



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA

**“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
MPyME’S: EL CASO DE HUAJUAPAN DE LEÓN Y
CHILAPA DE DÍAZ, OAXACA”**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

PRESENTA

ROSELI ORTIZ LEÓN

ASESOR

L.E. MARTÍN CARLOS RAMALES OSORIO

HUAJUAPAN DE LEÓN, OAX.

FEBRERO DE 2003

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MPyME'S: EL CASO DE HUAJUAPAN DE LEÓN Y CHILAPA DE DÍAZ, OAXACA

**“Si el tamaño fuera el criterio decisivo,
los dinosaurios aún vivirían”[★].**

Wendelin Wiedeking

AGRADECIMIENTOS

[★] La economía no sólo se basa en la actividad de las grandes empresas puesto que el tamaño no es condición suficiente para garantizar la supervivencia, sino que, son las MyPE'S quienes tienen más posibilidades de sobrevivir debido a las características que presentan.

Agradezco a *Dios* por haberme dado la vida y permitido llegar a la culminación de este trabajo.

Dedico este trabajo:

A mis padres: porque con su fe, apoyo y ejemplo de superación me dieron fuerzas para culminar esta meta de mi vida.

A mis hermanas.

A mis abuelitos: porque aún sin comprender me apoyaron.

A toda mi familia: gracias por brindarme el apoyo en los momentos en que más los necesite.

A mi gran amiga: porque siempre estuvo cerca apoyándome incondicionalmente y por haber permitido exponer la información de su negocio, gracias.

A mi asesor de tesis: que con la atención brindada en la dirección de este trabajo fue un gran impulso para lograr mi objetivo.

A mis sinodales: L.A.E. Olivia Allende Hernández, a la L.C.P. María de Jesús Pérez Álvarez y a la M.E. Yannet Paz Calderón.

Doy las gracias a los empresarios de Huajuapán y Chilapa y a los gerentes de las instituciones de crédito por haberme brindado su tiempo.

Por último, *agradezco* a mis amigos, profesores y a la Universidad Tecnológica de la Mixteca por haberme apoyado durante el lapso de mi carrera.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
Hipótesis	4
Objetivos	4
Metodología	5
CAPÍTULO I: CONCEPTOS BÁSICOS	
1.1 Antecedentes	10
1.2 Definición de empresa y sus características	16
1.2.1 Definición de empresa	16
1.2.2 Características generales de las empresas	17
1.3 Clasificación de las empresas	19
1.3.1 Por el número de empleados	19
1.3.2 Actividad o giro	21
1.4 Definición y características de MyPE'S	22
1.4.1 Microempresa	22
1.4.2 Pequeña empresa	23
1.5 Importancia de las MPyME'S	25
1.5.1 Importancia a nivel nacional	25
1.5.2 Importancia a nivel estatal	28
1.5.3 Modelo de inversión propuesto	31
1.6 Financiamiento y el papel de las instituciones de crédito a las MyPE'S	32
1.6.1 Banca múltiple	33
1.6.1.1 Bancos de ahorro	33
1.6.1.2 Sociedades financieras	33
1.6.1.3 Bancos fiduciarios	33
1.6.2 Banca de desarrollo	34
1.6.3 Organizaciones y actividades auxiliares de crédito	34
1.6.3.1 Uniones de crédito	34
1.6.3.2 Entidades de fomento	35
1.6.3.3 Entidades fiduciarias	35
Resumen	36
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DE LAS MyPE'S DE LA REGIÓN MIXTECA OAXAQUEÑA: EL CASO DE HUAJUAPAN Y CHILAPA	
2.1 Antecedentes	37
2.1.1 Geografía física	37
2.1.2 Importancia de las inversiones	41
2.2 Características y Diagnóstico de la MyPE'S de Huajuapan y Chilapa	47
2.2.1 Características	47
2.2.2 Problemáticas que enfrentan	54
2.2.2.1 Escasez de financiamiento	55
2.2.2.2 Escasez de tecnología, maquinaria y equipo	62
2.2.2.3 Escasez de materia prima	64
2.2.2.4 Otros	65
Resumen	68

CAPÍTULO III: FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MyPE'S: EL CASO DE HUAJUAPAN Y CHILAPA

3.1 Fuentes de financiamiento disponibles	70
3.1.1 Fuentes autogeneradoras de recursos	71
3.1.1.1 Gastos acumulados	71
3.1.1.2 Impuestos retenidos	71
3.1.2 Fuentes internas de financiamiento	72
3.1.2.1 Acciones comunes	72
3.1.3 Fuentes externas de financiamiento	73
3.1.3.1 Banca comercial	74
3.1.3.1.1 BITAL	74
3.1.3.1.2 BANCRECER	75
3.1.3.1.3 BANAMEX	75
3.1.4 Banca de Desarrollo	76
3.1.4.1 NAFIN	76
3.1.5 Organizaciones y actividades auxiliares del crédito	77
3.1.5.1 Cajas de ahorro	77
3.1.5.1.1 Caja Popular Mexicana	77
3.1.5.1.2 Centro Mixteco de Promoción Educativa “Dos de Agosto”	77
3.1.5.1.3 Caja Azteca S.C.	78
3.1.5.2 Uniones de crédito	78
3.1.5.2.1 UCREMIX	78
3.1.5.2.2 UNICREDITO	78
3.1.6 SOFOLES	79
3.1.6.1 COMPARTAMOS	79
3.1.6.2 SOFIC	80
3.1.7 FIDEICOMISOS DE FOMENTO ECONOMICO	80
Resumen	81

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ALTERNATIVAS MÁS VIABLES PARA LAS MyPE'S EN ESTUDIO

4.1 Análisis cualitativo de las fuentes de financiamiento	82
4.1.1 Ventajas y desventajas	85
4.2 Perfil de las MyPE'S y requisitos de las instituciones crediticias	91
4.3 Propuesta de financiamiento a las MyPE'S	96
Resumen	101

CAPÍTULO V: CASO PRÁCTICO

5.1 Proyecto de inversión de la rosticería Gladys	102
5.1.1 Antecedentes	102
5.1.2 Situación actual	103
5.1.3 Estudio de mercado	105
5.1.4 Estudio técnico	106
5.1.5 Estudio financiero	111
5.2 Determinación de las opciones viables de financiamiento para la rosticería	112
Resumen	117

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	118
Recomendaciones	120

ANEXOS	122
GLOSARIO	194
ÍNDICE DE CUADROS	197
ÍNDICE DE GRÁFICAS	198
ÍNDICE DE FIGURAS	199
SIGLAS Y ABREVIATURAS	200
BIBLIOGRAFÍA	201

INTRODUCCIÓN

Las empresas juegan un papel de suma importancia en la economía, ya que conjugan los factores productivos (tierra, trabajo, capital y materias primas) para producir la amplia gama de bienes y servicios que demandan los consumidores para satisfacer sus necesidades y deseos. Al producir bienes y servicios generan empleos, y contribuyen al crecimiento económico.

Sin embargo, en ocasiones las empresas requieren financiamiento para invertir en capital de trabajo (materias primas, materiales auxiliares, sueldos y salarios, y gastos diferidos), en activos fijos (edificios, maquinaria, herramientas y equipos) y en el desarrollo de tecnología que permita incrementos en la productividad del trabajo.

La economía del país y del estado se fundamenta en micro, pequeñas y medianas empresas (de aquí en adelante MPyME'S): El 99.64% a nivel nacional y el 99.85% a nivel estatal, además de que ellas cuentan con oportunidades (introducir nuevas tecnologías, ampliar su mercado, mejorar su organización, etc.) y fortalezas (experiencia en el ramo, espíritu emprendedor, relaciones directas con la clientela, facilidad de responder a las necesidades de los clientes en poco tiempo, etc.) que les puede permitir cambiar en relativamente poco tiempo para avanzar en su desarrollo.

La economía de Huajuapán y Chilapa en los sectores industrial y de servicios está conformada en un 95.4% por microempresas y en un 4.6% por pequeñas empresas. Y son las que generan empleos en la región.

Para que se dé un incremento en la productividad del trabajo las empresas requieren de inversiones. La problemática derivada es la **falta de capital** para realizar esas inversiones, porque debido a sus características y problemáticas no cuentan con garantías para acceder al crédito, además de que tienen desconocimiento de la actividad y procedimientos de las instituciones financieras aunado a la falta de visión para adquirir financiamientos.

El disponer de financiamiento es una necesidad para las micro y pequeñas empresas (de aquí en adelante MyPE'S) de Huajuapán y Chilapa, el cual puede ser un coadyuvante que solucione en parte sus problemas, pero no necesariamente las empresas deben basar su éxito en él.

De ahí la importancia de que en este trabajo se evalúen fuentes de financiamiento que pueden ser viables para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, y en la medida en que estas MyPE'S tengan acceso al financiamiento las condiciones económicas y sociales de la región pueden mejorar.

Por tanto, este trabajo se realizó con la finalidad de brindar información a las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa para que conozcan las distintas alternativas de financiamiento y algunas que pueden llegar a ser convenientes para ellas.

En este contexto el trabajo se divide en 5 capítulos y un apartado de conclusiones y recomendaciones.

El capítulo 1, denominado *Conceptos Básicos*, presenta el panorama de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa y la importancia de las MPyME'S a nivel estatal y nacional, así como definiciones y términos empleados en cuanto a fuentes de financiamiento.

El capítulo 2, llamado *Diagnóstico de las MyPE'S de la región mixteca oaxaqueña: el caso de Huajuapán y Chilapa*, presenta el análisis de la encuesta aplicada a los dueños de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa.

El capítulo 3, *Fuentes de financiamiento para las MyPE'S*, muestra un panorama general de los pasivos financieros de la banca comercial, de la banca de desarrollo, de las instituciones auxiliares y fideicomisos disponibles para financiar a las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa. El anexo 10 detalla estos instrumentos, así como los requisitos, las garantías y tasas de interés que cobran las instituciones.

El capítulo 4, *Análisis cualitativo de las fuentes de financiamiento y alternativas más viables para las MyPE'S en estudio*, comprende el análisis de las fuentes de financiamiento presentadas en el capítulo 3 para determinar la viabilidad de cada una de ellas con respecto a las características y problemáticas de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa. Así como la propuesta de financiamiento viable para estas empresas.

El capítulo 5, llamado *Caso práctico*, tiene como finalidad validar las hipótesis del trabajo planteadas, para ello se presenta a las instituciones de la banca comercial (BITAL y BANAMEX), a la banca de desarrollo (NAFIN y COMPARTAMOS) y a la unión de crédito (UNICREDITO), el proyecto de inversión de una rosticería que tiene como meta lograr su expansión.

Finalmente, se presentan los aspectos más relevantes de las fuentes de financiamiento para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, y las recomendaciones a que da lugar el presente trabajo. Y como anexo se presentan los instrumentos bancarios de cada institución de crédito presente en Huajuapán, los formatos utilizados en este trabajo y las abreviaturas que aquí se manejan.

1. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

- La falta de créditos y apoyos monetarios por parte de la banca comercial y la banca de desarrollo son una limitante para el crecimiento y el desarrollo tecnológico de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa.
- La banca comercial no es una opción viable de financiamiento para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, debido a la serie de requisitos que exigen y a las altas tasas de interés que cobran.

2. POBLACIÓN OBJETIVO

Por el lado de la demanda, la población objetivo son las MyPE'S de los sectores industrial y de servicios que operan en la ciudad de Huajuapán y en la población de Chilapa a fin de detectar sus necesidades de financiamiento; del lado de la oferta, las instituciones de crédito: banca comercial, banca de desarrollo, financieras, cajas de ahorro y uniones de crédito que operan en la ciudad de Huajuapán y mismas para la población de Chilapa, con el fin de conocer las distintas opciones de financiamiento que brindan y que pueden ser viables para las MyPE'S. (Ver anexo 1)

3. OBJETIVO GENERAL

Presentar alternativas viables de financiamiento de acuerdo a la necesidad específica que presenta cada MyPE de la región.

4. OBJETIVOS PARTICULARES

- Ofrecer propuestas viables de financiamiento para las MyPE'S.
- Evaluar un instrumento financiero de la banca comercial, un programa de apoyo de la banca de desarrollo o institución de fomento y un instrumento financiero de una Unión

de Crédito con base en los estados financieros y proyecto de inversión de una microempresa (rostería) típica de la región.

5. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

- El tema a tratar se delimitó a las MyPE'S de los sectores industrial y de servicios de la ciudad de Huajuapán y la población de Chilapa de Díaz, en principio porque se consideró que son estas empresas quienes más problemas tienen, no sólo de financiamiento sino también por la carencia de una administración formal aunado a la escasez de materia prima, mano de obra, tecnología y maquinaria, además de que la realización de sus actividades productivas y de servicio son más complicadas que las del sector comercio. Se excluyen a las del sector comercio porque se considera que pueden operar con montos mucho menores que las empresas industriales y de servicios, y porque generalmente son financiadas por sus proveedores.
- Las medianas empresas que operan en Huajuapán fueron excluidas debido a que se encontró que son distribuidoras, franquicias o sucursales de empresas grandes como: Cervecería Superior, Coca Cola, Pepsi Cola, Rey, Lala, Alpura, Sabritas, etc., las escuelas públicas e instituciones de seguridad social no encajan precisamente en estas categorías y por esa razón también se excluyeron.
- Asimismo, se definió que sólo se abarcarían la ciudad de Huajuapán y la población de Chilapa. El primero se eligió porque es líder comercial en la mixteca y por ser una de las ciudades de mayor desarrollo relativo de la región, el segundo porque es líder en el sector industrial a nivel de la región mixteca (tiene empresas de producción de vinos y aguardiente, embotelladora de agua, fábrica de polietileno y de rafia), aunque cuentan con características diferentes al ser Huajuapán una ciudad en crecimiento y Chilapa un pueblo. Lo que los hace objeto de este estudio es que tienen el mismo problema: la falta de recursos financieros para que las MyPE'S lleven a cabo sus procesos productivos, y porque son municipios generadores de fuentes de trabajo para las

familias mixtecas ...por lo que el financiamiento les representa un apoyo para lograr la transformación y la eficiencia que día a día se requiere ...¹

- Se trata de un trabajo de campo, bibliográfico y hemerográfico, en el cual se estudia a la población de empresas industriales (tortillerías, molinos de nixtamal y chocolate, paleterías, panaderías, purificadoras de agua, fábrica de vinos y aguardiente, de polietileno, rafia y muebles tubulares, carpinterías, rosticerías, sastrerías, entre otras) y de servicios (restaurantes, cafeterías, imprentas, tintorerías y lavanderías, talleres de refacciones, entre otros). (Ver anexo 1)
- Para conocer el número de empresas registradas en la ciudad de Huajuapán de León, se acudió a la Cámara Nacional de Comercio, pero no pudieron proporcionar datos precisos porque la afiliación es voluntaria y, por tanto, no todas las empresas que operan en esta ciudad están afiliadas.
- Los datos que se manejan para las encuestas de empresas industriales y de servicios, se obtuvieron de los archivos del registro que lleva la Regiduría de Salud Pública, Recreación y Rastro de la Presidencia Municipal de Huajuapán de León, y que están registradas desde el año 1999 al 2001. Al 16 de Octubre del 2001 se encontraban registradas 337 unidades económicas en los sectores industrial y de servicios con licencias de funcionamientos expedidas en el periodo 1999-2001 en Huajuapán de León, y en los archivos de la Regiduría de Hacienda de Chilapa se encontraron registradas 7 empresas.
- Debido a que los archivos consultados no están actualizados, informaron que aproximadamente el 18% de las empresas ya no operan y el 15% de las que están en funcionamiento pertenecen a unos cuantos dueños, es decir, que un solo dueño puede tener hasta 3, aunque sean de diferente giro. Por tanto, se llegó a un universo de 230.

¹Carrión Rodríguez, Eugenio (1997). "SECOFI: modernización del comercio en México". *Amecop*. Vol. XI, Núm. 50, México. Pág. 24.

- Se obtuvo una muestra probabilística a partir del universo de 230 empresas industriales y de servicios para realizar una encuesta a las MyPE'S para conocer sus características y problemáticas, así como el conocimiento que tienen sobre los instrumentos financieros de la banca comercial y de desarrollo, sofoles, uniones de crédito y cajas de ahorro.
- Para determinar la muestra y con ello tener la proporción de empresas a encuestar se recurrió a la formula: ²

$$\eta = \frac{\sigma^2 N p q}{e^2 (N - 1) + \sigma^2 p q}$$

En donde		Datos
η	Tamaño de la muestra	$\eta?$
σ	Nivel de confianza	1.96
N	Universo	230
P	Probabilidad a favor	50%
q	Probabilidad en contra	50%
e	Error de estimación	5%

sustitución:

$$\eta = \frac{(1.96)^2 \times 230 \times .50 \times .50}{(.05)^2 \times (230 - 1) + (1.96)^2 \times .50 \times .50}$$

$$\eta = \frac{220.892}{1.5329} = 144 \text{ (número de entrevistas)}$$

² Fisher, Laura y Alma Navarro Vega (1996). "Introducción a la investigación de mercados". Mc Graw Hill, Tercera Edición, México. Pág. 43 y 53.

