vendedores entregan productos confiando que el pago se realizara.
- Crédito con carta compromiso, este tipo de crédito se establece cuando los vendedores desean más seguridad y solicitan al comprador que les firme una carta compromiso que les comprometa a pagar la mercancía, antes de que esta salga del almacén.
- Crédito con aceptación comercial, para tomar posesión de la mercancía el comprador y el vendedor establecen la fecha, cantidad y medio de pago mediante el cual se finiquitara los mercancías adquiridas.

Este tipo de crédito, se basa en el establecimiento de políticas que buscan encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento de la empresa proveedora, de ello dependerá el volumen, plazos y condiciones en los cuales será otorgada la mercancía, por su parte, los compradores estarán a expensas de la disponibilidad que exista en el mercado de este tipo de crédito.

Una de las principales fuentes de recursos para las pequeñas y medianas empresas en México, ha sido el crédito de los proveedores, lo anterior en base a la encuesta realizada durante el 4to. Trimestre del 2005 por el Banco de México

en su "Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio" (la cual se realiza de forma trimestral), en donde se menciona la utilización de esta fuente de financiamiento por parte de las empresas, se tiene que el 69% de las pequeñas empresas recurren a esta fuente, un 58% de las medianas empresas, el 53% de las grandes empresas y un 45% de las grandes corporaciones, recibe apoyo de sus proveedores.

### **2.3.2.2.- Instituciones Financieras.**

En las diferentes actividades que se desarrollan alrededor del mundo con dinero, bonos, acciones, opciones u otro tipo de herramientas financieras, existen instituciones que se encargan de actuar como intermediarias entre las diferentes personas u organizaciones que realizan estos movimientos.

Estas Instituciones Intermediarias se encuentran contempladas y reguladas dentro del Sistema Financiero Mexicano. "En este Sistema, se encuentran el conjunto de instituciones que han sido autorizadas por la Secretaria de Hacienda y Crédito para prestar servicios financieros a las dependencias del poder ejecutivo federal, organismos y personas que norman, regulan y supervisan a tales instituciones." De Alba (2005, p. 27)

El principal objetivo del Sistema Financiero, es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit. Por lo tanto, cumple con la misión fundamental de una economía de mercado (de captar el excedente de los ahorradores y canalizarlos hacia los prestatarios públicos o privados). Esta misión resulta fundamental por dos razones:

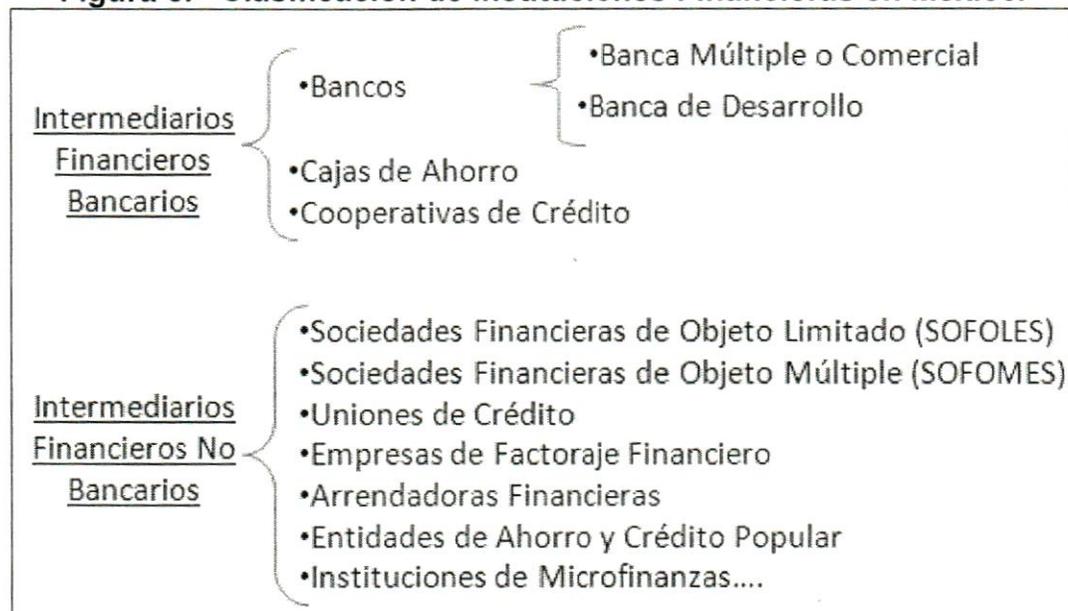
- La falta de coincidencia de los ahorradores e inversores, es decir, las unidades que tienen déficit son distintas de las que tienen superávit.
- Los deseos de los ahorradores no coinciden con los de los inversores, el grado de liquidez, seguridad y rentabilidad de los activos emitidos por estos últimos, por tal razón es que los intermediarios han de llevar a cabo una labor de transformación de activos, para hacerlos más aptos a los deseos de los ahorradores.

Por lo anterior, los intermediarios financieros ocupan un papel primordial dentro de Sistema Financiero Mexicano, ya que coadyuvan a la canalización de recursos económicos a los sectores productivos que lo necesitan. "Los Intermediarios financieros son empresas financieras especializadas que facilitan la transferencia

de fondos de ahorradores a quienes piden capital para realizar inversiones.” Brigham (2006, p. 124)

En general estas instituciones captan, administran y canalizan a la inversión, los recursos de ahorradores nacionales y extranjeros. Dentro de los principales participantes se tienen los siguientes:

**Figura 5.- Clasificación de Instituciones Financieras en México.**



Fuente: Andrés De Pablo López, Luis Ferruz Agudo; Finanzas de Empresa; Editorial Ramón Areces; México. (1996, p. 235).

Las Entidades reguladoras de estos intermediarios financieros son; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Banco de México (Banxico), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar).

De lo anteriormente descrito, nos enfocaremos a tres principales opciones de financiamiento existentes dentro del Sistema Financiero Mexicano, como lo es la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y los Intermediarios Financieros No Bancarios.

“Los intermediarios financieros se agrupan en dos bloques; los Bancarios y los No Bancarios, en donde la principal diferencia entre ambos es que los primeros cuentan entre sus pasivos con pasivos monetarios, es decir, aceptados generalmente por el público como medios de pago y considerados por tanto dinero

(billetes y depósitos a la vista), en cambio los segundos cumplen con una misión de intermediación ya que sus pasivos no son dinero y por tanto, en principio no pueden generar recursos financieros.” Sanchis (2003, p.20)

Dentro de los intermediarios financieros bancarios existe otra subdivisión basada en los fines e intereses que persiguen, se tiene a la banca múltiple y banca de desarrollo. “La banca múltiple se compone de bancos comerciales, mientras que la banca de desarrollo está conformada por instituciones gubernamentales que se encargan de apoyar sectores específicos de la actividad económica nacional.” Cabrera (2005, p. 151)

### 2.3.2.2.1.- Banca Comercial

Los bancos existen desde la Edad Media, cuando la gente dejó de guardar el dinero en sus casas o en sitios secretos en donde se aseguraran que éste no se perdiera. Los bancos<sup>3</sup> son organizaciones que tienen como función tomar los recursos económicos de las personas y empresas para depositarlos en cuentas de ahorro, cuentas corrientes y certificados de depósito. Para posteriormente, llevar a cabo la inversión de éstos, mediante el otorgamiento de créditos a aquellos que se los soliciten; es decir, los bancos captan recursos de quienes tienen dinero disponible y colocan recursos en manos de quienes necesiten dinero, por lo tanto, realizan la función de intermediación de recursos económicos.

“La banca comercial, es definida por la ley como aquellas intermediarias financieras capaces de captar recursos del público por medio de operaciones pasivas, como certificados de depósito y pagares, entre otras, y de otorgar con los recursos así obtenidos diferentes tipos de crédito u operaciones pasivas.” Ortega (2004, p.77)

Banca Comercial, “se les denomina a las instituciones de crédito autorizadas por el gobierno federal para captar recursos financieros del público y otorgar créditos, para estas transacciones la Banca establece tasas de interés activas y pasivas. A la banca que tiene la facultad de captar recursos directamente del público en general se le conoce *banca de primer piso*” Cabrera (2005, p. 151)

---

<sup>3</sup> Matyszak, Philip . *Ancient Rome on Five Denarii a Day*. (2007) New York, Thames & Hudson, pp. 144. La palabra Banco remonta sus orígenes hasta el Antiguo Imperio Romano, donde los prestamistas armaban sus oficinas en el medio de jardines cerrados llamados *macella*, sobre un largo banco llamado *bancu*, de donde deriva la palabra *banco*. Como cambiistas, los mercaderes del *bancu* no invertían dinero sino que simplemente cambiaban su moneda extranjera a la única de curso legal en Roma.

De la intermediación financiera se derivan el proceso de captación, que como su nombre lo indica, es captar y recolectar dinero de las personas que lo han depositado en cuentas de ahorro e inversión. Sobre estos recursos depositados en instrumentos del banco, los ahorradores recibirán un interés por el uso que le darán a su dinero, a este porcentaje se le conoce como tasa de interés pasiva.

El otro proceso que se deriva de la operación de intermediación, es la colocación de los recursos económicos, proceso contrario a la captación, mediante el cual los bancos toman el dinero de los ahorradores para otorgar préstamos a personas y empresas que lo necesitan. Por el otorgamiento de estos recursos, el banco cobra una determinada cantidad de dinero, a esto se le conoce como tasa de interés activa.

La ganancia del banco, resulta de la diferencia entre los intereses de colocación y los de captación. Es decir, entre lo que reciben por hacer los préstamos y lo que deben pagar por tener el dinero de las personas o empresas en sus instrumentos de ahorro, a esta diferencia se le conoce como margen de intermediación.

Dentro de los principales objetivos que persigue la Banca Comercial, están: Ortega (2004, p.77)

- Permitir la participación más plural de la banca.
- Garantizar la canalización de los recursos hacia donde sean más necesarios.
- Asegurar la salud financiera del sistema bancario.
- Proteger los intereses del público.

Así mismo, dentro de sus principales operaciones están los depósitos de dinero, la apertura de cuentas, cambio de monedas, giros, préstamos, descuentos, créditos y emisión de cheques.

### **2.3.2.2.1.1.- Bancos en Operación.**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dio a conocer el pasado 1° de Abril del 2008 la lista de los 39 Bancos que se encuentran en operación en el Sistema Bancario Mexicano, así como sus principales productos y servicios que ofrecen en el mercado.

Denominación	Productos y Servicios	Denominación	Productos y Servicios
ABN AMRO Bank (México), S.A.	Servicios de Transferencia de Fondos	Banco Regional, S.A.	Cuentas Personales y de Ahorro / Prestamos y Tarjetas de Credito
American Express Bank (México), S.A.	Fondos de Inversion / Tarjetas de Credito	Banco Regional de Monterrey, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Cuentas de Cheques y Ahorro.
Banca Afirme, S.A.	Cuentas de Cheques y Ahorro / Seguros / Fondos de Inversion / Arrendamiento Financiero / Almacenadora / Factoraje.	Banco Santander, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Afore / Fideicomiso / Seguros.
Banca Mifel, S.A.	Instrumentos de Inversion / Ahorro / Credito, Tarjetas de Credito / Factoraje / Arrendamiento Financiero	Banco Ve por Más, S.A.	Cuenta de Cheques y Ahorro / Arrendadora / Creditos Personales y Empresariales / Compra-venta de valores y divisas / Factoraje.
Banco Ahorro Famsa, S.A.	Ahorro / Inversion / Credito para personas.	Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A.	Fondos de Inversion / Cuentas de Cheques y Ahorro / Tarjeta de Credito.
Banco Amigo, S.A.	Ahorro / Inversion / Credito para personas y empresas.	BanCoppel, S.A.	Fondos de Inversion / Cuentas Personales / Tarjeta de Credito
Banco Autofin México, S.A.	Cuentas de Cheques y Ahorro / Inversion / Credito Automotriz	Bank of America, S.A.	Mercado de Capitales / Tesoreria / Comercio Internacional.
Banco Azteca, S.A.	Credito Personal / Cuentas de Ahorro	Bank of Tokio-Mitsubishi UFJ (México), S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Cuentas de Cheques.
Banco Compartamos, S.A.	Microcreditos para Personas y Empresas / Seguro	Bansi, S.A.	Credito Personales y Empresariales / Cuentas de Cheques y Ahorro / Fideicomiso / Inversiones
Banco del Bajío, S.A.	Cuentas Personales y Ahorro, Tarjetas de Credito / Fondos de Inversion / Seguros / Fideicomiso / Factoraje	BBVA Bancomer, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Cuentas de Cheques y Ahorro / Fondos de Inversion / Afore / Seguro
Banco Fácil, S.A.	Cuentas personales, Tarjeta de Credito / Inversiones	Consultoría Internacional Banco, S.A.	Compra-venta de valores y divisas / Giros / Cuentas de Cheques y Deposito / Fondos de Inversion.
Banco Inbursa, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Inversiones / Seguros / Afore	GE Money Bank, S.A.	Credito Automotriz y Hipotecario / Prestamos Personales y Tarjetas de Credito
Banco Interacciones, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Inversiones / Seguros / Fideicomiso.	HSBC México, S.A.	Cuentas de Cheques y Ahorro / Creditos Personales y Empresariales / Seguros / Fondos de Inversion.
Banco Invex, S.A.	Cuentas Personales y Ahorro / Fondos de Inversion / Fideicomiso.	ING Bank (México), S.A.	Financiamiento / Colocacion de Deuda / Mercado de Derivados.
Banco J.P. Morgan, S.A.	Asesoría en Finanzas Corporativas / Fondos de Inversion / Compra-venta de valores y divisas.	IXE Banco, S.A.	Creditos Personales y Empresariales / Fondos de Inversion / Fideicomiso / Afore
Banco Mercantil del Norte, S.A.	Creditos Personales / Cuentas de Cheques y Ahorro / Fondos de Inversion / Afore / Seguro	Prudential Bank, S.A.	Fondos de Inversion / Cuentas de Cheques y Ahorro, Tarjeta de Credito / Fideicomiso
Banco Monex, S.A.	Fondos de Inversion / Compra-venta de valores y Divisas / Creditos Personales y Empresariales / Fideicomisos.	Scotiabank Inverlat, S.A.	Cuentas de Cheques y Ahorro / Creditos Personales y Empresariales / Fondos de Inversion / Afore.
Banco Multiva, S.A.	Cuentas Personales y Ahorro / Creditos Personales y Empresariales / Compra-venta de valores y divisas / Fondos de Inversion / Seguros.	Volkswagen Bank, S.A.	Cuentas Personales y Empresariales / Fondos de Inversion / Financiamiento para vehiculo.
Banco Nacional de México, S.A.	Cuentas de Ahorros y Nomina / Credito Hipotecario y Tarjeta de Credito / Arrendamiento Financiero / Afore / Seguros.		

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Bancos en Operación, Boletín de Prensa No. 13/2008; del día 1º de Abril del 2008.

### 2.3.2.2.2.- Banca de Desarrollo.

Las instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propio, cuyo fin es el de apoyar el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo. Estas instituciones son supervisadas

por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito, y por cada una de sus leyes orgánicas

“La Banca de Fomento y Desarrollo son organizaciones constituidas como sociedades nacionales de crédito dentro de la administración pública federal. Su capital está constituido por certificados de aportación patrimonial.” Ortega (2004, p.81)

“Los recursos que canaliza la banca de desarrollo se obtienen primordialmente de transferencias gubernamentales y contratación de deuda externa, a estos bancos se les conoce como *banca de segundo piso*.” Cabrera (2005, p.153) principalmente conformada por:

- *Nacional Financiera (Nafin)*.- Fomenta el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica.
- *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)*.- Enfocado a financiar proyectos de inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos.
- *Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)*.- Impulsa el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora.
- *Banco Nacional del Ejército, la fuerza aérea y la armada (Banjército)*
- *Financiera Rural (antes Banrural)*.- Otorgamiento de Financiamiento y Subsidios para formación de Sujetos de Crédito.
- *Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (FIRA)*.- Otorgamiento de Financiamiento y Apoyos Tecnológicos para el fortalecimiento de productores del sector rural.
- *Banco Nacional del Ahorro y Servicios Financieros (Bansefi)*.- Otorgamiento de servicios financieros en lugares de difícil acceso de la Banca Comercial.

“El objetivo de la Banca de Desarrollo es, facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionales asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas Leyes Orgánicas, aunque establece que en el desarrollo de sus funciones, las instituciones deben preservar y mantener su capital, garantizando la sustentabilidad de su operación, mediante la canalización eficiente, prudente y transparente de sus recursos.” Artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito.

---

### 2.3.2.2.3.- Intermediarios Financieros no Bancarios

El sector no bancario se ha convertido en una gran alternativa de financiamiento para la actividad económica de las empresas, jugando hoy en día un papel más relevante que el propio financiamiento bancario.

Tras la crisis de 1995, el financiamiento bancario (banca comercial y de desarrollo) dejó de jugar el papel que tradicionalmente había hecho con respecto a la financiación de actividades económicas, retrocediendo un 40% en términos reales. Mientras el crédito bancario retrocedía, su lugar lo fue ocupando el financiamiento no bancario, a través de las Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAPS), Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLIS), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje. Adicionalmente se incorporaron tarjetas de crédito de tiendas departamentales de Copel, Elektra, El Palacio de Hierro, Liverpool, Sanborns, Sears y Soriana. Informe sobre el Financiamiento Bancario, Banco de México 2004.

En el año de 1994, previo a la crisis, el financiamiento no bancario representaba sólo el 36% del financiamiento total de la economía, con una participación de 337 mil millones pesos, mientras que para el 2004 su participación es de casi 1.5 billones de pesos (el 67% del total), obteniendo en una década un crecimiento acumulado del 58% en términos reales, mientras el crédito bancario presente una caída del 70%. El papel de las SOFOLIS ha sido importante en el otorgamiento de financiamiento, hoy en día, nueve de cada diez pesos de financiamiento no bancario se otorga para las actividades empresariales de las empresas y el resto para el consumo e hipotecario. (Ídem)

“Más del 70% de la población no tiene acceso al crédito, lo que se traduce en altas tasas de interés y elevados costos de intermediación. El incremento en el número de usuarios y la ampliación del crédito se traduciría en menores tasas de interés, pero la banca no ha sabido cubrir las necesidades de financiamiento de estos sectores, los cuales han sido atendidos por los intermediarios financieros no bancarios.” Cordera (2006, p.43)

#### 2.3.2.2.3.1.- Principales Intermediarios

Los Intermediarios Financieros no Bancarios, son personas morales que reciben financiamiento de Instituciones Crediticias, Banca de Desarrollo o de otro organismo fondeador de recursos crediticios, con la finalidad de coadyuvar en la

tarea de la distribución de crédito para una población objetivo, cubriendo así las demandas crediticias insatisfechas. Dentro de los principales intermediarios se tienen a los siguientes:

- **Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLÉS)**

Las Sofoles son sociedades anónimas especializadas en el otorgamiento de créditos a una determinada actividad o sector, al amparo de la Ley de Instituciones de Crédito, mediante la cual tiene facultades de captar recursos provenientes de la colocación, del mercado, de instrumentos de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; también pueden obtener financiamiento bancario.

Estas Sociedades también son conocidas también como Non Bank-Banks, “son instituciones que captan recursos de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro nacional de valores e intermediarios y otorgan créditos para una determinada actividad o sector.” Ramírez (2001, p.157)

Dentro de las principales diferencias con los bancos están; en que estas instituciones no tienen la posibilidad de captar recursos del público en forma de depósitos y cuentas de ahorro y, están especializadas en otorgar créditos a un solo sector, por ejemplo el hipotecario.

Las Sofoles tuvieron su auge en los años de 1998 a 2004 cuando la banca estaba envuelta en los problemas de la crisis del 1995. En la actualidad el gobierno ha fortalecido mas a estas sociedades, cambiando la denominación de Sofoles a Sofomes (Sociedad Financiera de Objeto Múltiple) es decir, ahora pueden otorgar todo tipo de crédito a cualquier sector productivo, pero continúan sin la posibilidad de captar recursos del público general.

- **Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES)**

Esta sociedad nace de las Sofoles, donde su única diferencia es la posibilidad de financiar cualquier actividad de cualquier sector existente. “La SOFOM son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero, sin necesidad de requerir

autorización del Gobierno Federal para ello.” página electrónica del Servicio de Administración Tributaria.

- **Uniones de Crédito**

Las uniones de crédito son sociedades anónimas de capital variable que tienen autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B.V.) para operar como organizaciones auxiliares del crédito, esto es, se trata de sociedades que están sujetas al cumplimiento de las disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y a las contenidas en circulares de la propia CNBV.

“Son propiedad y operan en beneficio de sus usuarios, están compuestas por individuos o empresas con intereses en común que se congregan para reunir fondos, hacerse préstamos entre si y facilitar el acceso al mercado financiero. Para ser miembro se deberá de aportar recursos económicos a esta entidad, ya que solo los miembros pueden conseguir crédito.” Ramírez (2001, p.157)

Dentro de sus operaciones más comunes están; 1) otorgar créditos, 2) recibir préstamos de sus socios, bancos comerciales, banca de desarrollo y de instituciones financieras del extranjero, 3) proveer a las empresas socias de insumos, materias primas, componentes o bienes y servicios que éstas necesitan para su operación productiva, 4) proporcionar servicios de asistencia técnica.

- **Empresas de Factoraje Financiero**

Las empresas de factoraje son sociedades anónimas, autorizadas por la S.H.C.P. para financiar cuentas por cobrar, proporcionando servicios profesionales de cobranza, investigación y análisis de crédito.

Su importancia radica en la función de intermediación no bancaria orientada al financiamiento de la actividad comercial, mediante la adquisición de derechos de crédito basados en cuentas por cobrar por la proveeduría de bienes y servicios.

“Las empresas de Factoraje, son instituciones autorizadas a otorgar crédito contra la entrega de facturas o registro de crédito en libros derivados de operaciones comerciales, asumiendo o no el riesgo de la posibilidad de no pago. Su objetivo

es agilizar las actividades económicas mediante la reducción de costos de transacción entre las diferentes empresas.” Ramírez (2001, p.159)

- **Arrendadoras Financieras**

“Las Arrendadoras, son instituciones facultadas para conceder a sus clientes el derecho de utilizar un bien industrial o comercial a cambio de una serie de pagos al arrendador, pagos que en general exceden el precio de compra del bien adquirido. Con la opción al final del contrato de adquirir el bien a cambio de una suma residual.” Ibídem (p.158)

Existen varias clases de arrendamiento:

Arrendamiento Financiero- Es aquel mediante el cual una empresa (arrendadora financiera), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a un cliente (arrendatario), durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que se puede fijar desde un principio entre las partes, siempre y cuando ésta sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso los gastos accesorios aplicables.

Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio inferior al del mercado, mismo que se puede fijar desde el inicio del contrato, prolongar el plazo del contrato a rentas inferiores a las anteriores o bien participar con la arrendadora de la venta del bien a un tercero.

Arrendamiento Puro. Sigue los principios básicos del arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad. En esta modalidad del arrendamiento, el arrendatario no tiene la opción de comprar el bien al término del contrato, por lo que la arrendadora le dará aviso de la terminación del contrato, en dicha notificación, se establecerá el valor de mercado del bien, ello a efecto de que en su caso, el arrendatario manifieste su deseo de adquirir el bien al valor indicado.

En caso de que el arrendatario no compre el bien, la arrendadora podrá venderlo a un tercero a valor de mercado o darlo a un tercero en arrendamiento puro o financiero, sin que éstas se consideren opciones terminales.

- **Entidades de Ahorro y Crédito Popular**

Las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, son personas morales constituidas de conformidad con la Ley de Ahorro y Crédito Popular, que tienen por objeto captar recursos provenientes de sus socios o clientes, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios generados, y colocar dichos recursos entre sus socios o clientes facilitando su acceso al crédito, apoyando el financiamiento de micro, pequeña y mediana empresa y, en general, propiciando la superación económica y social de sus miembros y de las comunidades en que operan.

Dentro de las Entidades existentes se tiene:

Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo: que son sociedades constituidas y que operan conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Sociedades Financieras Populares: que son sociedades anónimas constituidas y que operan conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

- **Instituciones de Microfinanzas (Microfinancieras)**

El término Microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o de bajos ingresos, incluyendo consumidores y auto empleados. En México, durante el 2001 el gobierno federal lanzó un Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim), mediante el cual agrupa cerca de 200 microfinancieras especializadas en créditos de baja cuantía y con plazos de recuperación relativamente cortos.

“El sector de las microfinanzas consiste en una gran variedad de instituciones que van desde ONG dedicadas exclusivamente a objetivos sociales a instituciones de lucro. Las ONG normalmente usan las microfinanzas como medio para reducir la pobreza, mientras que, para las instituciones comerciales, es el suministro de servicios financieros hacia la población objetivo.” Gulli (1999, p. 12)

Comúnmente los créditos otorgados por estas instituciones financieras se clasifican en Solidarios e Individuales. Los créditos solidarios se otorgan a organizaciones integradas entre seis a ocho personas quienes se reúnen

cotidianamente para analizar los proyectos productivos y que de forma grupal formalizan un esquema de garantías que sustenten el otorgamiento del crédito; por su parte los créditos individuales son otorgados a usuarios que garanticen de manera personal la recuperación de los recursos otorgados.

### 2.3.2.2.3.2.- Tipos de crédito

El crédito es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver el monto otorgado en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas. Con lo anterior, es posible financiar la compra de bienes y servicios en el momento, y liquidar esta deuda en plazo determinado.

El crédito significa confianza, este concepto se deriva del vocablo latino *crederé* que significa creer, o bien *creditum*, reputación de solvencia. Significados básicos para que un crédito funcione. Ibarra (2005, p.163)

Los créditos se otorgan en función de las necesidades para los cuales están siendo destinados, su clasificación se sustenta en el tiempo y condiciones mediante las cuales se pagara. Para simplificar y tipificar los tipos de crédito podemos utilizar la siguiente clasificación:

**Figura 6.- Clasificación de Créditos.**



Fuente: David Ibarra Valdés; El Buen Uso del Dinero; Editorial Limusa; México. (2005, p. 163)

De lo anterior, abordaremos la clasificación de los créditos por plazo de recuperación, considerados en el corto, mediano y largo plazo. Esta clasificación se considera de mayor importancia ya que engloba gran parte de los créditos de interés para la presente investigación.

### **2.3.2.2.3.2.1.- Créditos de Corto Plazo**

Se trata de créditos destinados principalmente para capital de trabajo transitorio, cubren necesidades específicas originadas por oportunidades de negocio o circunstancias especiales en el proceso de operación de la empresa, los cuales por su origen tienen una vigencia menor a un año.

- **Crédito Revolvente**

Este tipo de crédito también es conocido como la línea de crédito garantizada, basado en la garantía que el banco comercial le asegura al prestatario que tendrá disponible una cantidad específica de fondos, independientemente de la escasez del dinero. Gitman (2003, p.539)

El otorgamiento de este crédito genera una comisión o cobro, ya que asegura la disponibilidad de los recursos para un prestatario. Con ello se garantiza la liquidez y un buen costo de oportunidad para la empresa.

- **Factoraje**

“El factoraje de cuentas por cobrar implica la venta directa de las cuentas por cobrar, con un descuento, a una institución financiera. Este tipo de operaciones no es igual a obtener préstamos a corto plazo, sin embargo es semejante a obtener dinero prestado con cuentas por cobrar como lateral” Ibídem (p.545).

Este tipo de crédito constituye un financiamiento para las empresas, basado principalmente en los derechos o ingresos que tiene pendiente de recibir por la venta de sus productos o servicios. Se formaliza mediante la participación de un factor (Institución Financiera) que se especializa en comprar las cuentas por cobrar de las empresas.

- **Créditos en Cuenta Corriente.**

“Se trata de un crédito a corto plazo, documentado en un contrato de crédito en cuenta corriente, mediante el cual la institución financiera pone a disposición del cliente una suma de dinero de la que éste puede disponer en forma revolvente durante la vigencia del contrato.” Ibarra (2005, p.168)

Este tipo de crédito, permite atender las necesidades de capital de trabajo con la flexibilidad de programar los pagos, de tal forma que coincidan con el ciclo operativo de la empresa.

- **Descuento en Libros**

“Es una operación mediante la cual, las empresas comerciales e industriales de reconocido prestigio reciben financiamiento con base en sus cuentas por cobrar no documentadas, que deriven de sus ventas y que se encuentren registradas en sus libros de contabilidad.” Ibídem (p.169)

Este tipo de financiamiento se formaliza mediante un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, en el cual quedan como garantía prendaria los derechos de crédito registrados que la acreditada identifica cada vez que dispone del crédito abierto y suscribe pagares al mismo tiempo.

### **2.3.2.2.3.2.2.- Créditos de Mediano y Largo Plazo.**

En esta clasificación se incluyen créditos destinados al fortalecimiento del capital de trabajo permanente, la formación de activos fijos y semifijos, así como el financiamiento destinado a la reestructuración de pasivos.

- **Crédito Simple**

“Financiamiento a mediano o largo plazo, documentado mediante un contrato de apertura de crédito simple, que se concede a personas físicas y morales dedicadas a la producción, al comercio o a la prestación de servicios, con el fin de apoyarlos en su actividad económica. Se sustenta mediante garantías reales (hipotecaria o prendaria) o personales.” (Ídem.)

Este tipo de crédito se utiliza para financiar proyectos de mediano y largo plazo, es un instrumento muy flexible, se otorga para cualquier tipo de actividad. Puede ser destinado para capital de trabajo, activos fijos, inversiones para el desarrollo tecnológico y reestructuraciones de pasivos.

- **Créditos de Habilitación.**

“Es un crédito a mediano plazo, con un máximo de tres años, esta destinado a financiar el proceso productivo, por lo que se utiliza para adquirir materias primas, pagar salarios y otros gastos directos de fabricación.” Ibarra (2005, p.170)

Este tipo de crédito se otorga a empresas o personas físicas dedicadas a la industria, agricultura, ganadería y servicios, es destinado principalmente para cubrir las deficiencias de capital de trabajo. Las razones por las cuales se accede a este tipo de crédito es la complementación del capital de trabajo, cubrir necesidades inmediatas, adquisición de insumos con oportunidad y cubrir algunos costos de producción.

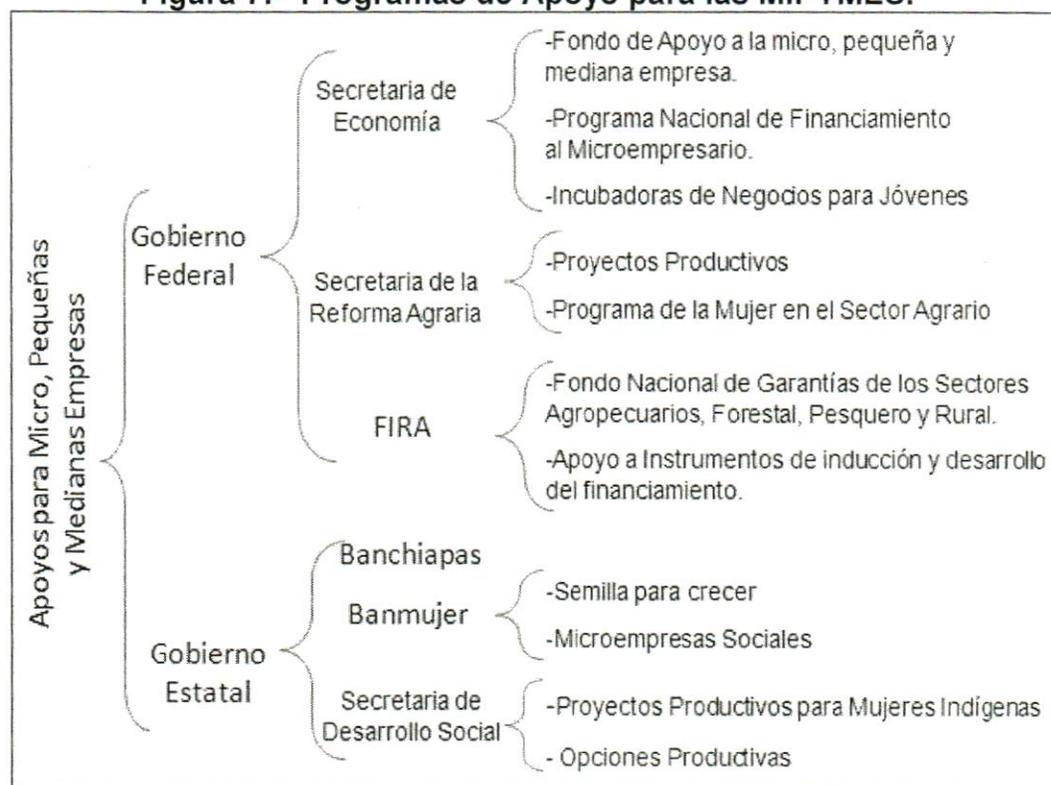
- **Crédito Simple con Garantía Hipotecaria.**

Financiamiento a mediano y largo plazo, destinado para empresas o personas físicas dedicadas a la producción y transformación de bienes industriales, agrícolas, ganaderos, avícolas y de servicios. Su colateral se sustenta con el otorgamiento de garantías de índole hipotecario.

Este tipo de crédito es enfocado a fortalecer e incrementar los activos fijo de la empresa y es garantizado con los bienes adquiridos y con los títulos o productos futuros que se generen de la inversión efectuada.

### **2.3.2.3.- Programas de Gobierno**

Los Programas de Gobierno se definen como, la ayuda económica concedida por el Estado u otro organismo oficial para cubrir una necesidad social o económica de una población objetivo. Estos programas son creados en base a estudios en donde se detectan deficiencias y oportunidades de desarrollo, dentro de los principales programas existentes se tienen los siguientes:

**Figura 7.- Programas de Apoyo para las MIPYMES.**

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de las páginas electrónicas, Presidencia de la República; Secretaría de Economía; Banchiapas y Secretaría de Desarrollo Social.

### 2.3.2.3.1.- Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía es la dependencia del gobierno federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas. Dentro de los principales programas de apoyo que tiene establecidos en atención de las Microempresas, se tienen los siguientes:

- **Fondo de Apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa.**

Este fondo tiene como objetivo general promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Así como las iniciativas de los emprendedores que promuevan la inversión productiva para la generación de más y mejores empleos.

El apoyo es dirigido a un número determinado de empresas mediante un organismo intermedio y con el apoyo del sector privado, gubernamental, académico y otros participantes que aportan recursos al proyecto.

- **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).**

Es un Programa del Gobierno Federal cuyo objetivo es contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero, enfocado a poblaciones que viven en las regiones o municipios que presentan situación de marginación social. Este programa canaliza apoyos mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos, se encuentra conformado por dos Fideicomisos el FINAFIM y FOMMUR.

- Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM).

Es una herramienta de apoyo a iniciativas productivas de hombres y mujeres de escasos recursos, mediante microcréditos canalizados por las Instituciones de Microfinanciamiento, con la finalidad de impulsar el autoempleo, las practicas productivas y fomentar la cultura de ahorro, generando ingresos para este sector de la población.

- Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

Es una herramienta de apoyo a iniciativas productivas de las mujeres que habitan en zonas rurales de alta y muy alta marginación, mediante microcréditos canalizados por medio de Instituciones de Microfinanciamiento, con la finalidad de impulsar el autoempleo, las prácticas productivas y fomentar la cultura de ahorro, generando ingresos para este sector de la población.

- **Incubadoras de Negocio para Jóvenes (PROJOVEM).**

Este programa busca ofrecer alternativas para los jóvenes emprendedores de las zonas rurales, a través de incubadoras de empresas que fomenten la creación de agronegocios y empresas de turismo alternativo, acordes a las vocaciones productivas y naturales, conforme a sus capacidades regionales incorporando elementos de innovación.

Dentro de sus principales objetivos esta la creación de incubadoras de empresas, fomentar la cultura emprendedora, promover oportunidades de desarrollo en el sector rural y fomentar la innovación tecnológica para las empresas.

### **2.3.2.3.2.- Secretaría de la Reforma Agraria (SRA)**

La Secretaría de la Reforma Agraria es la institución del Gobierno Federal que sirve a las mujeres y hombres que habitan y trabajan en los ejidos y comunidades del país; proporcionando la certeza jurídica para su tierra y promueve el desarrollo rural integral con justicia social. Así mismo, dentro de sus programas de apoyo contempla los siguientes programas en beneficio de las microempresas del sector rural:

- **Proyectos Productivos**

Mediante este programa se ofrece capacitación y apoyo económico para iniciar proyectos productivos en ejidos y comunidades del país para hombres y mujeres que no son titulares de tierras. La finalidad es estimular las iniciativas de aquellos que aspiran a forjarse su propio futuro a través del trabajo en grupo.

Tiene cobertura nacional, y su población objetivo son vecindados y personas que habiten en núcleos agrarios, incluyendo aquellos que estén ubicados en las zonas en las que se puedan resolver conflictos agrarios en el medio rural de manera que se fomente la igualdad de oportunidades de los no poseedores de propiedad social y otorgar asesoría y capacitación para que se aprovechen los recursos naturales y culturales en beneficio de las zonas rurales.

- **Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG)**

Mediante este programa se apoyan proyectos productivos de grupos de mujeres en ejidos y comunidades, titulares o no de tierra, en condición de pobreza patrimonial y que habiten en municipios con menor índice de desarrollo. Su principal objetivo es promover actividades productivas y atacar las causas por las cuales la mujer en el sector rural se encuentra desprotegida, social y económicamente.

Este programa opera a nivel nacional y en los municipios con menor índice de desarrollo, así como en comunidades indígenas. El apoyo se compone de aportaciones directas a grupos de mujeres para que establezcan un negocio agrícola, pecuario, turístico, de protección al medio ambiente, comercial, de servicios u otros, con el propósito de generar oportunidades de empleo, ingreso y

---

bienestar para ellas y sus familias. Las beneficiarias reciben asesoría técnica para asegurar el éxito de sus empresas sociales.

### **2.3.2.3.3.- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)**

El objetivo de FIRA es otorgar crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país. Opera como banca de segundo piso, con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de Bancos y otros Intermediarios Financieros. A partir del 2008, funge como agente operador de programas de la SAGARPA, dentro de los principales apoyos destinados para las microempresas, se tienen los siguientes:

- **Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA)**

Su propósito es incrementar el otorgamiento de crédito formal a los productores de ingresos medios y bajos de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y demás actividades que se desarrollen en el medio rural por parte de los Intermediarios Financieros, con la estructuración de un esquema que contempla la constitución de un Fondo Nacional de Garantías para cubrir pérdidas derivadas del incumplimiento de los acreditados.

Esta dirigido a personas físicas y/o morales de ingresos medios y bajos con necesidades de financiamiento de hasta 160,000 UDI por beneficiario para capital de trabajo, y de hasta 160,000 UDI por beneficiario para inversión fija, para proyectos productivos en los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural.

Constituye un respaldo al Intermediario Financiero sobre la recuperación de los recursos. Es una garantía complementaria para hacer sujetos de crédito formal a los productores de menor desarrollo ante Bancos y otros Intermediarios Financieros.

- **Apoyo a Instrumentos de Inducción y Desarrollo del Financiamiento.**

Este tipo de apoyo es destinado para facilitar el acceso de crédito a productores de ingresos medios y bajos, a través de la formación de fondos de garantía. Estos fondos tienen el propósito de fomentar el otorgamiento del crédito formal a

personas físicas o morales, que actualmente se encuentran sin acceso o con dificultades para obtener financiamiento con los Intermediarios Financieros.

El apoyo para garantías líquidas aplica a personas físicas o morales que se integren a un FINCA a través de una organización, para respaldar créditos destinados a actividades económicas del sector rural. El apoyo es de hasta el 10% de la línea de crédito.

De manera adicional se otorga el apoyo para la consolidación empresarial de FINCAS, aplica para organizaciones que administren un FINCA y requieran equipos informáticos, sistemas computacionales y accesorios para comunicación en red de dichos sistemas, con lo cual podrán administrar sus garantías. El apoyo otorgado es de hasta \$200,000 por solicitud.

#### **2.3.2.3.4.- Banchiapas.**

Banchiapas, se encarga de promover y facilitar el acceso al financiamiento público y privado, mediante el otorgamiento de aportaciones solidarias para la creación, fortalecimiento y consolidación de empresas sociales y mejorar las capacidades sociales, productivas y gerenciales, para contribuir a mejorar las condiciones de vida de la población en condiciones de pobreza, marginación y/o exclusión.

Este organismo ha estado operando en 15 mercados públicos de la capital, en donde otorga créditos de hasta mil pesos diarios, sin intereses, a los comerciantes y locatarios, el único requisito para acceder a este tipo de crédito es estar dado de alta en el Registro de Pequeños Contribuyentes.

Para el otorgamiento de crédito a locatarios se han establecido cinco etapas relacionadas con el cumplimiento de pago y monto de crédito, en donde la primera etapa se otorgan hasta \$1,000.00 de crédito, en la segunda se contempla hasta \$2,000.00, en tercera etapa se establece el otorgamiento de hasta \$3,000.00, en la cuarta es de hasta \$5,000.00 y la quinta de hasta \$10,000.00. Los créditos son otorgados sin intereses y el plazo es establecido por los acreditados.

#### **2.3.2.3.5.- Banmujer.**

Banmujer no es un banco en sí, sino un organismo gubernamental dedicado a dar financiamiento, capacitación y asesoría a mujeres. Se trata de una financiera estatal operada por la "Financiera Vida Mejor", órgano administrativo

desconcentrado de la Secretaría de Planeación Estatal, dentro de sus principales productos están:

- **Una semilla para crecer.**

Es un microfinanciamiento, dirigido exclusivamente a mujeres de 18 años de edad de bajos recursos, que deseen asociarse en forma voluntaria y con criterios de autoselección para constituirse como grupos solidarios de 12 a 20 integrantes. Se otorga bajo las siguientes condiciones:

- Se establecen 3 fases graduales de microcréditos, desde \$1,000.00 hasta \$2,000.00 pesos por mujer.
- Inversión Individual con alguna actividad productiva
- Plazos de pagos de 3, 4 y 5 meses. Tasa de interés del 1.4% mensual
- Pago semanal
- Fomento del ahorro, 5 pesos semanales por socia
- No requiere elaborar proyecto de Inversión

- **Microempresas Sociales**

Para tener acceso a este tipo de crédito es indispensable conformar grupos solidarios de 2 a 7 mujeres que hallan trabajando en el programa de Semilla para Crecer, conformar una caja de ahorrar e integrar el cobro de la cobertura de seguro de vida. En este tipo de crédito se otorga montos de 3 hasta 10 mil pesos por socia, con plazos de recuperación de 10 a 18 meses y una tasa de interés del 1.4% mensual.

### **2.3.2.3.6.- Secretaria de Desarrollo Social.**

La Secretaria de Desarrollo Social es la dependencia encargada de formular y coordinar la política social solidaria y subsidiaria del gobierno federal. Así como, lograr la superación de la pobreza mediante el desarrollo humano integral de las familias con niveles de bienestar, mediante las políticas y acciones de ordenación territorial, desarrollo urbano y vivienda. Dentro de los programas establecidos en atención de las empresas están:

- **Proyectos Productivos para Mujeres Indígenas**

Proyecto creado para mejorar las condiciones de vida y posición social de las mujeres indígenas, que habitan en localidades de alta y muy alta marginación impulsando y fortaleciendo su organización, y que estén vinculadas con un proyecto productivo.

Es dirigido a mujeres Indígenas mayores de edad, para el establecimiento de proyectos agrícolas, pecuarios (no ganado mayor), forestales, manufactureros, artesanales (siempre y cuando se demuestre la posibilidad de su comercialización) y empresas diversas. El importe máximo de apoyo es de \$100,000.00 por proyecto, en donde el grupo participará cuando menos con el 10% del costo total de proyecto, ya sea en dinero o en especie.

- **Opciones Productivas**

Programa destinado a proporcionar apoyos económicos para el financiamiento de proyectos productivos: artesanales, comerciales, pecuarios y de servicio. Para grupos sociales y organizaciones de productores independientes (hombres y mujeres) en condiciones de pobreza y marginación.

Mediante este programa se pretende desarrollar las capacidades de las personas en condiciones de pobreza y marginación, apoyando modelos productivos viables y sustentables, con lo que se busca mejorar el nivel de vida de las personas a través de la generación de autoempleo e ingreso. Los recursos otorgados varían de entre los \$15,000.00 y hasta los \$25,000.00 por persona. Información obtenida de la página de la Secretaria de Desarrollo Social de Estado de Chiapas.

### **2.3.2.3.7.- Otros**

- **Programa Marcha Hacia el Sur**

Este programa estuvo vigente durante la administración del Presidente Vicente Fox, finalizando en el año del 2007. Se sustentó mediante un fideicomiso público autónomo cuya finalidad era apoyar el desarrollo económico a través de la generación de empleos directos y permanentes en la zona Sur-Sureste del país.

Marcha hacia el sur otorgo apoyos económicos a las pequeñas, medianas y grandes empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios que establecieran un proyecto de inversión y generación de empleos permanentes dentro de la zona de cobertura del Programa.

Los apoyos económicos otorgados al amparo de este programa, variaban desde los \$5,000.00 hasta los \$20,000.00 por empleo generado, esta variación estaba en función del grado de inversión intensiva en capital que el proyecto generara. De manera adicional, las pequeñas, medianas y grandes empresas que contrataran personas con discapacidades recibían \$10,000.00 por cada empleado discapacitado contratado.

### **2.3.2.4.- Fuentes de Financiamiento Informal**

Las fuentes de financiamiento informal existen en el mercado, debido a la ineficiencia del sector financiero en la atención de las necesidades de financiamiento para personas de bajo nivel adquisitivo. Las cuales no son sujetos de crédito para bancos e instituciones financieras, ya que no cumplen con la mayoría de los requisitos solicitados para acceder al financiamiento.

Las fuentes de financiamiento informal tienen bajos costos de transacción y formalización del crédito en comparación con los bancos e instituciones financieras, sin embargo, en la mayoría de estas se establecen altas tasas de interés mediante las cuales obtienen grandes ganancias por parte de los acreedores.

Lo anterior se debe a que este tipo de operaciones no se otorgan en condiciones de mercado, si no bajo relaciones personales, que se basan en la disponibilidad de los recursos económicos y la ganancia que se pretenda obtener por haber prestado dichos recursos. Es muy común, que las micro y pequeñas empresas obtengan recursos de estas fuentes. Dentro de las principales operaciones que se tienen de manera informal, están las siguientes: Villegas (2002, p. 266)

- Préstamo de parientes y amigos
- El préstamo de negocio
- El crédito de abonos
- El crédito de agiotistas

Este tipo de operaciones mediante las cuales se obtienen recursos económicos no son consideradas como fuentes de financiamiento, por las condiciones en las

cuales se otorgan. Sin embargo, las consideraremos como alternativas de obtención de recursos económicos a corto plazo para subsanar imprevistos de las empresas.

#### **2.3.2.4.1.- Prestamos de parientes o amigos.**

“El préstamo de parientes y amigos, se trata de préstamos solidarios que casi nunca se pagan, por lo regular son personas que tienen ingresos mayores los que lo otorgan a sus familiares o amigos.” Villegas (2002, p. 266).

Este tipo de préstamo es otorgado en base a la confianza, es decir es solicitado en base a una relación familiar o de amistad, por tal situación suelen ser muy blandos y difícilmente recuperables, no lleva de por medio una garantía o documento que ampare la transacción. Son otorgados a la palabra y con sustento en la confianza y amistad.

Las personas de escasos recursos prácticamente no recurren al crédito bancario, ya que por sus condiciones no son sujetos de crédito. La mayor parte de los recursos que obtienen para cubrir sus necesidades económicas provienen de amigos y parientes; usualmente este tipo de préstamos no lleva interés de por medio, pues el único compromiso es la reciprocidad, hoy por ti, mañana por mí.

#### **2.3.2.4.2.- Préstamo de negocio**

“Este préstamo o crédito, ocurre en el campo cuando los agricultores o ganaderos reciben algún anticipo de sus clientes, por tratarse de una venta anticipada. Para el caso de los comerciantes, algunos fabricantes de mercancías les otorgan crédito y ellos, a su vez, realizan ventas a crédito en beneficio de sus clientes.” (Ídem)

Los préstamos de negocios se otorgan en base a la actividad desempeñada, la antigüedad que se tenga en el negocio genera cierta confianza entre el acreditado y el prestamista, estos préstamos se sustentan en la promesa de venta de los productos o servicios proporcionados por el solicitante de crédito, con lo cual se garantiza la recuperación del préstamo otorgado. Los fabricantes de mercancías fungen como una de las principales fuentes de financiamiento para los comerciantes, ya que les otorgan sus mercancías a consignación con la promesa de liquidar su deuda en corto plazo, una vez que hayan llevado a cabo la venta.

### **2.3.2.4.3.- Crédito de Aboneros.**

“Esta es una atractiva forma de financiamiento, ya que cumple el objetivo de fomentar la actividad económica del que vende y al mismo tiempo, de manera sencilla, da al comprador la posibilidad de adquirir los bienes.” Villegas (2002, p. 266).

Comprar en abonos y con muchas facilidades se ha convertido en una cultura para las personas que no tienen la posibilidad de comprar de contado. El comprar en abonos es una tradición difícil de desterrar, pero se debe de tomar en cuenta el costo final que tendrá el producto, el cual puede llegar a ser hasta el doble del costo del bien en cuestión.

### **2.3.2.4.4.- Crédito de Agiotistas.**

“Se trata del crédito otorgado por personas que tienen dinero de sobra para prestar, son muy mal vistas y de hecho, aunque se considere una operación ilegal, documentan sus operaciones para garantizarlas, se formaliza mediante alguna garantía adicional, pudiendo ser joyas, autos, bienes, entre otros.” Ídem.

Desafortunadamente, esta fuente de financiamiento es demasiado costosa y la más fácil de conseguir, ya que se obtiene por medio de personas que cuentan con suficiente capacidad económica, y que se dedican a realizar préstamos a personas que así se los soliciten. Sus créditos se otorgan en forma más expedita y sin fomentar la actividad productiva o solidaria, lo único que buscan es un beneficio económico a través del cobro de intereses altos a sus acreditados o en su caso quedarse con el bien empeñado.

Recapitulando, dentro de las principales opciones de financiamiento interno que posee la empresa, están la aportación de los socios, las utilidades reinvertidas, la depreciación y la amortización. Esta fuente de financiamiento es limitada y de poca oportunidad, ya que se encuentra ligada a los remanentes o utilidades que obtenga la empresa de su actividad comercial, el costo financiero es muy atractivo, sin embargo el costo de oportunidad es muy alto, ya que solo se podrán efectuar las inversiones que coincidan con las reservas obtenga de su actividad.

Por otra parte el financiamiento externo contempla la participación de los proveedores, las instituciones financieras, los programas de gobierno y las fuentes

informales de crédito. Dentro de este apartado se desarrollo las principales opciones de crédito contempladas dentro de cada una de las clasificaciones. En lo correspondiente a los proveedores, se enuncio las operaciones que llevan a cabo con sus clientes y su formalización.

En lo que respecta a las instituciones financieras, se realizo una clasificación de intermediarios financieros bancarios y no bancarios. Dentro de los cuales, se profundizo en los productos y servicios que ofrece la Banca Comercial, Banca de Desarrollo e Intermediarios Financieros No Bancarios.

Los recursos otorgados por los programas de gobierno que se contemplaron dentro de este capítulo, fueron desglosados por el nivel de gobierno que los provee, dentro de los otorgados por el Gobierno Federal están los administrados por la Secretaria de Economía, la Secretaria de la Reforma Agraria y FIRA. Por su parte, el Gobierno Estatal maneja apoyos para las empresas mediante el Banchiapas, Banmujer y la Secretaria de Desarrollo Social.

Por último, dentro de este capítulo se consideraron los recursos económicos que son obtenidos mediante las fuentes de financiamiento informal, dentro de los que destacan el préstamo de parientes y amigos, el préstamo de negocio, el crédito de aboneros y el crédito de agiotistas.

## Capítulo III. Microempresa

La importancia de la microempresa radica en la cantidad de establecimientos de éste tipo que existen en México, pero estas empresas no solo adquieren importancia en el ámbito nacional, sino también en el Internacional, ya que alrededor del mundo existen institutos que las capacitan, fortalecen, financian y promueven.

El siguiente capítulo se encuentra dividido en cuatro partes, en la primera se establecen los antecedentes históricos de las empresas y su evolución durante el tiempo, dicha clasificación basada en el sistema económico en el cual se desarrolló, los medios de producción y el medio de pago utilizado para sus transacciones.

Posteriormente, se analiza el papel de la micro y pequeña empresa en México, destacando su importancia económica en la utilización de la población económicamente activa y su contribución al producto interno bruto.

En la tercer parte de este capítulo, se realizara la clasificación de las empresas por tamaño, por sector económico y por ámbito de atención. En seguida, en la última parte se desarrollara lo correspondiente a las características y clasificación de las microempresas.

### 3.1. Antecedentes Históricos de las Empresas.

Al principio de la historia, los bienes para satisfacer las necesidades humanas se producían en el seno de la familia, dentro de un régimen de autoconsumo. En ese entonces, todos los miembros colaboraban en la fabricación de todo lo necesario para subsistir. En este contexto, la familia era la unidad de producción y de consumo, poco a poco el nivel de producción fue aumentando, obteniendo más de lo que se necesitaba el seno familiar.

En una segunda fase del desarrollo de las empresas, se tuvo cuando los excedentes obtenidos dentro de una familia se destinaban al intercambio (trueque) por otros bienes producidos, situación que forzó la creación de la figura del comerciante y con ello la creación de las empresas como unidad de producción e intercambio de bienes.

“La evolución histórica de la empresa, delimitando su estructura básica, definición y sistema económico en el cual se desarrolló, señala las siguientes clasificaciones”, Laborda (2004, p.49):

**Cuadro 3.- Clasificación de las Empresas en base a su evolución.**

Etapa	Estructura Básica	Definición	Sistema Económico
Empresa Primitiva	Unidad de economía de subsistencia empresa artesanal, de base familiar	Unidad técnica de Transformación (Trueque)	Feudalismo
Empresa Comercial	Unidad simple, organizada, de base familiar o no.	Unidad técnico-económica (monedas-medios de pago)	Mercantilismo (Capitalismo mercantil)
Empresa industrial	Unidad compleja, organizada, societaria y funcional (concentración)	Unidad Económica de producción a escala.	Capitalismo Industrial
Empresa como Organización	Unidad compleja, organizada, multisocietaria, divisional y multifuncional	Unidad de Decisión y de dirección.	Capitalismo Financiero e internacional.
Empresa del Futuro	Empresa Virtual, empresa en red (networks). Sistemas de empresas. Empresa como sistema de gestión del conocimiento.	Unidad de gestión del conocimiento.	Sociedad del Conocimiento.

Fuente: Laborda Castillo Leopoldo; Fundamentos de Gestión Empresarial.; Editorial Valleta Ediciones; Argentina, (2004, p. 49)

El desarrollo de la empresa desde su origen, comenzó con la tarea de ser la unidad de transformación para el abastecimiento de las necesidades de la familia, creándose para ello la *Empresa Primitiva* envuelta en un escenario de Feudalismo, mediante la concesión del uso de la tierra y demás activos, a cambio de una prestación política y militar, en donde existía el compromiso de fidelidad hacia el señor feudal, y no el de crecer con la generación de bienes producidos por la empresa.

Posteriormente surgió la necesidad de evolucionar el método de intercambio y transacciones entre estas empresas, mediante la utilización de metales preciosos, las empresas comenzaron a migrar hacia un escenario mercantilista, colocando los excedentes producidos y generando riqueza. De aquí nace la *Empresa Mercantilista*.

La Revolución Industrial es un periodo histórico comprendido entre la segunda mitad del siglo XVIII y principios del XIX, en donde gran parte de Europa experimenta transformaciones socioeconómicas, tecnológicas y culturales. En esta etapa el trabajo manual fue reemplazado por maquinaria y el equipo, esta revolución comenzó con la mecanización de industrias textiles y de transformación de hierro, dando pauta a las *Empresas Industriales*.

En la actualidad, ese mejoramiento automatizado ya no es suficiente para el desarrollo que debe de tener la empresa, pues no solamente hay que producir si no que también existe la necesidad de llevar a cabo un proceso de planeación, organización, control y prospección de los escenarios donde se desenvuelve la empresa, así nace la *Empresa como Organización*.

En esta etapa, en donde la empresa es vista como una organización, es necesario aportar mas elementos que nos ayuden a analizar las actividades y decisiones que toman las empresas en su actuar diario, por su parte Laborda establece que la siguiente etapa de evolución de las empresas será enfocada a la sociedad del conocimiento.

Por su parte, las sociedades del conocimiento e información, surgen con el uso de innovaciones intensivas en tecnologías de información y de comunicaciones, dándose así un incremento en la transferencia de información, modificándose sustancialmente la forma en que se desarrollan muchas de las actividades en la sociedad moderna.

Por su parte, Rodríguez (2002, p.2), establece tres etapas en la evolución histórica de las empresas, a partir de las civilizaciones antiguas:

- El tiempo del capital restringido a objetos y mercancías, este tiempo se caracterizo por limitar el concepto de capital a la inclusión solo de objetos y mercancías, la riqueza de la gente se basaba sobre la posesión de bienes.
- El tiempo en el que se considero la existencia del dinero, este se caracterizo por la utilización de metales como medio de transacción.
- El tiempo en el que se consideraron los valores fiduciarios, en esta etapa comenzaron a surgir banco y las casa de bolsa. Es decir la creación de títulos representativos del dinero.

La primera etapa se baso en el método de intercambio más antiguo el trueque, con un desarrollo de negocios muy reducido y limitado a las necesidades. Su principal aportación es el establecimiento de lugares permanentes para depositar las mercancías, las cuales serian verificadas para ser trasladadas a los compradores.

En la siguiente etapa, existió un crecimiento en el comercio y en la necesidad de utilizar un medio de intercambio que fuera un común denominador para adquirir cualquier mercancía. Dentro de esta etapa, se establece que el dinero puede ser empleado directamente como un fondo prestable.

Por último, en la tercera etapa los valores comerciales retoman el significado de capital para organizar y financiar las empresas, en donde el dinero toma una forma elástica capaz de satisfacer todas las necesidades del empresario.

### **3.2.- El papel de la Micro y Pequeña Empresa en México.**

En países desarrollados como Japón, Estados Unidos, Francia y Corea, se han creado programas de fomento a las pequeñas empresas, las cuales datan desde treinta años atrás, provocando en estos países el surgimiento de las nuevas y pequeñas empresas que en la actualidad son grandes emporios.

“En México no fue sino hasta 1985, cuando se promulgo la primera Ley de Fomento a la Pequeña y Mediana Industria, que no parece a ver dado resultados positivos y cuantitativos, actualmente se esta haciendo un segundo esfuerzo para impulsar este sector.” Rodríguez (2002, p.52)

En esta ley se establecieron parámetros de clasificación para las empresas micro industriales, las cuales ocupaban como máximo 15 personas y sus ventas netas eran menores a los \$30 millones de pesos al año (valor que ha sufrido cambios periódicos). La pequeña industria era considerada, como aquella que utilizaba un máximo de 100 empleados y sus ventas eran menores a los \$2,300 millones de pesos. Por ultimo, para la mediana industria eran consideradas aquellas empresas que ocupaban hasta 250 personas y sus ventas anuales no excedían los 4,500 millones de pesos. Información publicada en el diario oficial de la federación del 11 de enero de 1988.

Posteriormente el Gobierno Federal elaboro el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, dado a conocer el 28 de febrero de 1991, en donde sus principales objetivos a alcanzar estaban, *Ibidem* (p.53):

- Alternar la organización interempresarial.
- Incrementar la eficiencia productiva
- Adopción de normas de calidad, de capacitación.
- Fomentar la especialización en productos y procesos en los que tengan ventajas competitivas, entre otros.

Para caso de México y los países en vías de desarrollo, el crecimiento económico habrá de sustentarse en la consolidación y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales apliquen criterios de eficiencia y profesionalismo.

Estas empresas tendrán que cubrir los espacios no atendidos por las grandes empresas.

Lo anterior, debido a la situación internacional en donde las micro, pequeñas y medianas empresas representan más del 95% del total de las empresas, las cuales proporcionan entre el 60 y 70% del empleo, y su contribución al Producto Interno Bruto oscila entre el 50 y 60%. Bajo este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de este tipo de empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones.

“En México no es la excepción, se tiene la siguiente conformación; el 95.5% son microempresas, el 4.1% son pequeñas y medianas empresas, mientras que el 0.3% son grandes. Las microempresas son auténticos eslabones de la producción, ya que exportan y generan la mayor cantidad de empleos. En los países en proceso de desarrollo la microempresa es la organización más popular.” Rodríguez (2002, p.49)

En diciembre del 2008, la Condusef publicó una nota en donde establecía “La micro, pequeña y mediana empresa poseen una importancia especial para nuestra economía, ya que representan el 90% del total de empresas constituidas, emplean a más del 42% de la población económicamente activa y contribuyen aproximadamente con el 23% del producto interno bruto.”

En concordancia con lo publicado por la Condusef, el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía, realiza actividades de manera programada conforme a objetivos, principios, estrategias y prioridades contempladas dentro del Plan Nacional de Desarrollo, mediante el cual se establecen los siguientes apoyos:

- *Recursos Humanos:* Información sobre mercado, oferta, demanda y precios. Capacitación para iniciar empresas, modernización del negocio, cultura empresarial, desarrollo artesanal y microempresa.
- *Desarrollo de Proveedores:* Vinculación de MIPYMES a la cadena industrial, comercial y de servicios, mediante el Programa de Desarrollo de Proveedores.
- *Recursos Económicos:* Otorgamiento de crédito mediante el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM).

Por su parte, Nacional Financiera fomenta el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, otorgando financiamiento, capacitación y asistencia técnica. De lo

anterior resulta imprescindible realizar el análisis en la clasificación de las empresas ya que la presente investigación se centra en las microempresas comerciales ubicadas en el municipio de Villaflores Chiapas.

### **3.3.- Clasificación de las Empresas.**

La importancia de señalar los diferentes criterios e información para clasificar a las empresas, es con la finalidad de conocer las herramientas necesarias para identificar cada una de las empresas que se encuentran en el ámbito de desarrollo de la presente investigación.

“La empresa es considerada como la unidad básica de producción encargada de realizar actividades económicas que permitan satisfacer necesidades humanas. Es un conjunto sistemático de recursos humanos, financieros, materiales y técnicos que interactúan con los procesos productivos con el objeto de transformar insumos en bienes y servicios destinados al intercambio con otras unidades económicas.” Méndez (2002, p.353).