- El intervalo de confianza con el que se trabaja es del 95% (o lo que es lo mismo 1.96), un error de estimación aceptado en los resultados del 5% y una probabilidad a favor o en contra del 50% porque no se conoce la situación a investigar.
- Debido a lo heterogéneo del universo, se procedió a homogeneizar en estratos, es decir, determinar el número de empresas a entrevistar en cada giro, para ello se realizó lo siguiente:

N	344
η	144
Estratos	$(144/344)100 = 42\%$

- Una vez determinada la muestra (o el número de entrevistas a realizar), se solicitó en Servicios Escolares de la Universidad Tecnológica de la Mixteca una carta de presentación para que los dueños de las empresas y los directivos de las instituciones de crédito tuvieran la seguridad de que la información proporcionada sería utilizada con fines académicos. (Ver anexo 3)
- Se realizaron 131 entrevistas: 7 en Chilapa y 124 en Huajuapán a empresas pertenecientes a los sectores industrial y de servicios. No se aplicaron las 144 entrevistas debido a que 13 de los dueños se negaron a colaborar.
- Una vez obtenida la información, se procedió a su análisis. De la muestra se obtuvo que el 95.4% son micro y el 4.6% son pequeñas empresas que operan en los sectores industrial y de servicios.
- Se aplicó un cuestionario a bancos comerciales (BITAL, BANAMEX y BANCRECER), de desarrollo (Nacional Financiera, Financiera COMPARTAMOS y Unión de Crédito de la Mixteca), Unión de Crédito de Huajuapán (UNICREDITO) y organizaciones auxiliares del crédito (cajas de ahorro: “2 de Agosto”, “Azteca” y “Caja Popular Mexicana”); así

como también se acudió a conferencias impartidas por el Secretario de Desarrollo Industrial y Comercial de Oaxaca y la impartida por representantes del Fondo de Apoyo a las Actividades Productivas del Estado de Oaxaca en las instalaciones de la UTM en la Primera Reunión Nacional de Ciencias Empresariales efectuada en el mes de Noviembre del 2001, con la finalidad de conocer los instrumentos de financiamiento disponibles para las MPyME'S y sus características en cuanto a tasas de interés, montos, plazos, requisitos y garantías. Los cuestionarios se elaboraron de acuerdo a la institución crediticia entrevistada. (Ver anexo 2)

- Para la determinación de la encuesta a las instituciones crediticias, se determinó realizar una muestra no probabilística debido a que se eligieron ciertas características específicas de acuerdo a las hipótesis planteadas y a la disponibilidad de las mismas para participar en el estudio, en este caso son las instituciones que pueden apoyar financieramente a las empresas.
- Los cuestionarios dirigidos tanto a los empresarios como a los encargados de las instituciones de crédito se aplicaron personalmente. Las encuestas a los empresarios se realizaron del 4 al 22 de Febrero del 2002. La aplicación de las encuestas a las instituciones de crédito se llevó a cabo del 25 de Febrero al 1 de Marzo del mismo año.
- Por medio de Internet se ingresó a páginas web de la SE (antes SECOFI), INEGI, SHCP, CANACINTRA y a la página de SEDIC, con el fin de solicitar información concerniente a esta investigación. Otras fuentes de investigación utilizadas fueron: libros, artículos de revistas y periódicos, y material de INEGI en discos magnéticos.
- Para el caso práctico se recurrió a solicitar información y apoyo a una empresa que presenta las características de la mayoría de empresas establecidas en Huajuapán y Chilapa. Formulando un proyecto de inversión que se presentó a instituciones de banca comercial y de desarrollo.

CAPÍTULO I

CONCEPTOS BÁSICOS

1.1 ANTECEDENTES

La economía de los países que conforman el mundo es una actividad necesaria y vital para todos y cada uno de los agentes económicos. La economía tiene sus orígenes en el trueque como actividad social que existió desde la prehistoria, consistiendo esencialmente en la negociación entre dos personas, que acordaban que un bien era equivalente a otro bien y posible de intercambiarse, pero la persona que tenía algo para comercializar debía encontrar a otra persona que quisiera eso mismo y que tuviera algo aceptable para ofrecerle a cambio. Por lo que este intercambio significaba un problema: el de la doble coincidencia de necesidades, es decir, el encontrar a una persona que quiera lo que yo tengo y que a su vez tenga lo que yo deseo. *El problema de la doble coincidencia de necesidades da origen a la aparición de la moneda (economía monetaria), dando paso a que las transacciones fueran más fáciles y convenientes para ambas partes, y donde el propietario de un bien pudiera venderlo a cambio de dinero que se aceptaba como pago, y así evitaba gastar tiempo y esfuerzo en encontrar a alguien que le ofreciera un intercambio aceptable.*³

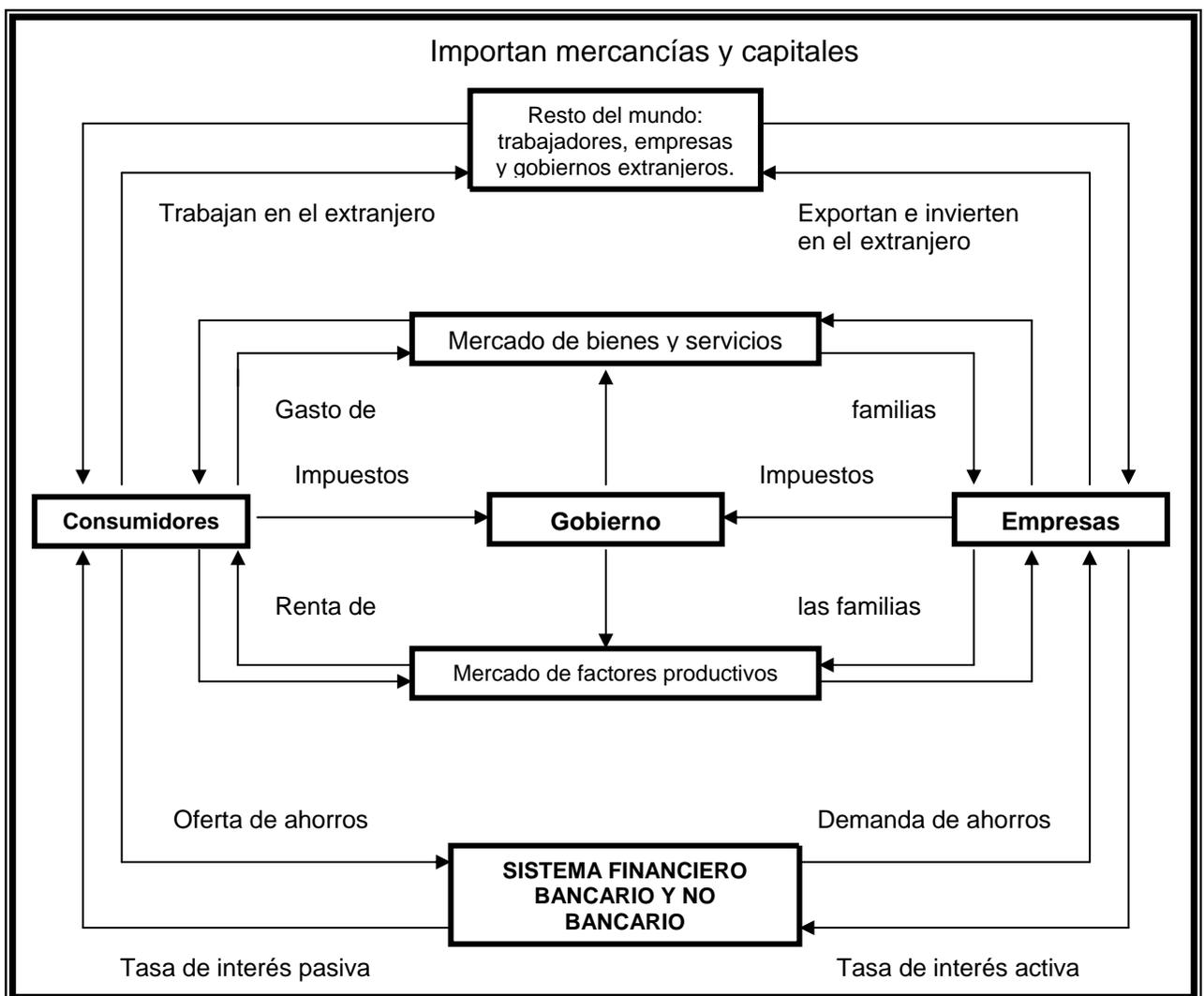
Con el paso del tiempo las formas de hacer economía han cambiado, llegando a tener reglas de operación y definición de los agentes que participan en la actividad económica. Los agentes económicos que interactúan en la economía son: las empresas y los consumidores. Ambos se rigen, en una economía de mercado, por la ley de la oferta y la demanda que determina los precios de los diferentes bienes y servicios que se producen e intercambian. La ley de la oferta y la demanda asegura el equilibrio del mercado y cuando

³ Harris, Laurence (1985). "Teoría Monetaria". Fondo de Cultura Económica, México. Pág. 15-21.

éste no está en equilibrio se pueden dar dos situaciones: a) cuando la oferta de un bien es mayor a su demanda, los precios tienden a bajar hasta que se alcanza el equilibrio nuevamente; b) cuando la demanda de un bien es mayor a su oferta, los precios tienden a subir hasta que se restablece el equilibrio otra vez.

Las empresas, como agentes económicos, son las que participan en la vida productiva de todos y cada uno de los países. El diagrama del flujo circular de la renta muestra como interactúan las empresas con los consumidores y demás agentes económicos.

Figura 1. Diagrama del flujo circular de la renta



Fuente: Elaboración propia con datos de Dornbush, Rudiger, et al. "Macroeconomía", McGraw Hill, Séptima Edición, México, 1998.

El diagrama ayuda a explicar el papel que juegan los agentes económicos que intervienen en la economía del país, formando una red de operaciones que al interactuar dan origen al mercado de bienes y servicios (en el cual se intercambian bienes y servicios reales); al mercado de factores productivos (en el cual se intercambian servicios de factores productivos como tierra, trabajo y capital); al mercado de dinero, que está regulado por el Banco de México y la SHCP, y en el cual se ofrecen ahorros (de las familias) a las empresas.

En promedio, las familias gastan una parte de sus ingresos en consumo y otra parte la ahorran, sobre todo en el sistema financiero bancario. Y el ahorro es muy importante porque con el se financia la nueva inversión de crecimiento económico. La banca juega el papel de intermediaria entre las familias “ahorradoras” y las empresas “tomadoras” de esos ahorros.

Ahorrar significa renunciar a consumo presente, con el objetivo de acceder a un consumo mayor a futuro. Cuando las familias depositan parte de sus ingresos en la banca como ahorros, ésta última les otorga un premio, que, desde el punto de vista de la banca, es una tasa de interés pasiva, y se denomina así porque la banca contrae una obligación con el público ahorrador: la obligación de devolverle su dinero y además de otorgarle un rendimiento que compense el renunciar a consumo presente.

Y para que resulte un negocio para la banca, esos ahorros del público los pone a disposición de las empresas que deseen tomar préstamos con el objetivo de llevar a cabo inversiones productivas que redunden en mayores niveles de producción y de empleo. Cuando las empresas toman préstamos de la banca ésta les cobra una tasa de interés que se denomina activa, y se denomina de esa manera porque la banca contrae un derecho sobre las empresas: el derecho de cobrarles el préstamo como tal y de exigirles el pago de una tasa de interés.

Desde luego, los bancos, como empresas lucrativas, obtienen sus beneficios del diferencial existente entre tasas de interés activas y pasivas. Generalmente, las primeras son mucho mayores que las segundas.

No obstante, lo importante a destacar es que el ahorro es crucial en la promoción del crecimiento económico. Mientras más ahorra una sociedad más puede invertir, y mientras más invierta generará mayor crecimiento económico y, por ende, más empleos.

En la medida en que las familias perciben mejores remuneraciones por su trabajo mayor es su capacidad de consumo y su capacidad de ahorro. A su vez, son los bancos e instituciones auxiliares del crédito quienes reciben estos ahorros y los destinan a las empresas. Las empresas requieren financiamiento para invertir en capital de trabajo (materias primas, materiales auxiliares, sueldos y salarios, y gastos diferidos), en activos fijos (edificios, maquinaria, herramientas y equipos) y en el desarrollo de tecnología que permita incrementos en la productividad del trabajo *...ya que los ahorros son muy importantes para mantener o aumentar la cantidad de activos de las empresas, y con ellos se pueden realizar inversiones en activos circulantes, en activos fijos y en activos diferidos...*⁴

Cuando se generan más ahorros, el costo del dinero (o las tasas activas de interés) son más bajas, alentando con ello las inversiones productivas de las empresas.

En una sociedad como la mixteca que genera pocos ahorros, el financiamiento para las MyPE'S es escaso y, en consecuencia, las tasas de interés que cobran los bancos son elevadas. Aunado a esto se encuentran los muchos requisitos y garantías que exigen para evaluar y conceder el préstamo, siendo que las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa no están en condiciones de cubrirlos:

⁴ Dornbusch, Rudiger, et al. Op. Cit., 1998. Pág. 37.

Cuadro 1.1 **Tasas de interés y requisitos que exigen los bancos comerciales para conceder un crédito.**

INSTITUCION	TASAS DE INTERES	REQUISITOS
BITAL	TIIE + 8 p.p. (puntos porcentuales)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentar los Estados de Situación Financiera de 3 periodos anteriores y parcial reciente. ▪ Proyecto de inversión que muestre los flujos de efectivo generados por el mismo. ▪ Presentar la declaración de 4 trimestres y del periodo. ▪ Relaciones analíticas. ▪ Autorización del Buró de Crédito. ▪ Identificación oficial. ▪ Referencias de 5 principales proveedores. ▪ Cédula de identificación fiscal. ▪ Garantía hipotecaria: sobre casa o terreno, recibo predial y de agua al corriente, certificado de libertad de gravamen y avalúo de la propiedad.
BANAMEX	TIEE + 8 p.p. TIEE + 10 p.p.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser cliente de Banamex con antigüedad mayor a seis meses. ▪ Contar con un obligado solidario quien deberá ser el principal accionista del negocio. ▪ Tener cuenta de cheques para realizar las amortizaciones. ▪ Acta constitutiva y poderes notariales donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración y sin restricción para contratar créditos. ▪ Declaración anual de impuestos del último año y los últimos 4 comprobantes de pago trimestrales provisionales. ▪ Cédula de identificación fiscal o alta ante la SHCP ▪ Comprobante de domicilio reciente (de la empresa, del representante legal y del obligado solidario). ▪ Identificación oficial con fotografía y firma vigente del representante legal y del obligado solidario.
BANCRECER	TIIE + 8 p.p.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las propias del crédito.⁵

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Cuadro 1.2 Tasas activas de interés de la banca comercial, 2000-2002

MES	TIIE
Enero 2000	18.55
Diciembre	18.39
Enero 2001	18.62
Octubre	10.34
Noviembre	8.15
Agosto 2002	7.61
Septiembre	8.37
Octubre	8.67
Noviembre (día 8)	8.415

Fuente: INEGI, con base en cifras del Banco de México, 2002.

De esa manera, se tiene que la banca comercial no cuenta con esquemas de financiamiento adecuados y flexibles para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, debido a que éstos han sido diseñados para empresas formalmente establecidas y las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa no están formalmente establecidas porque son empresas administradas empíricamente y sus dueños son quienes realizan todas las funciones, el objetivo que persiguen es el de subsistir y de contar con una fuente de ingresos para la familia. La mayoría de estas empresas no llevan una contabilidad propiamente dicha, sólo llevan, como Pequeños Contribuyentes y para efectos fiscales, un libro de ingresos.

Por tanto, estas MyPE'S requieren de esquemas flexibles que les permita acceder a los créditos bancarios, diseñándose de acuerdo a sus características y donde las tasas de interés sean menores y las condiciones en cuanto al monto, plazo, garantías y requisitos puedan ser cubiertos por estas empresas.

⁵El representante de esa institución no proporcionó los requisitos del crédito, limitándose a responder que son los propios de esa operación.

1.2 DEFINICIÓN DE EMPRESA Y SUS CARACTERÍSTICAS

1.2.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

La definición de empresa a emplear en este trabajo, se formuló a partir de la definición de García de León y de las características que presentan las empresas de Huajuapán y Chilapa, y se expresa como sigue:

La persona física o moral que utiliza recursos materiales, humanos, técnicos y financieros para satisfacer una necesidad colectiva y obtener un beneficio económico, ya sea que realice actividades comerciales, industriales o de servicios en un local establecido, en la vía pública o dentro de la casa de sus clientes. Sin importar que cuente con personal remunerado o no remunerado.

Los recursos de los que se valen estas MyPE'S para el logro de sus objetivos son los que se enlistan a continuación:⁶

- a) *Recursos materiales*: se refiere a los locales, instalaciones (caja registradora, mostrador, instalaciones de gas, instalaciones eléctricas) y materias primas (harina, maíz, azúcar, condimentos, madera, hierro, abrasivos, tornillos, clavos).
- b) *Recursos humanos*⁷: son los recursos que poseen creatividad, ideas, sentimientos, experiencia, habilidades, etc., mismas que los diferencian de los demás recursos. De acuerdo a la función que desempeñen y el nivel jerárquico en que se encuentren en la empresa, pueden ser:
 - Obreros: suelen clasificarse en calificados y no calificados, según cuenten con conocimientos especiales. Desempeñan un trabajo manual.
 - Supervisores: se encargan de vigilar el cumplimiento de las actividades.

⁶ Reyes Ponce, Agustín (1966). "Administración", Primera Parte, Editorial Limusa, Vigésima novena reimpression, México 1982, Pág. 73.

⁷ Reyes Ponce maneja el concepto de recursos humanos pero a partir de la década de los 90's ya no se consideran como tal, sino que le dan el lugar de seres proactivos, con ideas y sentimientos.

- Técnicos: realizan nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos, etc.
 - Ejecutivos: en quienes recae la función administrativa sobre la técnica.
 - Directores: fijan los objetivos, políticas, aprueban los planes generales y revisan los resultados finales.
- c) *Recursos técnicos*: son las herramientas, instrumentos, equipo, maquinaria, métodos de trabajo, formulas y técnicas de venta.
- d) *Recursos financieros*: es el recurso más importante, aparte del recurso humano, con el que la empresa cuenta, de hecho las actividades de la empresa giran en torno al dinero, porque para la adquisición de maquinaria, materia prima y pago de sueldos y salarios se requiere de contar con dinero inmediato. Estos recursos son indispensables para la ejecución de las decisiones.