Por su parte, Pallares (2005, p.41) define la empresa como “un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado.”

La empresa en su conjunto es considerada la unidad básica de producción dentro de la economía de un país, cuenta con los factores productivos y la tecnología que combina para llevar a cabo sus actividades económicas con fines de lucro. De las principales clasificaciones hechas para las empresas, se abordará lo correspondiente a los criterios de tamaño, sector económico en el que participa y cobertura.

#### **3.3.1.- Clasificación de Empresas por Tamaño.**

Dentro de los diferentes criterios que se utilizan para determinar la clasificación de las empresas, Fleitman (2000, p.22) define la clasificación de las empresas según su tamaño:

- *Grandes Empresas*: Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de

confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado. Pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.

- Medianas Empresas: En este tipo de empresas intervienen varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- Pequeñas Empresas: En términos generales, las pequeñas empresas son entidades independientes, creadas para ser rentables, que no predominan en la industria a la que pertenecen, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que las conforman no excede un determinado límite.
- Microempresas: Por lo general, la empresa y la propiedad son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos, y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

Por su parte, Laborda (2004, p.57) establece que el indicador más utilizado por la mayoría de los países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)<sup>4</sup>, es el número de empleados para lo cual establece lo siguiente:

- Grandes Empresas: Se consideran a las empresas con más de 250 empleados.
- Medianas Empresas: Aquellas que emplean entre 50 y 250 empleados.
- Pequeñas Empresas: Empresas que tienen entre 10 y 50 empleados.
- Microempresas: En este grupo, se distinguen como microempresas las que no alcancen los 10 empleados.

En concordancia con lo anterior, Nacional Financiera utiliza el número de empleos generados para catalogar el tamaño de las empresas:

---

<sup>4</sup> La OCDE es una organización internacional intergubernamental que agrupa a los países más industrializados de economía de mercado, con sede en París, Francia. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros. México es miembro desde el 18 de Mayo de 1994. [www.funcionpublica.gob.mx/ocde/acerca/info.html](http://www.funcionpublica.gob.mx/ocde/acerca/info.html)

**Cuadro 4.- Clasificación de las Empresas en base a su tamaño**

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1 a 10	1 a 10	1 a 10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Fuente: Información obtenida de la página electrónica de Nacional Financiera 2004.

El principal parámetro de clasificación en base al tamaño de las empresas es el número de empleados que utiliza, seguido por los medios de producción con los que cuentan y el volumen de ventas que realizan. Las microempresas son el objeto de estudio de la presente investigación, estas emplean como máximo 10 personas, presentan escasos recursos económicos, su origen y seguimiento es de tipo, y por lo regular la administración de este recae en el propietario.

### 3.3.2.- Clasificación de Empresas por Sector Económico.

La siguiente clasificación para las empresas es basada por la actividad económica preponderante a la que pertenecen, para ello se tiene tres principales sectores Primario (Agropecuario), Secundario (Industrial) y Terciario (Servicios). De Zuani (2003, p.82) establece lo siguiente:

- Empresas del Sector Primario: También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo y energía eólica.
- Empresas del Sector Secundario o Industrial: Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera y la textil.
- Empresas del Sector Terciario o de Servicios: Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación y restaurantes.

Las empresas del sector primario se concentran en la transformación de recursos naturales en productos de consumo; ya sean productos de consumo final o

materias primas para otros procesos productivos. Es conocido como el sector agro-extractivo, que comprende la agricultura, la ganadería y pesca. En los países desarrollados, las empresas del sector primario utiliza una pequeña parte de la mano de obra, en cambio, en los países subdesarrollados, este sector suele ser el más importante en ocupación de mano de obra.

Por su parte, las empresas del sector secundario, o más conocida como empresas manufactureras, están compuestas por aquellas empresas cuya corriente de entrada las constituyen las materias primas que entrega la industria primaria.

Por ultimo, las empresas de Servicios, son las encargadas de satisfacer las necesidades de la comunidad que no se expresan en bienes físicos. Su producción consiste en actividades como el comercio en general, servicios financieros, de comunicación, de prolongada, de consultoría, de educación y salud.

### **3.3.3.- Clasificación de las Empresas por Ámbito de atención.**

La siguiente clasificación se basa en el ámbito de atención o área geográfica en la cual desempeña sus actividades las empresas. Laborda (2004, p.58) establece lo siguiente:

- Empresas Locales: Las empresas que operan en un pueblo, ciudad o municipio.
- Empresas Provinciales: Las empresas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
- Empresas Regionales: Cuando las ventas de la empresa involucra a varias provincias o regiones.
- Empresas Nacionales: Si las ventas de la empresa se realizan en, prácticamente, todo el territorio de un país o nación.
- Empresas Multinacionales: Son las empresas que se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país.

De manera complementaria, Laborda identifican tres criterios de clasificación enfocados al origen del capital, fin comercial y la figura jurídica. Para lo cual se tiene lo siguiente: Ibídem (p.56)

- *Propiedad del Capital:*  
Empresas Privadas  
Empresas Públicas  
Empresas Mixtas
- *Destino de Beneficios:*  
Empresas con ánimo de lucro  
Empresas sin ánimo de lucro
- *Forma Jurídica:*  
Empresas Unilaterales  
Empresas de Sociedad Colectiva  
Empresas Cooperativas  
Empresas Comanditarias  
Empresas de Responsabilidad Limitada  
Empresas en Sociedad Anónima

De las anteriores clasificaciones, las empresas que serán contempladas en el desarrollo de la presente investigación son las Microempresas del Sector Terciario con una cobertura de atención local, conformada por capital privado con fines de lucro, que contraten un máximo de 10 empleados en donde el dueño tome decisiones, y que por su tamaño cuente con sistemas de producción rústicos. Lo anterior se debe a que en la actualidad estas microempresas están retomando una gran importancia en el desarrollo económico del municipio de Villaflores Chiapas.

### **3.4. Las Microempresas.**

Alrededor del mundo, el sector de las microempresas ha sido la solución de algunos problemas relacionados con la creación de empleo, el crecimiento de la economía y el mejoramiento de la distribución del ingreso a la población de los países.

“La microempresa tiene sus orígenes muy remotos y muchas de ellas pueden considerarse que empezaron como talleres artesanales, otras como maquiladoras pequeñas.” Rodríguez (2002, p.49)

El origen de las microempresas, en su mayoría se debe a profundas reestructuraciones en las economías de los países, nacen de las necesidades de los sectores urbanos de menor poder económico que han sido excluidos de las fuentes de empleo formal.

El punto de análisis de la presente investigación es la microempresa, por lo que definiremos este concepto:

“La microempresa es la unidad económica con menos de 10 trabajadores (en donde el dueño u otro miembro de la familia) desarrolla su actividad profesional en el ámbito del sector informal de la economía.” De la Cuesta (2002, p.511)

Para Otero (1998, p.43) “La definición de microempresa siempre ha sido muy arbitraria, usando el termino de hasta 10 empleados. Esta definición abarca el intervalo de tamaño que va de actividades generadoras de ingreso de tiempo parcial de individuos, pasando por negocios operados por familias, hasta empresas muy pequeñas que emplean mano de obra contratada. Sin embargo, este término va enfocado a las actividades urbanas y rurales no agrícolas, desde la manufactura hasta el comercio y el transporte.”

Nuestra empresa objetivo es la microempresa, que en su mayoría esta compuesta de mano de obra familiar o muy escasa participación de personal subcontratado, enfocada a las actividades comerciales y de servicios. Este sector de empresas contribuye a la generación de ingresos a gran parte de la población.

Dentro de algunas características se establecen las siguientes: Vargas (2006, p.450)

- Son organizaciones de tipo familiar y cuentan con poco personal.
- Poseen gran flexibilidad operativa.
- El dueño es quien proporciona el capital y quien dirige y organiza el negocio.
- El mercado que abastece es pequeño.
- Su producción no esta automatizada.

Por lo general, los propietarios de las microempresas van desde la señora que vende alimentos en su casa, el padre de familia que decide instalar un rudimentario taller en una parte de su domicilio o aquellos profesionistas que por las condiciones de la economía no han sido adsorbidos por las grandes empresas.

Las microempresas funcionan como fuente generadora de empleos, satisfaciendo así las necesidades de los consumidores por medio de la venta de sus productos o servicios. Sin embargo como toda empresa tienen sus ventajas y desventajas, de lo anterior se tiene lo siguiente: Ídem

- **Ventajas de la Microempresa:**
  - Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
  - Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
  - Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del Mercado.
- **Desventajas de la Microempresa:**
  - Utilizan tecnología obsoleta.
  - Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.
  - Dificultad de acceso a crédito.
  - La producción generalmente, va encaminada solamente al Mercado interno.

Aunado a las ventajas enumeradas por Vargas, las microempresas tienen necesidades de capital mínimas que van acorde al volumen de operaciones que lleva a cabo, tiene la posibilidad de adaptarse y asimilar con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos. Por su tamaño ofrecen atención personalizada a sus clientes, y sus procedimientos administrativos se adaptan a las condiciones del mercado.

Por la parte, dentro de las desventajas se tienen bajas ganancias debido a que sus operaciones son reducidas, carecen de iniciativa y planeación de sus actividades a largo plazo, presentan rezago comparativo con otras empresas de mayor tamaño, en el plano tecnológico, productivo y administrativo. Por último enfrentan problemas fiscales, de financiamiento, de personal, de planta y transporte.

### **3.4.1.- Clasificación de las Microempresas**

En la clasificación de las microempresas se pueden distinguir cuatro tipos, lo anterior en base a Revista trimestral "Futuros" de origen Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable:

- **Microempresas de Producción Agropecuaria.**

Se trata de explotaciones agropecuarias que se articulan a través de las relaciones contractuales de coordinación horizontal o vertical con los comercios, cumpliendo con las condiciones de calidad, homogeneidad, cantidad y oportunidad

de entrega del producto en el mercado. Se trata de las unidades agropecuarias dedicadas a la producción primaria de granos, hortalizas, perennes, frutales, carne, y todo tipo de producto extraído del área agropecuaria.

- **Microempresas de Comercialización**

Son unidades empresariales surgidas de la integración de unidades agropecuarias con el fin de adquirir insumos o de comercializar sus productos llegando al mercado con la oportunidad, las cantidades y los requisitos de calidad y homogeneidad exigidos por éste, condiciones que les permiten agregar valor y retener parte del valor agregado a la producción primaria. Aquí se ubican los proyectos asociativos de comercialización que agregan ofertas importantes y que añaden a la producción primaria el valor de las actividades de postcosecha como selección, empaque y transporte.

- **Microempresas de la Agroindustria**

Conformadas por unidades empresariales surgidas por lo general de la integración de productores agropecuarios, con el fin de efectuar procesos agroindustriales de transformación o procesamiento de la producción primaria, con el objetivo de llevarla al mercado con un valor agregado.

- **Microempresa de Bienes o Servicios, no Agropecuarios.**

Este tipo de microempresa esta conformada por integrantes de la comunidad que no realizan actividades agropecuarias, sus actividades son enfocadas a cubrir las necesidades más comunes de la comunidad. Dentro de las principales actividades están el comercio, la manufactura en pequeña escala, la elaboración de artesanías y servicios.

De la anterior clasificación de microempresas, la presente investigación se enfocara en aquellas microempresas que no realizan actividades agropecuarias, de tamaño pequeño, con sistemas de producción rústicos, en las cuales no se tenga control administrativos y en donde comúnmente el dueño de la empresa es quien atiende todas sus necesidades. Lo anterior, debido a la importancia de este tipo de microempresa en el municipio de Villaflores, ya que para el 2004 se tenía 1,229 en operación. Según censo económico del INEGI.

Sintetizando la información del presente capítulo, dentro de las principales etapas en la evolución de las empresas se tienen identificados 5 niveles, que son la empresa primitiva caracterizada por la utilización del trueque como medio de intercambio de mercancías, ubicada dentro del sistema económico feudal; posteriormente, la empresa comercial en donde ya se comenzó a utilizar la moneda como medio de transacciones y se desarrollo dentro del sistema económico mercantilista; el tercer nivel de evolución para las empresas fue la utilización de las maquinaria y equipo para la obtención de producción a escala; la empresa como organización fue la siguiente etapa, en donde se comenzó a utilizar conceptos de administración y un sistema económico capitalista de nivel internacional; por último, la empresa del futuro en donde se utiliza sistemas informáticos para el enlace entre las empresas y sus consumidores, en donde se tiene un sistema económico basado en el conocimiento.

Posteriormente, se preciso la importancia de las microempresas en México, las cuales ocupan el 90% de todas las empresas constituidas, empleando el 42% de la población económicamente activa y contribuyendo con el 23% del producto interno bruto.

Por último, se realizo la clasificación de las microempresas, identificando para ello las dedicadas a la producción agropecuaria, a las de comercialización, de la agroindustria y las dedicadas a los bienes o servicios, no agropecuarios, siendo esta ultima el objeto de estudio de la presente investigación.

## Capítulo IV. Localización del Área de Estudio.

Esta investigación pretende medir el impacto de las fuentes de financiamiento para el desarrollo de las microempresas en el municipio de Villaflores, Chis. Dicha área se encuentra localizada en la región económica IV conocida como Frailesca, en el Estado de Chiapas.

El presente capítulo se encuentra dividido en dos partes, en la primera se aborda la información general y económica del estado de Chiapas, con lo finalidad de tener un panorama amplio de la situación económica de la entidad. Posteriormente, se desarrolla la información correspondiente al municipio de Villaflores, área de estudio de la presente investigación.

El Estado de Chiapas es uno de los 31 estados que junto con el Distrito Federal conforman las 32 entidades federativas de México, éste se encuentra localizado en el sureste y es conocido por sus zonas turísticas, con atractivos naturales, ruinas de civilizaciones precolombinas, ciudades coloniales y el contacto directo con diferentes grupos culturales que cohabitan en este estado.

“El estado de Chiapas por libre y espontanea decisión forma parte de la República Mexicana desde el pasado 12 de septiembre de 1824, fecha en que se firmo el acta (a pesar de que la celebración es el 14 de septiembre). El 4 de octubre del mismo año por acuerdo del Congreso de la Unión de México, Chiapas es proclamado como un estado más de la República Mexicana.” Velasco (2006, p.6)

Chiapas colinda al norte con el estado de Tabasco, al este con la República de Guatemala; al Sur con la República de Guatemala y el Océano Pacífico; al Oeste con el Océano Pacífico, Oaxaca y Veracruz. Anuario Estadístico Chiapas (2004). Por su colindancia con la República de Guatemala, Chiapas representa la frontera del sureste mexicano, ya que a través de este se tiene relaciones comerciales con este país vecino.

### 4.1.- Información General

“El estado de Chiapas posee una extensión territorial de 75,634.4 Km<sup>2</sup>, lo cual representa el 3.8% del territorio nacional, ocupando el octavo lugar por su tamaño en relación con otras entidades del país. Sus coordenadas geográficas, son al

Norte 17°59', al Sur 14°32' de latitud Norte; al Este 90°22', al Oeste 94°14' de longitud Oeste." Velasco (2006, p.6)

El estado posee una población de 4'293,459 habitantes, equivale al 4.16% de la población total nacional, compuesto por el 51% de mujeres y el 49% de hombres, (*anexo 1*).

"Con lo que respecta a la población económicamente activa (PEA), para el primer trimestre del 2007 fue de 1'574,000 personas<sup>5</sup>, de las cuales el 97.9% estuvieron empleados. Los sectores económicos en los cuales se encuentra distribuida el PEA, esta el sector terciario o de los servicios con el 44.1% de la población activa, el sector primario o agropecuario con el 39.4%, el sector secundario o industrial con un 16.2% y el 0.3% restante no especifica el sector de actividad económica." INEGI Comunicado especial No. 105/07 del 25 de mayo del 2007, Tuxtla Gutiérrez Chiapas.

El sector terciario o de servicios, es de gran importancia en cuanto a la generación de ingresos, ya que contempla la mayor parte de la población económicamente activa, dentro de este sector se encuentran contemplados los microempresarios que son objeto de estudio de la presente investigación.

En lo correspondiente al Producto Interno Bruto, Chiapas participa con el 10.05% del PIB<sup>6</sup> nacional en la división de Electricidad, Gas y Agua, un 3.86% en la división Agropecuaria y un 2.76% en la división de construcción. En su conjunto, el Estado alcanza una participación promedio del 1.62% del total generado en el país, ocupando el lugar 17 en el orden de importancia en cuanto a la contribución de este indicador, (*anexo1*).

## 4.2.- Actividades Económicas

"Desde de una concepción estructural tradicional, cualquier economía consta de tres sectores económicos: el sector primario (agricultura, ganadería y pesca), el sector secundario (industrial y construcción) y el sector terciario (servicios)." Pérez

<sup>5</sup> El INEGI, contempla a las personas de 12 o más años que en la semana de referencia realizaron algún tipo de actividad económica (población ocupada) o bien buscaron incorporarse a algún empleo (población desocupada).

<sup>6</sup> HALL Robert E., Lieberman Marc (2006, p104) "Macroeconomía: Principios y Aplicaciones" El producto interno bruto es el valor total de todos los bienes y servicios finales producidos para el mercado durante un año específico, dentro de las fronteras de la nación.

---

(2000, p.66). Para el caso de Chiapas no es la excepción, se cuenta con estos tres sectores.

El sector primario<sup>7</sup>, está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios, es decir la obtención de materia prima para la fabricación de otros bienes, y esta integrado por cuatro subsectores o ramas que son la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.

En lo correspondiente a la Agricultura, en el estado se producen diversas especies de cultivos cíclicos y perennes, dentro de los cuales sobresalen cultivos cíclicos como el maíz con el 81.5% de la superficie sembrada, el frijol con el 12.9%, la soya con el 1.32% y el sorgo con un 1.26%; mientras que para los cultivos perennes, se tiene al café con el 47.7% de la superficie sembrada, los pastos ocupan el 26.7% y la caña de azúcar el 5.6%, (*anexo 2*).

Durante el 2005, el maíz reflejo un alto potencial en base a su valor de producción, el cual fue de \$2'536'994,800.00, lo anterior debido a la superficie destinada para este cultivo. Sin embargo, para el 2007 se tiene una disminución del 15% de la superficie sembrada, (*anexo 2*).

Para la ganadería, en el estado se tiene destinada una superficie de 3'060,273 hectáreas, actividad que en su mayoría se realiza bajo el sistema tradicional de cría, manejo extensivo de los hatos y operado principalmente por empresas familiares. Se tiene en inventario de 3'082,813 cabezas de ganado bovino, de 1'351,113 cabezas de ganado porcino y de 271,006 cabezas de ganado ovino, (*anexo 2*).

De lo anterior, Chiapas ocupa el 3° lugar en producción de carne de bovino a nivel nacional, después de los estados de Veracruz y Jalisco, el 12° lugar en producción de carne de porcino, el 15° lugar en producción de carne de Ovino, el 10° lugar en producción de carne de pollo, el 9° lugar en producción de carne de guajolote, el 5° lugar en producción de miel, el 11° lugar en la producción de leche de bovino y el 11° lugar en la producción de cera, (*anexo 2*).

Chiapas posee 43 áreas naturales protegidas, dentro de las que destacan la reserva de la biosfera: Montes Azules (región hidrológica más grande de México),

---

<sup>7</sup> DELGADO de Cantú Gloria M. (2003, p.142) "México, estructuras política, económica y social" Editorial Pearson Educación, México. El sector primario o agropecuario, comprende las actividades relativas a la mera extracción de recursos de la naturaleza, sin que estos hayan sido transformados por la acción humana.

la Encrucijada (con los manglares mas altos del Pacifico) y el Triunfo (con bosques de niebla y selva tropical). El Estado tiene un 73% de su superficie estatal con vocación forestal, ocupando el segundo lugar a nivel nacional en superficie forestal y volumen maderable. Plan de Desarrollo Solidario Chiapas 2007-2012.

La explotación forestal del estado se basa principalmente en coníferas y latifoliadas, generando una producción maderable de 120,150 metros cúbicos en rollo, con un valor aproximado de \$42'168,000.00 pesos. Teniendo como principales variedades el pino, ciprés, encino y liquidámbar, (*anexo 2*). Así mismo, los municipios de la entidad con mayor importancia en el volumen de la producción maderable se encuentra en las Margaritas con el 26% del total estatal, Altamirano con el 14%, Comitán de Domínguez con el 9.4%, Cintalapa con el 8.6% y la Concordia con el 7.6%.

Por su parte, el sector Secundario<sup>8</sup> “en el Estado tiene una de las menores proporciones de hombres ocupados ya que del 100% de los hombres activos, solo el 13.1% se dedica a esta actividad, mientras que para el caso de las mujeres esta actividad absorbe el 34.9% de las mujeres activas.” Velasco (2006, p.141)

En el 2003 se tenían identificadas 9,601 unidades económicas dedicadas a la actividad manufacturera, con 32,567 empleados y con una producción total de 46,811 millones de pesos, (*anexo 3*).

Dentro de este sector también se tienen consideradas las grandes industrias ubicadas en el estado como lo son las plantas hidroeléctricas de Comisión Federal de Electricidad (CFE) y la refinera de Petróleos Mexicanos (PEMEX). Con lo que respecta a la primera de ellas se considera que es la más importante en el ramo industrial del estado, con 30 unidades de producción generaron en el 2002, 11,332.57 gigawatts/hora, equivalente al 6.4% de la producción de electricidad en país, por distintos medios, y el 46.7% de la producida por plantas hidroeléctricas. Enciclopedia de los Municipios de México Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, 2005.

En lo que respecta a PEMEX, en el estado se contabilizan 116 pozos en explotación en los municipios de Juárez, Reforma, Pichucalco, y Ostucán, con una producción de 222'964'000,000.00 de pies cúbicos anuales de gas natural; y

---

<sup>8</sup> DELGADO de Cantú Gloria M. (2003, p.142) “México, estructuras política, económica y social” Editorial Pearson Educación, México. Se refiere a las actividades que producen bienes a gran escala y de manera continua; implican la utilización de procesos industriales y se pueden dividir en extractivas (minería, petróleo) y manufactureras cuando transforman los recursos naturales para convertirlos en bienes de consumo, intermedios y de capital.

17'565,000.00 de barriles anuales de petróleo crudo. También se tiene la producción de petróleo condensado, azufre, gas residual, etano plus, gas licuado, y gasolina nafta ligera. Enciclopedia de los Municipios de México. Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal 2005, (anexo 3).

Por su parte el Sector Terciario<sup>9</sup> agrupa al conjunto de actividades productoras de servicios como es el comercio, el turismo y los servicios financieros. "El comercio es el producto de la división entre la producción y el consumo, se trata de la actividad que los pone en contacto, también denominada distribución, así las ofertas de los productores se ponen en contacto con las demandas de los consumidores y comúnmente se clasifica en mayorista y minorista." Kunz (2003, p.23)

Para el 2003 en el estado se tenían identificadas 52,785 unidades económicas (comercios) que agrupaban a 119,111 empleados y las cuales en su conjunto participaban con una producción bruta total de 13,694 millones de pesos. En lo que se refiere al turismo, para el 2005 se tenía una infraestructura hotelera de 599 establecimientos, con una capacidad de 14,081 habitaciones, dentro de los municipios con mayor capacidad hotelera, esta San Cristóbal de las Casas con el 25.4% del total estatal, Tuxtla Gutiérrez con el 14.5%, Tapachula con el 13.7%, Palenque con el 12.7% y Comitán de Domínguez con el 5.5%, concentrándose así el 71.8% de la capacidad total hotelera del estado, (anexo 4).

En lo concerniente a la cobertura de servicios financieros, para el 2006 en Chiapas se tenían 166 ventanillas de atención al público, de las cuales un 69% estaba concentrado en cuatro bancos, destacando Banamex con un 20%, BBVA Bancomer con el 18%, Banorte con el 17% y Banco Azteca con el 13% del mercado. En donde 54 sucursales se ubicaban en el municipio de Tuxtla Gutiérrez (32.5% del total), 26 en Tapachula (15.7% del total), 12 en San Cristóbal (7.2% del total), 9 en Comitán (5.4% del total) y 6 en Villaflores (3.6% del total), (anexo 4).

### 4.3.- Regiones Económicas

Desde 1980 se ha estado aplicando un modelo administrativo, en donde los 118 municipios que conforman al estado de Chiapas se agrupan para establecer nueve

<sup>9</sup> DELGADO de Cantú Gloria M. (2003, p.210) "México, estructuras política, económica y social" Editorial Pearson Educación, México. es el conjunto de actividades que aunque no producen bienes tangibles, son de gran importancia en el funcionamiento del sistema económico de un país. En México, de acuerdo con la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) las actividades terciarias están clasificadas en cuatro grandes divisiones o subsectores; 1) Comercio, 2) Transporte y comunicaciones, 3) Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles y 4) Servicios comunales y sociales.

polos de desarrollo, con la finalidad de promover una planeación a partir de la descentralización, destacando principalmente las características económicas predominantes de cada región.

Por su parte, Núñez (2004, p.85) “establece que al analizar el reparto agrario en Chiapas, se encontraron datos importantes acerca de las nueve regiones que conforman este estado, las cuales son; Centro, Altos; Fronteriza, Frailesca, Norte, Selva, Sierra, Soconusco e Istmo-Costa.”

La región I (Centro) esta integrada por 22 municipios con una superficie de 12,629 km<sup>2</sup>, equivalente al 16.7% del territorio estatal. La cabecera regional es la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, la cual presenta una alta concentración de actividades comerciales y de servicios, por lo cual es el mayor centro de abasto y comercialización de la entidad. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“Su economía se basa principalmente en el área comercial, servicios y administración, algunas de las industrias que prevalecen en la zona son los ingenios azucareros, las harineras de maíz y procesadoras de lácteos.” Velasco (2006, p.131) En la capital se encuentra el 34% de la infraestructura hotelera y el 30% de los servicios complementarios de la actividad turística.

La región II (Altos) se encuentra integrada por 18 municipios, con una superficie de 3,700 km<sup>2</sup>, equivalente al 5% del total del territorio estatal, la cabecera regional es San Cristóbal de las Casas. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“Dentro de las principales actividades, esta la agricultura, horticultura, ganadería, turismo, artesanías y el comercio, caracterizándose por su alto índice de población indígena. Velasco (2006, p.131)”

En lo correspondiente a la región III (Fronteriza), la cual esta integrada por 9 municipios con una superficie de 12,790.6 km<sup>2</sup>, equivalente al 17% del territorio estatal, la cabecera regional es Comitán de Domínguez. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“Su principal actividad económica es el turismo, ya que cuenta con inigualables bellezas naturales y zonas arqueológicas de gran renombre.” Velasco (2006, p.131)

La región IV (Frailesca) esta integrada por 5 municipios con una superficie de 8,311 km<sup>2</sup> que equivalen al 11% de la superficie estatal, la cabecera regional se localiza en la ciudad de Villaflores. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

Dentro de las estadísticas de la región, se tiene una superficie de 120 mil hectáreas de maíz, de las cuales la superficie de riego es de 12 mil hectáreas en el distrito Cuxtepeques, y el resto en superficie de temporal, el café es otro cultivo de importancia que se produce en la parte alta de la región. "La economía se sustenta también en la ganadería, así como el comercio y los servicios. Por su riqueza se le conoce como el granero de Chiapas ya que esta región produce el 22.02% del maíz en Chiapas." Velasco (2006, p.131). Dentro de esta región se localiza el municipio de Villaflores lugar donde se llevara acabo la presente investigación.

La región V (Norte) se conforma por 23 municipios que en su conjunto ocupan una extensión de 6,098.5 km<sup>2</sup> equivalente al 8.1% del territorio estatal. La cabecera regional se localiza en la ciudad de Pichucalco. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

"Su economía se basa en la agricultura, la elaboración de artesanías telares, extracción del ámbar del municipio de Simojovel y la producción ganadera la cual ocupa el segundo lugar a nivel estatal, con 430 mil hectáreas dedicadas a esta actividad; así como su importante contribución a la producción petrolera." Velasco (2006, p.131). En cuanto a la actividad petrolera, esta región cuenta con 110 pozos en explotación, localizados en los municipios de Juárez, Reforma, Pichucalco y Ostuacan.

La Región VI (Selva) conformada por 14 municipios con una superficie de 19,789 km<sup>2</sup> equivalente al 26.2% del territorio estatal. La cabecera regional se localiza en la ciudad de Palenque. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

"Su economía se apuntala en la agricultura y la ganadería, así como en el turismo, dado que es esta región se encuentran las zonas arqueológicas mayas mas importantes como lo son Palenque, Bonampak, Yaxchilan y Tonina, además de sus bellezas naturales con las que cuenta." Velasco (2006, p.132)

La región Sierra o VII, esta integrada por 8 municipios con una superficie de 2,126 km<sup>2</sup>, equivalentemente al 2.8% del territorio estatal. La cabecera regional se

localiza en la ciudad de Motozintla. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“Su economía esta basada en la producción de café, papa, así como en la crianza de ganado ovino y caprino.” Velasco (2006, p.132). La actividad forestal tiene gran participación dentro de la región, destacando la explotación de las especies del pino y caoba.

La región VIII (Soconusco) esta conformada por 16 municipios en un espacio de 5,475 km<sup>2</sup>, equivalente al 7.2% del territorio estatal. La cabecera regional se localiza en la ciudad de Tapachula. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“La base económica de esta región es la producción de café, cacao, plátano, sorgo y soya; también es una zona ganadera, la industria que desataca es la del procesamiento de productos pesqueros y agropecuarios debido a su extenso litoral.” Velasco (2006, p.132)

Por ultimo la región IX (Istmo-Costa) esta integrada por 3 municipios en un espacio de 4,643 km<sup>2</sup>, equivalente al 6.1 % del territorio estatal. La cabecera regional se localiza en la ciudad de Tonalá. Instituto Nacional para el Federalismo y Desarrollo Municipal (2005).

“La economía se apoya en la agricultura, pesca y ganadería, el suelo es arenoso y los vientos alisos afectan la región con fuertes ventarrones secos en los meses de octubre a abril.” Velasco (2006, p.132)

De lo anteriormente citado, en relación a las principales características de las regiones económicas que componen al estado de Chiapas, en gran parte de ellas se tiene la actividad agrícola como eje de la economía. Por su parte, el turismo ha retomado gran importancia económica en el desarrollo del estado, ya que se posee una gran riqueza natural y arqueológica.

La presente investigación se desarrollara en relación al municipio de Villaflores, cabecera regional de la región IV Frailesca, quien en años pasado ha sido considerado como granero de Chiapas, lo anterior por la marcada producción de maíz que ha tenido.

#### 4.4.- Villaflores como Área de Estudio.

Villaflores es un municipio perteneciente al estado de Chiapas, funge como cabecera regional de la Frailesca y su historia se remonta a la época de los dominicos del convento de Chiapa, fundadores de las haciendas denominadas Fraileschas. Su primer intento de integración municipal fue el decreto promulgado el 9 de noviembre de 1876 por Carlos Borda, gobernador y comandante militar de Chiapas.

Sus coordenadas geográficas son: 16° 14' 01" de latitud norte y 93° 16' 00" de longitud oeste y se ubica a una altitud de 540 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con los municipios de Jiquipilas, Ocozocoautla de Espinosa, Suchiapa y Chiapa de Corzo, al este con Chiapa de Corzo y Villacorzo, al sur con Villacorzo y Tonalá, y al oeste con Tonalá, Arriaga y Jiquipilas. Posee una extensión territorial de 1,232.10 km<sup>2</sup>, equivalente al 1.6% de la superficie estatal y al 0.062% de la superficie nacional.

En el municipio se tiene una temperatura máxima anual de 31°C., una mínima de 20°C., y una temperatura media de 25.5°C., se tienen identificados 4 climas predominantes; el 77.11% de la superficie municipal posee el clima Aw0(w) cálido subhúmedo con lluvias en verano, el 13.99% es (A)C(m)(w) semicálido húmedo con lluvias en verano, el 6.74% es A(C)w0(w) semicálido subhúmedo con lluvias en verano y el 2.16% es C(m)(w) templado húmedo con lluvias en verano.

En cuanto al aprovechamiento de la tierra, se tiene que el 29.79% de la superficie municipal cuenta con agricultura de temporal, el 5.61% con agricultura de riego, el 22.18% con bosque de coníferas (pino - encino), el 5.92% con bosque mesófilo, el 5.42% con pastizales y herbales, el 7.27% con selvas secas (selva baja caducifolia y subcaducifolia) y el 0.63% es utilizado para el establecimiento de la zona urbana.

Dentro de las principales actividades económicas que se desarrollan en Villaflores, se tienen las contempladas dentro del sector primario, en donde durante el 2005 se destino una superficie de 41, 028.5 hectáreas para la agricultura, de las cuales 35,643 fueron destinadas para maíz, 3,762 para frijol y 840 para café, además de otros cultivos, como lo es el sorgo, el mango, la papaya y el jitomate (*anexo 5*). Dentro de los principales cambios que ha sufrido el municipio en lo correspondiente a la agricultura, se tiene la disminución de la superficie sembrada de maíz, para el 2005 se tenían sembradas 35,643 hectáreas de maíz y para 2007 fue de tan solo 17,923 hectáreas.

En lo que respecta a la ganadería, en el 2005 en el municipio se tenían 131,022 cabezas de ganado bovino (4% del inventario estatal), 27'025,140 aves (54% del inventario estatal) y 120,249 cabezas de porcinos (9% del inventario estatal). Para 2007, Villaflores ha alcanzado la producción en pie de 52,663 toneladas de carne de pollo, 6,502 toneladas de carne de bovino y de 2,436 toneladas de carne de porcino. Lo anterior, representa el 34% de la producción del estado en carne de pollo, el 3% de la carne de bovino y el 8% de carne de porcino (anexo 5)

Dentro de las actividades forestales, el municipio de Villaflores no representa una participación importante, se tiene el 1.11% de la producción estatal de pino; en lo correspondiente a las reservas naturales protegidas, este municipio participa conjuntamente con los municipios de Villacorzo, Jiquipilas, Cintalapa, Tonalá y Arriaga en la reserva de la Sepultura, la cual posee 167,310 hectáreas y que forma parte de la región de la Sierra Madre de Chiapas (anexo 5).

Para el sector secundario, en el 2003 se identificaron 344 unidades económicas dedicadas a las actividades manufactureras, las cuales ocuparon 2,542 empleados y que en su conjunto obtuvieron una producción bruta total de 1'575 millones de pesos (anexo 6).

Para el sector terciario, durante el 2007 se identificaron 1,229 unidades económicas dedicadas al comercio al por menor, en las cuales se emplearon a 2,506 personas, con una inversión de 14 millones de pesos. Teniendo como principales actividades el ramo de alimento y bebidas, productos textiles, accesorios de vestir y calzados (anexo 7).

## Capítulo V. Metodología de Investigación.

El trabajo de investigación se centra principalmente en la investigación documental, que incluye la revisión y consulta de libros, revistas y periódicos, así como de páginas disponibles en Internet. Lo anterior con la finalidad de obtener mayores elementos de investigación y referencia.

### 5.1.- Problemática

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010, en su eje dos, correspondiente a la Economía Competitiva y Generadora de Empleos, se tiene como estrategia el desarrollo de las MIPyMES, ya que forman parte importante de la economía nacional. Lo anterior en base a la información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, quien estima que estas empresas constituyen el 99% del total de unidades económicas del país, las cuales representan alrededor del 50% del PIB y contribuyen a generar más del 70% de los empleos en México. Lo anterior en base al Programa Nacional de Desarrollo, en su apartado de Economía competitiva y generadora de empleos pequeña y mediana empresa.

Sin embargo su principal problemática es el acceso al financiamiento, ya que en su mayoría cuentan con escasas garantías colaterales y un historial crediticio limitado, lo que hace más difícil obtener crédito.

Por su parte, la Secretaría de Economía a través de su diagnóstico de las micro, pequeña y medianas empresas, identifica como principales problemas el acceso al financiamiento, el mercado, la educación, el acceso a la información, los programas de fomento, la asistencia técnica y la comercialización de sus productos. En relación con el financiamiento, la Condusef establece los siguientes aspectos en su diagnóstico de micro, pequeña y mediana empresa:

- Las altas tasas de interés, sirven de barrera para el acceso de financiamiento.
- Existe ausencia por parte de Instituciones que avalen y apoyen proyectos en la mitigación de riesgo.
- La mayoría de los esquemas de financiamiento están diseñados para atender necesidades de financiamiento de grandes empresas.
- En la banca, se carece de especialistas que entiendan las necesidades y condiciones de las microempresas, por ello los trámites y el tiempo de respuesta es excesivo.

- Se carece de esquemas competitivos para financiar proyectos de inversión y mejoras en la producción.
- Existe temor por parte de los microempresarios ante la inestabilidad de tasas de interés, tipo de cambio y políticas de la banca.

Para Milton Morales Paramo especialista de la Dirección de Agronegocios de FIRA en el mundo globalizado, la microempresa ha demostrado su capacidad como un medio efectivo para propiciar el desarrollo social y económico para combatir la pobreza. En México, la microempresa constituye una de las fuentes de generación de empleos, sin embargo tras la crisis financiera de los 90 se propició la redefinición del sistema financiero en el país. En efecto, la economía ha sufrido cambios muy importantes y acelerados que modificaron dinámicamente el contexto de operación de las empresas, su nivel de competitividad y, por ende, también sus necesidades de apoyo.

Bajo estas condiciones, Morales establece las estrategias y recursos para responder a las necesidades generales de apoyo, las cuales se agrupan en seis grandes áreas: la transferencia de tecnología, la capacitación y formación de recursos humanos, el acceso a los mercados, los servicios financieros para el desarrollo, los servicios para la gestión empresarial y los servicios de información.

Asimismo, establece como uno de los problemas más graves enfrentados por las MIPYMES en México, la disminución del crédito bancario y el incremento de la cartera vencida en las instituciones financieras. Lo anterior en base a un artículo de la revista electrónica el empresario.

“Las importantes diferencias territoriales y sectoriales de las microempresas en México originan serios problemas de capacitación, falta de acceso al financiamiento caro e ineficiente, inexistencia de capital de riesgo para emprendedores y un alto costo para las microempresas de la tramitología.” Calva (2007, p. 62)

Para Soto (2004, p.26) “los escasos medios de financiamiento son considerados como uno de los principales problemas que enfrentan las Mipymes, ya que son inadecuados, escasos y caros. Las dificultades financieras han sido un mal endémico de estas empresas, las cuales se ven profundamente afectadas por las crisis económicas de los diferentes mercados, traducándose en dificultades para obtener créditos y, sobre todo, en el pago de intereses muy altos.”

Pero esta situación no solo se presenta en México, Inter-American Development Bank Staff (1998, p.183) “establece que entre las encuestas nacionales aplicadas

a las microempresas de República Dominicana, Ecuador y Honduras, existe un problema en específico que frena el crecimiento de este tipo de empresas, siendo el acceso al financiamiento y su restricción al mismo.”

“El financiamiento es considerado como otra de las limitantes que tienen las Mipymes para desarrollarse, el problema de capital restringe el desarrollo de nuevos emprendimientos. Entre las principales preocupaciones que tienen los micros, pequeños y medianos empresarios están: cómo conseguir el financiamiento que impulse sus inversiones, como hacer más atractivos sus productos y mejorar su calidad.” Regalado (2007, p.41)

En un diagnóstico realizado por parte de los gobiernos de América Latina y el Caribe a comienzos de los años noventa señala, Peres (2002, p.166) “El acceso al financiamiento es uno de los problemas más complejos que las pyme deben enfrentar, existen fuertes segmentaciones y discriminaciones según el tamaño de la empresa para el acceso a productos y factores de los servicios financieros”

De lo anterior, podemos establecer que las tendencias económicas para las microempresas se prevén cada día más limitadas y restrictivas dentro del mercado nacional y por consiguiente municipal, en la actualidad se encuentra establecidos centros comerciales de tamaño mediano y grande que acaparan gran porcentaje de la población consumidora de productos y servicios. Estas empresas han propiciado un abaratamiento en el precio de sus productos, debido a la práctica de economías de escala. Lo cual afecta seriamente los ingresos y por consecuencia la permanencia de las microempresas dentro del mercado.

Muy a pesar de lo anteriormente expuesto, las microempresas tienen necesidades de recursos económicos para llevar a cabo sus inversiones, adecuaciones o compras de mercancías, por lo que se ven en la necesidad de recurrir a la obtención de estos recursos mediante las opciones de financiamiento que mas tienen identificadas, sin analizar si esta es la mejor opción a la que tienen acceso, lo cual afecta seriamente su situación económica.

A través de la presente investigación se pretende analizar las opciones de financiamiento que existen en el municipio de Villaflores Chiapas, generando con ello información útil para la toma de decisiones al momento de obtener un crédito. Así mismo, resulta imprescindible analizar el impacto que genera la utilización de estos recursos para subsanar las deficiencias económicas que poseen estas empresas.

De lo anterior, se puede decir que, “no se tiene identificado el impacto que genera la utilización del financiamiento en el desarrollo de las microempresas ubicadas en el municipio de Villaflores”, por lo cual es necesario realizar dicho análisis en beneficio de estas empresas.

## **5.2.- Justificación**

En una encuesta realizada por el Banco Mundial y la CONDUSEF (en diciembre del 2002), se encontró que las microempresas utilizan a la banca comercial principalmente como medio de pago para realizar transacciones, en segundo lugar para ahorrar, en tercero como alternativa de cobro y en último lugar como fuente de financiamiento.

Con base en esta misma encuesta, sólo 3 de cada 10 empresas utilizan el financiamiento bancario, el resto no lo utiliza, destacando entre los principales temores o dudas las altas tasas de interés, falta de garantías, mala calidad del servicio ofrecido, falta de productos que se adecuen a las necesidades de sus demandantes y demora en la autorización del crédito.

La finalidad de la presente investigación es la de contribuir en el desarrollo de las microempresas mediante el análisis, identificación y determinación de las posibles alternativas de financiamiento a las cuales tienen acceso, destacando sus principales características y requisitos. Así como, determinar el impacto que esta generando en el desarrollo las empresas que han estado trabajando con recursos económicos ajenos.

## **5.3.- Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

- Identificar la importancia de las fuentes de financiamiento, y su contribución al desarrollo de las microempresas de Villaflores Chiapas.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar las características de las principales fuentes de financiamiento existentes en el municipio, a las cuales tienen acceso las microempresas.

- Obtener información básica y completa para las Microempresas, con la finalidad de detectar las mejores alternativas de financiamiento.
- Identificar la situación actual, percepción de las alternativas de financiamiento y expectativas de crecimiento de las microempresas.

#### 5.4.- Hipótesis

“Las hipótesis establecidas para las investigaciones descriptivas, analizan las variables que se van a observar en un contexto o en la manifestación de otra variable. Este tipo de hipótesis puede o no relacionar variables y finalmente no toda investigación descriptiva puede tener hipótesis.” Hernández S. (2004, p. 122)

Por su parte Salkind (1998, p.210), “establece que la investigación descriptiva es diferente a las demás investigaciones, ya que esta trata de describir una situación prevaleciente en el momento de realizar el estudio. Para este tipo de investigaciones se establecen hipótesis descriptivas que determinan el valor de las variables que se van a observar en un contexto o en la manifestación de otra variable, pero es válido comentar que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis o que éstas son afirmaciones más generales.”

Sin embargo, para la presente investigación se establecerá como hipótesis, la siguiente:

“Las Fuentes de Financiamiento contribuyen al desarrollo de las Microempresas del Municipio de Villaflores, Chis.”

#### 5.5- Tipo de Investigación.

Para la presente investigación se utilizara una **metodología descriptiva** aplicando el **método cuantitativo**, ya que se analizara los factores que han sido causantes en la toma de decisiones de las microempresas en la contratación de créditos y el impacto que han tenido en la implementación de los mismos. Asimismo, se obtendrá información de las diferentes empresas e instituciones que otorgan crédito ubicadas en el municipio de Villaflores, Chis., con la finalidad de obtener la información necesaria para la generación de material de apoyo para la toma de decisiones por parte de las microempresas.

El diseño del estudio será de tipo **no experimental**, basado primordialmente en lo cualitativo, al finalizar la investigación solo se determinara los factores que tienen mayor impacto en la decisión de obtener o no un crédito. La recopilación de esta la información será de tipo **transeccional**, basada en la información que se tenga en el momento de aplicar el instrumento y sobre la cual se realizara el análisis correspondiente.

El razonamiento de la presente investigación será a través de la inferencia estadística, con un tamaño de muestra basado en la información obtenida de INEGI en los censos económicos del 2004, con un grado de confiabilidad del 95% y una prueba de error del 5%. Aplicando un muestreo estratificado con una unidad por estrato.

El instrumento a utilizar para la recolección de la información será un **cuestionario cerrado**, mediante el cual se obtengan datos e información de cada una de las microempresas encuestadas, dicho instrumento será aplicado de manera personalizada a cada uno de los elementos de la muestra seleccionada. En lo correspondiente a la información que se obtendrá de empresas e instituciones que otorgan crédito, será mediante entrevista directa a ejecutivos y promotores de crédito, con la finalidad de obtener información acerca de los productos crediticios que ofrecen a estas microempresas.

Para la elaboración de datos se utilizara el programa Excel, con la finalidad de establecer un mejor control de la información obtenida en campo, aplicando polígonos de frecuencia para la determinación de límites superiores, inferiores y de concentración.

El análisis de la información se realizara mediante la inferencia estadística de la muestra seleccionada, con la finalidad de determinar las características de la población total, así mismo se llevara acabo la parametrización de las respuestas obtenidas y la generación de instrumentos para la presentación de la información mediante graficas, tablas y cuadros comparativos.

## **5.6.- Determinación de Variables.**

En esta investigación se han establecido dos tipos de variables, las variables independientes y las dependientes. Las variables independientes son aquellas que se controlan y que se suponen causales, Grande (2007, p.160)

Dentro de las independientes establecidas para la presente investigación se tienen a las siguientes:

- Administración Financiera

**Concepto:** Es aquella que se encarga de aspectos específicos de una organización que varían de acuerdo con la naturaleza de cada una de sus funciones. Teniendo como funciones primordiales la Inversión, el Financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización. Esta área es la responsable de cuidar los recursos financieros de la empresa. Gitman (2003, p.3)

**Operacionalidad:** Es el ordenamiento y buen manejo de las cuestiones financieras de la empresa.

- Fuentes de Financiamiento

**Concepto:** Son los canales e instituciones bancarias y financieras, por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios o capital inicial.

**Operacionalidad:** Empresas y/o organismos dedicados a prestar dinero.

- Financiamiento

**Concepto:** Se entiende en el sentido amplio, como toda aquella operación que implique la obtención de liquidez, independientemente de su reflejo en el pasivo de la empresa. Pablo (1996, p.356)

**Operacionalidad:** Cantidad de dinero, que alguien debe a una persona o entidad y que el acreedor tiene el derecho de exigir y cobrar.

Por su parte, las variables dependientes son aquellas que se supone tienen que responder ante las modificaciones de las variables independientes, son consideradas como la consecuencia o efecto ante la causa, Grande (2007, p.160). Las variables establecidas, son las siguientes:

- Desarrollo

**Concepto:** Se refiere al crecimiento y a las transformaciones que ocurren dentro de un sistema económico. Incorpora elementos de la historia en cuanto analiza los cambios que se presentan en un amplio horizonte temporal, Zermeño (2004, p.30).

**Operacionalidad:** Mejoramiento en las condiciones de vida de las personas.

- Microempresas

**Concepto:** Es la unidad económica con menos de 10 trabajadores (donde normalmente el dueño de la microempresa y algún otro miembro de la familia y/o empleado) desarrolla su actividad profesional en el ámbito del sector informal de la economía. De la Cuesta (2002, p.511)

**Operacionalidad:** Empresas familiares o de tamaño pequeño.

## 5.7.- Universo de Investigación

El universo de la presente investigación, se determina mediante las cifras obtenidas del Censo Económico 2004 (INEGI), en donde se establece la existencia de 1,229 unidades económicas dedicadas el comercio al por menor en el municipio de Villaflores, Chiapas.

## 5.8.- Determinación de la muestra

Para determinar el tamaño de muestra representativa de la población objetivo de la presente investigación, se aplicara la siguiente formula:

$$n = \frac{z^2 pq N}{NE^2 + z^2 pq}$$

En donde:

**n** es el tamaño de la muestra;

**z** es el nivel de confianza;

**p** es la variabilidad positiva;

**q** es la variabilidad negativa;

**N** es el tamaño de la población;

**E** es la precisión o error.

De lo anterior, se puede establecer lo siguiente:

**z** el nivel de confianza propuesto para la presente investigación, el cual es del 95%, obteniendo el valor **z** a través de las tablas de distribución normal estándar es de 1.96 Lo anterior quiere decir **p (-1.96 < z < 1.96) = 0.95**

**pq** el porcentaje de variabilidad positiva y negativa el cual será de **5%**.

**N** el tamaño de la población es de **1,229** unidades económicas dedicadas al comercio al por menor en el municipio de Villaflores, cifra obtenida del Censo Económico 2004 (INEGI).

**E** el error esperado es del **5%**

Sustituyendo los valores en la fórmula, se obtiene lo siguiente:

$$N = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (1,229)}{(1,229) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} = \frac{1,180.3316}{4.0329} = 292.67 = 293$$

Lo anterior quiere decir que el tamaño de la muestra es de **293** microempresas dedicadas al comercio al por menor en Villaflores, Chis., a las cuales se les aplicará el instrumento de recolección de información.

El presente muestreo será dirigido a microempresas dedicadas al comercio al por menor ubicadas en la cabecera municipal, las cuales se encuentran contempladas dentro de las siguientes clasificaciones:

- Alimentos, bebidas y tabaco.
- Productos textiles, accesorios de vestir y calzado.
- Papelería, artículos de uso personal.
- Enseres domésticos, computadoras y artículos de decoración de interiores.
- Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes.
- Artículos para el cuidado de la salud.

Estas clasificaciones fueron tomadas en base a la información obtenida del Censo Económico 2004 (*anexo 7*), en donde el 73% de todas las microempresas dedicadas al comercio al por menor se encuentra dentro de las dos primeras clasificaciones. Sin embargo, mediante el presente muestreo se pretende identificar las principales características de estas empresas.

## 5.9.- Determinación del Cuestionario.

Para el levantamiento de la información de campo, se utilizará un cuestionario de 43 preguntas, distribuidas en 22 apartados, con el cual se pretende obtener información correspondiente a la situación actual de las microempresas, características, tendencias y apreciación acerca de las diferentes opciones de crédito existentes en el mercado.

Dentro de los principales rubros considerados en el cuestionario, se tiene la siguiente información;

- Datos socioeconómicos; identificando principalmente el género, edad, escolaridad y estado civil del encuestado.
- Información acerca de la microempresa; inicio de operaciones, giro del negocio y número de empleados.
- Administración de la microempresa; identificación de los principales controles establecidos y registro ante Hacienda.
- Información económica; ventas, número de clientes atendidos, estacionalidad en las ventas.
- Historial crediticio; conocimiento de las opciones de financiamiento, historial crediticio, apreciación de los créditos y logros alcanzados por la utilización de crédito.
- Puntos críticos; información necesaria para la contratación de crédito por parte de las microempresas, formalización de garantías y situaciones que motivarían el cambio en la fuente de financiamiento.
- Expectativas; expectativas a largo plazo y recomendaciones de mejora para las fuentes de financiamiento.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHIAPAS  
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION, C-I  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

CUESTIONARIO PARA MICROEMPRESAS DEL MUNICIPIO DE VILLAFLORES

El presente cuestionario forma parte de una investigación académica, por lo que los datos obtenidos son de carácter confidencial y con fines exclusivos para el análisis académico. Lo anterior para la obtención del Grado de Maestro en Finanzas.

I. Datos Socioeconomicos.

1.1.- Genero.. Hombre  Mujer

1.2.- Edad (años cumplidos)

1.3.- Escolaridad Ninguna  Primaria  Secundaria  Preparatoria  Universidad

1.4.- Estado Civil Soltero  Casado  Divorciado  Viudo  Union libre

2.- Negocio

2.1.- El negocio es.. Propio  Es Ud Empleado  Encargado  Trabajador  Familiar

En caso de ser propio, favor de continuar con las siguientes preguntas, en caso contrario favor de pasar a la pregunta No. 3

2.2.- En que Año inicio sus actividades comerciales

2.3.- Como inicio su negocio?. con recursos propios  con crédito  En este caso, como se entero de esa fuente de credito \_\_\_\_\_

2.4.- Cuanto integrantes componen su familia (Incluyendose a Ud.) de 1 a 3  de 3 a 5  mas de 5

2.5.- Tiene otros ingresos, aparte de este negocio  Si  No  En este caso, favor de pasar a la pregunta 2.8

2.6.- De donde provienen los otros ingresos Empleo  Pension  Giros  Otros, especifique \_\_\_\_\_

2.7.- Cual es la principal fuente de ingresos El negocio  Los otros ingresos manifestados

2.8.- Pertenece a alguna organización o grupo. Si  A cual (favor de marcar las siguientes opciones)  No  Pasar a pregunta No. 3

Camara de Comercio  Locatarios  Otra, favor de especificar \_\_\_\_\_

2.9.- Que beneficios obtiene por pertenecer a esta organización. Apoyos Economicos  Fijacion de precio del producto  Materias primas (mas baratas)  Otros, especifique \_\_\_\_\_

3.- ¿Cual es el giro de su negocio?

Ropa - Zapatos  Alhajas-Perfumes  Abarrotes  Ventas por Catalogo  Tlapaleria-Ferreteria  Artesanias   
 Venta de Comida  Venta de Antojitos  Venta de Dulces  Carpinteria  Taller Mecanico  Otros, Especifique \_\_\_\_\_

4.- ¿ Antigüedad de su negocio?

1 año  2 años  3 años  4 años  5 años  mas de 5 años

5.- El local en el que actualmente se encuentra, es.

Propio  Rentado  Prestado  Ambulante  Otro, especifique \_\_\_\_\_

6.- El numero de empleados con los que cuenta en la actualidad, es de .

1  2  3  4  5  mas de 5

7.- ¿Quien es el encargado de la Administracion del Negocio?

Dueño  Conyuge  Familiares  Empleado  Otro, Especifique \_\_\_\_\_

8.- ¿Se encuentra registrado ante Hacienda?

Si  ¿Bajo que tipo de regimen? Regimen General  Regimen de Pequeños  Otro   
 No  Continúa en la pregunta No. 9

9.- ¿Lleva un control sobre su negocio ?

Si  No  Pasar a la Pregunta No 10

9.1 ¿De que Tipo?

Volumen de Ventas  Volumen de Inventario  Registro de Clientes  Historial de Ventas  Otro, especifique. \_\_\_\_\_

9.2 Lleva registros Contables

Si  No  Pasar a la pregunta No 10

9.3 El contador...

Es su empleado  Subcontrata sus servicios  Otro, especifique \_\_\_\_\_

9.4 Motivo del Registro Contable

Control del Negocio  Para declaracion en hacienda  Otro

10.- Situación, por la cual no lleva un control de su negocio.

Falta de conocimiento  Falta de tiempo  Dificultad  Gasto innecesario  No lo necesita  Otra

**11.- ¿Qué le gustaría conocer y tener control de su negocio?**

Ingresos  Costos  Ventas  Manejo del Inventario  Clientes  Otros

**12.- Tamaño del Negocio**

**12.1 Ventas Diarias**

Menos de \$100  de \$100 a \$300  de \$300 a \$500  de \$500 a \$1,000  de \$1,000 a \$3,000  Mas de \$3,000

**12.2 Inventario (valor de la mercancía y/o materia prima, que se tiene almacenado para la venta en el negocio)**

hasta \$200  de \$200 a \$400  de \$400 a \$1,000  de \$1,000 a \$3,000  de \$3,000 a \$5,000  Mas de \$5,000

**12.3 Numero de clientes por día**

de 1 a 10  de 10 a 30  de 30 a 50  de 50 a 100  de 100 a 200  mas de 200

**13.- Dentro de su negocio tiene el efecto de estacionalidad**

¿Tiene época de mayores ventas? Si  No  Pasar a la pregunta 15

Época de cosecha (Nov. Dic.)  Fiestas de Fin de año (Dic)  Navidad (Dic)  Día de la Madre (May.)  Semana Santa (Mar - Abr)  Otra, especifique \_\_\_\_\_

**14.- ¿Cuántas opciones de crédito conoce?, seleccione tantas sean necesarias.**

Bancos Comerciales (Banamex, Bancomer, Banorte, Santander, HSBC y Banco Azteca) Creditos individuales  Tarjetas de credito  Otros

Sofomes (Crece Safsa, Credi Capital, Financiera Realidad, Finsol) Creditos individuales  Creditos Grupales  Otros

Microfinancieras (SAFSA, SERFIR, Macro Impulso, Invirtiendo) Creditos individuales  Creditos Grupales  Otros

Otros, especifique \_\_\_\_\_

**15.- Historial crediticio.**

15.1 Ha solicitado crédito, ultimamente Si  No  Pasar a la pregunta 17

15.2 Con quien solicitó su crédito \_\_\_\_\_ Monto Solicitado \_\_\_\_\_

15.3 Le otorgaron la cantidad que solicitó Si  No  Favor de seleccionar la causa, por la cual no le otorgaron lo solicitado.

Monto no acorde a sus necesidades  Falta de Garantías  Limites de credito  Tamaño de su negocio  Apreciación del asesor de credito  Otras, especifique \_\_\_\_\_

**15.4 Para que fue su crédito**

Compra de mercancía y/o materia prima  Pago a proveedores  Renta, Luz, Telefono, Agua (negocio)  Pago a deudas atrasadas  Pago a gastos familiares  Otros, especifique \_\_\_\_\_

**15.5 En que le beneficio el crédito otorgado, seleccione las opciones que sean necesarias.**

Amplo su inventario  Pago a proveedores  Pago a empleados  Pago de Gastos  Cambio de local  Mejoro su local

Pago sus deudas personales  Gastos Familiares  Compro articulos para su casa  Compro vehiculo  Otros beneficios, especifique \_\_\_\_\_

**16.- Apreciación sobre los créditos.**

son  Los créditos en beneficio para el negocio.  Ni gano, ni pierde nada  Se trabaja solo para pagar el crédito  Es una gran oportunidad de crecer.  Es de las peores Decisiones  Otras, especifique

**16.1.- Desde que inicio su negocio que logros ha tenido, seleccione las opción que sean necesarios:**

Compro su casa  Compro vehiculo  Arreglo su casa  Dio estudio a sus hijos  Mejoro su nivel de Vida  Otro:

**17.- ¿Con que tipo de garantías cuenta, para solicitar su crédito?**

Escritura de casa o sitio  Factura de automovil  Factura de electro-domesticos  Contrato de Compra-Venta de Predio  Garantía Liquida  Avales   
 Integrante de Grupo Solidario  Notas de Compra de Mercancias  Alhajas o Joyas  Otros, especifique.

**18.- Para solicitar un crédito, que es lo mas importante (seleccione las opciones necesarias)**

Tasa de Interes  Plazo para el pago  Monto de credito  Garantías Solicitadas  Atención del asesor de Credito  Prontitud de entrega del credito   
 Horario y disponibilidad para el pago de credito  Facilidades de pago, al presentarse atrasos  Regalos o Bonos  Otras, especifique

**19.- Situaciones que le motivarian a cambiar de la empresa que actualmente le otorga credito.**

Tasa de Interes  Trato de los Asesores  Garantías  Plazo  Monto de Credito  Regalos o Bonos

**20.- A largo plazo, cuales son sus planes.**

Mantener este negocio  Cambiar por otro con mayores ingresos  Iniciar otro, y mantener los dos vigentes  Buscar mejor un empleo  Ir a Estados Unidos a trabajar.  Otro, especifique.

**21.- Como se considera**

Muy trabajador  Progresista  Honesto  Responsable  Optimista  Buen Administrador

**22.- Que recomendaciones le haria a las Instituciones y Empresas que otorgan credito a negocios**

## Capítulo VI. Resultados

### 6.1.- Oferta de Financiamiento

En este apartado se describen los principales oferentes de financiamiento que existe en el municipio de Villaflores, dentro de los que destacan los Intermediarios Financieros Bancarios (Bancos) y los Intermediarios Financieros No Bancarios (Sofomes, Microfinancieras).

#### 6.1.1.- Bancos Comerciales.

Dentro de las principales opciones de crédito ofertadas por parte de la Banca Comercial, se detallan las establecidas por Banco Mercantil del Norte, Banco HSBC, BBVA-Bancomer, Banco Santander, Banamex, Compartamos Banco y Banco Azteca. La siguiente información fue obtenida mediante entrevista directa a ejecutivos de crédito de estos bancos, las opciones aquí manifestadas no son las únicas que ofrecen estos bancos, simplemente se consideraron las opciones más factibles de ser utilizadas por las microempresas objeto de estudio de la presente investigación, las demás opciones no contempladas están enfocadas a la atención de necesidades de financiamiento de otro tipo de mercado.

- **Banco Mercantil del Norte, S.A.**

Este banco tiene una sucursal establecida en Villaflores, y posee dos productos destinados para cubrir las necesidades de créditos de las microempresas.

La primera de estas opciones es el Pronegocio, crédito dirigido a microempresas con menos de 5 empleados y con necesidades de financiamiento de \$10,000.00 a \$50,000.00, cuyo destino sea la compra de mercancía, herramientas, equipo o ampliación del negocio. Para este crédito no se requiere hipoteca ni empeños, se establece una tasa de interés del 4% mensual a un plazo máximo de 24 meses. Para poder acceder a este tipo de crédito se necesita comprobar la existencia del negocio, una antigüedad mínima de 1 año, presentar credencial de elector, comprobante de domicilio, comprobante de ingresos, no tener antecedentes negativos en Buró de Crédito y presentar un aval.

La segunda opción es la tarjeta de Crédito, la cual va dirigida a personas físicas de entre los 21 y 65 años de edad, mediante esta tarjeta se otorga líneas de crédito de \$5,000.00, \$7,000.00 y \$25,000.00 pesos, con una tasa de interés del 25%

anual. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario entregar comprobante de ingresos, comprobante de domicilio, copia de identificación oficial y no tener antecedentes negativos en buro de crédito.

- **Banco HSBC**

Por su parte, HSBC tiene dos opciones de financiamiento para las microempresas, la primer opción es el crédito personal contratado con tasa fija, los montos de crédito van de \$5,000.00 a \$80,000.00 pesos, con plazo de 6, 12, 18, 24 ó 36 meses, una tasa de interés del 25% al 45.9% anual. Los requisitos para tener obtener este crédito, es tener de 18 a 69 años de edad, contar con una antigüedad de 1 o 2 años en el domicilio, entregar copia de identificación oficial, comprobante de ingresos, comprobante de domicilio y contar con 6 referencias crediticias.