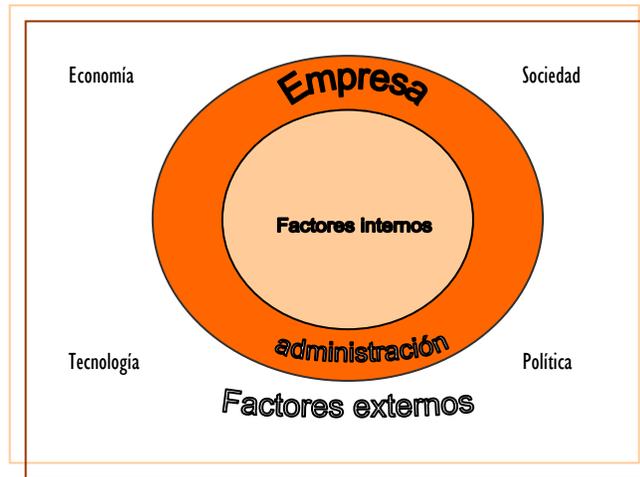
1.2.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS.⁸

1. Se diferencian por el producto o servicio que ofrecen.
2. Su administración es empírica.
3. La mayoría son microempresas y en menor proporción pequeñas empresas.
4. La mayoría opera como personas físicas y algunas se constituyen como sociedad anónima o personas morales.
5. La mayoría cuenta con un nombre comercial.
6. Los productos que elaboran no tienen marca.
7. Tienen limitada capacidad de negociación para obtener créditos.
8. Elevada rotación de personal.
9. El personal que emplean no es capacitado.
10. Su principal fuente de financiamiento son las Cajas de Ahorro.
11. Enfrentan problemas de escasez de materias primas.
12. Organización improvisada.
13. Su estructura es informal.
14. Limitadas condiciones de seguridad e higiene.

⁸ Se refiere a las características de las empresas de Huajuapán y de Chilapa.

15. Falta de garantías y avales para acceder a un crédito.

Figura 2. Factores internos y externos que afectan a la empresa



Fuente: Elaboración propia con datos de Pomar, 1998.

En todas las empresas existen factores internos y externos que se deben considerar para tomar las decisiones. Estos factores pueden representar fortalezas, debilidades, oportunidades o amenazas, mismos que determinan el éxito o el fracaso de la empresa.

Dentro de los factores internos se tienen los que representan fortalezas y los que representan debilidades. Dentro de los primeros tenemos: la experiencia en el negocio, la claridad en los objetivos, la creatividad, la calidad, la capacidad de producción y la experiencia en el ramo, entre otros; dentro de los segundos sobresalen: niveles de distribución, estado de los equipos, tecnología utilizada, costos, personal no calificado y otros.

Los factores externos se clasifican, a su vez, en oportunidades y amenazas. Dentro de las oportunidades destacan: una empresa puede ampliar su cartera de clientes, introducir nueva tecnología, contar con una nueva organización, lanzar nuevos productos, abrir nuevos mercados, etc.; y dentro de las amenazas encontramos: descenso de ventas, deficiente distribución de los productos, rentabilidad baja, escasez en el suministro de materias primas, incapacidad de la empresa para incorporar nuevas tecnologías y otros.

Asimismo, dentro de los factores externos se tienen: cambios en las leyes fiscales, mercantiles y laborales, política macroeconómica del país mismos que pueden representar oportunidades o amenazas y estos son *...factores que de una u otra forma influyen en la empresa y determinan sus posibilidades de crecimiento y de reinversión.*⁹

Estos factores, como ya se mencionó, pueden favorecer u obstaculizar el desarrollo y crecimiento de las MyPE'S, sobretodo para las de las poblaciones en estudio, porque la falta de financiamiento les limita la capacidad de actuación dentro de la economía y al no contar con capital para invertir pueden desaparecer, por ello es necesario y de vital importancia que cuenten con financiamiento para que lo destinen a inversiones que les pueda ayudar a hacer frente a esos factores.

1.3 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Las empresas muestran aspectos que las diferencian unas de otras, estas diferencias dan lugar a que existan varias clasificaciones, entre ellas destacan: 1) Por la actividad o el giro de sus actividades (industriales, comerciales y de servicios), 2) por el origen de su capital (público, privado, mixto, nacional e internacional), 3) por el régimen jurídico en el que se constituyan (Sociedad Anónima, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad Cooperativa, entre otras) y, 4) por el número de empleos que generan (micro, pequeñas, medianas y grandes).

1.3.1 POR EL NÚMERO DE EMPLEADOS

La clasificación por el número de empleados varía de un país a otro, en los países desarrollados como Japón y dentro de *la industria manufacturera se considera como pequeña y mediana empresa a las que cuentan con menos de 300 empleados, mientras que en el comercio al menudeo y en el sector servicios a las que emplean a menos de 50 personas, y para el comercio al mayoreo la cifra es de hasta 100 empleados. En base a*

⁹ Rodríguez Valencia, Joaquín (1997). "Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa". ECAFSA, Primera Reimpresión, México, Pág. 130.

esos parámetros, más del 99% de las empresas en Japón son consideradas como pequeñas y medianas, y generan el 73% de los empleos en el sector manufacturero.¹⁰

En México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (ahora Secretaría de Economía), clasifica a las empresas según el número de personas que emplean para la realización de sus actividades, y a la vez para que pueda atenderlas en base a las características distintivas de las mismas. De acuerdo a ello ha diseñado apoyos destinados a cada categoría empresarial. Dada la naturaleza de este trabajo, esta clasificación es la que interesa y se detalla a continuación:

Cuadro 1.3 Clasificación de las empresas a nivel nacional según el número de trabajadores.

	Número de trabajadores		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1 a 30	1 a 5	1 a 20
Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50
Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100
Grande	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Fuente: Secretaría de Economía (antes SECOFI) 2001.

Con estas categorías se han elaborado diferentes tipos de apoyos financieros y de capacitación empresarial que se contemplan en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006; mismos que van encaminados a lograr el objetivo de crear empresas del tipo MPyME'S, para contribuir a disminuir el índice de marginación y pobreza que tiene el país, siendo la mujer un pilar muy importante en este proyecto como fuente generadora de autoempleo e ingresos y resaltando que de alguna forma contribuye al empleo nacional.¹¹

¹⁰ Kurose, Nobuhiro. "Estrategia administrativa para la pequeña y mediana empresa en Japón". *El Mercado de Valores*. NAFIN. Núm. 7, año LVI, México, julio 1996. Pág. 43-50.

¹¹ Diario Oficial de la Federación del 19 de Febrero del 2001. Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales. México. Primera Sección, Pág. 6.

1.3.2 ACTIVIDAD O GIRO

De acuerdo a Münch Galindo, y con adaptación a las empresas de Huajuapán y Chilapa, las empresas se clasifican en:

1. Industriales. Su actividad es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas. Estas a su vez se clasifican en:
 - Manufactureras. Es el conjunto de actividades que se realizan con el objeto de producir bienes materiales o mercancías que han tenido algún cambio durante el proceso productivo. Esta industria se encuentra formada por todas aquellas ramas de la economía que se dedican a la transformación de recursos naturales y de materias primas, pueden ser:
 - Empresas que producen bienes de consumo final, para satisfacer las necesidades del consumidor; ya sean duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, muebles de madera, puertas de hierro, vinos y licores, bolsas de polietileno, etc.
 - Empresas que producen bienes de producción. Son empresas que satisfacen la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Ejemplo: materiales de construcción (tabiques).
2. Comerciales. Empresas intermediarias entre productores y consumidores; su función principal es la compra-venta de productos terminados.
 - Mayoristas. Cuando efectúan ventas en gran escala a los minoristas.
 - Minoristas o detallistas. Se caracterizan, principalmente, por que hacen llegar el producto directamente al consumidor.
 - Comisionistas. Se dedican a vender mercancías que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

3. Servicios. Son una serie de actividades cuya característica principal es la realización de un trabajo que no produce bienes tangibles, pero que satisface necesidades sociales y pueden tener o no fines lucrativos. Ejemplo: empresas de transporte, instituciones financieras, educación, esparcimiento, cines, clínicas, etc.

1.4 DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS MyPE'S¹²

1.4.1 MICROEMPRESA

Es la unidad económica involucrada en la producción de alimentos, prendas de vestir, monumentos de mármol, muebles de hierro y madera, y construcción de vivienda; servicios y transportes, ya sea que las tareas las realicen en la vivienda o fuera de ella, que cuente con recursos materiales, técnicos, financieros y con hasta treinta o veinte personas ocupadas tratándose de los sectores industrial y de servicios, respectivamente, incluyendo al dueño y al personal remunerado o no remunerado.¹³

CARACTERÍSTICAS

- Su administración es empírica (operan bajo formas de organización individual y familiar).
- No elaboran proyectos de inversión.
- No se fijan objetivos.
- No llevan contabilidad.
- Para la declaración de impuestos se apoyan de un contador staff.
- La comercialización de sus productos se realiza principalmente al menudeo.
- Los propietarios pertenecen a la categoría de *trabajador por su cuenta*.¹⁴

¹² Se refiere a la definición y características de las empresas de Huajuapán y Chilapa.

¹³ García de León, Salvador. "Los micronegocios en México". *Adminístrate Hoy*. Número 48, año IV, México, abril 1998, Pág.6.

¹⁴ Aquella persona que en su ocupación, oficio, negocio o taller trabaja sólo o asociado, pero sin contratar trabajadores a sueldo.

- Este tipo de negocios o empresas fueron creadas principalmente por motivos de tipo económico; ya sea por los bajos ingresos percibidos como asalariados o simplemente por no encontrar trabajo como empleados.
- La mayoría de los propietarios de estos negocios son las mujeres, especialmente en las ramas de fabricación de alimentos, confección de prendas de vestir, preparación y venta de alimentos, prestación de servicios profesionales y técnicos.
- Son empresas de tipo familiar.
- Las relaciones laborales son formalizadas únicamente de manera verbal.
- Ausencia de incorporación al régimen de seguridad social.
- Ausencia de remuneraciones al trabajo familiar, por lo general trabajan los hijos y el cónyuge.
- Las fuentes de financiamiento al inicio de sus operaciones han sido los ahorros personales.
- La mayoría de estas empresas operan con el objetivo de conservar la fuente de trabajo y asegurar la subsistencia.
- Están dispuestos a correr riesgos mediante la introducción de combinaciones tecnológicas más eficientes, que les permitan competir y transitar hacia actividades modernas y formales.
- Las actividades se realizan en locales o espacios físicos delimitados por construcciones permanentes, destinados específicamente a la realización de las tareas propias del negocio; en la calle o en lugares en los que no se cuenta con instalaciones especiales fijas, permanentes (puestos en la vía pública, tianguis), o bien, en el domicilio de los clientes que por la naturaleza del trabajo así lo amerite (carpinteros, herreros, etc.).

1.4.2 PEQUEÑA EMPRESA

Es la unidad económica involucrada en la producción de alimentos, fabricación de bolsas de polietileno, vinos y licores; servicios y transportes, ya sea que las tareas las realicen en un establecimiento o fuera de el, en el cual el capital es aportado por los dueños con ingresos diferentes al del negocio, atendiendo a un mercado local o regional, que cuenta

con recursos materiales, técnicos, financieros y con hasta cien o cincuenta personas ocupadas tratándose de los sectores industrial y de servicios, respectivamente.¹⁵

CARACTERÍSTICAS

- Sienten la necesidad de poseer una serie de conocimientos técnico-administrativos que anteriormente no habían requerido.
- El dueño es quien realiza la mayor parte de las actividades y ejerce el control y dirección de la misma.
- No cuentan con personal capacitado.
- Existe alta rotación de personal.
- La mayoría de las pequeñas empresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones, es decir, se mantienen en el mismo donde iniciaron.
- Satisfacen a una economía local.
- Se encuentran en contacto directo con sus clientes.
- Existencia de informalidad en las actividades.
- Enfrentan menos riesgos en comparación con las grandes empresas.
- No existe una estructura formal.
- No reciben con facilidad ayuda económica por parte de las instituciones de crédito.
- Crecen a través de préstamos de las Cajas de Ahorro y familiares.
- Son flexibles y pueden cambiar sus productos en poco tiempo.
- Las áreas de ventas y producción son las más fuertes.
- Las empresas dedicadas a la transformación de sus productos los comercializan ellas mismas, descartando en lo posible a los intermediarios.

¹⁵ Adaptado de García de León, Salvador. "Los micronegocios en México". *Adminístrate Hoy*. Número 48, año IV, México, abril 1998, Pág. 6.

1.5 IMPORTANCIA DE LAS MPyME'S

1.5.1 Importancia a nivel nacional

Las inversiones de las MPyME'S son importantes en la medida en que éstas detonan el crecimiento económico al producir bienes y servicios y generar empleos. Asimismo, son estas empresas quienes reaccionan de manera rápida a los cambios del mercado y de la economía, ya que están en contacto directo con los clientes y de manera rápida pueden detectar las necesidades y tratarlas de satisfacer antes de que lo hagan las grandes empresas, lo cual es una ventaja que tienen las MPyME'S y por esa y otras razones se deben fomentar e impulsar con apoyos financieros, o como menciona David Garibay:

...éstas cuentan con ventajas frente a las grandes empresas, que impulsándolas a través de financiamiento oportuno y barato pueden coadyuvar al crecimiento de la economía del país.¹⁶

La economía mexicana gira alrededor de las MPyME'S puesto que el 95.41% de la misma está conformada por microempresas, el 3.32% por pequeñas, el 0.9% por medianas y el resto por grandes (0.36%), esto es, el 99.64% de la economía está conformada por MPyME'S (ver cuadro 1.4 y gráfica 1.1). De estas, el 11.86% son empresas manufactureras, el 38.56% de servicios y el 48.86% comerciales (ver cuadro 1.4), las cuales proporcionan el 72.3% de los empleos generados (ver cuadro 1.5 y gráfica 1.2).

¹⁶ Garibay M., David (2001). "Acciones de apoyo para las MPyME'S". NAFIN. Teleconferencia en CD.

Cuadro 1.4 Estructura porcentual de las empresas a nivel nacional según tamaño y sector de actividad, 2000

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	2,899,196	101,003	27,319	10,996	3,038,514
PORCENTAJE	95.41%	3.32%	0.90%	0.36%	100%
SECTOR					
INDUSTRIAL	345,860	9,305	5,125	1,289	361,579
COMERCIAL	1,422,871	60,583	12,059	2,013	1,497,526
SERVICIOS	1,130,465	31,115	10,135	7,694	1,179,409

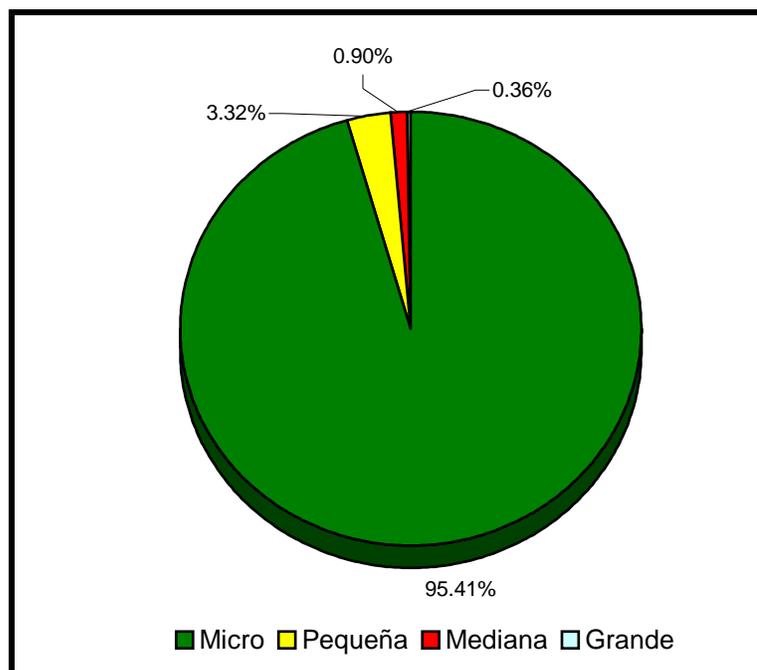
Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999 (*Resultados Oportunos*). Disco Compacto, México, 2000.

Cuadro 1.5 Estructura porcentual del empleo en las MPyME'S según sector de actividad económica a nivel nacional

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	6,847,278	2,058,867	2,317,328	4,318,374	15,541,847
PORCENTAJE	44.1%	13.2%	15%	27.7%	100%
SECTOR					
INDUSTRIAL	1,183,264	514,625	1,128,756	1,386,921	4,213,566
COMERCIAL	2,328,003	580,124	472,297	410,250	3,790,674
SERVICIOS	3,336,011	964,118	716,275	2,521,203	7,537,607

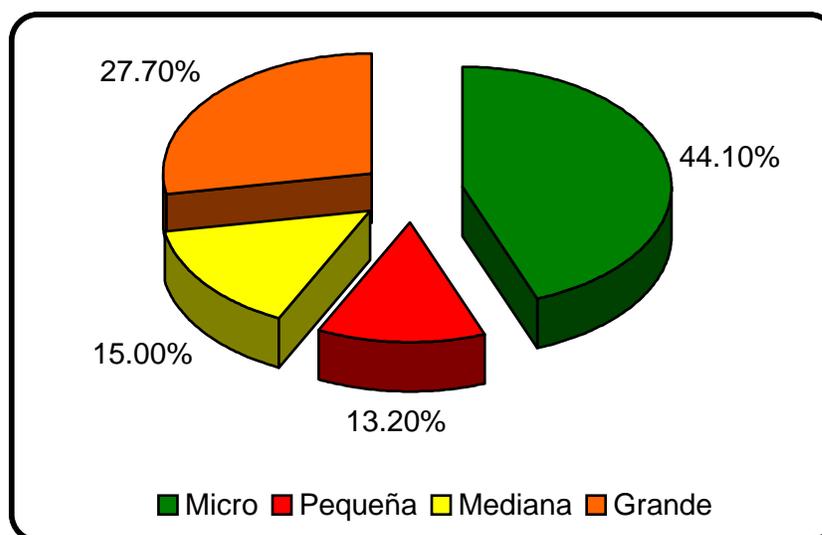
Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999 (*Resultados Oportunos*). Disco Compacto, México, 2000.

Gráfica 1.1 Estructura porcentual de las empresas a nivel nacional según tamaño



Fuente: Cuadro 1.4

Gráfica 1.2 Estructura porcentual del empleo generado por las MPyME'S a nivel nacional



Fuente: Cuadro 1.5

1.5.2 Importancia a nivel estatal

En el estado de Oaxaca la mayoría de las empresas son MPyME'S y, por tanto, las principales generadoras de fuentes de trabajo. Y mayor es su importancia porque han logrado sobrevivir enfrentando diversidad de problemas.