La segunda opción de este banco, es a través de las tarjetas de crédito otorgadas a personas físicas, de entre los 18 y 75 años de edad, sin antecedentes negativos en buro de crédito, con ingresos comprobables de \$5,000.00, \$12,000.00 y \$50,000.00 (tarjeta clásica, oro y platinum respectivamente), con una tasa de interés anual del 43.90% para las dos primeras opciones y del 21.99% para la ultima. Para obtenerlas se deberá de presentar identificación oficial, comprobante de domicilio, comprobante de ingresos y demostrar una antigüedad mínima de un año en el empleo.

- **Banco Santander**

Santander tiene dos productos enfocados a la atención de las microempresas, el primero de ellos es el Crédito PYME con un plazo de 18 a 36 meses contratado en tasa fija, este crédito es operado a través programa de NAFIN, cuyo destino es la atención de necesidades de capital de trabajo y la adquisición de activos fijos. Se formaliza mediante garantía hipotecaria en una proporción de 1 a 1, los montos varían de \$50,000.00 a \$750,000.00 para empresas en operación, y de \$50,000.00 a \$400,000.00 para empresas nuevas. Dentro de los requisitos esta la identificación oficial vigente, comprobante de domicilio, alta en la S.H.C.P., cédula de identificación fiscal, acta de matrimonio (en su caso), buró de crédito, comprobante de ingresos, estados financieros, declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y declaración patrimonial.

En caso de tratarse de una empresa nueva, se deberá de presentar proyecto a financiar en donde se detalle mercado, monto inversión y proyecciones financieras. Adicionalmente, para personas morales se deberá presentar identificación oficial del representante legal y apoderados, comprobante de domicilio, alta en la S.H.C.P., cédula de identificación fiscal, acta constitutiva, estatutos sociales con datos del Registro Público de la Propiedad y acta con otorgamiento de poderes con datos del Registro Publico de la Propiedad.

El segundo producto que tiene este banco, son las tarjetas de crédito entre las que destacan la clásica y oro internacional, las cuales tienen un costo del 49.9% anual, dentro de sus requisitos es tener entre los 18 y 64 años de edad, ingresos mínimos de \$5,000.00 y \$12,000.00 (respectivamente), identificación oficial, comprobante de domicilio y de ingresos. Cabe recalcar que este banco posee mas tarjetas de crédito, pero los requisitos son enfocados a otro tipo de mercado.

- **Banco Bancomer**

Este banco tiene dos productos enfocados a las microempresas, el primero de estos productos es el Credipyme clásico, destinado para capital de trabajo e infraestructura, con una línea de crédito mínima de \$100,000.00, con plazos de 12 meses para capital de trabajo revolvente, de 12, 24 y 36 meses para capital de trabajo permanente e Infraestructura, se contrata en tasa fija. Para obtener este tipo de crédito, es necesaria la comprobación del negocio mediante una visita ocular por parte de ejecutivo, se formaliza mediante garantías de inmuebles, es necesaria la documentación legal (acta constitutiva, poderes vigentes, acta de nacimiento y matrimonio en su caso) e identificación oficial.

La segunda opción de financiamiento, es la tarjeta de crédito congelada con una línea de crédito de \$5,000.00, en esta tarjeta se establece un pago mensual fijo del 10% de la línea crédito a pesar de las compras que se haya en el periodo de cobro. Para tener acceso a esta tarjeta es necesario comprobar ingresos de \$3,000.00 y \$5,000.00 mensuales, ser mayor de 18 años, identificación oficial, comprobante de domicilio, para obtener esta tarjeta no requiere referencias de crédito, ni garantías y ni depósitos.

- **Banco Banamex**

Banamex tiene dos productos destinados para las microempresas, el primero de estos productos son las Cadenas Productivas NAFIN, se lleva a cabo mediante medios electrónicos, con plazos de hasta 180 días, en moneda nacional y se puede otorgar a personas morales o personas físicas con actividad empresarial. Los requisitos para obtener este tipo de crédito, es que la microempresa sea proveedor de una empresa de primer orden, aperturar una cuenta de cheques Banamex, acta constitutiva con sus reformas y poderes notariales (para personas morales), cédula de identificación fiscal, alta ante SHCP, comprobante de domicilio de la empresa e identificación oficial vigente de los apoderados (credencial de elector, pasaporte)

El segundo producto son las tarjetas de crédito, entre ellas la clásica y la oro, las cuales tienen un costo anual de 65.61% y 61.10% respectivamente, con una línea de crédito de \$10,000.00 y \$25,000.00, el plazo máximo para su amortización es de 3 años. Los requisitos para obtenerlas es tener la edad de 18 a 69 años de

edad, ingresos mínimos de \$4,000.00 y \$12,000.00 (respectivamente), identificación oficial y comprobante de domicilio.

- **Compartamos Banco**

Institución de Banca Múltiple que nace del Programa Generadora de Ingresos, semilla de Compartamos Banco, este banco posee tres opciones de crédito susceptibles de ser utilizadas por las microempresas, con las siguientes características:

La primera opción es el Crédito Mujer, el cual es destinado para ampliar, surtir y mejorar el negocio sin necesidad de presentar garantías prendarias; este crédito es destinado para grupos de 12 a 50 mujeres; se sustenta con una garantía solidaria; con montos de \$1,000.00 a \$22,000.00; con un plazo de 4 meses; con pagos semanales de capital e intereses y una tasa de interés del 4.30% mensual. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario formalizar una garantía solidaria, pertenecer a un grupo de mujeres, otorgar credencial de elector y comprobante de domicilio.

Como segunda opción se tiene al crédito solidario, destinado para grupos de 3 a 8 personas (hombres y mujeres) los cuales conforman una garantía solidaria como sustento al crédito solicitado; los montos varían de \$4,000.00 a \$25,000.00; con plazos de 6 a 12 meses; con pagos catorcenales de capital e intereses y una tasa de interés del 4.5% mensual. Los requisitos para obtener este crédito es, formalizar la garantía, credencial de elector, comprobante de domicilio y presentar 3 referencias (personales, familiares y/o comerciales)

Por ultimo, el crédito individual destinado para microempresarios (hombres y mujeres) que proporcionen garantía que sustente el crédito solicitado; montos de crédito de \$5,000.00 a \$85,000.00; con plazos de 6 a 24 meses; con pagos mensuales de capital e intereses y una tasa de interés de 4.5% a 4.7% mensual. Para poder tener acceso a este tipo de crédito es necesario comprobar con documento una antigüedad de 3 años del negocio en la zona, comprobante de domicilio y credencial de elector.

- **Banco Azteca**

Este banco posee tres opciones de crédito para las microempresas, la primera opción son los créditos al consumo (credimax) con el cual se tiene acceso a una gran variedad de artículos que se ofrecen en las tiendas Elektra, Salinas & Rocha, en Tiendas y Almacenes afiliados a Banco Azteca, con un monto de amortización relativamente pequeños, con plazos a elegir y montos de crédito de \$1,000.00 a \$25,000.00. Los requisitos para poder acceder a este crédito es identificación oficial, comprobante de domicilio, comprobante de propiedad o comprobar arraigo de domicilio o de trabajo mínimo por 2 años, comprobante de ingresos. Los costos

---

varían dependiendo del monto y plazo, como por ejemplo un crédito de \$5,000.00, a 1 año (52 semanas) tiene un CAT de 119.82% y un crédito de \$25,000.00, a 1 año (52 semanas) tiene un CAT de 102.68%

La segunda opción de crédito son los préstamos personales, los cuales están destinados a cubrir las necesidades personales e imprevistos familiares. También es considerado como una fuente tentativa de financiamiento para las microempresas, los montos de crédito van de \$10,000.00 a \$30,000.00 y con un plazo de 1 a 3 años. Los requisitos para acceder a este tipo de crédito es identificación oficial, comprobante de domicilio, comprobante de propiedad o comprobar arraigo de domicilio o de trabajo mínimo por 2 años, comprobante de ingresos y presentar un aval.

La tercera opción es la tarjeta de crédito azteca, la cual es un medio de disposición asociado a un crédito personal otorgado por Banco Azteca, S.A., sin embargo esta tarjeta propiamente no es una tarjeta de crédito solo es un medio de pago, esta diseñada para controlar los gastos y administrar los recursos económicos, ya que es aceptada en todos los establecimientos afiliados a VISA, los requisitos a presentar es identificación oficial, comprobante de domicilio y comprobante de propiedad

Las opciones de crédito que tiene Banco Azteca para la atención de las microempresas pueden ser las menos idóneas, sin embargo en muchos de los casos representan la única fuente de financiamiento para los microempresarios de bajos recursos, este banco atiende a un sector de la población que en su mayoría no tiene las posibilidades de acceso a los servicios bancarios.

### **6.1.2.- Banca de Desarrollo.**

Es importante mencionar que en el municipio de Villaflores, se encuentran ubicadas dos representaciones de la Banca de Desarrollo, los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura y la Financiera Rural. La siguiente información fue obtenida mediante entrevista directa al personal de estas instituciones.

- **FIRA**

FIRA es una entidad financiera del Gobierno Federal que opera en el segundo piso, mediante la participación de los Bancos Comerciales e Intermediarios Financieros No Bancarios, tiene una presencia importante en el otorgamiento de crédito para las microempresas objeto de estudio de la presente investigación, lo anterior mediante las Sofomes Crece Safsa, Credi Capital, Financiera Realidad, Finsol e Invirtiendo. En FIRA no se tiene el otorgamiento de crédito directamente a las microempresas. Sin embargo, en base a las líneas de crédito calificadas a sus

intermediarios financieros, es posible hacerle llegar el crédito a los acreditados finales, dichos créditos serán detallados mas adelante.

- **Financiera Rural**

Financiera Rural es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, la cual tiene la posibilidad de operar en el primer y segundo piso. Dentro de las opciones de crédito que ofrece para la microempresas, esta el financiamiento que otorga mediante las empresas Microfinancieras las cuales llevan acabo la dispersión de los recursos crediticios. Dentro de las principales características de estos créditos, es que se otorgan a plazo máximo 180 días, con una tasa de interés libre (de acuerdo al mercado), tiene una comisión por apertura de crédito, se formaliza mediante contrato y pagare. Adicionalmente, se constituye un Fondo de Garantías Líquidas de por lo menos el 20% de los montos a disponer.

### **6.1.3.- Créditos ofrecidos por Intermediarios Financieros no Bancarios (SOFOMES).**

Dentro de las principales opciones de crédito otorgados por parte de estos Intermediarios para las microempresas, están las ofrecidas por Crece Safsa, Credi Capital, Financiera Realidad, Finsol e Invirtiendo,

- **Crece Safsa, S.A. de C.V. Sofom E.N.R.**

Esta empresa es una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple que tiene recursos financieros mediante una línea otorgada por FIRA, dentro de los productos que tiene están los créditos individuales y grupales bajo las siguientes características.

Para los créditos grupales tiene dos opciones de financiamiento, la primera de estas se llama Crece Solidario el cual contempla de 2 a 8 microempresarios (hombres y mujeres); con montos de crédito de \$1,000.00 a \$30,000.00; con una tasa de interés del 4.86% mensual; a plazos de 3 y 6 meses; con pagos catorcenales. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario conformar una garantía solidaria (prendaria) y un 10% en garantía liquida, se admite como máximo un microempresario con negocio ambulante.

El segundo crédito se llama Crece Comunal, el cual contempla de 7 a 25 microempresarios (solo mujeres); con montos de crédito de \$1,000.00 a \$30,000.00; con una tasa de interés de 4.62% mensual; con plazos de 3 y 6 meses; con pagos semanales y catorcenales. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario conformar una garantía solidaria y un 10% en garantía liquida, no se admite negocios ambulantes.

En lo correspondiente al crédito individual, los montos varían de \$5,000.00 a \$50,000.00; con una tasa de interés del 4.86% mensual; con plazos a 3 y 6 meses; con pagos catorcenales y mensuales. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario aportar una garantía líquida del 10% y garantizar la totalidad del crédito mediante cualquiera de las siguientes opciones: factura de vehículo (relación 2 a 1), maquinaria o equipo (relación 3 a 1), bienes ejidales (relación 3 a 1), bienes inmuebles (relación 2 a 1) e hipotecaria (relación 2 a 1).

- **Credi Capital, S.A. de C.V. Sofom E.N.R.**

Credi Capital es una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple que canaliza recursos de FIRA, maneja créditos individuales y grupales. Dentro de los créditos individuales, se tienen los siguientes productos:

**Cuadro 5.- Tipos de Crédito, Credi Capital SA de CV SOFOM**

Producto	Monto del Préstamo	Comisión por Apertura de Crédito	Tasa Mensual	Garantía
Rápido 1	de \$10,000 a \$20,000	de \$500 a \$800 dependiendo del monto de crédito	4.1% saldo insoluto	Prendaria o inmuebles sin gravarlos
Rápido 2	de \$21,000 a \$35,000	de \$735 a \$1,225 dependiendo del monto de crédito	3.85% saldo insoluto	Prendaria o inmuebles sin gravarlos, presentando boleta predial y verificación de propiedad ante RPP
Rápido 3	de \$36,000 a \$50,000	de \$1,080 a \$1,500 dependiendo del monto de crédito	3.6% saldo insoluto	Prendaria o inmuebles sin gravarlos, presentando boleta predial y verificación de propiedad ante RPP
Corporativo	de \$50,001 a \$350,000	2% sobre el monto de crédito	3.1% saldo insoluto	Hipotecaria con libertad de gravamen y registrada ante el Registro Público de la Propiedad
Rápido Tradicional	de \$1,000 a \$35,000	No aplica comisión, Garantía líquida 10%, Seguro de vida, mas 4% sobre el monto de crédito por pronto pago	4.32% tasa global	Prendaria o inmuebles sin gravarlos

Fuente: Elaboración propia, en base a la información obtenida en la fase de campo.

Para estos créditos se tiene considerado un plazo de hasta seis meses (para aquellas microempresas que solicitan por primera vez su crédito con esta SOFOM), de nueve meses para el segundo crédito, de doce meses para el tercer crédito, de dieciocho meses para el cuarto crédito y de veinticuatro meses para el quinto crédito, esta ampliación del plazo aplica para montos de crédito de hasta

50,000.00. Así mismo, incluye una póliza de seguro de vida gratis por un año, por la cantidad del monto de crédito.

Al tener un excelente historial de pago, esta SOFOM aplicara un descuento del 0.20% en la tasa de interés inicial a partir del segundo crédito en adelante. Los pagos son quincenales y para aquellos clientes con más de cinco revoluciones (créditos) tendrán la opción de realizar pagos mensuales.

Con lo que respecta a los créditos grupales, se tiene lo siguiente:

Para los créditos grupales, el monto de crédito es de \$1,000.00 a \$23,000.00 por persona; se formaliza mediante una garantía líquida del 10% con respecto al monto de crédito; aplica una tasa de interés del 5% mensual; con plazos de 4, 6, 9 y hasta 12 meses; se consideran pagos semanales, quincenales y mensuales.

Se tienen considerados descuentos por pago puntual del 0.20% en base a la tasa de interés inicial, aplicable a partir del segundo crédito solicitado; se otorga un seguro de vida gratis por un año, por el monto de crédito. Estos créditos se otorgan al momento de formar un grupo de crédito solidario, el cual formalizara una garantía real solidaria por todo el monto de crédito que hayan solicitado.

- **Financiera Realidad, S.A. de C.V. Sofom E.N.R.**

Esta empresa canaliza recursos de FIRA, mediante créditos individuales y grupales para las microempresas. Dentro de los principales créditos que tiene están los siguientes:

El primero es el crédito otorgado mediante la tecnología de banca comunal, en grupos de 7 a 25 personas, en el cual se establecen montos de crédito de \$1,000.00 a \$20,000.00 (dependiendo de la capacidad de pago); con una tasa de interés del 4.5% mensual; con plazos de 3 y 6 meses. Este crédito es dirigido exclusivamente a grupos de mujeres con negocios establecidos y que cuenten con al menos algún aval que sustente el crédito.

La segunda opción de crédito es el otorgado mediante la tecnología solidaria, en el cual se establecen grupos de 4 a 7 personas; con montos de crédito que van de \$1,000.00 a \$20,000.00 (dependiendo de la capacidad de pago), con una tasa de interés del 4.5% mensual; con plazos de 3 y 6 meses, este crédito es dirigido a grupos mixtos que cuenten con negocios establecidos. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario conformar una garantía solidaria (prendería) y un 10% en garantía líquida.

La última opción ofrecida por este SOFOM es el crédito individual; con montos de crédito de \$1,000.00 a \$50,000.00 (en base a su capacidad de pago); con un plazo de 3 y 6 meses; con una tasa de interés del 4.5%, este crédito es dirigido a

mujeres y hombres con negocios debidamente establecidos. Es necesario formalizar una garantía de por lo menos la equivalencia del monto de crédito.

- **Finsol, S.A. de C.V. Sofom E.N.R.**

Finsol es una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple que obtiene recursos financieros de FIRA, los cuales son canalizados mediante microcréditos, dentro de los que destacan:

El Microcrédito Comunal, es otorgado para personas que se autoseleccionan basados en la solidaridad, con una actividad productiva, ubicados en la misma localidad y que estén dispuestos a constituir una garantía líquida en común. Se formaliza mediante grupos de 7 a 60 personas; con edades de 18 a 65 años; con negocio fijo o ambulantes; los montos de crédito van de \$500.00 a \$5,000.00 por persona; con una tasa de Interés del 4.5% mensual y con pagos semanales de capital e intereses. Es necesario la constitución de una garantía líquida del 10% del monto de crédito.

Por su parte, el Microcrédito Solidario es otorgado a grupos de 4 a 6 personas, con edades de 18 a 65 años, con negocios fijos; los montos de crédito varían de \$1,500.00 a \$10,000.00; con una tasa de Interés de 4.5% mensual; pago semanal de capital e intereses y es necesario aportar una garantía líquida del 10% del monto del crédito.

El Microcrédito Individual es un crédito destinado para negocios fijos con una antigüedad mínima de un año; los montos de crédito varían de \$5,000.00 a \$150,000.00; con una tasa de interés del 4.5% mensual y con pagos catorcenales. Para tener acceso a este tipo de crédito se necesita una garantía hipotecaria o en su defecto contar con avales, así como presentar una referencia personal y 4 referencias comerciales.

#### **6.1.4.- Microfinancieras.**

Al siguiente grupo de empresas, se les ha catalogado como Microfinancieras ya que son organizaciones que brindan servicios financieros (crédito) a la población mas pobre del país, estos créditos van de acuerdo a las necesidades, tamaño de la empresa a apoyar y garantías con las que cuentan. A diferencia de las SOFOMES anteriormente señaladas, estas empresas solo tienen servicios de financiamiento para microempresas dedicadas a las actividades comerciales.

Dentro de las Microfinancieras identificadas, se tienen a las siguientes:

- **Invirtiendo, S.A. de C.V.**

La empresa INVIRTIENDO es una sociedad anónima de capital variable, que tiene como principal objeto el otorgamiento de microcréditos, preferentemente a grupos solidarios conformados por mujeres. Los recursos que maneja son provenientes de líneas de crédito otorgadas por los bancos Scotiabank y Ve por más, quienes a su vez son fondeados por recursos FIRA.

Los créditos que ofrece esta empresa son destinados para capital de trabajo con plazos de 3, 6 y 12 meses; para grupos integrados de hasta 5 mujeres; con una tasa de interés del 4% mensual; con montos de \$4,000.00 por persona y de hasta \$50,000.00 por todo el grupo. Para tener acceso a estos créditos, es necesario conformar una garantía líquida del 10% del monto de crédito, y para créditos mayores de \$20,000.00 es necesario contar con garantías adicionales (escrituras de casa y facturas de automóviles).

- **Servicios Agropecuarios Fraylescanos, S.A. de C.V.**

La empresa SAFSA es una sociedad anónima de capital variable que otorga crédito a microempresarios que no tienen acceso a la banca formal, esta empresa obtiene recursos del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, operado a través de la Secretaría de Economía. Dentro de los principales productos están el crédito solidario (grupal) e individual:

El crédito Safsa Solidario esta dirigido a microempresas que no cuentan con garantías reales para sustentar el crédito solicitado y por tal situación se otorga crédito en grupos solidarios. Se contempla grupos de 4 a 8 personas; con montos de \$1,000.00 a \$30,000.00; con plazos de 3 a 6 meses; con pagos catorcenales de capital e intereses y con una tasa de Interés del 4.75% mensual. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario tener un negocio en funcionamiento; conformar un grupo de trabajo; entregar documentación de identificación de cada uno de los integrantes del grupo; conformar una garantía real solidaria y aportar garantía líquida del 10% del monto de crédito.

El crédito Safsa Individual esta dirigido a microempresas que cuentan con garantías reales y/o avales para sustentar el crédito solicitado, los montos de crédito varían de \$5,000.00 a \$50,000.00 pesos; con una tasa de interés del 4.75% mensual; con plazos de 3 a 6 meses; con pagos catorcenales o mensuales; formalizados mediante garantía prendaria y/o Aval, y 10% de garantía líquida. Para tener acceso a este tipo de crédito es necesario comprobar la existencia de un negocio y entregar la documentación de identificación del solicitante.

- **Serfir, S.C. de R.L. de C.V.**

SERFIR es una Sociedad Cooperativa de R.L. de C.V. la cual obtiene recursos financieros del Proyecto de Asistencia Técnica al Micro financiamiento Rural a través de la Dirección de Fomento de Organizaciones Financieras de la SAGARPA, y cuya misión es ofrecer servicios financieros enfocados a la atención de las necesidades de sus socios, respetando los principios cooperativistas, para ser socio y tener acceso al crédito es necesario aperturar una cuenta de ahorro con \$300.00

Este crédito se otorga a personas físicas o morales; los montos de crédito varían de \$1,000.00 a \$5,000.00 por persona; con plazos de 4 a 6 meses; con pagos mensuales o quincenales y una tasa de interés del 2.8% mensual. Así mismo es necesario entregar documentación de identificación oficial del solicitante.

- **Impulso para el Desarrollo Empresarial y Agrícola, S.A. de C.V., SOFOM, E.N.R.**

Esta empresa funge como Microfinanciera, dedicada a la dispersión de recursos crediticios de origen privado, los cuales van destinados para microempresarios que no tienen acceso a los servicios financieros formales, dentro de los principales créditos que manejan se encuentran:

El crédito Individual es destinado para microempresas que se encuentren en operación y que tengan garantías reales; los montos de crédito van de \$1,000.00 hasta \$5,000.00 pesos; con una tasa de interés del 5% mensual; con un plazo de 6 meses; con pagos catorcenales de capital e intereses; formalizado mediante garantía prendaria y/o hipotecaria y con el 10% de garantía líquida.

Por su parte los créditos grupales son otorgados a microempresas que no cuentan con garantías reales y por tal situación se otorga crédito en grupos solidarios. Se contempla grupos de 5 a 10 personas; con montos de \$1,000.00 a \$5,000.00; con una tasa de interés del 5% mensual; con un plazo de 6 meses; con pagos catorcenales de capital e intereses. Este crédito se otorga mediante el compromiso solidario del grupo, el cual responderá por la totalidad del crédito.

- **Consultores Asociados Robero, SA de CV**

Esta empresa es una sociedad anónima de capital variable que se dedica a la colocación de recursos económicos a través de las microempresas que así lo requieran, los recursos son de origen privado.

El crédito que ofrece a las microempresas es de tipo individual, el cual esta sustentado con garantías prendarias e hipotecarias; con montos que varían de

\$5,000.00 a \$30,000.00; con plazo de recuperación de 6 meses; con pagos catorcenales y una tasa de interés del 5% mensual.

### 6.1.5.- Particulares.

Dentro de las opciones de crédito brindadas por particulares, los microempresarios manifiestan haber recurrido a los llamados agiotistas. Los cuales son personas físicas que prestan dinero a un interés muy por encima de la tasa de mercado, regularmente el préstamo es a corto plazo, entendiéndose éste como días o escasamente meses.

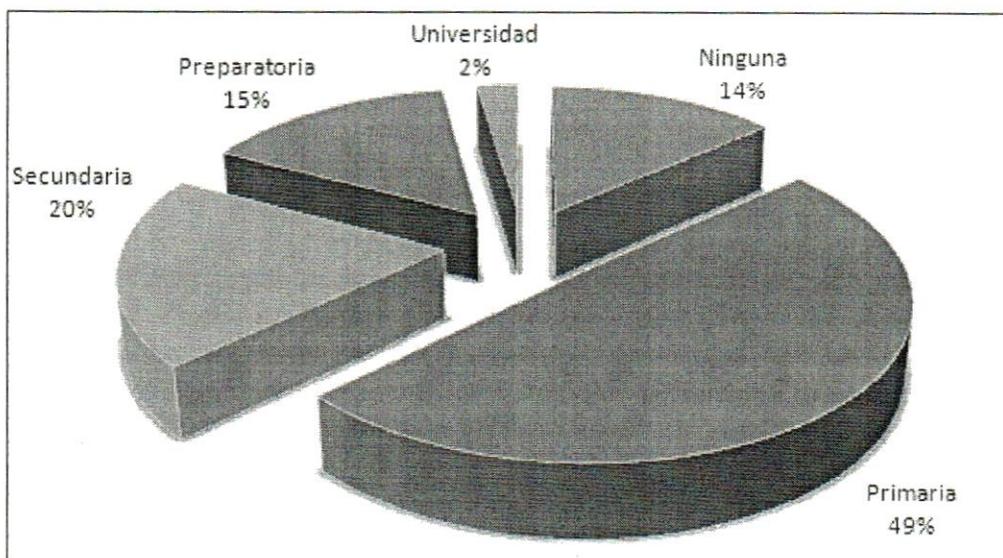
Este tipo de crédito se formaliza mediante un pagare cuando se trata de pequeñas cantidades (menores a tres mil pesos). Para créditos superiores se formaliza mediante la entrega de escrituras de bienes raíces, automóviles o cualquier objeto cuyo valor supere en gran medida el monto del préstamo. Las tasas de interés son sumamente altas las cuales pueden ser de 10%, 20% o 30% mensual, aun plazo muy irregular.

## 6.2.- Características de los Demandantes

De los principales resultados obtenidos acerca de la encuesta aplicada a las 293 microempresas del municipio de Villaflores Chiapas, se obtuvieron los siguientes datos:

- ❖ El 85% de las microempresas encuestadas son dirigidas por mujeres, estas microempresas dan sustento a familias conformadas en su mayoría hasta por 5 integrantes. De lo anterior, podemos establecer que en la mayoría de los casos, la mujer otorga el complemento del sustento económico para el mantenimiento del hogar.
- ❖ El 40% de los encuestados oscilan entre 31-40 años de edad, el 27% entre 41-50 años de edad, el 16% entre 20-30 años de edad y el 5% restante tiene mas de 61 años de edad. Las microempresas de Villaflores están dirigidas por personas mayores a los 20 años.
- ❖ En lo correspondiente al grado de alfabetización, se tiene que el 49% posee estudios de primaria, el 20% estudios de secundaria, el 15% de preparatoria, el 2% nivel licenciatura y un 14% no posee estudio alguno.

**Figura 8.- Grado de Alfabetización de los Microempresarios.**

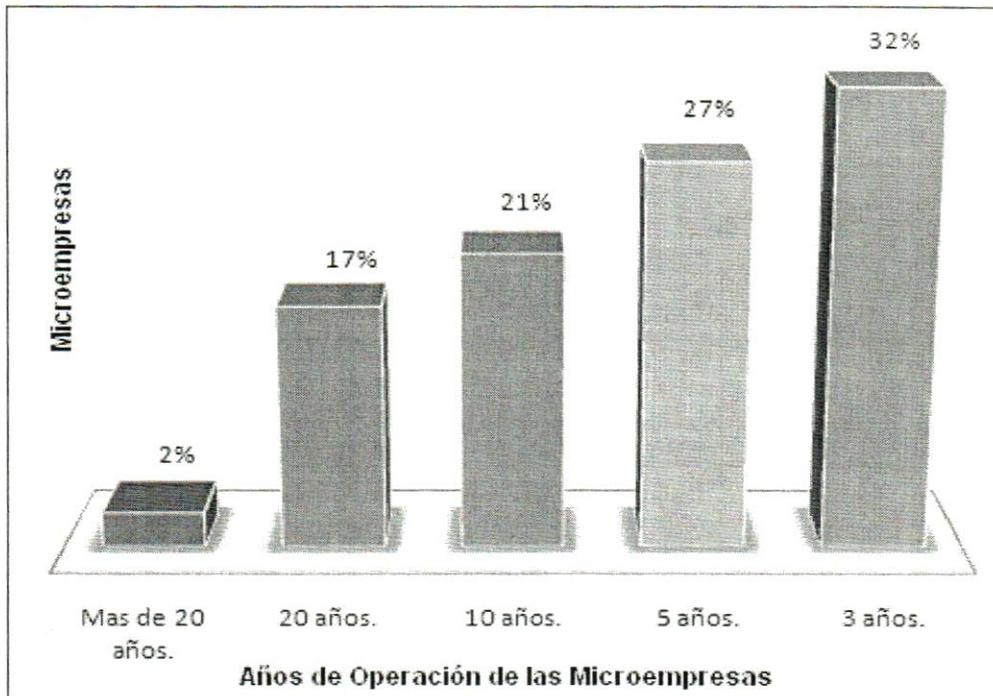


Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ En relación al estado civil de los entrevistados, el 77% de los encuestados se encuentra actualmente casado, el 10% son solteros, el 7% son divorciados, el 4% viven en unión libre y un 2% son viudos.
  
- ❖ El inicio de operaciones de estas microempresas en su mayoría es corta, ya que el 59% posee una antigüedad máxima de 5 años, el 21% tiene una antigüedad máxima de 10 años y el 19% restante tiene una antigüedad mayor a lo 10 años.

Para poder dar inicio a sus operaciones, el 84% manifestó que la inversión inicial fue establecida mediante recursos propios, mientras que el 16% restante recurrió a las opciones de crédito, en donde la propaganda establecida en calles y carteles fue el principal medio de comunicación por el cual se enteraron del crédito, seguido de los anuncios de radio.

**Figura 9.- Antigüedad en el Inicio de Operaciones de las Microempresas.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

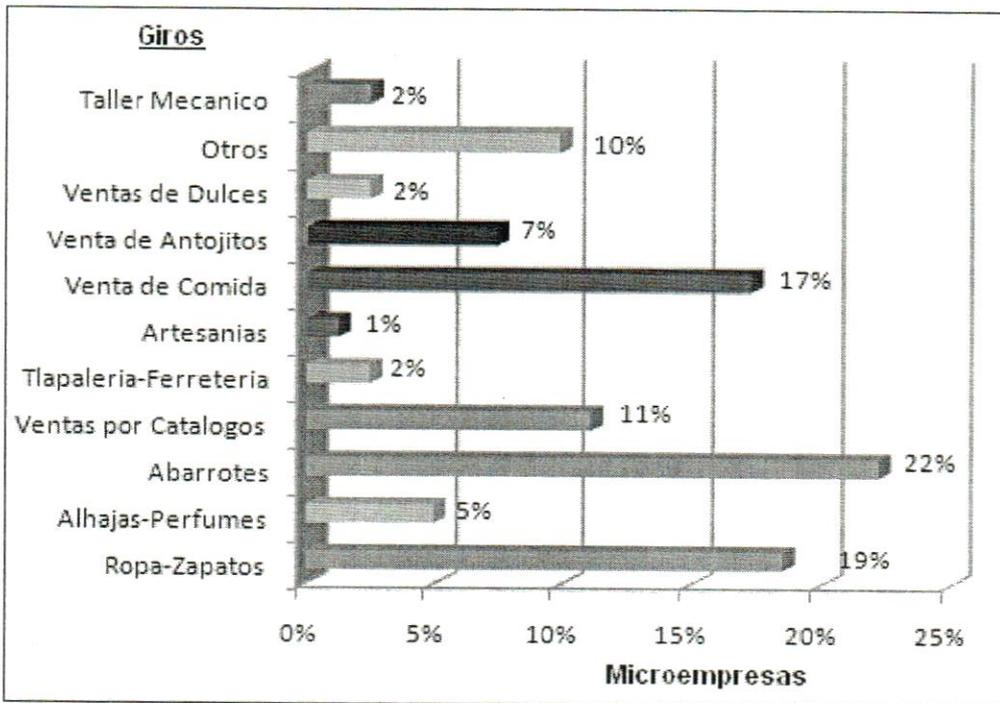
- ❖ En lo correspondiente a los ingresos, el 54% de estas microempresas manifiesta que posee otras fuentes de ingresos por concepto de salarios, giros, pensiones, engorda de animales y producción de granos.

De este porcentaje, un 59% considera como principal fuente de ingresos las actividades distintas al negocio, por lo que las actividades comerciales son una fuente complementaria al ingreso familiar.

- ❖ Con lo que respecta a la pertenencia a Organizaciones o Grupos Gremiales, solo un 9% manifiesta pertenecer a cooperativas de pesca, tablajeros y locatarios; en donde su principal beneficio es la fijación de precio, adquisición de materias primas y apoyos económicos a los cuales tienen acceso.
- ❖ El 77% de las microempresas se encuentran contemplada en cinco principales giros, por orden de importancia se tiene la venta de abarrotes, en segundo lugar la venta de ropa y zapatos, seguido por la venta de comida, las ventas mediante catalogo y por último la venta de antojitos.

Existen otros giros de menor importancia, como lo son las pastelerías, panaderías, queserías, florerías, balconerías, tabiquerías y la elaboración de ropa.

**Figura 10.- Giros de las Microempresas**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ En cuanto al establecimiento, se identificó que el 70% de estas cuenta con un local propio para llevar a cabo sus actividades comerciales, el 14% practican el comercio ambulante, el 11% renta el local en donde se encuentran ubicados y el 4% restante tiene prestado sin costo alguno el local en donde se encuentran establecidos.
- ❖ Se identificó una baja generación de empleos por parte de estas microempresas, ya que el 15% de estas manifestó tener un solo empleado, el 1% de las microempresas contrata al menos dos empleados y un 1% contrata al menos 5 empleados.

Por otro lado, el 83% restante es atendido por los dueños y familiares, quienes a su vez administran y toman decisiones acerca del rumbo que llevará el negocio.

- ❖ Solo el 12% de las microempresas se encuentran registradas ante la Secretaria de Hacienda bajo el régimen de pequeños contribuyentes, en lo correspondiente a la contabilidad de los negocios solo un 6% la lleva acabo, en donde el principalmente objetivo es el control del negocio y en una menor proporción para llevar acabo su declaración de impuestos.
- ❖ Con relación al seguimiento y control del negocio, se identifico que solo el 42% de las microempresas lleva a cabo dicha tarea.

De este porcentaje, un 78% establece control acerca del volumen de ventas, un 17% acerca del volumen de inventario, un 2% acerca del registro de clientes y el 2% restante acerca de temas relacionados con la higiene y salubridad.

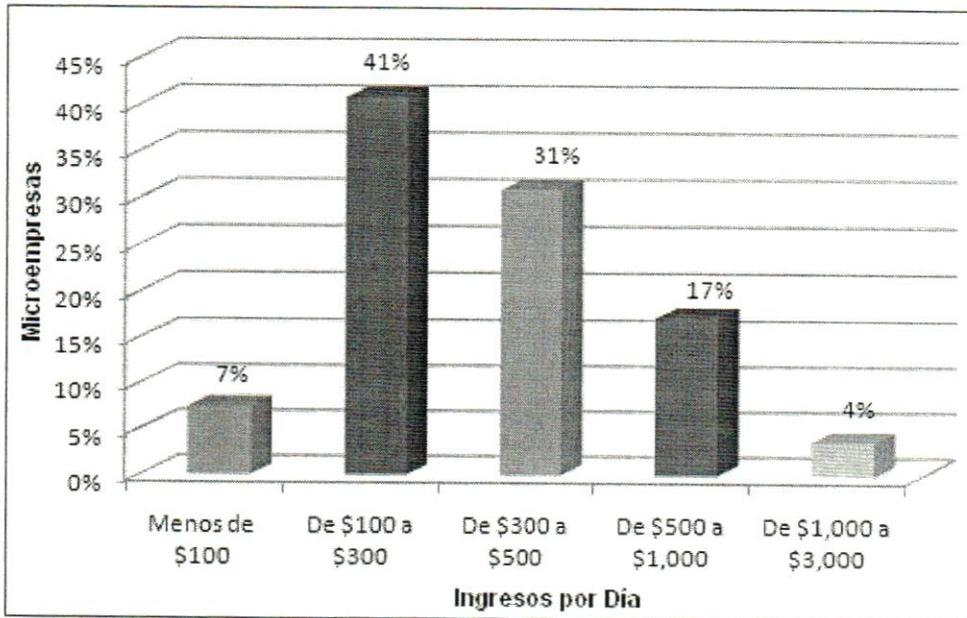
La otra parte, es decir el 58% de las microempresas que no llevan un control sobre sus negocios, consideran que no lo necesitan (41%), otros atribuyen a la falta de conocimiento (27%), lo consideran como un gasto innecesario (23%), no lo llevan por falta de tiempo (5%) y en una menor proporción consideran que es demasiado difícil para llevar acabo (4%).

Sin embargo, de las empresas que no llevan a cabo un control en su negocio, existe la inquietud por conocer y administrar principalmente sus ingresos (42%), las ventas (21%), el manejo de inventario (16%), la administración de sus gastos (14%) y la información acerca de sus clientes (6%)

- ❖ En lo correspondiente al ingreso que perciben las microempresas entrevistadas, se identifico lo siguiente:
  - el 41% perciben en promedio ingresos anuales de \$109,500.00,
  - el 31% perciben en promedio ingresos anuales por \$182,500.00,
  - el 17% perciben en promedio ingresos anuales por \$365,000.00,
  - el 7% perciben en promedio ingresos anuales por \$36,500.00
  - en una menor proporción el 4% percibe ingresos anuales por encima del \$1'000,000.00.

Con lo anterior, se puede destacar que un 79% de los entrevistados poseen ingresos diarios por debajo de los \$500.00 pesos.

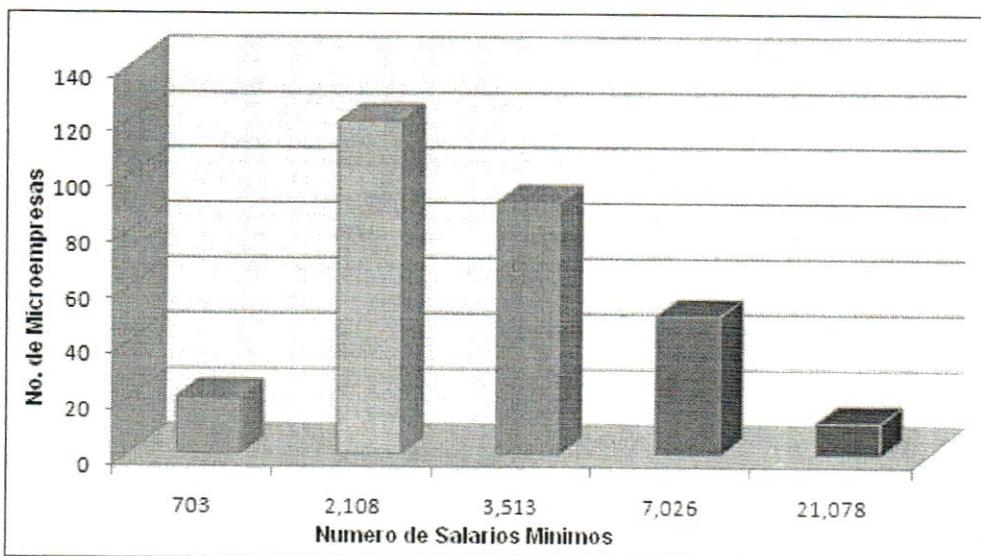
**Figura 11.- Ingresos Diarios por Ventas.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

De lo anterior, expresados en salarios mínimos tenemos que el 41% de las microempresas reciben en promedio 2,108 salarios mínimos al año, el 31% percibe en promedio 3,513 salarios mínimos y un 17% percibe alrededor de 7,026 salarios mínimos.

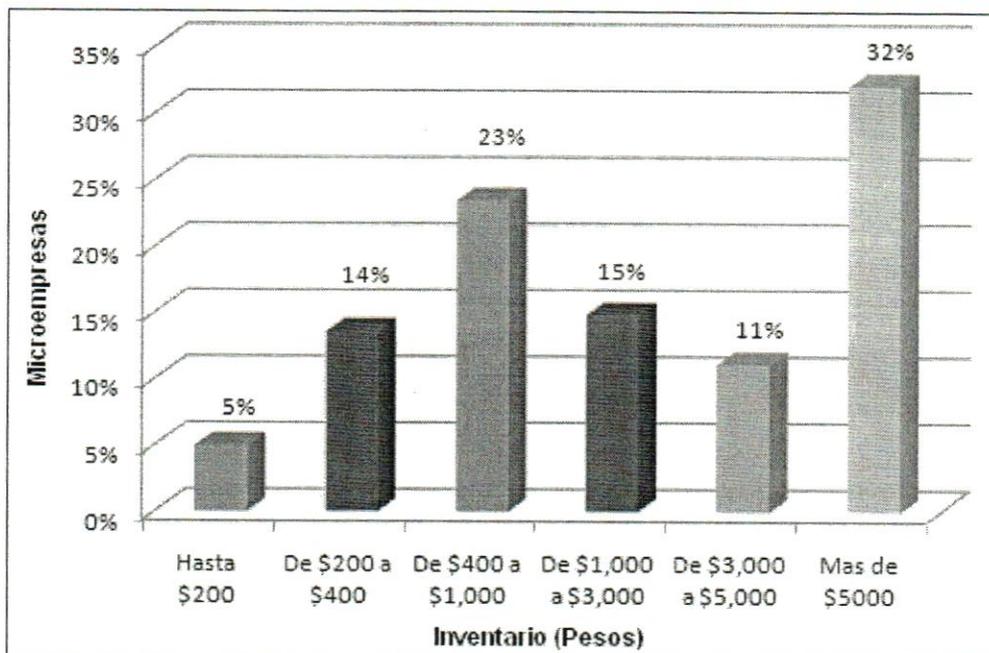
**Figura 12.- Ingresos Anuales Expresados en Salario Mínimos.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo. Diario Oficial de la Federación, Salario Mínimo de la Zona C, equivalente a 51.95

- ❖ En lo que respecta al inventario, se identifico que el 32% de las microempresas mantienen un volumen de inventario por encima de los \$5,000.00, el 23% mantienen inventarios de hasta \$1,000.00, el 15% manifestaron mantener inventarios de alrededor de los \$3,000.00, el 14% mantiene un inventario de hasta \$400.00, el 11% posee inventarios de hasta los \$5,000.00, y en una menor proporción existen microempresas que su inventario es equivalente a las ventas que realizan al día.

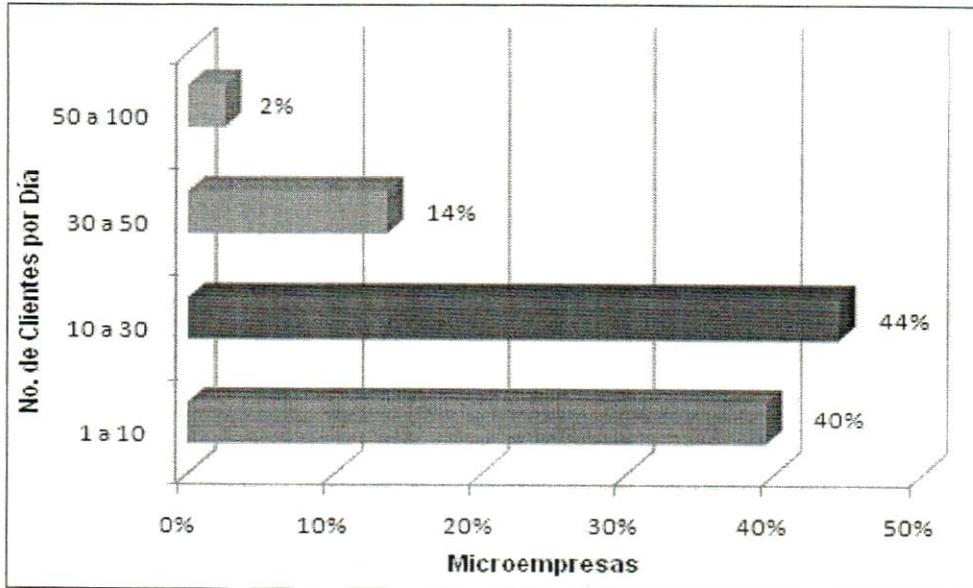
**Figura 13.- Inventario de las Microempresas.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ En relación con la afluencia de clientes que concurren a este tipo de empresas, se obtuvo que un 44% de las microempresas atienden en promedio hasta 30 clientes por día, un 40% atiende en promedio hasta 10 clientes por día, un 14% atienden hasta 50 clientes por día y en una menor proporción del 2% de estas empresas atienden de 50 a 100 personas diarias.

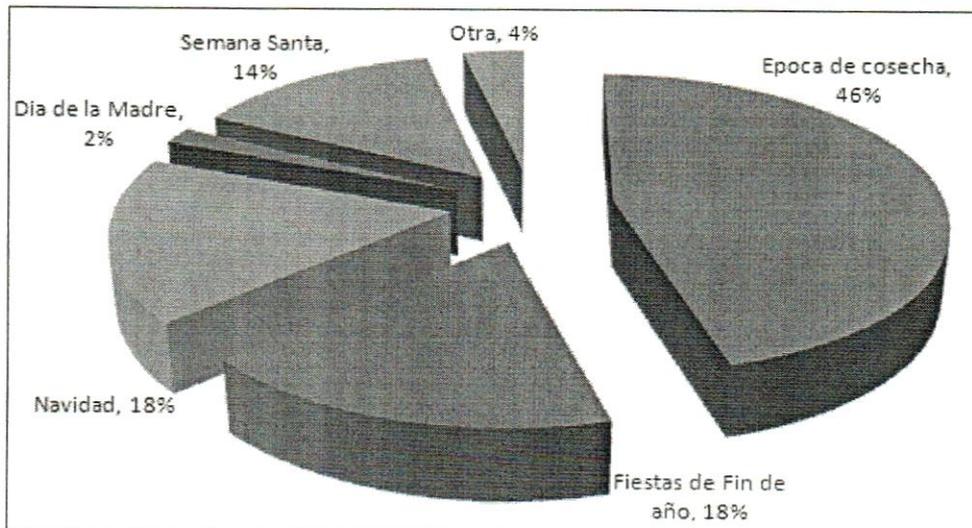
**Figura 14.- Clientes Atendidos por Día.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ En relación al efecto de estacionalidad en las ventas de las microempresas, se han identificado eventos atípicos que influyen directamente sobre este dato. El 54% manifestó presentar ciertas fechas identificadas que incrementan sus ingresos, por el contrario el 46% de las microempresas entrevistadas mantienen una venta fija durante todo el año. Dentro de las principales eventos que influyen en el incremento de ingresos para estas empresas, se tienen los siguientes:

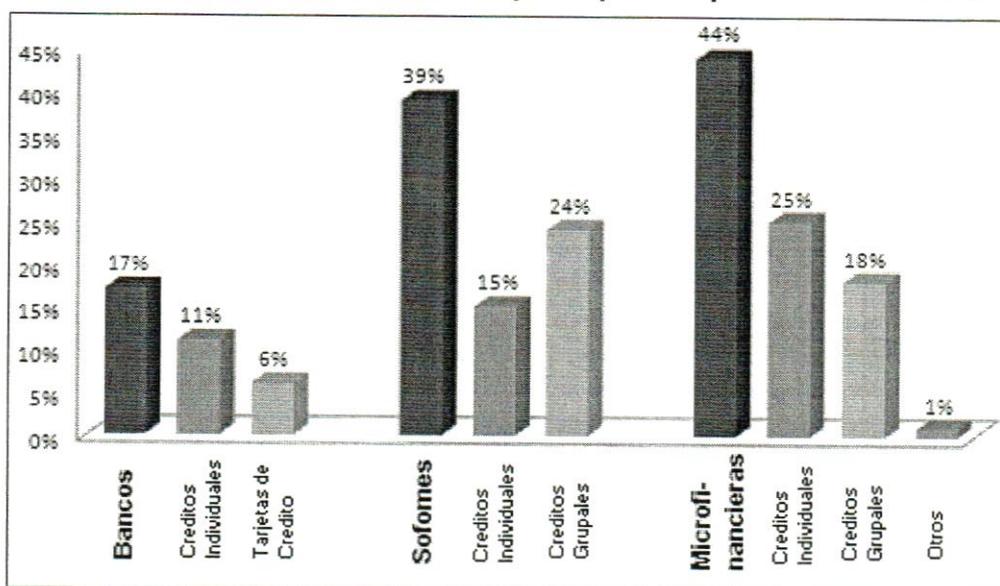
**Figura 15.-Factores que influyen en las ventas de las Microempresas.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ Un 43% del total de las microempresas entrevistadas conocen las opciones de crédito que ofrecen los Bancos Comerciales, las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple y las Microfinancieras establecidas en el municipio de Villaflores. Dentro de los productos conocidos de la banca se encuentran los créditos comerciales y las tarjetas de crédito. Por otra parte, de los productos ofrecidos por las Sofomes se conocen los créditos grupales e individuales. Por último, de los productos ofrecidos por las Microfinancieras las microempresas identifican y conocen los créditos individuales y grupales; lo anterior en base a la siguiente proporción.

**Figura 16.- Identificación de las principales opciones de crédito.**

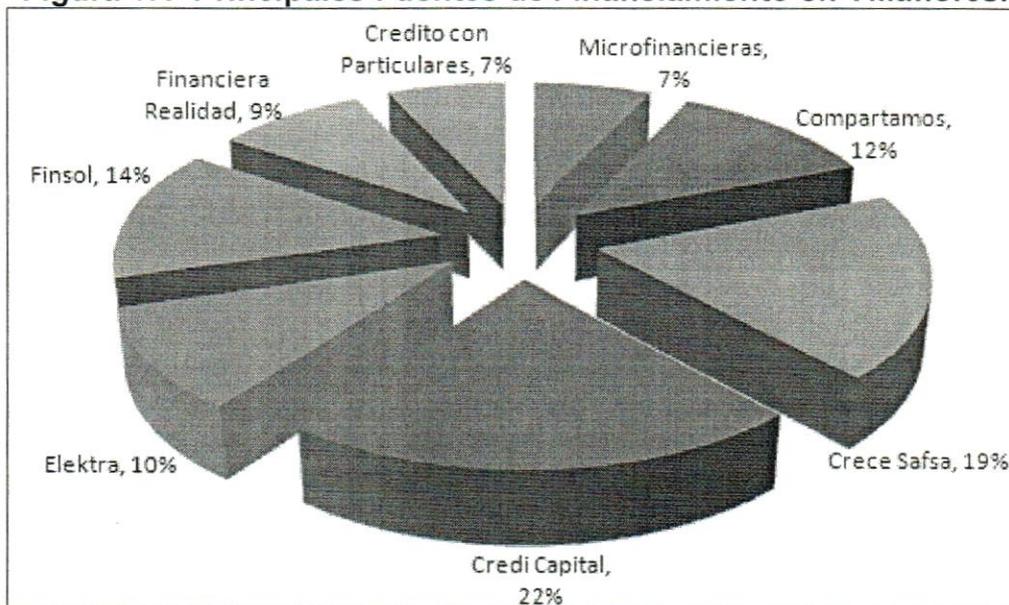


Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ El 99% de las microempresas encuestadas manifiestan tener antecedentes de crédito, identificando principalmente 8 opciones en las cuales pueden obtener recursos económicos.

Por otra parte, de la totalidad de las microempresas encuestadas el 69% obtuvieron el monto de crédito solicitado, mientras que el 31% restante recibió una cantidad inferior, principalmente por la falta de garantías (28%), la apreciación del asesor (28%), monto de crédito no acorde a las necesidades identificadas (16%), el tamaño del negocio (16%) y por ultimo el limite de crédito que tienen establecidos las empresas que otorgan el crédito (13%)

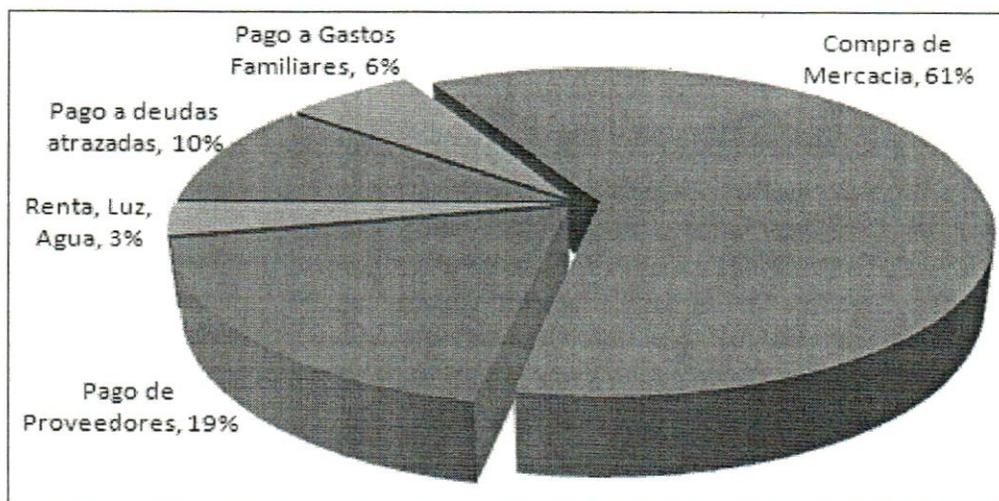
**Figura 17.- Principales Fuentes de Financiamiento en Villaflores.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ Dentro de los principales destinos para los cuales fue utilizado el crédito, esta la compra de mercancía, el pago de proveedores, el pago de deudas atrasadas, gastos familiares y los gastos para la operación del negocio.

**Figura 18.- Principales Destinos del Financiamiento.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

Dentro de los principales beneficios que perciben los microempresarios por haber utilizado el crédito, esta la ampliación de su inventario (44%), el pago de proveedores (32%), el pago de sus deudas personales (9%), el pago de los gastos para la operación del negocio (8%), el pago de gastos familiares

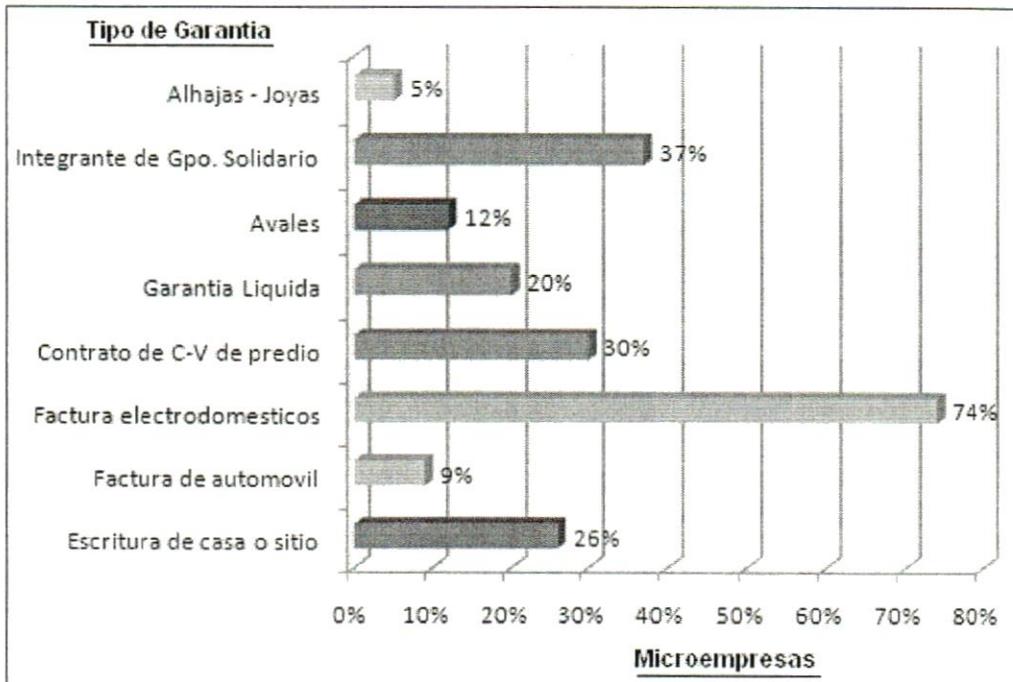
(4%), el pago de salarios de sus empleados (2%) y el mejoramiento del local (un 2%).

- ❖ Por otro lado, al analizar la apreciación que se tiene acerca de los créditos, se obtuvo los siguientes resultados; un 48% de los entrevistados considera que los créditos son buenos para el crecimiento y desarrollo de los negocios; un 35% los considera como una oportunidad para crecer; un 12% considera un impacto neutral, es decir que no pierde ni gana nada; un 5% considera que solo trabaja para el pago del crédito y que no le queda ningún beneficio; y un 1% los considera como una de las peores decisiones.
  
- ❖ Dentro de los logros alcanzados por los microempresarios, por el establecimiento de su negocio desde su inicio hasta hoy en día, un 73% de los encuestados considera una mejora en su nivel de vida, un 13% considera que obtuvo la posibilidad de brindar estudio a sus hijos, un 7% realizó mejoras en su casa, un 3% tuvo la posibilidad de comprar casa y un 3% pudo comprar su vehículo.

A pesar, de que un 32% del total de los entrevistados considera que las otras fuentes de ingresos distintas a los microempresas son más importantes, podemos decir que en general las microempresas son un sustento y complementación para los núcleos familiares que las conforman estas empresas.

- ❖ En lo referente al tipo de garantías que poseen los acreditados y que forman parte de su aportación para tener el acceso al crédito, se identificaron los siguientes composiciones; un 74% de los microempresarios cuenta con facturas de electrodomésticos, el 37% de los encuestados forma parte de grupos solidarios, el 30% cuenta con contratos de compra venta de predios, el 26% tiene escrituras publicas de casa o predio, el 20% posee recursos económicos para ofrecer garantía líquida, el 12% cuenta con el respaldo de un aval, el 9% tiene factura de automóvil susceptible de ser parte de una garantía y por ultimo el 5% de los encuestados posee alhajas y joyas.

Es importante destacar, que todas estas garantías se conjuntan para formar al menos una garantía en una relación del 1.5 a 2 veces el monto de crédito solicitado.

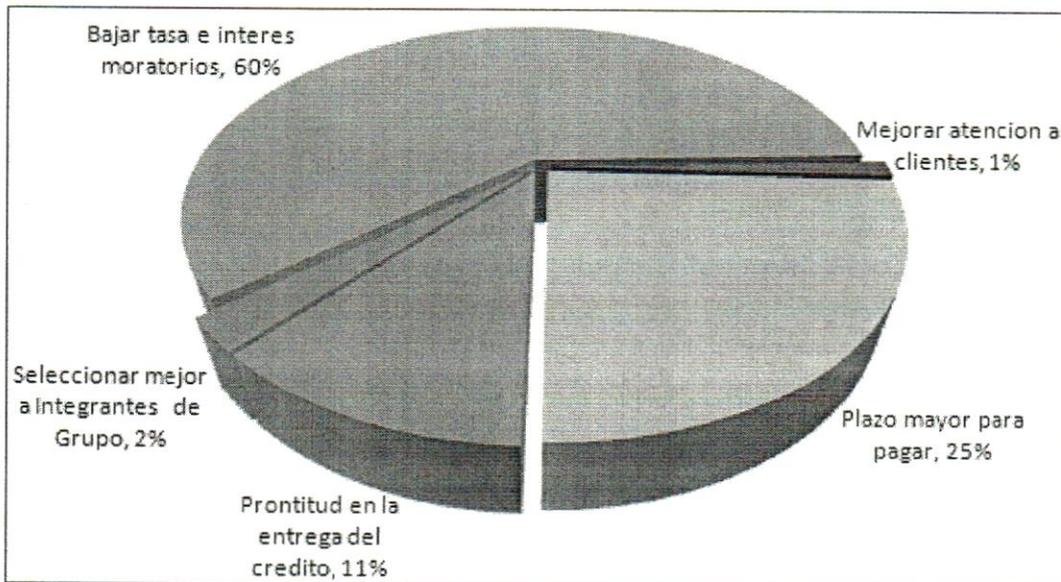
**Figura 19.- Garantías con las que cuentan las Microempresas.**

Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

- ❖ Por otra parte, dentro de las principales consideraciones que las microempresas encuestadas toman en cuenta al solicitar un crédito, se tienen las siguientes; un 39% de los encuestados considera importante analizar la tasa de interés que causara el utilizar un crédito, el 20% considera que antes de tomar una decisión de contratar o no un crédito es importante verificar el plazo estipulado para el pago, el 10% de las microempresas consideran de importancia la prontitud en la entrega del crédito, al 9% le interesa el monto de crédito, el 8% de las microempresas considera importante las garantías que deberá de aportar, a un 6% le interesa las opciones para el pago, cuando se presenten atrasos, por último, en menores proporciones esta el horario de atención, la disponibilidad para realizar los pagos, la atención que le brinden los asesores, los regalos y bonos que pudieran recibir por su pronto pago.
  
- ❖ Dentro de las principales causas que motivarían a las estas microempresas el cambiar de su actual fuente de crédito, están las siguientes; un 44% de las microempresas se cambiarían de su fuente de crédito actual, si otra empresa le mejorara la tasa de interés; el 16% consideraría el cambiarse si existiera una ampliación en el plazo para el pago, el 12% le interesa los bono y regalos que pudiera recibir, un 10% aceptaría el cambio de empresa crediticia si percibe un mejor trato de los asesores, un 9% considera las garantías solicitadas y por último, un 9% de las microempresas considera importante el monto de crédito.

- ❖ Dentro de las tendencias identificadas para estas microempresas, se tiene que el 74% de estas se mantenga con el negocio actual, un 15% considera iniciar otro negocio y mantener ambos a la vez, y un 11% considera cambiar a otro negocio que le proporcione mayores ingresos.
  
- ❖ El 58% de las microempresarios encuestados se consideran muy trabajadores, el 27% se consideran responsables, el 7% se consideran progresistas y el 7% restante se consideran honestos.
  