Las MPyME'S del estado de Oaxaca representan el 3.68% del total nacional de empresas y dan empleo al 1.87% de la población económicamente activa (PEA). Las estadísticas revelan que en el estado de Oaxaca de las 112,024 empresas existentes, 109,480 (97.73%) son micro, el 1.73% (o 1,939) son pequeñas, 437 (o 0.39%) son medianas y 168 son grandes (ver cuadro 1.6). De las cuales 54,008 empresas se dedican al comercio, 19,003 a las actividades de transformación y 39,013 a los servicios. Esas 112,024 empresas dan trabajo a 341,172 oaxaqueños, de los cuales 54,314 empleos se encuentran en el sector industrial, 94,712 en el sector comercio y 192,146 en el sector servicios.

En resumen, las MPyME'S en el estado generan el 85.41% de los empleos. Desagregando, tenemos: las micro generan el 65.82% de los empleos, las pequeñas empresas generan el 11.26%, las empresas medianas el 8.34% y el resto (14.58%) lo generan las empresas grandes (ver cuadro 1.7 y gráfica 1.3).

Cuadro 1.6 Estructura porcentual de las empresas según tamaño y sector de actividad en el estado de Oaxaca

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	109,480	1,939	437	168	112,024
PORCENTAJE	97.73%	1.73%	0.39%	0.15%	100%
SECTOR					
INDUSTRIAL	18,924	51	22	6	19,003
COMERCIAL	52,751	1,048	192	17	54,008
SERVICIOS	37,805	840	223	145	39,013

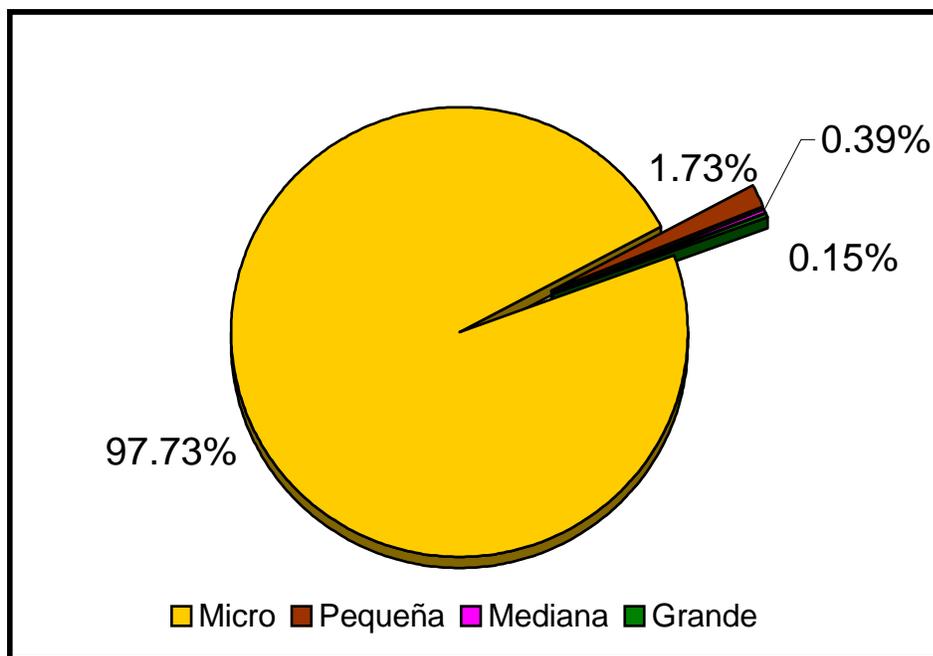
Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999 (*Resultados Oportunos*). Disco Compacto, México, 2000.

Cuadro 1.7 Estructura porcentual del empleo en las MPyME'S según sector de actividad económica en el estado de Oaxaca

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
TOTAL	224,552	38,412	28,457	49,751	341,172
PORCENTAJE	65.82%	11.26%	8.34%	14.58%	100%
SECTOR					
INDUSTRIAL	37,826	2,680	5,458	8,350	54,314
COMERCIAL	75,217	9,927	7,186	2,382	94,712
SERVICIOS	111,509	25,805	15,813	39,019	192,146

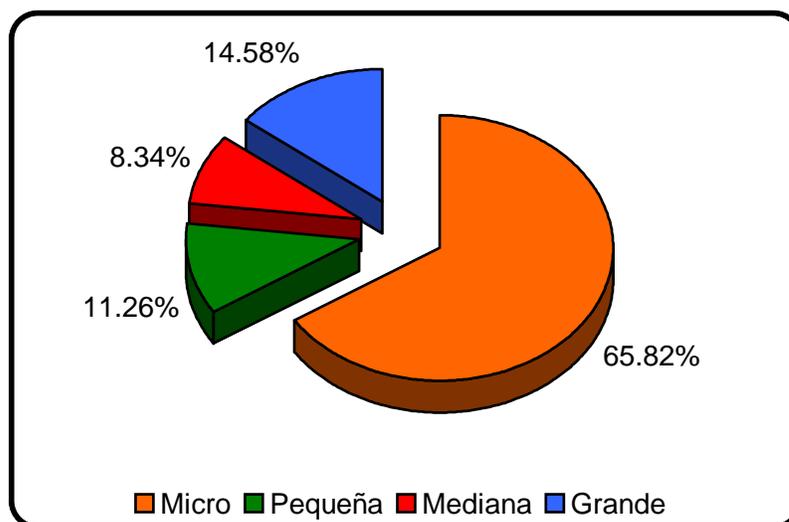
Fuente: INEGI, Censos Económicos 1999 (*Resultados Oportunos*). Disco Compacto, México, 2000.

Gráfica 1.3 Estructura porcentual de las empresas según tamaño en el estado de Oaxaca



Fuente: Cuadro 1.6

Gráfica 1.4 Estructura porcentual del empleo en las MPyME'S en el estado de Oaxaca



Fuente: Cuadro 1. 7

1.5.3 MODELO DE INVERSIÓN PROPUESTO

El modelo surge a partir de las características y problemáticas de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, las cuales son objeto de este estudio, y para ellas se presentan los activos en los que pueden invertir y que a la vez llegan a formar parte de sus bienes.

Considerando que las MyPE'S realizan inversiones dependiendo del tipo de interés que cobran las instituciones financieras, de la cantidad de ingresos ahorrados y de sus beneficios futuros, y teniendo presente que estos activos son importantes dentro de su empresa para hacer frente a las demandas de sus clientes, las MyPE'S de Huajuapán y de Chilapa necesitan invertir ¹⁷ en:

- **Activos circulantes:** es decir, principalmente deben realizar inversiones en inventarios de materias primas, empaques, refacciones y materiales auxiliares que van a ser destinados a la venta o a la producción. De ellos depende que la empresa pueda hacer frente a la demanda de los clientes, y también porque contando con estos activos tienen liquidez inmediata al venderlos y puede afrontar cualquier situación inesperada.
- **Activos fijos:** entre los principales activos de una empresa se encuentra la infraestructura (local o construcción apta para realizar sus actividades), maquinaria, equipo de producción, herramientas, mobiliario (mostrador, vitrinas, refrigerador, mesas, sillas, escritorio, etc.), equipo de transporte, etc., dependiendo del giro de la misma. Inversiones que se requieren para producir o vender los bienes o servicios que se ofertan.
- **Activos diferidos:** se trata de inversiones que difícilmente o tal vez nunca se conviertan en monetarios y su uso tiende a desaparecer con el tiempo, pero que son necesarias para el funcionamiento y mejoramiento de la empresa. Ejemplo, gastos de organización, el acondicionamiento, mejora o reparación de las instalaciones o del local, la papelería y otros.

¹⁷ Díaz Mondragón, Manuel (2000). "Estructura Financiera". *Adminístrate Hoy*. Número 70, año VII, México, Pág. 64.

Los activos anteriores representan inversiones por los que se tiene que pagar un tipo de interés por su alquiler o uso, por lo que *cuanto más alto es el tipo de interés menores son las probabilidades de que las empresas realicen un proyecto de inversión*.¹⁸ Por ello es necesario que las empresas cuenten con alternativas de financiamiento que les permita evaluar los costos y beneficios y poder elegir la que mejor convenga a sus necesidades de financiamiento.

1.6 FINANCIAMIENTO Y EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO A LAS MyPE'S

Una empresa, de cualquier giro o sector económico, necesita una cantidad de dinero determinada para constituir sus activos que en términos comunes se llaman inversiones. Para realizar estas inversiones, algunas empresas recurren al financiamiento que instituciones públicas y privadas puedan otorgarles.

En México funciona el sistema financiero mexicano que es un mercado de recursos financieros donde participan instituciones que tratan de canalizar ahorros a los inversionistas. Este sistema se conforma por: a) entidades normativas, b) intermediarios financieros, c) grupos financieros, y d) instituciones de apoyo.

Los intermediarios financieros pueden ser instituciones financieras bancarias y no bancarias. Dentro de este último se encuentran los organismos y actividades auxiliares del crédito.

Dentro de los intermediarios bancarios se encuentran:

- a) Banca múltiple
- b) Banca de desarrollo

¹⁸ Díaz Mondragón, Manuel (2000). Op. cit. Pág. 65.

En este trabajo se hace mención de los intermediarios financieros y las organizaciones auxiliares del crédito existentes en los municipios a estudiar.

1.6.1 BANCA MÚLTIPLE

*Instituciones comerciales intermediarias que captan el ahorro monetario de las familias, a quienes les pagan un interés (ó tasa pasiva), y canalizan los recursos captados a las empresas en forma de préstamos cobrando por ello intereses.*¹⁹

Los préstamos, o también llamados créditos, se refieren a las transacciones de dinero que se realizan a través de un banco, proveniente de los ahorros de las familias, y que se canalizan a las empresas pactando el tiempo en que deberá devolverse el principal y la tasa de interés. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor .

Las modalidades de la banca comercial son las siguientes:

1. **BANCOS DE AHORRO:** Instituciones donde se celebran contratos de depósito de dinero que causarán intereses fijados por las autoridades de la banca: cuentas de ahorro, caja de ahorro y libreta de ahorro.
2. **SOCIEDADES FINANCIERAS:** Atiende operaciones de banca de depósito y operaciones financieras (operaciones pasivas: prestación de servicios en caja y tesorería; operaciones activas: como otorgar créditos refaccionarios y de habilitación o de avío, hipotecas, operaciones sobre prendas de bienes y valores, entre otras).
3. **BANCOS FIDUCIARIOS:** Manejan aquellas operaciones relacionadas con los fideicomisos los cuales pueden ser expreso o tácito, oneroso o gratuito, público o privado, de garantía de inversión y de administración.

1.6.2 BANCA DE DESARROLLO

*Atiende a las empresas en proyectos prioritarios para el impulso, la recuperación y la modernización económica. Se orienta principalmente a sectores estratégicos, cuyos proyectos de inversión presentan características de riesgo o periodos de maduración que los hacen poco atractivos para la banca comercial.*²⁰

Estas son entidades de la Administración Pública Federal constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito, entre ellas:

- Nacional Financiera, SNC. Apoya en la promoción y desarrollo de las MPyMES mexicanas de los sectores industrial, comercial y de servicios. Proporciona financiamiento, capacitación y asistencia técnica.

1.6.3 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO

*Realizan actividades financieras complementarias de acuerdo con la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y su función principal es auxiliar y complementar las actividades que realizan las instituciones de crédito.*²¹

1.6.3.1 UNIONES DE CRÉDITO

Asociación de personas físicas o morales que se dedican a las actividades agrícolas, ganaderas, industriales o comerciales, que tienen como finalidad proporcionar servicios financieros y asesorías administrativas, contables y fiscales a sus agremiados.

¹⁹ Díaz Mondragón, Manuel (2001). "Comentarios y propuestas al sistema financiero". *Adminístrate Hoy*. Número 89, año VIII, México, Pág. 54.

²⁰ Pomar Fernández, Silvia y Martín Rivera Guerrero (1998). "Alternativas de Financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa". Editorial Palabra en Vuelo, SA de CV. UAM, México. Pág. 47.

²¹ *Ibid*, pág. 16.

Para Moreno (1984) el objeto de las uniones es prestar a sus socios los siguientes servicios:

- a) Otorgar garantías y avales en los créditos que contraten con otras personas o instituciones.
- b) Asesoramientos fiscales, contables y administrativos.
- c) Financiar estudios de mercado, productividad, diseño, ingeniería y capacitación.
- d) Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.

1.6.3.2 ENTIDADES DE FOMENTO

Intermediarios financieros no bancarios creados para que apoyen técnica y financieramente a las MPyME'S que no cuenten con garantías suficientes y que por ello no son sujetos de crédito por parte de los intermediarios financieros.²²

Para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa se cuenta con la Microfinanciera Compartamos y el FIDEAPO en la ciudad de Oaxaca, las cuales son instituciones de fomento que se tratan a fondo en el capítulo tres.

1.6.3.3 ENTIDADES FIDUCIARIAS

En Huajuapán funcionan como fiduciarios las instituciones de Crédito BITAL, BANAMEX, SERFIN y la UCREMIX autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para actuar como tal.

²² Pomar Fernández, Silvia y Martín Rivera Guerrero. Op. cit. Pág. 50.

RESUMEN

- Los agentes económicos que intervienen en la economía del país, forman una red de operaciones que al interactuar dan origen al mercado de bienes y servicios (empresas), al mercado de factores productivos y al mercado de dinero, que está regulado por el Banco de México y la SHCP, y en el cual se ofrecen ahorros a las empresas.
- Las empresas son personas físicas o morales que utilizan recursos para satisfacer necesidades y obtener un beneficio económico.
- Se caracterizan por tener: organización informal, es el dueño quien realiza variadas actividades, ausencia de personal capacitado, ausencia de incorporación al régimen de seguridad social, relaciones laborales formalizadas verbalmente, carencia de garantías para acceder al crédito, entre otras.
- Las MyPE'S que interesan estudiar se clasifican por: a) su actividad o giro y b) por el número de empleados.
- Las microempresas emplean de 1 a 30 trabajadores en el sector industrial y de 1 a 20 en el sector servicios.
- Las pequeñas empresas emplean de 31 a 100 y de 21 a 50 en los sectores industrial y de servicios, respectivamente.
- La economía de México esta compuesta por el 99.64% de MPyME'S.
- El 3.68% del total nacional de MPyME'S operan en el estado de Oaxaca y dan empleo al 1.78% de la PEA.
- Las MyPE'S cuentan con fortalezas y oportunidades para poder sobresalir. Para ello necesitan de invertir en capital de trabajo y activos fijos.
- El papel de las instituciones de crédito como la banca comercial, la banca de desarrollo y las organizaciones y actividades auxiliares del crédito, es captar ahorros de las familias y canalizarlo a los inversionistas.
- En esta intermediación, las instituciones otorgan al ahorrador una tasa de interés pasiva, y cuando otorgan un financiamiento cobran una tasa de interés activa.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LAS MYPE'S DE LA REGIÓN MIXTECA OAXAQUEÑA: EL CASO DE HUAJUAPAN Y CHILAPA.

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 Geografía física

Oaxaca es uno de los estados de la República Mexicana que se sitúa al sureste, ocupando el quinto lugar en tamaño. La superficie que ocupa es de 95 mil 364 km². Colinda con los estados de Puebla y Veracruz al Norte, al Este con Chiapas, al Sur con el Océano Pacífico y al Oeste con Guerrero.

El territorio de Oaxaca se divide en 7 regiones de acuerdo a las características propias del paisaje: sierras o montañas que atraviesan al estado de un lado a otro. Las regiones son: la Cañada, la Costa, el Istmo, la Mixteca (Alta y Baja), la Sierra (Norte y Sur), Tuxtepec o Papaloapan, y los Valles Centrales.

La Mixteca forma parte de una zona grande que abarca territorios de los estados de Puebla, Guerrero y Oaxaca; por esta razón la Mixteca es conocida como poblana, guerrerense y oaxaqueña.

La Mixteca oaxaqueña es una extensión de 12,900 km² y está conformada por 154 municipios político-administrativos que comprende los distritos de Huajuapán, Juxtlahuaca y Silacayoapan (en la Mixteca Baja), Nochixtlán, Coixtlahuaca, Teposcolula y Tlaxiaco (en la Mixteca Alta).

El municipio de Huajuapán de León se encuentra situado en una llanura de suelo sedimentario y calizo al norte de la Mixteca oaxaqueña, al sur de la capital de la República Mexicana y al Noroeste de la capital del Estado sobre la carretera Internacional. Su altitud es de 1,597 msnm. Sus coordenadas geográficas son: 17° 52' de latitud Norte y 97° 45' de longitud Oeste. Limita al Norte con el estado de Puebla y con los municipios de Santiago Miltepec y Asunción Cuyotepeji, al Este con los municipios de Santa María Camotlán y Santiago Huajolotitlán, al Sur con los municipios de Santiago Cacaloxtepec y San Marcos Arteaga y al Oeste con San Jerónimo Silacayoapilla, San Miguel Amatitlán y Santiago Ayuquillilla y el estado de Puebla. Las zonas conurbanas son: Santa María Xochitlapilco, Acatlima y Rancho Solano.²³

El clima de Huajuapán es templado con una temperatura media anual de 18°C, siendo la precipitación pluvial un tanto irregular y escasa.

*La agricultura de la región está muy poco desarrollada, debido a que los suelos no son de buena calidad, de que hay pocas extensiones planas y laborables y por que existen pocas tierras de riego. La mayoría de campesinos cultivan terrenos de temporal, limitándose al cultivo del maíz, frijol y calabaza.*²⁴

*Hujuapán es una ciudad meramente comercial y de prestadores de servicios, cuenta con pocas empresas dedicadas a la producción (principalmente de productos alimenticios como pan, pasteles, pollos rostizados y purificadoras de agua, fábrica de muebles tubulares, muebles de madera, hierro, monumentos de mármol, entre otros) y las que existen sólo abastecen a la misma ciudad, donde el 55% del personal ocupado se dedica al comercio, el 36.7% a prestar servicios y un 8.2% a la industria manufacturera.*²⁵

²³ H. Ayuntamiento de Huajuapán de León (1998). Plan de Desarrollo Urbano de la H. Ciudad de Huajuapán de León, Oax. Pág. 4.

²⁴ Mendoza Guerrero, Telésforo (1984). Ciudad de Huajuapán de León, Oax. Colección Glifo, México. Pág. 51, 97 y 164.

²⁵ Murat, José. Programa de Desarrollo Regional Mixteca. Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno 1999-2000. Oaxaca, Gobierno Constitucional del Estado de Oaxaca. Pág. 26.

El segundo municipio que nos interesa ubicar, por la naturaleza de esta tesis, es Chilapa de Díaz, municipio que pertenece al distrito de Teposcolula, el cual está situado al Norte del Estado de Oaxaca a 97° 47' de longitud Oeste y 17° 32' de latitud Norte, a una altura de 1924 msnm, ocupando una superficie de 13,155.5 hectáreas. Y tiene colindancias al Norte con Tamazulapan, al Sur con San Miguel Tizá, al Este con Teposcolula y Magdalena Cañadaltepec y al Oeste con Santo Domingo Nundoo. El clima de la región es templado y la superficie cultivable es básicamente de temporal, los campesinos siembran maíz y frijol para el autoconsumo.

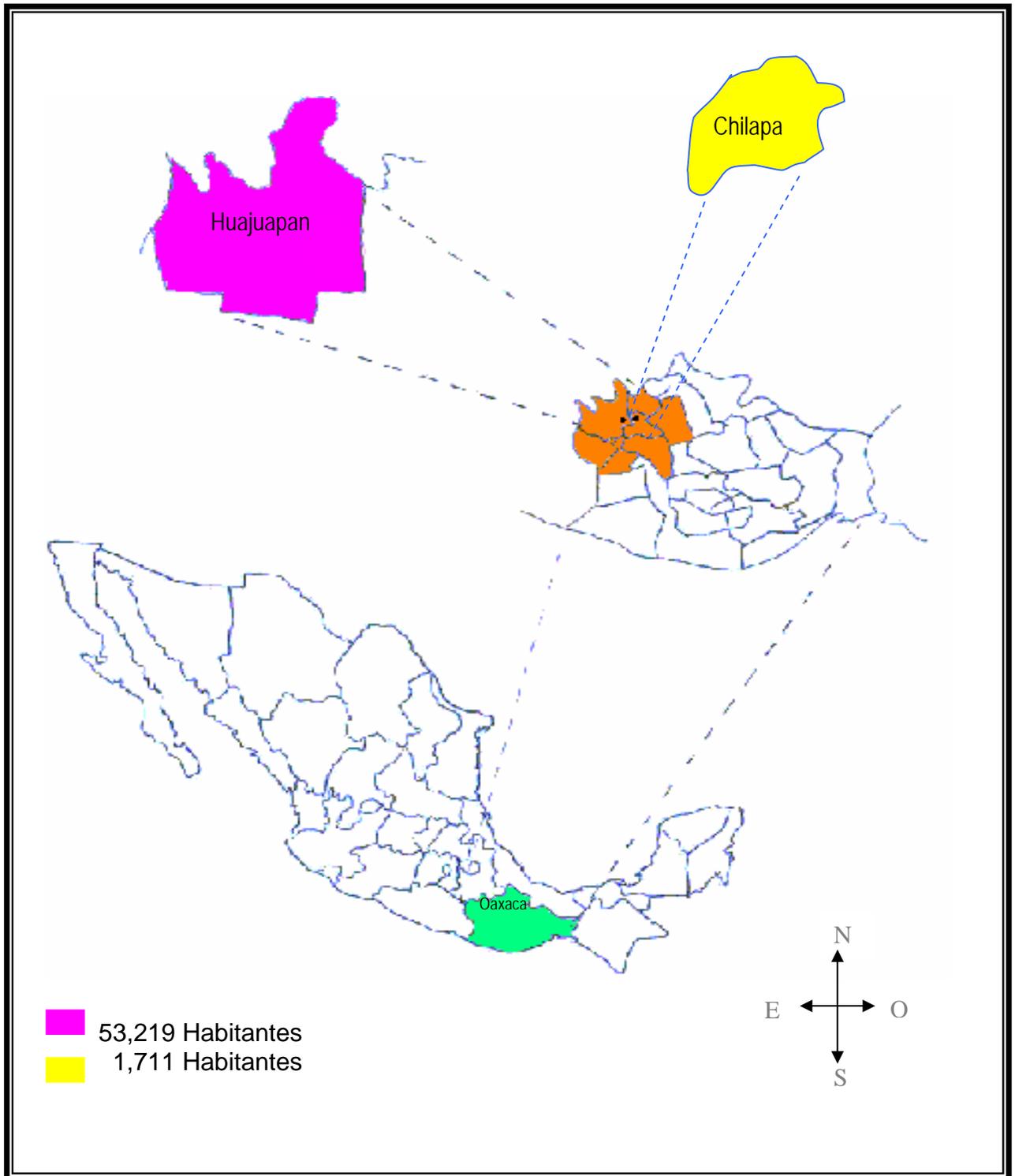
Esta población cuenta con pequeñas empresas dedicadas a la producción de bolsas de polietileno, rafia, purificadora de agua y producción de vinos y licores, y microempresas dedicadas a la producción (molinos de nixtamal, panificadoras, tortillerías y paletería), comercio y los servicios con miras a abastecer el mercado local.²⁶

El 66% de la población económicamente activa se desempeña en el sector industrial, el 25.3% en el comercio y 8.7% en los servicios.²⁷

²⁶ Guzmán Gómez, Delfino (2000). Monografía de Chilapa. Encuadernadora Colón, Oaxaca, México. Pág. 47.

²⁷ Murat, José. Op. cit.1999-2000. Pág. 26.

Figura 3. **Microlocalización geográfica de Huajuapan de León y Chilapa de Díaz**



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

2.1.2 IMPORTANCIA DE LAS INVERSIONES

*En el estado de Oaxaca existe una alta marginación a consecuencia de que existen pueblos indígenas que aún no se incorporan al desarrollo social e industrial y a que las condiciones naturales no son aptas para el desarrollo de la agricultura y la ganadería. Por lo tanto no se generan fuentes de empleo y las familias reciben escasas remuneraciones.*²⁸

En la región de Huajuapan y Chilapa se considera que existe *marginación*²⁹ y *pobreza*³⁰, condiciones que limitan el crecimiento económico y social derivado de que existe carencia de actividad industrial, a que existen pueblos que aún no están comunicados y a que la mayor parte de la tierra es pedregosa con muy pocas planicies y abundantes matorrales, lo que origina que no haya fuentes de empleo y esto es causa de que los mixtecos tengan que emigrar a otros estados de la República o a los Estados Unidos de Norteamérica como braceros.

Esta pobreza y marginación se sustenta con los Indicadores de Bienestar, en el cual se establece que Huajuapan es considerada una ciudad de baja marginación, Chilapa es una población considerada de mediana marginación y el estado de Oaxaca está considerado a nivel nacional como de muy alta marginación.

Los indicadores como la escolaridad, la salud, las fuentes de empleo y las condiciones en las que viven los habitantes de las poblaciones en estudio ayudan a comprender y explicar el círculo vicioso de la pobreza.

²⁸ Rosales Méndez, Bernardo (1987). "Análisis socioeconómico de la producción agrícola en la mixteca oaxaqueña". UNAM, México. Pág. 22.

²⁹ Se refiere a la condición en que la población pobre se encuentra fuera del progreso y desarrollo social.

³⁰ Se refiere a la falta de ingresos para cubrir las necesidades más elementales para vivir.

Cuadro 2.1 Comparativo de los indicadores de bienestar de los municipios de Huajuapan y Chilapa con la media nacional y estatal

Estratos de bienestar	
A nivel nacional, Oaxaca se clasifica dentro del estrato 1, el cual es de muy alta marginación. Al interior del estado, Huajuapan se clasifica dentro del estrato 6, el cual es de baja marginación. Chilapa pertenece al estrato 4, el cual es de mediana marginación.	
Escolaridad, población no asegurada y rural	
En Huajuapan la escolaridad promedio es de 5.7 años.	En Chilapa la escolaridad promedio es de 5.1 años.
La escolaridad promedio a nivel estatal es de 5.7 años. La media nacional indica una escolaridad promedio de 7.5 años.	
En Huajuapan la población no derechohabiente es el 70%.	En Chilapa es el 87.5%.
El porcentaje de población no derechohabiente en Oaxaca es del 78.6%. La media nacional indica una población no derechohabiente de 58%.	
Huajuapan cuenta con un 50.9% de población rural.	Chilapa es un municipio eminentemente rural (91.6%).
Oaxaca es un estado con alto porcentaje de población rural (59.6%). A nivel nacional la población rural representa el 31.2%.	
Actividades económicas	
En Huajuapan el 13.1% de la población ocupada labora menos de 24 horas a la semana.	Y en Chilapa el 18.3% de la población ocupada trabaja menos de 24 horas a la semana.
Para la entidad en su conjunto este porcentaje es del 12.9%. A nivel nacional el 11.2% trabaja menos de 24 horas a la semana.	
La ciudad de Huajuapan tiene el 35.8% de población ocupada en el sector primario y el 40.9% en el terciario.	Chilapa cuenta con el 22.6% de población ocupada en el sector terciario y con el 58.6% en el sector primario.
Cuando a nivel nacional la población ocupada en el sector primario es de 15.9% y en el sector terciario es del 53.4%. En el estado presenta un alto porcentaje de población ocupada en el sector primario (39.4%) y el	

sector terciario absorbe el 41.4%.	
En Huajuapán el 8.4% de la población ocupada no recibe pago.	En Chilapa el 25.6% son trabajadores familiares que no reciben pago.
En tanto que a nivel nacional sólo el 4.1% no recibe pago. El 8.9% de la población ocupada en Oaxaca son trabajadores familiares que no reciben pago.	
Vivienda	
El 26% de las viviendas de Huajuapán tienen piso de tierra. El 63.8% de las viviendas cuentan con drenaje. El 78.9% de las viviendas de Huajuapán cuentan con agua entubada y el 91.1% con electricidad. El 18.2% de las viviendas tienen un sólo cuarto. El 43.9% de la población usa leña para cocinar. El 20.9% de las viviendas sin baño exclusivo.	El 53.4% de las viviendas de Chilapa tienen piso de tierra. El 29.4% de las viviendas tienen drenaje. El 76.5% tienen agua entubada y el 86% con electricidad. Las viviendas con un solo cuarto representan el 9.2%. El 79.1% de las viviendas usa leña y el 17.7% de las familias comparten baño con otras familias.
A nivel nacional las viviendas con piso de tierra representan el 13.2% y a nivel estatal es de 37.8%. A nivel estatal las viviendas que cuentan con drenaje son el 54%. A nivel nacional el 78.1% de viviendas tienen drenaje. El 88.8% de las viviendas a nivel nacional tienen agua y el 95% tienen electricidad. En el estado el 73% tiene agua entubada y el 88.1% tienen electricidad. Las viviendas en el estado de Oaxaca que cuentan con un sólo cuarto representan el 17.2% la media nacional indica que el 9.5% de las viviendas tiene un cuarto. En el estado de Oaxaca se aprecia un alto porcentaje de viviendas que todavía usan leña o carbón para cocinar los alimentos (51.1%). Las condiciones del estado de Oaxaca son precarias, pues el 26.1% de viviendas no tiene baño exclusivo. La media nacional indica que el 17.2% usan leña o carbón para cocinar, el 13.55 están sin baño exclusivo.	

Fuente: INEGI. Indicadores de Bienestar en México (2001).

Lo anterior muestra un panorama general de la marginación en que se encuentran las poblaciones en estudio, en el caso de Chilapa es más alta la marginación que en el caso de Huajuapán.

Antes de adentrarse al análisis del diagrama conviene dejar en claro que en el caso de Huajuapan y de Chilapa, se tienen por una parte las condiciones naturales, las cuales no son aptas para el desarrollo económico, debido a que no se cuenta con tierras cultivables y que las pocas que existen son de temporal, además de estar lejos de los grandes centros de abastecimiento y consumo; en segundo lugar, las condiciones sociales que prevalecen en la región impiden la expansión cultural y económica. Estas condiciones sociales como la educación, la salud y la alimentación son las que se encuentran implícitas en el círculo vicioso de la pobreza.

En primer lugar, se considera que la baja productividad del trabajo es causada por la baja escolaridad, la falta de alimentación y la mala salud de los mixtecos. Los Indicadores de Bienestar antes expuestos indican que la escolaridad promedio en Huajuapan es de 5.7 años y en Chilapa es de 5.1 años, frente a la media nacional que es de 7.5 años; la población que no recibe atención médica o que no es derechohabiente en Huajuapan es del 70% y en Chilapa es del 87.5%, cuando a nivel nacional es del 58%, y en cuanto a alimentación no se tienen datos.

La falta de formación y asistencia personal reduce la productividad del trabajo, esta baja productividad repercute en los ingresos, los cuales son bajos a consecuencia de la falta de educación, salud y alimentación.

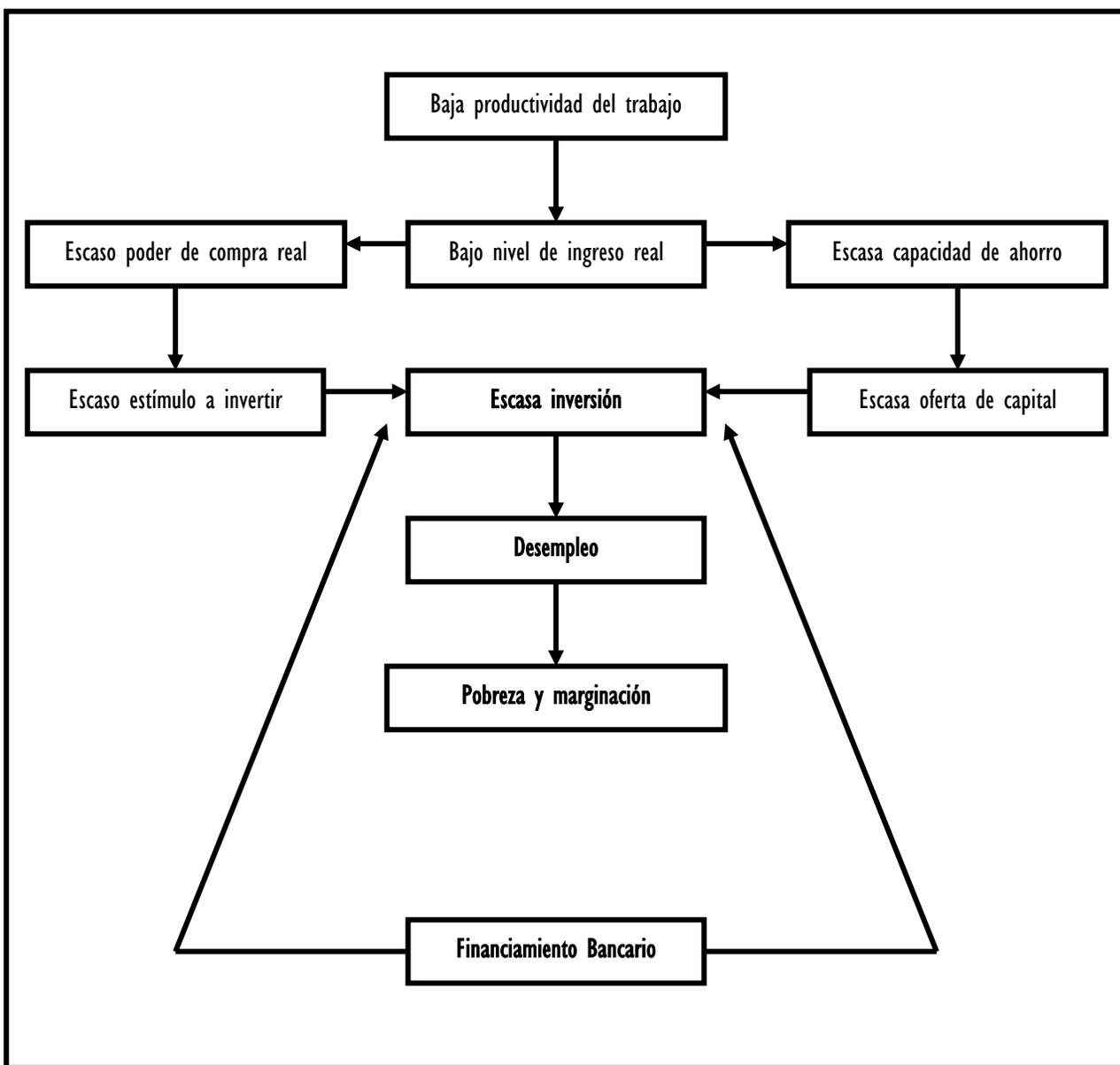
Las escasas remuneraciones salariales se traducen, de un lado, en escaso poder de compra real y, del otro, en escasa capacidad de ahorro. Al ser escasa la capacidad de ahorro, la oferta de capital por parte de las instituciones bancarias es baja, por lo que las tasas de interés son altas. Por consiguiente, los dueños de las MyPE'S no se arriesgan a invertir.

En otro orden de ideas, las familias tienen bajo poder de compra debido a la baja productividad, lo que se traduce en un bajo nivel de ingreso. Al no haber capacidad de compra, las empresas no tienen estímulos para invertir en activos fijos, por tanto, las inversiones son escasas.

La escasez de ahorros origina un incremento en las tasas de interés y el escaso poder de compra desanima a las empresas a invertir, esta escasa inversión genera desempleo, el cual se traduce en pobreza y marginación.

El siguiente diagrama ejemplifica lo anterior:

Figura 4. **Círculo vicioso de la pobreza**



Fuente: Vázquez Mota, Josefina. Hambre, Desnutrición y Pobreza: una solución de todos. Pág. 910-915.

Uno de los factores limitantes del desarrollo económico y social es la falta de financiamiento para realizar inversiones empresariales. Por tanto, el financiamiento destinado a inversiones productivas puede ser uno de tantos factores que ayuden a romper con este círculo de la pobreza.