- ❖ De las principales recomendaciones realizadas por los microempresarios encuestados hacia las fuentes de crédito ubicadas en el municipio de Villaflores, esta la de disminuir la tasa de interés normal y moratoria; ampliar el plazo de vigencia del crédito; mejorar el tiempo en tramites y gestiones para la obtención del crédito a fin de disponer del efectivo en un menor plazo; cuando se trate de crédito grupal, mejorar la selección de los integrantes; y por ultimo mejorar la atención hacia los clientes.

**Figura 20.- Recomendaciones propuestas por las Microempresas.**



Fuente: Elaboración propia, con información obtenida en investigación de campo.

### 6.3.- Factores Relevantes entre la Oferta y Demanda del Crédito.

Dentro del planteamiento de la presente investigación, se considero el analizar los factores que han sido causantes en la toma de decisiones para la contratación de

crédito y su impacto en la implementación de los mismos, en el presente apartado se analizarán la información más relevantes entre la oferta y demanda.

- Se tiene una baja penetración de los servicios bancarios en la atención de este segmento de mercado, ya que solamente participan Banco Azteca y Compartamos Banco. Su participación de estos bancos, se debe a que manejan productos y características similares a los créditos ofertados por las Sofomes y Microfinancieras.
- Para tener acceso al crédito bancario es necesario contar con garantías formales, solvencia económica, cuentas bancarias y avales en su caso. Sin embargo, las garantías con las que cuentan las microempresas se basa primordialmente en facturas de electrodomésticos y conformación de grupos solidarios; cuentan con solvencia económica pero les hace falta documentación comprobatoria; y en su mayoría no poseen cuentas bancarias ni avales.
- El 88% de las empresas son informales, ya que no cuentan con registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, no llevan a cabo registros contables y por consiguiente no poseen información financiera. Por lo que las opciones de crédito a las cuales pueden acceder son limitadas, en donde no es necesaria esta información (Sofomes y Microfinancieras).
- Existe una gran competencia entre Sofomes y Microfinancieras por acaparar el mercado de las microempresas, ya que ofrecen productos similares en tasa de interés, plazo y garantías. Por su parte, las microempresas prestan mayor interés por aquellos créditos que ofrecen tasas de interés menores.
- Derivada de la excesiva oferta de crédito para las microempresas, se tiene un efecto de sobreendeudamiento, lo cual afecta seriamente el capital invertido por parte de las Sofomes y Microfinancieras.
- El surgimiento de Sofomes y Microfinancieras es relativamente corto, ya que estas aparecieron por los años 2002 y 2003. Por su parte, el 59% de las microempresas encuestadas tiene alrededor de los 5 años de haber iniciado sus actividades. De lo anterior podemos establecer, que la oferta de crédito fomentó el surgimiento de estas microempresas, las cuales tuvieron su sustento inicialmente con recursos propios, para posteriormente sustituirlos con recursos crediticios.

- La mayoría de los créditos ofrecidos por Sofomes y Microfinancieras van enfocados a las microempresas conformadas por mujeres. Lo anterior ha motivado la participación del género femenino en las actividades comerciales, ya que el 83% de los encuestados son mujeres.
- Los comercios de mayor tamaño son las tiendas de abarrotes, venta de comida, venta de ropa y zapatos. Los cuales poseen ingresos promedio de \$400.00 al día. Estas microempresas llevan un control acerca de su negocio y en su mayoría contempla la contratación de mano de obra.
- El principal rubro financiado es la compra de mercancía y pago de proveedores. Estos rubros son de fácil realización, es por ello que los plazos otorgados por Sofomes y Microfinancieras son de corto plazo con pagos semanales y catorcenales. Con lo anterior, se lleva a cabo una sustitución gradual de la participación del crédito en el desarrollo de las microempresas.
- El 84% de los encuestados considera que los créditos son buenos y que son una oportunidad para hacer crecer su negocio. Por el contrario, se identificó que las microempresas que poseen más de 10 años de antigüedad en operación, consideran que los créditos son de las peores decisiones.
- El ingreso obtenido del 62% de las microempresas encuestadas, es considerado como complemento de los ingresos que percibe el núcleo familiar que lo conforma, ya que los ingresos mayoritarios provienen de empleos y otras actividades que desempeñan los esposos.
- En general, los microempresarios encuestados se consideran trabajadores y responsables. Lo anterior, manifiesta una alta conciencia por el cumplimiento de sus compromisos.
- El crédito otorgado a las microempresas encuestadas es considerado como microcrédito, ya que este concepto se sustenta en el otorgamiento de pequeñas cantidades de crédito a microempresarios de escasos recursos. Estos créditos posibilitan el crecimiento de este tipo de empresas, en economías en desarrollo.

## Conclusiones y Recomendaciones.

Dentro de las conclusiones más relevantes se tienen las siguientes:

- La oferta de crédito ha incentivado el origen de las microempresas, ya que más de la mitad de estas han iniciado sus operaciones a partir del incremento de las diferentes opciones de crédito.
- El crédito tiene un impacto positivo en el desarrollo de las microempresas, ya que brinda la oportunidad de llevar a cabo la inversión de recursos financieros para el incremento de materia prima, inversión fija y saneamiento. De lo contrario, sería más difícil llevarlo a cabo mediante la utilización de recursos propios.
- La tasa de interés es importante para la toma de decisiones en la contratación de los créditos, sin embargo el costo de oportunidad es esencial para la existencia de las microempresas ya que les brinda la posibilidad de mantenerse en operación.
- Las opciones de crédito presentadas por los Bancos Banorte, HSBC, Santander y Bancomer, no están dirigidas a las microempresas que fueron entrevistadas. Lo anterior, debido a los requisitos que son solicitados por estos para tener acceso al financiamiento. El servicio al cual tienen acceso las microempresas es únicamente de ventanilla y de servicios de ahorro.
- Para el caso de Compartamos Banco y Banco Azteca, es diferente la situación ya que estos bancos están enfocados a la atención de un sector de la población de bajos recursos y por ello manejan productos acordes a su desarrollo. Sin embargo, el Banco Azteca presenta altas tasas de interés, por lo cual deja de ser una buena opción de crédito para la inversión.
- Las tarjetas de crédito no son una opción de crédito para las microempresas, sin embargo pueden ser utilizadas como medio de pago y ser aprovechadas en promociones especiales de compras sin intereses en plazos diferidos.

- Villaflores posee el quinto lugar en servicios bancarios, con el 4% del total de los servicios del estado, con una gran oferta en cuentas de ahorro, créditos al consumo y servicios de nomina. Sin embargo, la banca comercial está dejando de atender las necesidades de inversión de las microempresas, las cuales constituyen la mayoría de las empresas establecidas en este municipio. Este mercado desatendido por la banca comercial, esta siendo objeto de atención de las Sofomes y Microfinancieras.
- Las Sofomes aplican la metodología de microcrédito de origen Boliviano, basado en el supuesto de que existan créditos pequeños acordes al tamaño y necesidades de las microempresas, intentando así cubrir en su totalidad al mercado. Es por ello que en la mayoría de los productos ofertados por estas Sofomes se tienen coincidencias en monto, plazos y características.
- El 63% del total del crédito para microempresas ofertado en Villaflores proviene de cuatro Sofomes, de las cuales tres tienen su origen en este municipio, conociendo las principales necesidades de sus clientes.
- Las Microfinancieras juegan un papel importante en el otorgamiento de crédito para las microempresas. Lo anterior, a pesar de no estar aplicando correctamente los procesos establecidos del modelo boliviano.
- Las microempresas en su mayoría son de tipo informal, no se encuentran registradas ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, no llevan acabo un registro contable y control acerca de la información más importante para la toma de decisiones.
- Existe una sobre oferta de crédito para las microempresas, lo cual conlleva al riesgo de un sobreendeudamiento, la información que se genera por la colocación de este cartera crediticia no es factible de ser considerada en las bases de antecedentes crediticios con lo son Buro de Crédito y Circulo de Crédito, ya que carece de mucha información de validación, que es solicitada por estas fuentes de administración de riesgos.

Dentro de las recomendaciones que se obtienen de la siguiente investigación están:

- El establecimiento de una central de riesgo local (tipo buro de crédito), a fin de tener información más confiable acerca de la situación crediticia de cada uno de las microempresas prospectas a ser financiadas. Con la anterior medida se estaría generando una cultura crediticia entre los acreditados, sustentando la permanencia de las fuentes de financiamiento actuales.
- Realizar una adecuación de la metodología del microcrédito Boliviano utilizado por las Sofomes, a fin de que sea diseñado a la medida de las necesidades presentadas por las microempresas de Villaflores.
- Iniciar regulación de las Microfinancieras, a fin de que otorguen crédito con parámetros de calidad y con una metodología establecida, con lo cual se evitaría generación de carteras vencidas
- Motivar a las microempresas mediante capacitación (de parte de las fuentes de financiamiento) para la implementación de controles para su negocio, contabilidad y registro ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico.
- Asesoramiento a las microempresas, acerca de las diferentes opciones de financiamiento, requisitos, características y costo, de las diferentes opciones de crédito. Lo anterior con la finalidad de tener más elementos en la toma de decisiones al momento de contratar algún crédito.
- Búsqueda de recursos federales, estatales y municipales para la constitución de fondos de garantías liquidas, con la finalidad de sustituir la aportación que realizan las microempresas para tener acceso al crédito. Con esta media se estaría eficientizando los recursos líquidos con los que cuentan estas empresas y realizarían más inversiones con recursos propios de los acreditados.

## Bibliografía

AVILA, Macedo Juan José (2007) "Introducción a la Contabilidad" Umbral Editores, SA de CV, México.

BESLEY Scott, Brigham F. Eugene (2004) "Fundamentos de la Administración Financiera" 12ª. Edición, Editorial McGraw Hill, México.

BLACWELL D. Roger, Miniard W. Paul, Engel F James (2002) "Comportamiento del Consumidor" Novena Edición, Ed. Thomson, México.

BRIGHAM, Eugene F. y Houston Joel F. (2003) "Fundamentos de Administración Financiera" (Primera Edición) Florida, EE.UU., Compañía Editorial Continental.

BRIGHAM, Eugene F. y Houston Joel F. (2006) "Fundamentos de Administración Financiera" (Décima Edición) Editorial Thomson Corporation. México.

CABRERA Adame Carlos Javier, Gutiérrez Lara Abelardo Aníbal, Antonio Miguel Rubén. (2005) "Principales Indicadores Financieros y del Sector Externo de la Economía" Publicado por la UNAM, México.

CALVA José Luis, Alarco Tosoni Germán (2007) "Política Industrial Manufacturera" Publicado por la UNAM, México.

CORDERA Rolando (2006) "La Globalización de México: Opciones y contradicciones" Publicado por la UNAM, México D.F.

CORDOBA, Padilla Marcial (2006) "Formulación y Evaluación de Proyectos" Editorial ECOE (Ediciones Colección Textos Universitarios) Bogotá.

DA SILVA, O Reynaldo (2002) "Teorías de la Administración" Primera Edición, Editorial International Thomson Editores, México D.F.

DE LA CUESTA, González Martha (2002) "La Financiación de las Entidades sin fines de Lucro" Editorial Centro de Estudios Ramón Areces S.A., España.

DE ALBA Monroy José de Jesús Arturo (2005) "Marco Legal y Normativo del Sistema Financiero Mexicano" Editorial Ruz, Naucalpan Estado de México.

DE PABLO López Andrés, Ferruz Agudo Luis (1996) "Finanzas de Empresa" Ed. Ramón Areces.

DELGADO de Cantú Gloria M. (2003) "México, estructuras política, económica y social" Editorial Pearson Educación, México.

DE ZUANI, Elio Rafael (2003) "Introducción a la Administración de Organizaciones" Segunda Edición, Editorial Maktub, Buenos Aires.

Douglas R. Emery, John D. Finnerty, John D. Stowe, 2000 "Fundamentos de Administración Financiera" Editorial Pearson Educación, México.

Ediciones Fiscales ISEF, "Aspectos Contables Financieros y Fiscales de el Sistema Detallista, Año 2005.

ELIZONDO, López Arturo (2003) "Proceso Contable 2: Contabilidad Fundamental" 2ª. Edición, Editorial Thomson, México.

ESTUPIÑAN Gaitán Rodrigo, Estupiñan Gaitán Orlando (2006) "Análisis Financiero y de Gestión", Editorial ECOE Ediciones, Colombia.

FAGA Héctor Alberto, Ramos Mejía Mariano Enrique (2006) "Como Profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales" Segunda Edición, Ed. Buenos Aires Granica.

FLEITMAN, Jack (2000) "Negocios Exitosos: Cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio" Editorial McGraw-Hill, México.

GARCIA, Parra Mercedes y Jorda José María (2004) "Dirección Financiera" Universidad Politécnica de Cataluña, Editorial Barcelona (Edicions UPC), España.

GIL Estallo María de los Ángeles, Giner de la Fuente Fernando (2007) "Como Crear y Hacer Funcionar una Empresa", 7ª. Edición, Editorial ESIC, Madrid.

GITMAN, J. Lawrence (2003), "Principios de Administración Financiera", Décima Edición Ed. Pearson Educación de México, México D.F.

GRANDE Esteban Idelfonso, Abascal Elena (2007), "Fundamentos y técnicas de Investigación Comercial" Novena Edición, Ed. Esic Editorial, Madrid España.

GRIFFIN, Ebert Ronald J., Trevillo Rosales (2005) "Negocios" Ed. Pearson Educación, México.

GULLI Hege, (1999) "Microfinanzas y Pobreza: son validas las ideas preconcebidas" Ed. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

GUZMAN Vásquez Alexander, Cubillos Guzmán Luis F., Trujillo Dávila María A., Guzmán Vásquez David, Romero Cifuentes Tatiana (2006) "Contabilidad Financiera" Segunda Edición, Editorial Universidad del Rosario, Colombia.

HALL Robert E., Lieberman Marc (2006) "Macroeconomía: Principios y Aplicaciones" Editorial Thomson, México.

HERNANDEZ Hernández Abraham, Hernández Villalobos Abraham, Hernández Suarez Alejandro (2005) "Formulación y Evaluación de proyectos de inversión" Quinta Edición, Cengage Learning Editores, México.

HERNANDEZ Sampieri Roberto, Fernández C. Carlos, Baptista L. Pilar (2004) "Metodología de la Investigación" 3ª Edición. Editorial McGraw-Hill. Colombia.

HORNGREN T. Charles, Sundem L. Gary, Elliott A John, Hernández Rodríguez Luz María (2000) "Introducción a la Contabilidad Financiera" Séptima Edición, Editorial Pearson, México.

HORNGREN T. Charles, Harrison T. Walter, Smith Bamber Linda (2003) "Contabilidad" Quinta Edición, Editorial Pearson, México.

IBARRA Valdés David (2005) "El Buen Uso del Dinero" Ed. Limusa. México.

Inter-American Development Bank Staff (1998) "América Latina frente a la desigual. Informe de progreso económico y social en América Latina, edición 1998-1999" Banco Interamericano de Desarrollo.

JOHNSON, W. Robert (2003), "Administración Financiera", Compañía Editorial Continental, Grupo Patna Cultural SA de CV, México D.F.

KUNZ Bolanos Ignacio (2003), "Usos del suelo y territorio: Tipos y lógicas de localización en la ciudad de México" Editorial Plaza y Valdés, México.

LABORDA Castillo Leopoldo, De Zuani Elio Rafael (2004) "Fundamentos de Gestión Empresarial: teoría y practica desde un enfoque sistemático" Valletta Ediciones, Argentina.

MENDEZ Morales José Silvestre (2002) "Economía y la Empresa" (Segunda Edición) México D.F., Editorial Mc Graw Hill Interamericana.

MORENO, Perdomo Abraham (2002), "Planeación Financiera para Épocas Normal y de Inflación" Editorial Thomson International.

MOYER R. Charles, MacGuigan R. James, Kretlow J. William, Nuñez Herrejon José Luis (2005) "Administración Financiera Contemporánea" 9ª. Edición, Ed. International Thomson, México.

NUÑEZ, Rodríguez Violeta R. (2004) "Por la tierra en Chiapas-el corazón no se vence" 1ª. Edición, Editorial Plaza y Valdez, México D.F.

OTERO María, Rhyne Elisabeth, Martínez Sergio (1998) "El nuevo mundo de las Finanzas Microempresariales: Estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres" Editorial Saldebas, México D.F.

ORTEGA, Castro Alfonso (2004) "Introducción a las Finanzas", Editorial Mc Graw Hill., México D.F.

PALEPU, Krishna G., Paul M. Healy y Víctor L. Bernard (2002), "Análisis y Valuación de Negocios Mediante Estados Financieros", 2da. Edición, Thompson Learning, México.

PALLARES Zoilo, Romero Diego y Herrera Manuel (2005) "Hacer Empresa: Un Reto" Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa.

PANIAGUA Bravo Víctor, Paniagua Pinto Miriam, Paniagua Pinto Ma. de los Ángeles (2004) "El Contralor. Responsabilidades y Funciones", Editorial Thomson, México.

PAZ, Zavala Enrique (2004) "Introducción a la Contaduría: Fundamentos" 11ª Edición, Editorial Thomson Learning, México.

PERES Núñez Wilson, Stumpo Giovanni (2002) "Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe" Publicado por Siglo XXI.

PEREZ Ramírez Bartolomé, Carrillo Benito Emilio (2000) "Desarrollo Local: Manual de Uso" Editorial ESIC, Madrid España.

PINSON Linda, Jinnett (1999) "20 Pasos para desarrollar tu negocio; Comienza Hoy" Editorial Dearborn Trade Publishing, Chicago E.E.U.U.

PHILIP Matyszak, (2007) *Ancient Rome on Five Denarii a Day.*, Thames & Hudson, New York

POMBO Delgado José Rey (2004) "Contabilidad General: Administración y Finanzas" Editorial Cengage Learning Editores.

RAMIREZ, Solano Ernesto (2001) "Moneda, Banca y Mercados Financieros: Instituciones e instrumentos en países en desarrollo" Ed. Pearson Educación, México.

REGALADO, Hernández Rafael (2007) "Las MIPYMES en Latinoamérica" Publicado por Juan Carlos Martínez Coll.

RESA, García Manuel (2005) "Contabilidad de Sociedades" 11ª. Edición, Cengage Learning Editores, México.

ROBBINS P. Stephen, Coulter Mary (2005) "Administración" 8ª. Edición, Editorial Pearson Educación de México, México.

RODRIGUEZ, Valencia Joaquín (2002) "Administración de Pequeñas y Medianas Empresas" Editorial Thomson, México D.F.

ROSS A. Stephen, Westerfield W. Randolph y Jordan D. Bradford (2003) "Fundamentos de Finanzas Corporativas", Quinta Edición, Ed. Mc Graw-Hill Companies Inc. México D.F.

SALKIND Neil J., Escalona Roberto L., Valdés Salmerón Verónica (1998) "Métodos de Investigación" 3ra. Edición, Editorial Pearson Educación, México.

SANCHIS Palacio Joan Ramón (2003) "Dirección Estratégica Bancaria" 1ª Edición, Editorial Ediciones Díaz Santos, España.

SESTO, Pedreira Manuel (2007) "Fundamentos de Financiación" Editorial Ramón Areces, Madrid.

SOTO Pineda Eduardo, Autor Dolan Shimon (2004) "Las pymes ante el reto del siglo XXI" Publicado por Cengage Learning Editores, México.

STORNER James A.F., Freeman Edward, Córdova Just Arturo (1994) "Administración" Editorial Pearson Educación, México.

TUCKER Irving B., (2001) Fundamentos de Economía. Cengage Learning Editores, México.

VALLS, Pinos José Ramón (2003) "Fundamentos de la Nueva Gestión de Tesorería" 3ra. Edición ampliada. Editorial Fundación Confemetal, Madrid.

VARGAS, Sánchez Gustavo (2006) "Introducción a la Teoría Económica: Un enfoque latinoamericano." Segunda Edición, Editorial Pearson Educación, México.

VAN Horne, James C., Wachowicz Jr., (2003) "Fundamentos de Administración Financiera" 11ª Edición, Editorial Pearson Educación, México.

VISCENCIO Brambila Héctor (2002) "Economía para la toma de decisiones" Primera Edición, Editorial Cengage Learning Editores, México.

VIDALES, Rubi Leonel (2003) "Glosario de términos financieros: términos financieros, contables, administrativos, económicos, computacionales y

legales” 1ra. Edición, Universidad Nacional Autónoma de Baja California, México.

VILLEGAS Hernández Eduardo, Ortega Ochoa Rosa María (2002) “Sistema Financiero Mexicano” Editorial Mc Graw Hill, México.

VELASCO Palacios Antonio, Velasco Trejo Jorge Alejandro, Velasco Trejo Antonio (2006) “Estructura Socioeconómica y Política de Chiapas” Editado en Talleres de Impresora Roma, Chiapas México.

ZERMEÑO Felipe (2004) “Lecciones de desarrollo Económico” Primera Edición, Ed. Plaza y Valdés, México D.F.

## Páginas Electrónicas

**Acerca de la OCDE;** Secretaria de la Función Pública; consulta 16 de abril del 2009;

<http://www.funcionpublica.gob.mx/ocde/acerca/info.html>

**Banchiapas;** Gobierno del Estado de Chiapas; consulta 1 de Abril del 2009;

[www.ban.chiapas.gob.mx/](http://www.ban.chiapas.gob.mx/)

**Banmujer;** Secretaria de Desarrollo Social Chiapas; fecha de consulta 1 de Abril 2009;

[www.dsosocial.chiapas.gob.mx/banmujer/](http://www.dsosocial.chiapas.gob.mx/banmujer/)

**Bancos en Operación;** Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Boletín de prensa del día 1° de Abril del 2008

[www.cnbv.gob.mx/recursos/013\\_NuevosBancos.doc](http://www.cnbv.gob.mx/recursos/013_NuevosBancos.doc)

**Diagnostico de micro, pequeña y mediana empresa;** Secretaria de Economía; consulta del 10 de enero de 2009;

[http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/diagnosticodemicropequenasymediana\\_sempresas.pdf](http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/diagnosticodemicropequenasymediana_sempresas.pdf)

**Enciclopedia de los Municipios de México;** Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Gobierno del Estado de Chiapas; consulta del 20 de Diciembre del 2008;

[http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/EMM\\_chiapas](http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/EMM_chiapas)

**Entidades de Ahorro y Crédito Popular;** Banco de México; consulta del 9 de Marzo del 2009;

<http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/inforgeneral/intermediariosFinancieros/EntidadesdeAhorroyCreditoPopular.html>

**El principal problema de la empresa es quién le da un crédito;** Comunidad PYME El Empresario; de fecha 27/06/2008;

<http://www.elempresario.com.mx/Financiamiento/Paginas/El%20principal%20problema%20de%20la%20empresa%20es%20quien%20le%20da%20un%20credito.aspx>

**Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;** Secretaria de Economía; consulta 1 de Abril del 2009;

[www.economia.gob.mx/pics/p/p239/fampyme.pdf](http://www.economia.gob.mx/pics/p/p239/fampyme.pdf)

**Impacto de la microempresa rural en la economía latinoamericana;** Revista de Futuros No. 13 Año 2006, Vol. 4; actualizada al 29 de Enero del 2009;  
[http://www.revistafuturos.info/futuros13/microempresa\\_rural.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros13/microempresa_rural.htm)

**La Secretaria de Economía y las Mipymes;** Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros; actualizada al 17 de Diciembre del 2008;  
[http://www.condusef.gob.mx/index.php?view=article&id=758%3AAla-secretaria-de-economia-y-las-mipymes&tmpl=component&print=1&page=&option=com\\_content&Itemid=80](http://www.condusef.gob.mx/index.php?view=article&id=758%3AAla-secretaria-de-economia-y-las-mipymes&tmpl=component&print=1&page=&option=com_content&Itemid=80)

**Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012;** Apartado pequeñas y medianas empresas; Gobierno Federal; consulta 4 de Mayo del 2009:  
<http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/pequenas-y-medianas-empresas.html>

**Programa Crédito PYME;** Secretaria de Economía; consulta 2 de mayo del 2009;  
<http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>

**Salarios Mínimos 2009;** Servicio de Administración Tributaria; consulta del 14 de Enero del 2009;  
[http://www.sat.gob.mx/sitio\\_internet/asistencia\\_contribuyente/informacion\\_frecuente/salarios\\_minimos/default.asp](http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/informacion_frecuente/salarios_minimos/default.asp)

**Situación de MIPYMES;** Encuesta de Banco Mundial y la CONDUSEF; Diciembre del 2002;  
[www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)

**Sofomes;** Servicio de Administración Tributaria; consulta del 9 de marzo del 2009;  
[http://www.sat.gob.mx/sitio\\_internet/informacion\\_fiscal/tramites\\_fiscales/tramites\\_fisnancieros/106\\_8635.html](http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/informacion_fiscal/tramites_fiscales/tramites_fisnancieros/106_8635.html)

## Anexo 1. Indicadores Estatales

### Población Total (2005)

Entidad	Total	Hombre	Mujer
Estados Unidos Mexicanos	103,263,388	50,249,955	53,013,433
Chiapas	4,293,459	2,108,830	2,184,629
% del Nacional	4.16%	4.20%	4.12%

Fuente: II Censo de Población y Vivienda 2005.

Dentro de los municipios que destacan por orden de importancia son los municipios de Tuxtla Gutiérrez con el 11.72%, Tapachula con el 6.58%, Ocosingo con el 3.97%, San Cristóbal de las Casas con 3.88% y Comitán de Domínguez con el 2.82%.

Por el contrario, dentro de los municipios de la entidad que poseen el menor número de población esta Sunuapa con el 0.05%, Santiago del Pinar con 0.07%, San Andrés Duraznal 0.07%, Osumacinta con el 0.08% y Nicolás Ruiz con el 0.09% de la población total estatal.

### Producto Interno Bruto (2006)

Ambito	Total	Grandes Divisiones 2006. PIB en Millones de Pesos a Precios Corrientes en Valores Básicos.									
		Agricultura, silvicultura y pesca	Minería	Industria Manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenaje y comunicaciones	8-Servicios financieros, seguros, act. inmobiliarias y de alquiler	9-Servicios comunales, sociales y personales	Rama 72a. Servicios Bancarios Imputados
Nacional	8,191,341	290,324	129,093	1,480,974	470,617	117,190	1,739,110	865,075	1,063,896	2,136,693	-101,621
Chiapas	132,835	11,199	1,473	4,549	12,970	11,778	14,226	10,381	24,461	42,239	-441
% Part.	1.62%	3.86%	1.14%	0.31%	2.76%	10.05%	0.82%	1.20%	2.30%	1.98%	0.43%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Dirección General de Contabilidad Nacional y Estadísticas Económicas. Dirección Adjunta de Cuentas Nacionales. Dirección de Contabilidad Nacional.

Con lo que respecta al Estado de Chiapas, durante el periodo comprendido del 2001 al 2006, ha participado con el 1.6% del Producto Interno Bruto Nacional ocupando el lugar 17 en el orden de importancia en cuanto a la contribución de este indicador a nivel nacional.

Dentro de los principales estados que contribuyen al PIB Nacional se tiene al D.F. con un 21.5%, Estado de México con el 9.7%, Nuevo León con 7.5%, Jalisco con el 6.2% y Chihuahua con el 4.6%. Por el contrario, dentro de los estados con menor contribución a este indicador se tienen a Zacatecas con 0.8%, Baja California Sur con 0.6%, Nayarit con el 0.6%, Colima con el 0.5% y Tlaxcala con el 0.5% con respecto al nacional. INEGI

## Anexo 2. Actividades Económicas Estatales (Sector Primario)

### Superficie sembrada y cosechada, volumen y valor de la producción agrícola por tipo de cultivo y principales cultivos, año 2005.

TIPO/ CULTIVO	SUPERFICIE SEMBRADA (Has.)	SUPERFICIE COSECHADA (Has)	VOLUMEN (Toneladas)	VALOR (Miles de pesos)
<b>TOTAL</b>	<b>1,563,231.28</b>	<b>1,497,550.93</b>	<b>NA</b>	<b>10,957,367.11</b>
<b>CULTIVOS CÍCLICOS</b>	<b>1,032,091.38</b>	<b>979,242.53</b>	<b>NA</b>	<b>3,553,915.79</b>
MAÍZ GRANO	841,568.82	801,214.29	1,402,833.28	2,536,994.76
FRIJOL	133,384.60	127,374.46	74,166.12	496,526.85
PAPA	1,734.00	1,734.00	21,941.00	77,015.60
TOMATE ROJO (JITOMATE)	690.25	675.50	23,496.29	68,330.04
SOYA	13,605.46	11,591.71	21,004.83	57,773.53
CHILE VERDE	3,060.25	3,052.25	22,026.00	56,449.80
CACAHUATE	9,105.00	8,138.50	11,927.67	50,213.68
SANDÍA	2,150.00	1,927.00	29,305.00	48,081.90
SORGO GRANO	12,955.00	11,880.50	30,797.15	43,543.31
AJONJOLÍ	8,652.00	6,527.00	3,482.30	29,163.90
CÍCLICOS a/	5,186.00	5,127.32	NA	89,822.42
<b>CULTIVOS PERENNES b/ c/</b>	<b>531,139.90</b>	<b>518,308.40</b>	<b>NA</b>	<b>7,403,451.32</b>
PASTOS	142,006.11	142,006.11	5,742,243.16	2,296,897.26
CAFÉ CEREZA	253,527.76	251,605.06	637,236.39	1,607,526.86
PLÁTANO	25,469.45	25,297.45	762,643.65	1,366,842.13
CAÑA DE AZÚCAR	29,984.30	29,958.80	2,634,363.66	865,066.12
PAPAYA	2,388.25	1,809.50	122,115.71	401,885.88
MANGO	23,700.46	20,439.71	131,249.62	378,823.41
CACAO	21,330.11	20,354.96	12,047.34	227,437.84
PALMA AFRICANA	16,760.50	13,864.50	185,211.54	97,032.32
CIRUELA	2,490.00	2,471.00	12,879.20	38,687.15
DURAZNO	1,816.55	1,731.55	6,338.41	35,266.68
PERENNES d/	11,666.41	8,769.76	NA	87,985.66

Fuente: SAGARPA. Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera. Anuario Estadístico de la Producción Agrícola por Municipios. Consulta en internet el 25 de julio de 2006: [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

#### Notas:

Desde el punto de vista estadístico, el año agrícola es el periodo que resulta de la adición del ciclo otoño-invierno con el ciclo primavera-verano, y el de los cultivos perennes. Conviene precisar que los ciclos agrícolas reciben el nombre de la estación del año en que se realizan las respectivas siembras, se desarrollan las plantas y se ejecutan las diversas labores de cultivo.

Por lo que respecta al año agrícola 2005, al ciclo otoño-invierno 2004/05 le correspondió una época de siembra que abarcó los meses de octubre de 2004, a febrero del año 2005, y una época de cosecha que se extendió aproximadamente desde el mes de enero del año 2005, hasta septiembre de ese mismo año.

De igual manera, el ciclo primavera-verano 2005/05 abarcó una época de siembra que comprendió los meses de abril a septiembre del año 2005, y de cosechas desde julio del año 2005 hasta aproximadamente el mes de marzo del 2006.