*El problema se origina por la falta de formación de capital como consecuencia de la escasez de ahorros derivado de los bajos ingresos que prevalecen, esta escasa remuneración es el reflejo de la baja productividad, debido a la falta de inversiones productivas. La falta de inversiones se deriva de la poca capacidad de ahorro y del bajo estímulo a invertir. Y el bajo estímulo de las empresas a invertir se deriva del bajo poder adquisitivo de la población, mismo que se debe al bajo ingreso percibido y que se atribuye a la baja productividad en las empresas, y que a la vez es originado por la falta de estímulos a invertir.*³¹

En la medida en que las instituciones de crédito otorguen financiamiento a las MyPE'S se incrementa el stock de capital, lo que genera incrementos en la productividad del trabajo, reflejándose en aumentos en el nivel de ingresos, por consiguiente, la población tiene una mayor capacidad de compra y de ahorro. Por tanto, al haber mayor consumo las MyPE'S incrementan la producción, al producir más requieren de nuevas inversiones, con lo que se abate el desempleo y se rompe el círculo de la pobreza y marginación.

Por ello es muy importante que se destinen y diseñen programas de financiamiento para impulsar las inversiones y el ahorro. El inyectar los ahorros tanto internos como externos en empresas de la región es importante, no sólo para el inversionista sino para todos aquellos que intervienen dentro de la economía regional. Por lo anterior, se requiere atención por parte del gobierno, empresas y particulares para que a través de las facilidades crediticias se puedan realizar inversiones en las MyPE'S que requieren para impulsar el desarrollo económico y social.

³¹ NURKSE Ragnar (1955). "Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados". FCE, México, 1980. Pág.13.

2.2 CARACTERÍSTICAS Y DIAGNÓSTICO DE LAS MyPE'S DE HUAJUAPAN Y CHILAPA

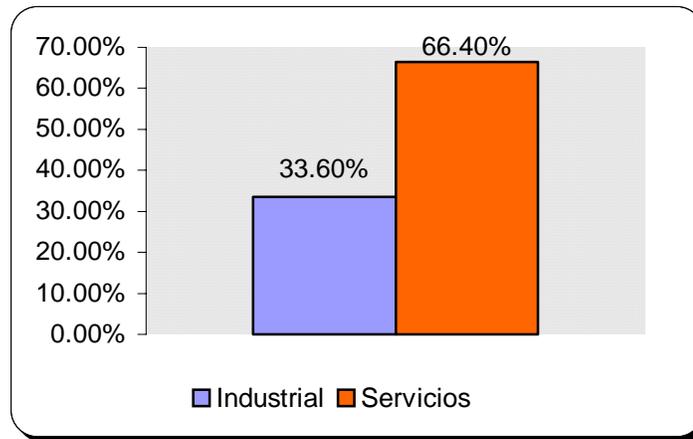
2.2.1 CARACTERÍSTICAS

Previamente a este capítulo ya se mencionaron las características globales de las MyPE'S de Huajuapan y Chilapa, ahora las características y problemáticas que se señalan en éste y en el siguiente apartado corresponden a un diagnóstico de empresas del sector industrial y de servicios que se obtuvieron a partir de una encuesta³² realizada en las poblaciones de Huajuapan y Chilapa.

- Se caracterizan por ser empresas de trabajadores por cuenta propia o empresas familiares, lo cual no implica una relación salarial.
- La mayoría de las empresas de éstas dos poblaciones han salido adelante con sus propios recursos y por las ganas de superarse, ante futuros inciertos y economías inestables.
- Cuarenta y cuatro empresas (o el 33.6%) pertenecen al sector industrial y ochenta y siete (o 66.4%) son de servicios, tal como lo ilustra el siguiente gráfico:

³² La encuesta se realizó a 131 empresas obtenidas a partir de un universo de 240 MyPE'S (Regidurías de Hacienda Municipal de Huajuapan y Chilapa, Octubre 2001), con un error del 5%, 95% de nivel de confianza y 50% de probabilidad a favor (Ver en anexo 2 las encuestas aplicadas).

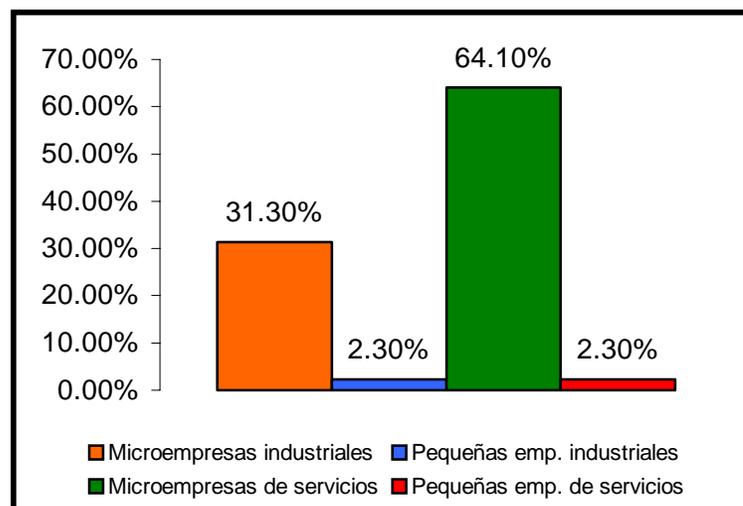
Gráfica 2.1 Estructura porcentual de las empresas según sector de actividad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- De este universo, el 95.4% son microempresas, de las cuales el 31.3% se dedican a las actividades de transformación y el resto (el 64.1%) se desempeñan en el sector servicios. Las pequeñas empresas representan el 4.6%, desempeñándose en el sector industrial y de servicios el 2.3%, respectivamente:

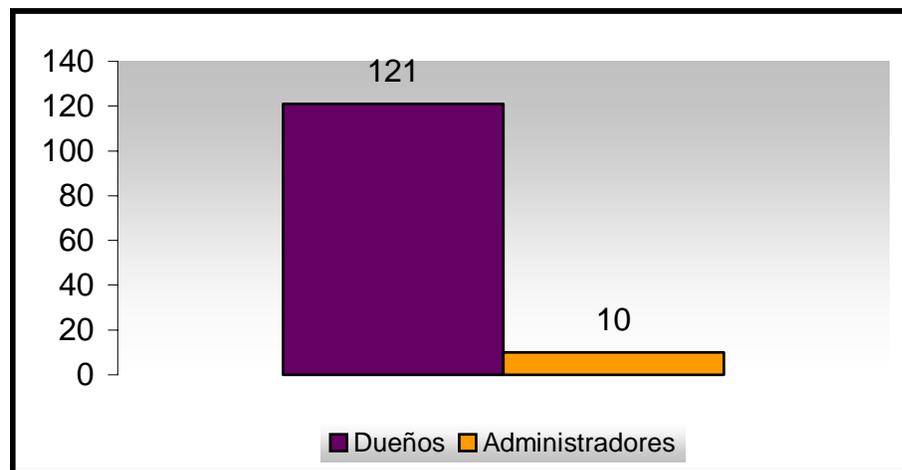
Gráfica 2.2 Estructura porcentual de las empresas según tamaño y sector de actividad económica



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- El total de empresas encuestadas generan 707 empleos, de los cuales el 23.4% son generados en Chilapa y 76.6% en Huajuapán. Por ello el financiamiento es muy importante, puesto que sólo 131 empresas están generando estos empleos.
- Las empresas son administradas empíricamente, es decir, sus dirigentes (que generalmente son los propietarios) no cuentan con la preparación administrativa básica. Surgen de la improvisación y se van formando por medio de la experiencia y en la marcha. El 92.4% (o 121) de los directivos de las empresas son dueños y el resto (el 7.6% o 10) son empleados. Los dueños que desempeñan el papel de directivos no cuentan con formación académica empresarial, en tanto que los directivos que son empleados poseen formación (o algún grado académico) en las áreas económico-administrativas:

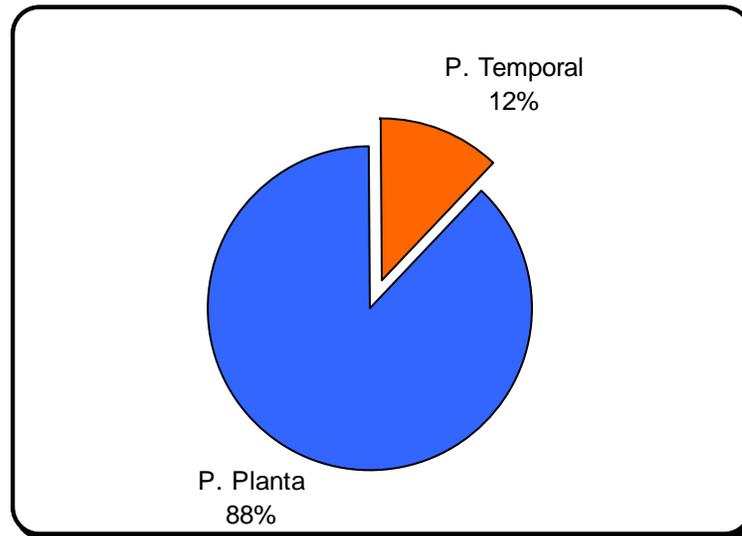
Gráfica 2.3 Estructura de las empresas según persona que las dirige.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- El 87.8% del personal ocupado en las 131 empresas encuestadas es de “planta” y el resto (12.2%) es personal “temporal” o “eventual” (gráfica 2.4):

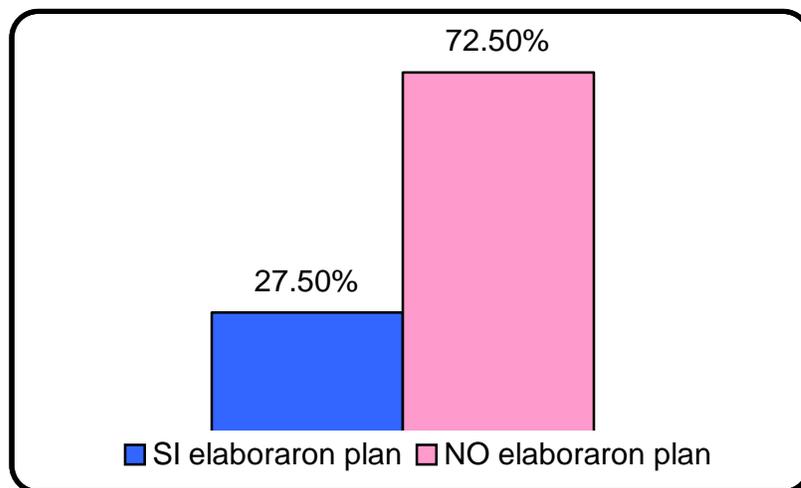
Gráfica 2.4 Estructura porcentual de las empresas según tipo de personal.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- La mayoría de las empresas que actualmente funcionan en estas dos municipios no preparó un plan de negocios antes de iniciar actividades. Muchos de los que han iniciado negocios lo hacen por la ilusión de tener dinero en muy poco tiempo y por ser su propio jefe, más que por conocimiento de lo que hacen y se enfrentan a los problemas que surgen durante la marcha y que generalmente no saben como enfrentar al carecer de formación empresarial propiamente dicha.
- El 27.5% de las empresas encuestadas manifestó haber iniciado con un plan de negocios preconcebido y el resto (72.5%) no inició con un plan de negocios por falta de conocimientos o porque obtuvieron la empresa por herencia. Por otro lado, algunas personas han iniciado negocios porque simple y sencillamente tienen una idea lejana acerca de ellos y además porqué cuentan con un oficio y sobre todo con una necesidad para llevarlos a cabo (gráfica 2.5):

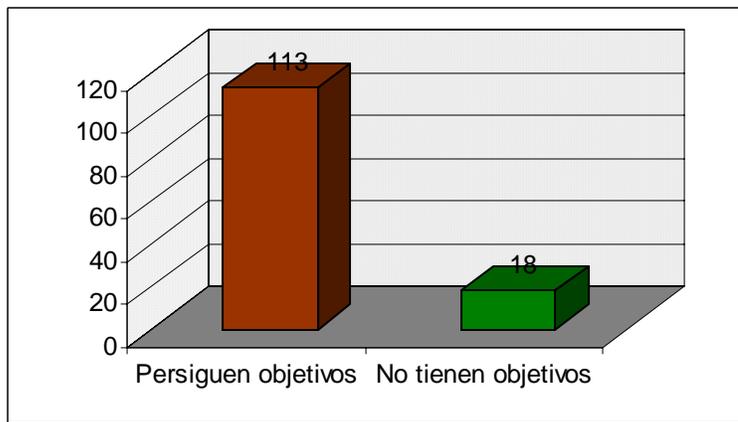
Gráfica 2.5 Estructura porcentual de las empresas según elaboración o no de un plan de negocios.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- El 86.3% de las empresas (o 113) persiguen el objetivo de mediano y largo plazo de crecer y de expandir su mercado, en tanto que el 13.7% (o 18 empresas) no tienen ningún objetivo porque dijeron estar próximas a cerrar o porque ya están conformes con lo que han logrado:

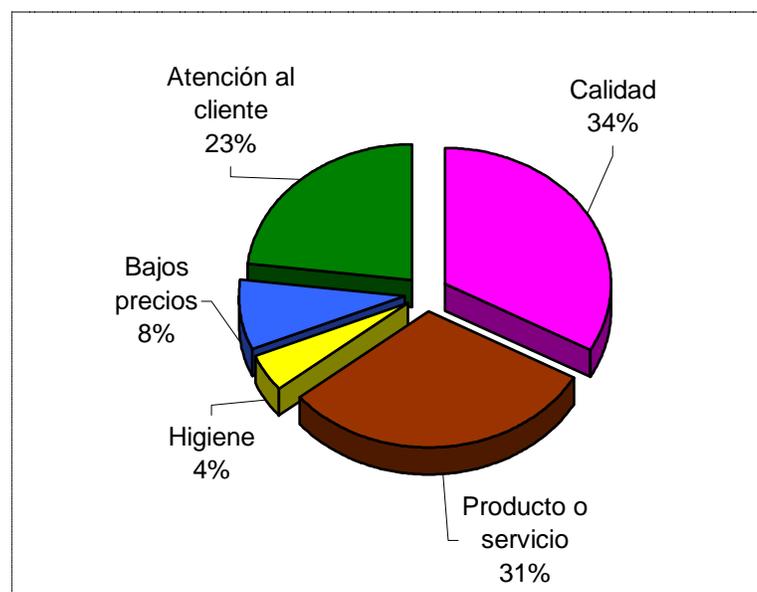
Gráfica 2.6 Estructura de las empresas con o sin objetivos por cumplir.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- No planean, las estrategias las van realizando conforme se presentan las necesidades de los cambios ya sea tecnológicos, sociales, económicos, políticos y algunos otros que las afectan, como la competencia, la demanda de productos, nuevos mercados, etc.
- Por lo regular, la mayoría de las empresas no tienen altos niveles de inventarios de materias primas, productos en proceso o productos terminados, debido a que no pueden tener grandes cantidades de capital de trabajo inmovilizado porque les representa costos.
- De acuerdo a la investigación realizada, el 33% de las empresas se caracteriza por la calidad, el 31.3% por el producto o servicio que ofrece, el 4.3% por la higiene, el 8.4% porque vende a bajos precios y el 23% restante por la atención que dicen brindar al cliente:

Gráfica 2.7 Estructura porcentual de las empresas según características del producto o servicio que brindan.

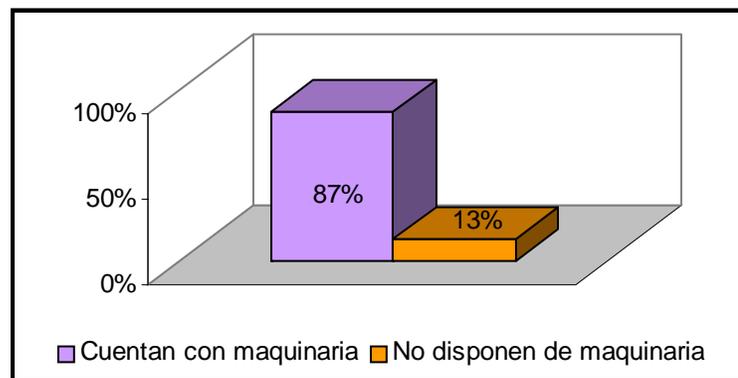


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- Algo importante de resaltar es que el 13% de las empresas no cuentan con la maquinaria, equipo y/o herramientas adecuadas para trabajar. El 87% tiene el equipo y la maquinaria, pero debido a que las ventas son bajas, está no se aprovecha a su máxima capacidad.

En una región como la mixteca, capacidad de producción puede significar capacidad de compra, pero obviamente el financiamiento debe fluir a un número importante de empresas de todos los sectores para que ello pueda ser posible.

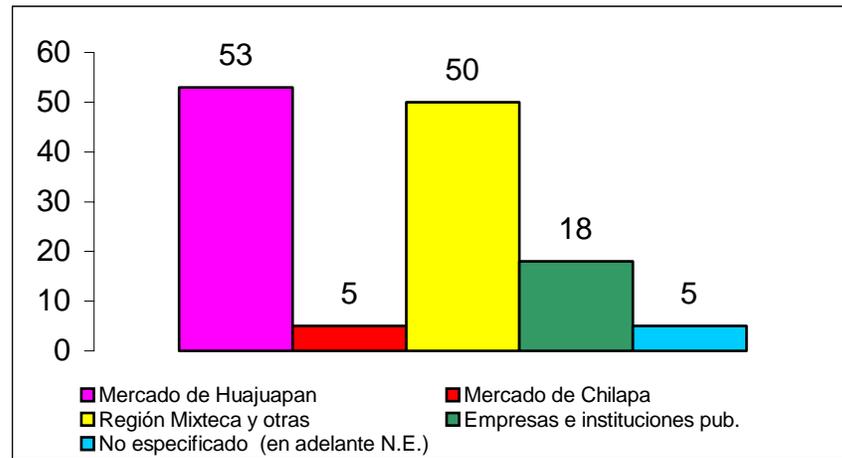
Gráfica 2.8 Estructura porcentual de las MyPE'S de Huajuapan y Chilapa según disponibilidad de maquinaria.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- 53 empresas (o sea, el 40%) atienden a su principal mercado que es Huajuapan; 50 empresas atienden otros mercados de la región mixteca, así como mercados de otras regiones del estado y aún mercados de otras entidades federativas aledañas; y 5 empresas atienden el mercado de Chilapa, mismas que son de la localidad. Dieciocho empresas tienen como principales clientes a personas físicas, empresas e instituciones públicas como la SSA, CFE, Telmex, Bimbo, UTM, entre otras (que requieren de servicios de talleres mecánicos, internet, etc.) y 5 empresas atienden a mercados no definidos (gráfica 2.9):

Gráfica 2.9 Estructura de las MyPE'S encuestadas según mercados que atienden.



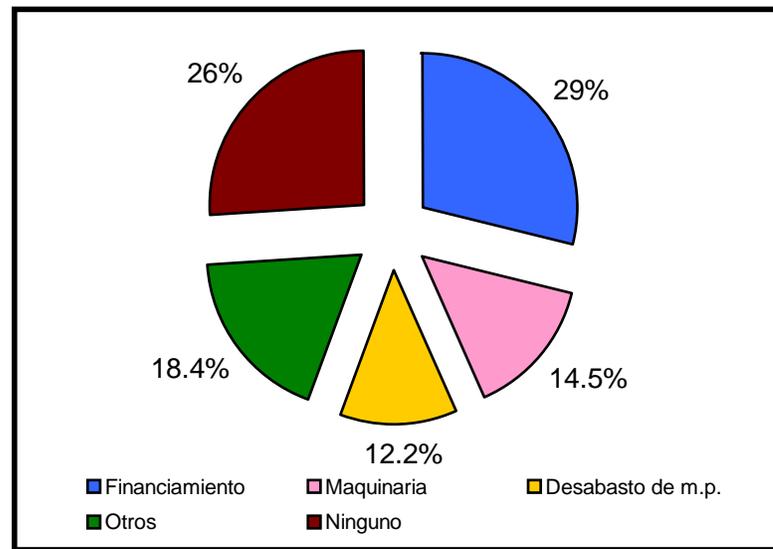
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

2.2.2 PROBLEMÁTICAS QUE ENFRENTAN

Los problemas de las MyPE'S, son reflejos de la población que no tiene suficientes ingresos para consumir y a la vez ahorrar, lo que repercute en los incentivos para invertir en activos fijos y en capital de trabajo por parte de las empresas y llevar a cabo la producción cuando menos para satisfacer las necesidades locales. Otros aspectos importantes como la situación geográfica del Estado y de la región, la pobreza y la marginación, influyen también en los problemas de las empresas.

El gráfico 2.10 se explica conforme a los items que son: Escasez de financiamiento; escasez de maquinaria, equipo y tecnología; escasez de materia prima y otros problemas.

Gráfica 2.10 Estructura porcentual de las MyPE'S de Huajuapan y Chilapa según problemática que enfrentan.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

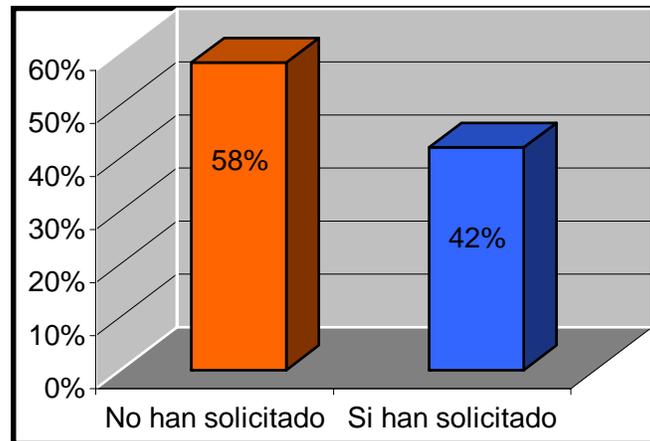
2.2.2.1 ESCASEZ DE FINANCIAMIENTO

Un problema que se les presenta a las MyPE'S es obtener créditos para realizar inversiones en activo fijo y capital de trabajo, ya que carecen de una reputación crediticia y no pueden cumplir con todos los requisitos solicitados para tramitar y garantizar un préstamo. Entre los requisitos exigidos destacan las tasas de interés, que generalmente son altas, y las garantías, además de que el trámite por lo burocrático es tardado y por ello se llegan a perder las oportunidades de inversión. En estas circunstancias, las empresas se ven obligadas a permanecer como hasta hoy lo han hecho.

- El 26% de las micro y pequeñas empresas no acude al sistema financiero tan fácilmente debido a que consideran que las tasas de interés que cobran los bancos son muy altas (entre 15 y 20% mensual) y tienen que cubrir muchos requisitos y trámites burocráticos. Y no acuden a la banca de desarrollo por desconocimiento (79%) y prefieren obtenerlo por medio de otras fuentes, bien sea por medio de las cajas de

ahorro u otras. El 42% de las empresas han solicitado financiamiento a las instituciones de crédito y el 58% no lo ha hecho:

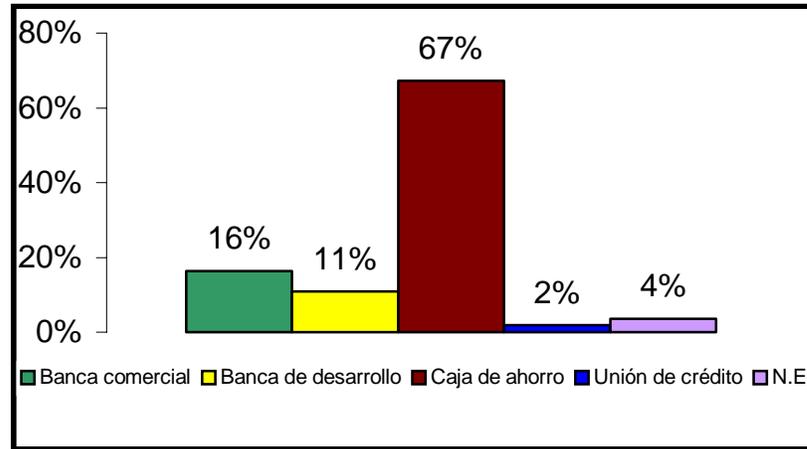
Gráfica 2.11 **Estructura porcentual de las empresas que han solicitado financiamiento a la banca de desarrollo.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- Del 42% de empresas que han recurrido a solicitar un crédito, el 16.4% lo ha obtenido de la banca comercial, el 2% de las uniones de crédito (UCREMIX), el 11% ha recurrido a la banca de desarrollo, el 67% a las cajas de ahorro (Caja Popular Mexicana, Caja Azteca y Caja de Fomento Educativo) y el 3.6% ha recurrido a otras fuentes (préstamos de parientes, agiotistas, proveedores y clientes, de estos últimos mediante anticipos) (gráfica 2.12):

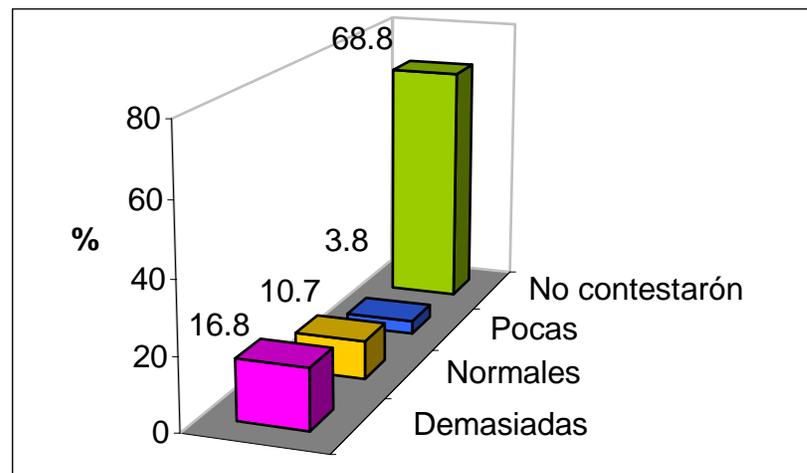
Gráfica 2.12 Estructura porcentual de las Instituciones que han apoyado a las MyPE'S.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- Del universo de empresas estudiado, el 16.8% considera que las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito son “demasiadas”, el 10.7% dijo que son “normales” y el 3.8% manifestó que son “pocas” las garantías que exigen. El 68.8% no contestó al respecto:

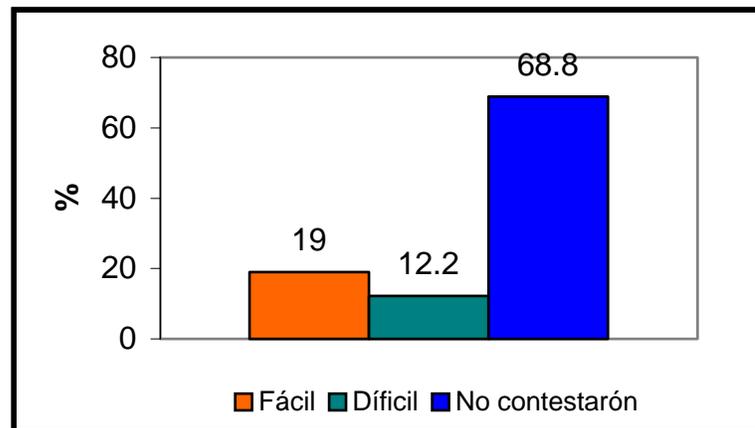
Gráfica 2.13 Estructura porcentual de la opinión que tienen las empresas respecto a las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- Para el 19% de las 131 empresas es fácil cumplir con las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito, para el 12.2% es difícil por los trámites burocráticos que se deben realizar y el resto (el 68.8%) no contestó:

Gráfica 2.14 **Estructura porcentual de las empresas a las que se les facilita cumplir con las garantías y requisitos de las instituciones de crédito.**



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- Las empresas encuestadas dijeron que una vez que su empresa solicita un crédito a alguna institución bancaria y una vez que cumple con las garantías y requisitos exigidos por éstas, transcurre de una a tres semanas para que le hagan efectivo el préstamo (lo expusieron el 9.1% de las empresas encuestadas), mientras que para el 7.6% que han solicitado un crédito transcurre un mes para que se lo otorguen, para el 3.8% de las MyPE'S dista de uno a tres meses para recibir el financiamiento y el 79.5% de las empresas encuestadas no contestó porque dijeron no acudir a ninguna institución a solicitar crédito.
- El 26% de las empresas considera que las tasas de interés que cobra la banca comercial son muy altas (entre 15 y 20% mensual), 13% dijo que son justas (12% a 15%), el resto no opinó. Para el 2% de las empresas las tasas de interés que cobra la banca de desarrollo son muy altas (entre 4 y 6%) y para el 12% son justas (entre 1.5 y 3%), mientras que para el 2% son altas (entre 3 y 4%) y el resto se reservó su opinión.

La encuesta revela que para el 2% de las empresas las tasas de interés activas de las uniones de crédito son muy altas (entre 3.5 y 4.8%), para el 7% son altas (entre 2.6 y 3.5%), para el 5% son justas (entre 2 y 2.5%) y son bajas (entre 1.5 a 2%) para un 2%. Para el 21% de las empresas encuestadas las tasas de interés que cobran las cajas de ahorro son justas (entre 2 y 2.5%), para el 21% son bajas (entre 1.5 y 2%), el 4% que son altas (3.6 y 3.5%) y sólo el 2% reveló que son muy altas (3.5 y 4.8%). Por lo que se deduce que los empresarios consideran que los bancos comerciales son quienes más altas tasas de interés cobran. Y en general, las tasas son poco atractivas para los empresarios.³³

Enseguida se muestra un cuadro con las tasas de interés interbancarias de equilibrio en porcentaje anual a 28 días que cobraron los bancos en el periodo 2000-2001, para que el lector pueda apreciar y formar su propia opinión.

Cuadro 2.2. Tasas de interés interbancarias

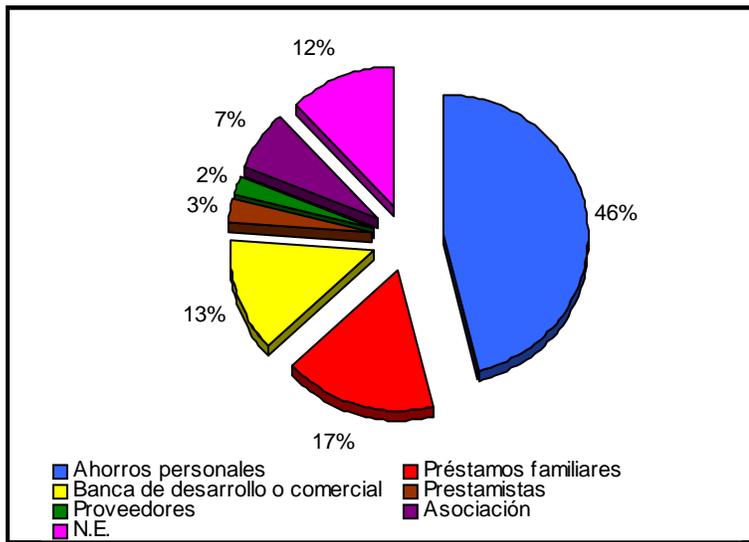
MES	TIIE
Enero 2000	18.55
Diciembre	18.39
Enero 2001	18.62
Octubre	10.34
Noviembre	8.15
Agosto 2002	7.61
Septiembre	8.37
Octubre	8.67
Noviembre (día 8)	8.415

Fuente: INEGI, con base en cifras del Banco de México, 2002.

- El 46% (60 empresarios) recurrieron a sus ahorros personales al iniciar actividades, el 17% (o 22) a los préstamos familiares, el 13% a la banca comercial o de desarrollo, el 3% a los agiotistas, el 2% se financió por medio de créditos de proveedores, el 7% a base de aportaciones de socios y el resto (12%) recurrieron a otras fuentes para obtener recursos (gráfica 2.15):

³³ Cada quien percibe la tasa de interés activa de acuerdo al conocimiento que tiene de las instituciones de crédito.

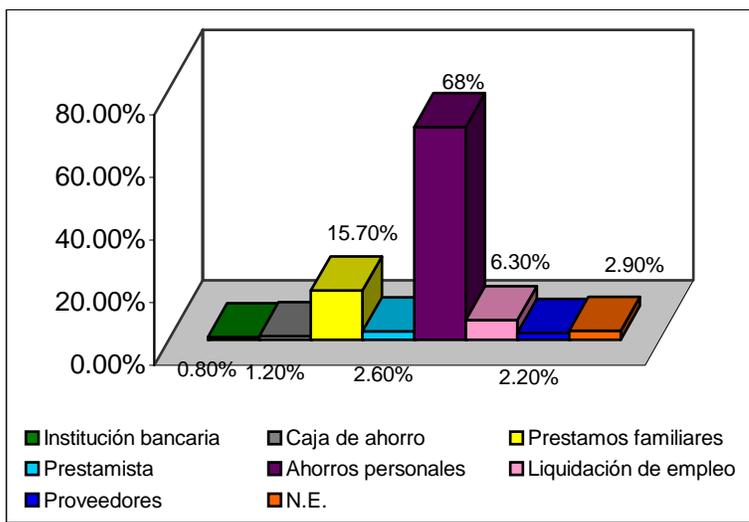
Gráfica 2.15 Estructura porcentual de microempresas que necesitaron financiamiento para iniciar.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Se puede apreciar en la gráfica anterior que los ahorros personales financiaron a las empresas de Huajuapán y Chilapa al iniciar sus operaciones, al igual que financiaron a las microempresas de todo el país. El siguiente cuadro muestra las fuentes de financiamiento de las microempresas a nivel nacional y su correspondiente porcentaje:

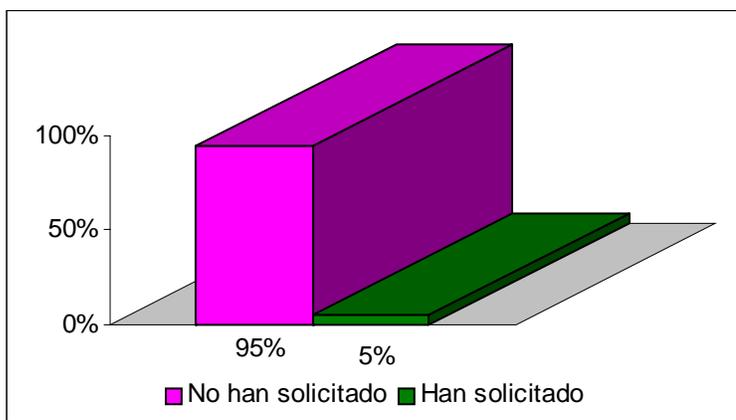
Gráfica 2.16 Estructura porcentual de microempresas a nivel nacional según fuente de financiamiento.



Fuente: Díaz Amador, María del Carmen (2001). Pág. 7.