La cosecha de los cultivos perennes en el año 2005, también quedó contabilizada en el año agrícola de referencia. Asimismo la suma de los parciales puede no coincidir con los totales, debido al redondeo de las cifras.

a/ Comprende: tabaco, col (repollo), chile seco, calabaza (semilla) o chihua, melón, cebolla, arroz palay, camote, pepino, sorgo forrajero en verde, trigo grano y garbanzo grano.

b/ Se refiere a superficie plantada que comprende: superficie plantada en el año agrícola de referencia, la plantada en desarrollo y la plantada en producción.

c/ Se refiere únicamente a la superficie plantada en producción.

d/ Comprende: manzana, naranja, piña, hule hevea, aguacate, limón, pimienta, macadamia, copra, mamey, zapote, marañón, perón, guayaba, tamarindo, nanche, mandarina, tejocote, lima, zarzamora, toronja (pomelo) y vainilla.

## **Avance de siembras y cosechas para el 2007 (Riego + Temporal) Datos definitivos.**

Grupo	Producto	Superficie Programada (Ha)	Superficie Sembrada (Ha)	Superficie Cosechada (Ha)	Sembrada / Programada (%)	Produccion Programada (Ton)	Produccion Obtenida (Ton)	Obtenida / Programada (%)
<b>Anuales</b>								
<i>Otoño-Invierno</i>								
BASICOS	AJONJOLI	7,870	8,053	8,053	102.33	4,037	4,898	121.33
	FRIJOL	46,196	46,375	46,220	100.39	27,365	28,236	103.18
	MAIZ GRANO	107,858	110,099	110,069	102.08	152,020	165,256	108.71
	SORGO GRANO	3,722	2,155	2,155	57.9	11,381	7,157	62.88
FRUTAS	SANDIA	1,831	1,468	1,443	80.17	31,434	26,436	84.1
HORTALIZAS	CHILE VERDE	4,108	4,053	4,053	98.66	21,900	18,860	86.12
OTROS	OTROS	1,775	1,364	1,284		26,750	17,860	
<b>SUB TOTAL O-I</b>		<b>173,360</b>	<b>173,567</b>	<b>173,277</b>	<b>100.12</b>	<b>274,887</b>	<b>268,703</b>	<b>97.75</b>
<i>Primavera-Verano</i>								
BASICOS	ARROZ PALAY	769	790	765	102.67	2,710	2,198	81.09
	FRIJOL	81,166	83,663	59,337	103.08	48,106	35,776	74.37
	MAIZ GRANO	687,597	561,418	255,075	81.65	1,359,342	478,754	35.22
	SORGO GRANO	6,983	8,497	1,478	121.68	22,097	4,677	21.17
	SOYA	10,893	10,054	2,690	92.3	29,556	6,713	22.71
HORTALIZAS	PAPA	1,614	1,606	1,606	99.5	19,653	20,323	103.41
OTROS	OTROS	1,380	1,557	1,148		36,260	33,558	
<b>SUB TOTAL P-V</b>		<b>790,402</b>	<b>667,585</b>	<b>322,099</b>	<b>84.46</b>	<b>1,517,724</b>	<b>581,999</b>	<b>38.35</b>
<b>TOTAL ANUALES</b>		<b>963,762</b>	<b>841,152</b>	<b>495,376</b>	<b>185</b>	<b>1,792,611</b>	<b>850,702</b>	<b>136</b>
<b>Perennes</b>								
INDUSTRIALES	CACAO	19,890	19,892	19,876	100.01	10,551	7,371	69.86
	CAFÉ CEREZA	253,955	253,955	251,623	100	593,130	564,772	95.22
	CAÑA DE AZUCAR	28,207	28,208	28,039	100	2,431,102	2,430,761	99.99
	COPRA	905	905	905	100	1,302	963	73.99
FRUTAS	DURAZNO	1,871	1,890	1,772	101.02	5,963	7,425	124.51
	MANGO	24,468	23,924	21,665	97.78	170,582	149,395	87.58
	MANZANA	1,246	1,265	1,237	101.48	2,982	3,007	100.83
	NARANJA	2,507	2,498	2,434	99.62	20,632	16,362	79.3
	PAPAYA	2,611	2,201	2,049	84.3	158,114	150,468	95.16
PLATANO	24,923	21,700	21,601	87.07	767,524	547,743	71.36	
OTROS	OTROS	1,270	1,299	1,047		7,680	9,747	
<b>TOTAL PERENNES</b>		<b>361,853</b>	<b>357,737</b>	<b>352,248</b>	<b>98.86</b>	<b>4,169,562</b>	<b>3,888,014</b>	<b>93.25</b>
<b>CHIAPAS</b>	<b>2007</b>	<b>1,325,615</b>	<b>1,198,889</b>	<b>847,624</b>	<b>90.44</b>	<b>5,962,173</b>	<b>4,738,716</b>	<b>79.48</b>

Fuente: INEGI, Elaborado por el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), con información de las Delegaciones de la SAGARPA. [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

Notas: Incluye los 22 cultivos más importantes por año agrícola, con base en la superficie sembrada, por esa razón son diferentes en cada entidad federativa

Algunos productos se comercializan en seco o achicalado, para este avance la información se reporta en verde, el producto seco o achicalado se multiplica por un factor de 5.

## Importancia de la Producción Ganadera por Estado (Año 2007)

ESTADO	CARNE EN CANAL						LECHE		OTROS PRODUCTOS			
	BOVINO	PORCINO	OVINO	CAPRINO	AVE	GUAJO- LOTE	BOVINO	CAPRINO	HUEVO PARA PLATO	MIEL	CERA EN GREÑA	LANA SUCIA
AGUASCALIENTES	26°	19°	25°	25°	5°		10°		17°	28°		
BAJA CALIFORNIA	4°	31°	26°	23°	28°		13°	16°	13°	31°	24°	
BAJA CALIFORNIA SUR	29°	32°	29°	20°	31°		24°	11°	29°	26°	17°	
CAMPECHE	25°	26°	18°	27°	22°	10°	27°		22°	2°	22°	
COAHUILA	12°	20°	17°	1°	13°		2°	1°	8°	27°	19°	12°
COLIMA	28°	27°	31°	26°	21°	18°	26°	19°	26°	23°	16°	
CHIAPAS	3°	12°	15°		10°	9°	11°		21°	5°	11°	11°
CHIHUAHUA	7°	23°	10°	14°	25°	1°	4°	4°	20°	19°	18°	13°
DISTRITO FEDERAL	32°	30°	32°		32°		30°		31°	32°		
DURANGO	9°	28°	24°	11°	3°		3°	2°	6°	17°	9°	9°
GUANAJUATO	20°	4°	13°	9°	6°		6°	3°	5°	25°		
GUERRERO	18°	11°	21°	4°	20°	6°	22°		16°	4°	2°	
HIDALGO	21°	13°	2°	15°	15°	7°	8°	18°	19°	13°	14°	1°
JALISCO	2°	1°	8°	8°	2°	19°	1°	5°	1°	3°	1°	
MEXICO	15°	10°	1°	19°	9°	3°	7°		12°	12°	15°	2°
MICHOACAN	8°	7°	14°	7°	16°	13°	12°	9°	10°	10°	7°	8°
MORELOS	30°	29°	23°	22°	17°		29°			16°		
NAYARIT	24°	25°	28°	18°	19°		23°		15°	22°	25°	
NUEVO LEON	17°	15°	22°	13°	11°		25°	6°	4°	21°	23°	
OAXACA	16°	9°	11°	2°	24°	11°	16°		18°	7°	8°	7°
PUEBLA	19°	5°	4°	3°	7°	4°	9°	13°	2°	8°	3°	6°
QUERETARO	22°	16°	19°	24°	4°	16°	14°	15°	11°	30°	27°	
QUINTANA ROO	31°	24°	30°	28°	23°	14°	31°		28°	9°	10°	
SAN LUIS POTOSI	13°	21°	9°	6°	14°	17°	17°	8°	24°	15°	21°	5°
SINALOA	6°	14°	7°	12°	8°		21°		9°	20°	12°	
SONORA	5°	2°	20°	21°	26°		18°	14°	3°	24°		
TABASCO	10°	17°	27°		18°	5°	19°		27°	29°	26°	
TAMAULIPAS	11°	8°	6°	10°	30°		28°	17°	30°	18°	13°	
TLAXCALA	27°	18°	12°	16°	29°	12°	20°	10°	25°	14°	20°	4°
VERACRUZ	1°	6°	3°	17°	1°	8°	5°	12°	14°	6°	4°	10°
YUCATAN	23°	3°	16°		12°	2°	32°		7°	1°	5°	
ZACATECAS	14°	22°	5°	5°	27°	15°	15°	7°	23°	11°	6°	3°

Fuente: INEGI, (2007). Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Delegación en el Estado. Subdelegación de Ganadería. [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

## Población estatal ganadera y avícola. Valor de la Población ganadera y avícola. Año 2005 (Miles de pesos)

POBLACION / VALOR	TOTAL ESTATAL	BOVINO a/	PORCINO	OVINO b/	CAPRINO c/	ÉQUIDO d/	AVES	
							GALLINÁCEAS e/	GUAJOLOTES
CABEZAS (Numero)	55,219,393.00	3,082,813.00	1,351,113.00	271,006.00	5,339.00	317,698.00	49,937,207.00	254,217.00
VALOR DE LA POBLACION (Miles de Pesos)	20,429,034.13	15,454,790.81	1,509,058.30	125,918.36	1,294.87	980,040.54	2,295,233.39	62,697.86

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Delegación en el Estado. Subdelegación de Ganadería. Consulta en internet el 25 de julio de 2006: [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

Notas:

a/ Comprende: bovinos para leche, para carne, de doble propósito y para trabajo.

b/ Comprende ovinos para carne, para lana y doble propósito.

c/ Comprende caprinos para carne y para leche.

d/ Comprende: caballos, asnos y mulas para monta, tiro y carga.

e/ Comprende: gallinas, gallos, pollos y pollas, tanto para la producción de carne como de huevo

### **Volumen de la producción forestal maderable estatal, por especies, año 2005** **(Metros cúbicos rollo)**

Volumen / Valor	TOTAL ESTATAL	CONÍFERAS		LATIFOLIADAS		PRECIOSAS a/	COMUNES TROPICALES b/
		PINO c/	CIPRÉS d/	ENCINO e/	LIQUIDÁMBAR f/		
Volumen de la Producción (metros cúbicos rollo)	120,150.00	116,927.00	88.00	2,010.00	25.00	245.00	855.00
Valor de la Producción (miles de pesos)	42,168.00	40,924.45	52.80	402.00	6.25	269.50	513.00

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Delegación en el Estado. Subdelegación de Planeación y Fomento Sectorial.

Notas: El volumen de producción corresponde al volumen transportado. Algunos municipios reportan producción por permisos otorgados en años anteriores. Para este año no se consideran los municipios que han solicitado aprovechamientos en terrenos diversos a los forestales, toda vez que ya no requieren documentación legal de transporte.

a/ Se refiere a cedro rojo (*Cedrela odorata*).

b/ Comprende primavera (*Roseodendron donnell-smithii*) y chiche (*Aspidosperma megalocarpum*).

c/ Comprende: *Pinus ocarpa*, *P. tenuifolia*, *P. teocote* y *P. oaxacana*.

## Anexo 3. Actividades Económicas Estatales (Sector Secundario)

### Características Económicas de las Actividades Manufactureras, Año 2003 a/.

UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAL OCUPADO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	PERSONAL OCUPADO REMUNERADO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	PERSONAL OCUPADO NO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	REMUNERACIONES (Miles de pesos)	PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL (Miles de pesos)	CONSUMO INTERMEDIO (Miles de pesos)	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO (Miles de pesos)	TOTAL DE ACTIVOS FIJOS (Miles de pesos)
9,601.0	32,567.0	20,050.0	1,468.0	1,304,492.0	46,811,471.0	33,379,797.0	13,431,674.0	9,475,712.0

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004. Consulta en internet el 5 de abril de 2006: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Notas:

a/ Los datos corresponden a las unidades que realizaron actividades económicas del 1 de enero al 31 de diciembre del año de referencia, e incluye aquellas que sólo trabajaron parcialmente durante este periodo.

La información correspondiente a personal ocupado se refiere a promedio anual. Comprende únicamente lo que corresponde a áreas urbanas.

Cuando aparece un cero en algunos de los renglones de los conceptos que se expresan en unidades monetarias, se debe a que los informantes así lo declararon en esa variable, o que la cantidad fue menor a \$500.00 y, como las cifras se presentan en miles de pesos, se redondeó a cero.

### Volumen de la producción de petrolíferos y petroquímicos por producto en el Estado de Chiapas, año 2005.

PRODUCTO	TOTAL
Volumen de petrolíferos (Miles de barriles)	22,596.9
Gasolinas	7,926.6
Gas licuado	14,670.2
Volumen de petroquímicos (toneladas)	662,516.6
Etano	400,811.2
Azufre	261,705.4

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005, PEMEX. Dirección Corporativa de Planeación; Subdirección de Relaciones Sectoriales

Chiapas, representa una importante fuente de energía para la Nación, ya que se produce el 24% de las gasolinas naturales y casi el 20% del gas licuado de petróleo (LP) a través de las instalaciones en los municipios de Reforma, Juárez, Pichucalco, Sunuapa y Ostucán.

## Anexo 4. Actividades Económicas Estatales (Sector Terciario)

### Características Económicas Seleccionadas de las Actividades Comerciales a Nivel Estatal, año 2003 a/

Unidades Económicas b/	Personal Ocupado Dependiendo de la Razón Social	Personal Ocupado Remunerado Dependiente de la Razón Social	Personal Ocupado No Dependiente de la Razón Social	Remuneraciones (Miles de pesos)	Prod. Bruta Total (Miles de pesos)	Consumo Intermedio (Miles de pesos)	Valor Agregado Censal Bruto (Miles de pesos)	Total de Activos Fijos (Miles de pesos)
52,785	119,111	49,068	6,533	1,975,375	13,694,906	3,481,468	10,213,438	5,794,551

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004. Consulta en internet el 5 de abril de 2006: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Notas: La información correspondiente a personal ocupado se refiere a promedio anual. Comprende únicamente lo que corresponde a áreas urbanas.

a/ Los datos corresponden a las unidades que realizaron actividades económicas del 1 de enero al 31 de diciembre del año de referencia, e incluye aquellas que sólo trabajaron parcialmente durante este periodo.

b/ Término genérico con el cual se denomina a todo tipo de unidades de observación del censo. Comprende tanto unidades productoras como auxiliares.

### Establecimientos y cuartos de hospedaje por categoría turística del establecimiento, al 31 de diciembre de 2005

Categoría turística	Establecimientos	Cuartos
Cinco estrellas a/	10	701
Cuatro estrellas	37	2,140
Tres estrellas	66	2,320
Dos estrellas	103	2,645
Una estrella	98	1,821
Sin categoría b/	285	4,454
<i>Total</i>	<i>599</i>	<i>14,081</i>

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Turismo del Gobierno del Estado. Dirección de Capacitación y Servicios Turísticos; Departamento del Sistema de Información Turística Estatal.

Notas:

a/ Incluye clase especial.

b/ Comprende: clase económica, sin categoría (no familiar), villas o cabañas, suites, bungalows y trailer park.

**Turistas que se hospedaron en establecimientos de hospedaje, por principales Municipios, según clase estadística del establecimiento y por origen de los visitantes. Año 2005.**

MUNICIPIO	TOTAL	CINCO ESTRELLAS	CUATRO ESTRELLAS	TRES ESTRELLAS	DOS ESTRELLAS	UNA ESTRELLA	ORIGEN DE LOS VISITANTES	
							NACIONALES b/	EXTRANJEROS c/
COMITÁN DE DOMINGUEZ	128,280	NA	ND	50,209	23,808	54,263	121,765	6,515
PALENQUE	380,900	ND	162,395	85,462	73,433	59,610	254,879	126,021
SAN CRISTÓBAL DE LAS CASAS a/	456,715	ND	158,880	145,236	63,377	89,222	251,545	205,170
TAPACHULA	286,428	15,787	48,377	15,371	72,033	134,860	243,710	42,718
TONALÁ	58,074	NA	7,290	12,195	29,606	8,983	57,813	261
TUXTLA GUTIÉRREZ a/	621,746	87,357	46,615	76,860	160,600	250,314	608,713	13,033
RESTO DE MUNICIPIOS	766,432	40,891	168,381	152,882	167,669	236,609	609,671	156,761
ESTADO a/	<b>2,698,575</b>	<b>144,035</b>	<b>591,938</b>	<b>538,215</b>	<b>590,526</b>	<b>833,861</b>	<b>2,148,096</b>	<b>550,479</b>

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Turismo del Gobierno del Estado. Dirección de Capacitación y Servicios Turísticos. Departamento del Sistema de Información Turística Estatal.

NOTA: La información presentada se obtiene del cuestionario hotelero, aplicado como herramienta de medición estadística. Comprende el total de los establecimientos clasificados para fines estadísticos con categorías 1, 2, 3, 4 y 5 estrellas.

a/ Los datos de turistas hospedados son del programa nacional Data Tur de la Secretaría de Turismo Federal.

b/ Incluye extranjeros residentes en el país.

c/ Incluye nacionales residentes en el extranjero.

**Sucursales de la Banca Comercial a Nivel Estatal, año 2006**

Total Estatal	Banamex	Banorte	BBVA-Bancomer	HSBC	Santander-Serfin	Scotiabank Inverlat	Banco Azteca	Otros a/
166	33	29	30	16	14	7	22	15

Fuente: INEGI Anuario Estadístico Chiapas 2005, Asociación de Bancos de México, A. C. Consulta en internet el 19 de abril de 2006: [www.abm.org.mx](http://www.abm.org.mx)

Nota: a/ Comprende: Bancomext, Banjercito, Banobras y Bansefi.

## Anexo 5. Principales Actividades Económicas Municipales (Sector Primario).

### Superficie sembrada y cosechada, por tipo de cultivo y por disponibilidad de agua. Comparativo Estatal vs. Municipal. Año Agrícola 2005 (hectáreas)

TIPO DE CULTIVO/NIVEL	SUPERFICIE SEMBRADA			SUPERFICIE COSECHADA		
	TOTAL	RIEGO	TEMPORAL	TOTAL	RIEGO	TEMPORAL
ESTATAL	1,563,231.3	59,504.2	1,503,727.0	1,497,550.9	58,526.6	1,439,024.3
VILLAFLORES	41,028.5	607.3	40,421.3	36,492.5	563.3	35,929.3
<b>CULTIVOS CÍCLICOS</b>	<b>1,032,091.4</b>	<b>18,569.3</b>	<b>1,013,522.1</b>	<b>979,242.5</b>	<b>18,569.3</b>	<b>960,673.3</b>
MAÍZ GRANO	841,568.8	10,428.5	831,140.3	801,214.3	10,428.5	790,785.8
VILLAFLORES	35,643.0	435.0	35,208.0	32,109.8	435.0	31,674.8
% con respecto al Estatal	4.2%	4.2%	4.2%	4.0%	4.2%	4.0%
FRIJOL	133,384.6	6,581.0	126,803.6	127,374.5	6,581.0	120,793.5
VILLAFLORES	3,762.0	20.0	3,742.0	3,050.0	20.0	3,030.0
% con respecto al Estatal	2.8%	0.3%	3.0%	2.4%	0.3%	2.5%
JITOMATE	690.3	105.0	585.3	675.5	105.0	570.5
VILLAFLORES	53.3	30.0	23.3	40.5	30.0	10.5
% con respecto al Estatal	7.7%	28.6%	4.0%	6.0%	28.6%	1.8%
CHILE VERDE	3,060.3	34.3	3,026.0	3,052.3	34.3	3,018.0
VILLAFLORES	3.3	3.3	0.0	3.3	3.3	0.0
% con respecto al Estatal	0.1%	9.5%	0.0%	0.1%	9.5%	0.0%
CACAHUATE	9,105.0	0.0	9,105.0	8,138.5	0.0	8,138.5
VILLAFLORES	35.0	0.0	35.0	35.0	0.0	35.0
% con respecto al Estatal	0.4%	0.0%	0.4%	0.4%	0.0%	0.4%
SANDÍA	2,150.0	370.0	1,780.0	1,927.0	370.0	1,557.0
VILLAFLORES	55.0	15.0	40.0	52.0	15.0	37.0
% con respecto al Estatal	2.6%	4.1%	2.2%	2.7%	4.1%	2.4%
SORGO GRANO	12,955.0	182.0	12,773.0	11,880.5	182.0	11,698.5
VILLAFLORES	325.0	10.0	315.0	253.0	10.0	243.0
% con respecto al Estatal	2.5%	5.5%	2.5%	2.1%	5.5%	2.1%
<b>CULTIVOS PERENNES</b>	<b>531,139.90</b>	<b>40,934.99</b>	<b>490,204.91</b>	<b>518,308.40</b>	<b>39,957.34</b>	<b>478,351.06</b>
CAFÉ CEREZA	253,527.76	0.00	253,527.76	251,605.06	0.00	251,605.06
VILLAFLORES	840.00	0.00	840.00	681.00	0.00	681.00
% con respecto al Estatal	0.3%	0.0%	0.3%	0.3%	0.0%	0.3%
PAPAYA	2,388.3	1,741.3	647.0	1,809.5	1,182.5	627.0
VILLAFLORES	92.0	92.0	0.0	48.0	48.0	0.0
% con respecto al Estatal	3.9%	5.3%	0.0%	2.7%	4.1%	0.0%
MANGO	23,700.5	3,725.3	19,975.2	20,439.7	3,711.0	16,728.7
VILLAFLORES	220.0	2.0	218.0	220.0	2.0	218.0
% con respecto al Estatal	0.9%	0.1%	1.1%	1.1%	0.1%	1.3%

Fuente: SAGARPA. Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera. Anuario Estadístico de la Producción Agrícola por Municipios. Consulta en internet el 25 de julio de 2006: [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

**Volumen y valor de la producción agrícola, por tipo de cultivo y disponibilidad de agua. Comparativo Estatal vs. Municipal. Año 2005.**

TIPO DE CULTIVO ESTATAL	VOLUMEN (Toneladas)			VALOR (Miles de pesos)		
	TOTAL	RIEGO	TEMPORAL	TOTAL	RIEGO	TEMPORAL
	NA	NA	NA	10 957 367.1	2 046 143.2	8 911 223.9

**CULTIVOS CICLICOS**

	NA	NA	NA	3 553 915.8	157 613.3	3 396 302.4
MAÍZ GRANO	1,402,833	36,381	1,366,452	2,536,995	68,846	2,468,148
VILLAFLORES	111,588	1,523	110,065	183,509	1,994	181,514
% con respecto al Estatal	8.0%	4.2%	8.1%	7.2%	2.9%	7.4%
FRIJOL	74,166	4,017	70,150	496,527	25,131	471,396
VILLAFLORES	1,871	18	1,853	12,792	90	12,702
% con respecto al Estatal	2.5%	0.4%	2.6%	2.6%	0.4%	2.7%
JITOMATE	23,496	3,415	20,081	68,330	12,068	56,262
VILLAFLORES	2,521	2,040	481	8,918	7,536	1,382
% con respecto al Estatal	10.7%	59.7%	2.4%	13.1%	62.4%	2.5%
CHILE VERDE	22,026	687	21,340	56,450	3,074	53,376
VILLAFLORES	98	98	0	488	488	0
% con respecto al Estatal	0.4%	14.2%	0.0%	0.9%	15.9%	0.0%
CACAHUATE	11,928	0	11,928	50,214	0	50,214
VILLAFLORES	70	0	70	315	0	315
% con respecto al Estatal	0.6%	0.0%	0.6%	0.6%	0.0%	0.6%
SANDÍA	29,305	9,050	20,255	48,082	12,360	35,722
VILLAFLORES	892	300	592	1,544	360	1,184
% con respecto al Estatal	3.0%	3.3%	2.9%	3.2%	2.9%	3.3%
SORGO GRANO	30,797	597	30,200	43,543	889	42,654
VILLAFLORES	630	25	605	882	35	847
% con respecto al Estatal	2.0%	4.2%	2.0%	2.0%	3.9%	2.0%

**CULTIVOS PERENNES**

	NA	NA	NA	7,403,451	1,888,530	5,514,921
CAFÉ CEREZA	637,236	0	637,236	1,607,527	0	1,607,527
VILLAFLORES	2,336	0	2,336	6,540	0	6,540
% con respecto al Estatal	0.4%	0.0%	0.4%	0.4%	0.0%	0.4%
PAPAYA	122,116	83,845	38,270	401,886	308,450	93,436
VILLAFLORES	4,991	4,991	0	12,007	12,007	0
% con respecto al Estatal	4.1%	6.0%	0.0%	3.0%	3.9%	0.0%
MANGO	131,250	22,468	108,781	378,823	71,687	307,137
VILLAFLORES	1,761	17	1,744	3,522	34	3,488
% con respecto al Estatal	1.3%	0.1%	1.6%	0.9%	0.0%	1.1%

Fuente: SAGARPA. Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera. Anuario Estadístico de la Producción Agrícola por Municipios. Consulta en internet el 25 de julio de 2006: [www.siap.sagarpa.gob.mx](http://www.siap.sagarpa.gob.mx)

## Población Ganadera del Municipio al 31 de Diciembre del 2005.

ESTADO / MUNICIPIO	BOVINO	PORCINO	OVINO	ÉQUIDO	AVES
ESTADO	3,082,813	1,351,113	271,006	317,698	49,937,207
VILLAFLORES	131,022	120,249	6,932	4,254	27,025,140

FUENTE: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Delegación en el Estado. Subdelegación de Ganadería. Consulta en internet el 25 de julio de 2006: www.siap.sagarpa.gob.mx

## Producción, Precio, Valor y Peso del Ganado en Pie y Carne en Canal. Año 2007.

PRODUCTO	Nivel	GANADO EN PIE				CARNE EN CANAL				
		PRODUCCIÓN	PRECIO	VALOR DE LA PRODUCCION	PESO	PRODUCCIÓN	PRECIO	VALOR DE LA PRODUCCION	ANIMALES SACRIFICADOS	PESO
		(Ton.)	(\$ por kg.)	(miles de \$)	(Kgs.)	(Ton.)	(\$ por kg.)	(miles de \$)	(cabezas)	(kgs.)
BOVINO	Estatad	193,137.0	14.2	2,746,176.0	375.0	100,923.0	29.8	3,011,024.0	514,470.0	196.0
	Villaflores	6,502.4	16.7	108,625.6	287.6	3,333.9	29.4	98,156.5	22,607.0	147.5
	% Part.	3.4%	117.5%	4.0%	76.7%	3.3%	98.7%	3.3%	4.4%	75.2%
PORCINO	Estatad	29,172.0	14.9	433,935.0	87.0	22,299.0	27.8	619,378.0	334,882.0	67.0
	Villaflores	2,436.2	19.1	46,427.9	87.0	1,916.9	34.5	66,053.0	27,998.0	68.5
	% Part.	8%	128%	11%	100%	9%	124%	11%	8%	102%
OVINO	Estatad	2,397.0	16.7	39,948.0	34.0	1,202.0	36.9	44,365.0	70,625.0	17.0
	Villaflores	227.0	19.8	4,490.1	35.1	109.8	40.2	4,418.5	6,466.0	17.0
	% Part.	9%	119%	11%	103%	9%	109%	10%	9%	100%
AVE 1/	Estatad	153,749.0	15.1	2,323,074.0	2.0	120,980.0	22.8	2,752,827.0	77,055,787.0	1.6
	Villaflores	52,663.7	14.1	740,134.1	1.9	40,085.9	23.4	937,737.8	28,188,752.0	1.4
	% Part.	34%	93%	32%	94%	33%	103%	34%	37%	91%

Fuente: Elaboración propia, con información obtenida del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), con información de las delegaciones de la SAGARPA.

## Volumen de la producción forestal maderable, del municipio (2005)

INDICADORES	TOTAL	PINO a/
Estado	120,150	116,927
Villaflores	1,328	1,328
% De participación	1.11%	1.14%

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico Chiapas 2005. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Delegación en el Estado. Subdelegación de Planeación y Fomento Sectorial.

Notas: El volumen de producción corresponde al volumen transportado. Algunos municipios reportan producción por permisos otorgados en años anteriores. Para este año no se consideran los municipios que han solicitado aprovechamientos en terrenos diversos a los forestales, toda vez que ya no requieren documentación legal de transporte.

a/ Comprende: Pinus ocarpa, P. tenuifolia, P. teocote y P. oaxacana.

## Anexo 6. Principales Actividades Económicas Municipales (Sector Secundario).

### Características Económicas de las Actividades Manufactureras Año 2003 a/

TOTAL	UNIDADES ECONÓMICAS	PERSONAL OCUPADO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	PERSONAL OCUPADO REMUNERADO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	PERSONAL OCUPADO NO DEPENDIENTE DE LA RAZÓN SOCIAL	REMUNERACIONES (Miles de pesos)	PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL (Miles de pesos)	CONSUMO INTERMEDIO (Miles de pesos)	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO (Miles de pesos)	TOTAL DE ACTIVOS FIJOS (Miles de pesos)
ESTADO	9,601	32,567	20,050	1,468	1,304,492	46,811,471	33,379,797	13,431,674	9,475,712
VILLAFLORES	344	2,542	2,103	11	102,597	1,575,671	1,358,217	217,454	168,087
% DE PARTICIPACION	3.6%	7.8%	10.5%	0.7%	7.9%	3.4%	4.1%	1.6%	1.8%

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004. Consulta en internet el 5 de abril de 2006: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Notas: a/ Los datos corresponden a las unidades que realizaron actividades económicas del 1 de enero al 31 de diciembre del año de referencia, e incluye aquellas que sólo trabajaron parcialmente durante este periodo.

La información correspondiente a personal ocupado se refiere a promedio anual. Comprende únicamente lo que corresponde a áreas urbanas.

Cuando aparece un cero en algunos de los renglones de los conceptos que se expresan en unidades monetarias, se debe a que los informantes así lo declararon en esa variable, o que la cantidad fue menor a \$500.00 y, como las cifras se presentan en miles de pesos, se redondeó a cero.

## Anexo 7. Principales Actividades Económicas Municipales (Sector Terciario).

### Comercio al por menor en Villaflores, Año 2003 a/

Clasificación	Unidades Económicas	Inversión total (Miles de pesos)	Personal ocupado dependiente de la razón social	Personal ocupado no dependiente de la razón social	Personal ocupado total	Valor total de los activos fijos (Miles de pesos)
Alimentos, bebidas y tabaco	723	3,633	1,211	17	1,228	33,462
Tiendas de autoservicio y departamentales	*	488	58	5	63	2,115
Productos textiles, accesorios de vestir y calzado	180	1,106	337	0	337	10,702
Artículos para el cuidado de la salud	53	629	137	0	137	6,039
Papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	110	668	198	8	206	10,195
Enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	67	1,125	128	32	160	6,032
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	*	1,978	136	1	137	9,574
Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	59	4,677	231	7	238	16,155
<b>Total</b>	<b>1,229</b>	<b>14,304</b>	<b>2,436</b>	<b>70</b>	<b>2,506</b>	<b>94,274</b>

Fuente: INEGI, Censos Económicos 2004. Resultados definitivos.

\*Confidencialidad: es importante considerar que la información se encuentra protegida por el principio de confidencialidad estipulado en el artículo 38 de la ley de información estadística y geográfica en vigor, en el cual se indica, que la información no podrá ser divulgada en forma individualizada, motivo por el cual la información de la columna unidades económicas se encuentra inhibida.

### Población Municipal Villaflores, año 2005

ESTADO/MUNICIPIO	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
CHIAPAS	4,293,459	2,108,830	2,184,629
VILLAFLORES	93,023	45,779	47,244
% DE PARTICIPACION	2.17%	2.17%	2.16%

Fuente: INEGI. II Censo de Población y Vivienda 2005.