- Sólo el 5% de empresas encuestadas ha recurrido a la banca de desarrollo a solicitar un préstamo, mientras que el 95% no lo ha hecho por falta de conocimiento:

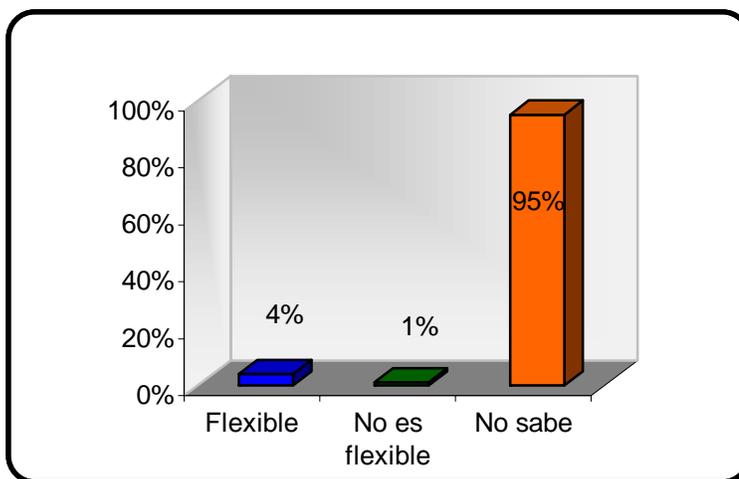
Gráfica 2.17 Estructura porcentual de MyPE'S que han solicitado apoyo a la banca de desarrollo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- El 4% de los establecimientos empresariales considera que la banca de desarrollo es flexible para otorgar préstamos, el 1% considera que no es flexible y el 95% restante no sabe por la misma falta de información:

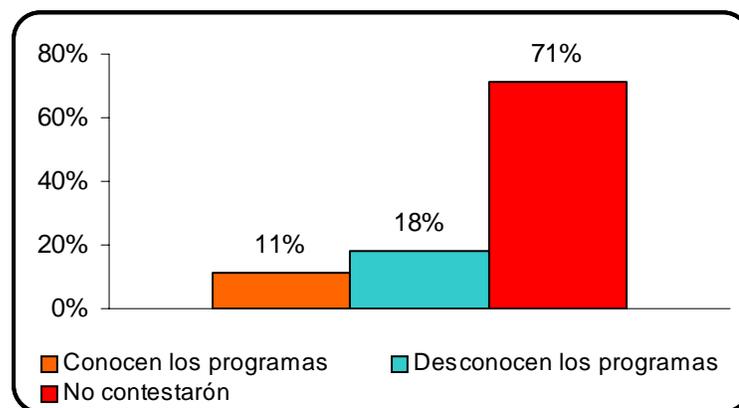
Gráfica 2.18 Estructura porcentual de las empresas que conocen de la flexibilidad de la banca de desarrollo para otorgar un préstamo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

- El 11% de las empresas manifestó que los programas de apoyo (como el FIRA, FIDEAPO, ARIPO, FONAES, etc.) operan y cumplen con su objetivo, pero que los trámites son muy tardados y burocratizados; para el 18% dichos programas no operan ni cumplen su cometido, el resto (71%) no contestó:

Gráfica 2.19 Estructura porcentual de las empresas que conocen como funcionan los programas de la banca de desarrollo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

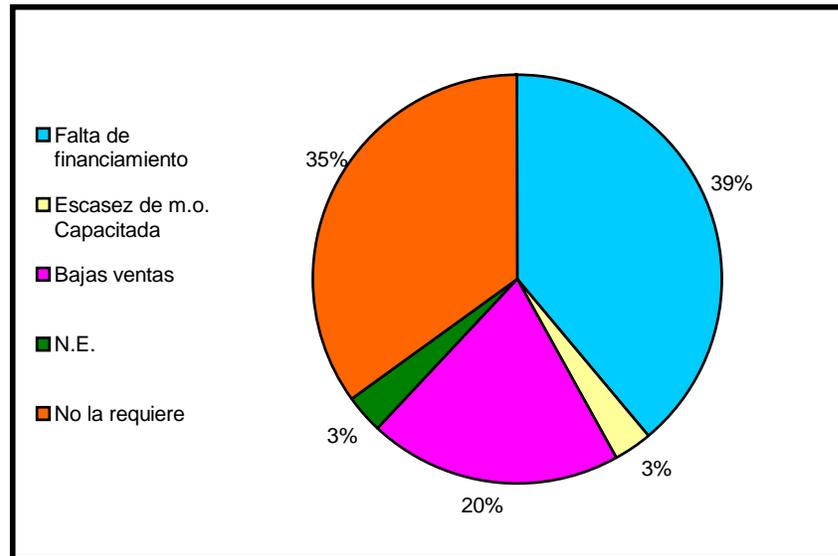
2.2.2.2 ESCASEZ DE TECNOLOGÍA, MAQUINARIA Y EQUIPO

A consecuencia de que las empresas en estudio atienden a un mercado reducido y de que no existe la posibilidad de obtener apoyo financiero por parte de la banca comercial, no pueden invertir en maquinaria, equipo y tecnología para incrementar la productividad del trabajo y enfrentar a la competencia de las grandes empresas y con ello ganar más mercado; en consecuencia, se ven obligadas a ingeniárselas y afrontar la situación con los medios que tienen, lo cual no es estimulante para ellas:

- El 39% de las empresas no adoptan nueva tecnología por la falta de financiamiento, el 3% por falta de mano de obra capacitada, el 20% por bajas ventas, es decir, tienen un mercado reducido que no les permite realizar inversiones en activos fijos, el 3% no

adopta nueva tecnología por causas distintas a las mencionadas y el resto porque dice no requerirla:

Gráfica 2.20 Estructura porcentual de las causas por las que no adoptan nueva tecnología.

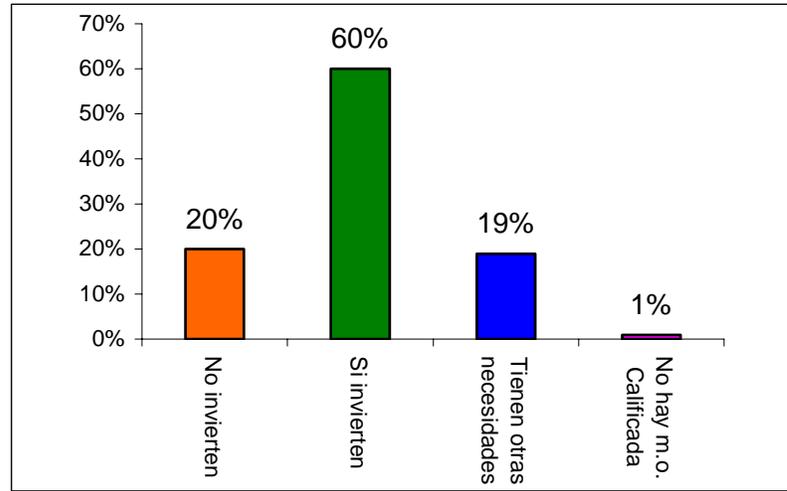


Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

Además de que esta tiene un alto costo de mantenimiento y es desaprovechada debido a los siguientes factores: 1) escasez de materia prima en la región, y 2) escasez de mano de obra calificada o entrenada en el manejo de maquinaria y equipo industrial.

- El 20% de las empresas contestaron que no pueden disminuir costos e incrementar la producción con sólo invertir en tecnología, maquinaria y equipo, el 60% dijo que si lo puede hacer, el 19% dijo tener otras necesidades de inversión y el 1% no cree en ello por considerar que en la región no se cuenta con mano de obra calificada y capacitada para operar tecnología muy especializada, esto último a consecuencia de la baja escolaridad y capacitación (gráfica 2.21):

Gráfica 2.21 Estructura porcentual de las empresas según disponibilidad para invertir en tecnología, maquinaria y equipo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

2.2.2.3 ESCASEZ DE MATERIA PRIMA

Este es un aspecto muy importante que dificulta el crecimiento de las empresas como consecuencia de la mala planeación y la falta de materias primas para transformar. Empresas que no miden el potencial de materia prima que tienen a su alcance para subsistir. Como ejemplo tenemos la palma, materia prima que ha llegado a escasear en la región y al traerla de otras regiones su costo se encarece.

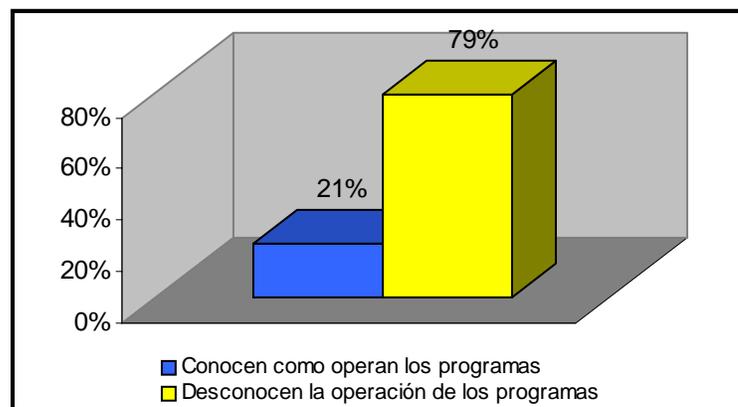
Aquí también intervienen aspectos como la falta de vías de comunicaciones y transportes, debido a que estamos muy alejados de las grandes ciudades o centros de distribución lo que encarece el producto al traer las materias primas y el constante aumento de los precios. La encuesta reveló que el 12.2% de las empresas tienen problemas con la materia prima, porque no está al alcance de ellas (ver gráfica 2.10).

2.2.2.4 OTROS PROBLEMAS

En este apartado se consideran “otros problemas”, entre ellos tenemos: la falta de información para acceder al crédito, problemas con la mano de obra, la competencia y la falta de previsión y planeación, los cuales se tratan por separado en los siguientes párrafos:

Las MyPE'S no tienen información adecuada acerca de los apoyos de las instituciones de crédito. Por ejemplo, de la encuesta aplicada se tiene que sólo el 21% de las empresas conocen como operan las instituciones y programas de apoyo que existen para las MPyME'S creados por el gobierno, mientras que el 79% dijo desconocerlas ya que existe muy poca o nula información al respecto:

Gráfica 2.22 Estructura porcentual de las empresas según conocimiento de como operan las instituciones de apoyo a las MyPE'S.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta.

La ausencia de empleos en los municipios de Huajuapán y Chilapa ha orillado a la población a buscar trabajo en otros estados de la República Mexicana y en los Estados Unidos, por tanto, la mano de obra que existe en la región es de bajo nivel educativo, los Indicadores de Bienestar del INEGI señalan que la escolaridad promedio en Huajuapán es de 5.7 años y de 5.1 años en Chilapa.

Además de que presentan una muy alta rotación, ya que por lo general no están acostumbrados a trabajar como obreros bajo órdenes de superiores y más que nada quieren ocupar puestos de venta en mostrador, otro de los problemas que enfrentan con la mano de obra es el ausentismo (remitirse a la gráfica 2.10).

Otro problema que enfrentan las MyPE'S de la región es la competencia con marcas reconocidas como: Bimbo, Marinela, Bonafont, Nestlé, Electropura, Helados Holanda, miel Carlota y Karo, etc.; mismas que ofertan sus productos a precios más bajos. Además, las MyPE'S en estudio no cuentan con medios de transporte para traer y llevar tanto la materia prima como el producto terminado de los centros de abasto a los de distribución. La gráfica 2.10 muestra que el 18.4% representa otros problemas que se les presentan a estas empresas, de ese porcentaje el 8.3% enfrenta problemas de competencia con los bienes y servicios que ofrecen las empresas altamente reconocidas a nivel nacional.

La competencia desleal o el ambulante afecta a las empresas legalmente constituidas, ya que éstas últimas deben darse de alta en la SHCP y rendir sus declaraciones periódicas, además dependiendo de su giro, algunas deben inscribirse en la SSA e inscribir a sus trabajadores al Seguro Social e INFONAVIT, mientras que los ambulantes no lo hacen y se evitan todos estos costos y trámites.

Un menor porcentaje de MyPE'S dijo tener problemas de falta de previsión y planeación que afectan sus ganancias, es decir, las empresas no consideran estrategias para que cuando surja un problema éste pueda ser solucionado oportunamente por varias vías contempladas con anterioridad. Lo cual se resume en una falta de organización y una deficiente dirección.

Las inversiones de las MyPE'S se van realizando conforme el mercado lo va requiriendo, es decir, conforme se expande el área de posicionamiento de los bienes y servicios que ofrecen, amoldándose a las nuevas condiciones del mercado.

Son algunos de los problemas detectados en las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa que deben solucionarse para que puedan detonar el desarrollo regional; siendo la solución el fomentar las inversiones como lo hicieron en la ciudad de Matamoros, Tamaulipas, que en estos últimos años realizó muchas inversiones, abrieron las puertas a las maquiladoras, a nuevos mercados y nuevos productos. ¿Por qué no se hace lo mismo?, no solamente en estos lugares de estudio, sino en todo el estado de Oaxaca para que en un futuro las generaciones siguientes tengan un mejor nivel de vida.

RESUMEN

- Huajuapán es un municipio situado al Noroeste de la capital del estado y su economía está basada principalmente en el comercio, es decir, el 55% del personal ocupado se dedica al comercio y sólo un 8.2% a la industria manufacturera.
- Chilapa se sitúa al Norte del estado y su economía se basa en la industria, esto es, el 66% de su población económicamente activa se desempeña en el sector industrial, el 25.3% en el comercio y sólo el 8.7% en los servicios.
- Municipios que presentan pobreza y marginación en un grado medio, debido a que las condiciones naturales y sociales (educación, salud y alimentación) impiden el desarrollo económico.
- El 95.4% de las MyPE'S de Huajuapán y de Chilapa son microempresas y sólo el 4.6% son pequeñas empresas.
- De estas, el 33.6% operan en el sector industrial y el 66.4% en el sector servicios.
- El 92.4% de los directivos de las empresas son dueños y el resto son empleados.
- El 87.8% del personal ocupado en las 131 empresas encuestadas es de "planta" y el resto (12.2%) es personal "temporal" o "eventual".
- El 27.5% de las empresas encuestadas manifestó haber iniciado con un plan de negocios preconcebido y el 72.5% no inició con un plan de negocios por falta de conocimientos o porque obtuvieron la empresa por herencia.
- El 33% de las empresas se caracteriza por la calidad, el 31.3% por el producto o servicio que ofrece, el 4.3% por la higiene, el 8.4% porque vende a bajos precios y el 23% restante por la atención que dicen brindar al cliente.
- El 13% de las empresas no cuentan con la maquinaria, equipo y/o herramientas adecuadas para trabajar.
- El 29% de las MyPE'S tiene problemas de tipo financiero.
- Del 42% que han solicitado crédito: el 67% lo obtuvieron de las cajas de ahorro y sólo el 16.4% de la banca comercial.
- El 26% de las MyPE'S considera que las tasas de interés bancarias son muy altas y exigen muchos requisitos.

- El 39% de las empresas no adopta nueva tecnología por falta de financiamiento, el 3% por falta de mano de obra capacitada, el 20% por bajas ventas, es decir, tienen un mercado reducido que no les permite realizar inversiones en activos fijos y el resto por otras razones.
- El 12.2% de las empresas tienen problemas con la materia prima, porque no está al alcance de ellas.
- Las inversiones son necesarias para que las MyPE'S puedan crecer y desarrollarse en el medio en el cual actúan. Pero el no contar con financiamientos aunado a las bajas ventas desanima a invertir.
- Por ello el financiamiento puede ser un coadyuvante para arreglar algunos de estos problemas.

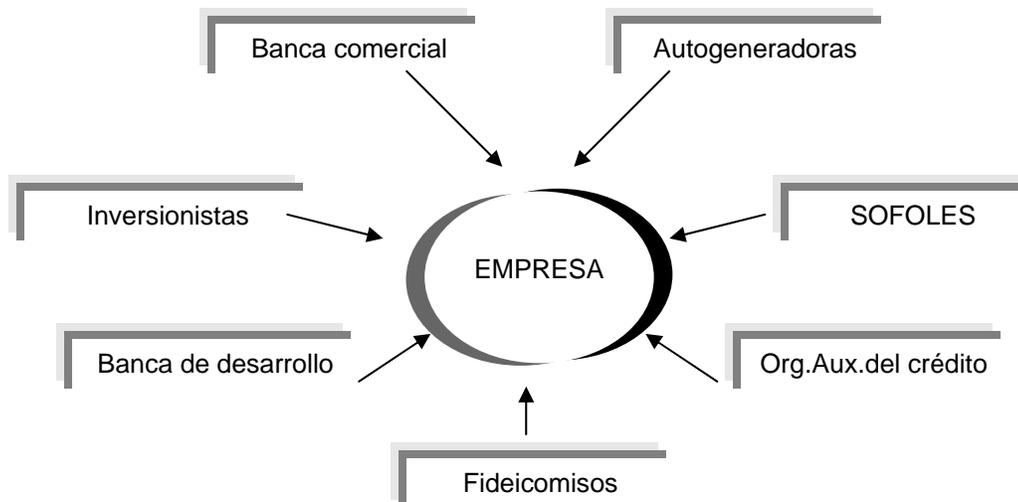
CAPÍTULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MyPE'S, EL CASO DE HUAJUAPAN Y CHILAPA

Las empresas tienen objetivos que se llevan a cabo con la disponibilidad de recursos económicos, a fin de destinarlos a actividades específicas que las mismas realizan. Como estos recursos son limitados y escasos, se requieren fondos de distintas procedencias, ya sea pasivos o aportaciones de capital mismos que solventarán las actividades de las empresas, sobre todo de aquellas que operan en regiones que necesitan de inversiones empresariales para su crecimiento económico.

Siendo el financiamiento el punto principal, es conveniente señalar las opciones crediticias que existen para las empresas de Huajuapán y Chilapa, a la vez que se analizan sus características y se presenta la mejor alternativa de financiamiento.

3.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES



Fuente: Adaptado de Pomar Fernández, Silvia y Martín Rivera Guerrero (1998). Op.cit. México, Pág. 45.

El financiamiento varía dependiendo del giro y del tamaño de la empresa, al igual que de las necesidades o proyectos que la misma tenga, por lo que *al elegir un crédito éste debe cubrir los requerimientos tomando en cuenta el monto, plazo, tasa de interés, así como la generación de recursos del proyecto*³⁴ a financiar para que la empresa pueda hacer frente al pasivo contratado en el tiempo estipulado.

3.1.1 FUENTES AUTOGENERADORAS DE RECURSOS

Son aquellas fuentes de recursos que la misma empresa produce como consecuencia directa de sus actividades productivas y con la sociedad en la que se encuentra inmersa. Así tenemos que estas pueden ser:

3.1.1.1 GASTOS ACUMULADOS

*Son aquellas partidas contables que financian a la empresa durante determinado lapso de tiempo, en promedio de quince a treinta días y durante el cual se disfruta de los servicios o bienes, para que después de transcurrido el tiempo estipulado se pague por ellos; estos gastos acumulados pueden ser: gastos de mano de obra y sueldos, consumo de energía eléctrica, servicio telefónico, impuestos retenidos, entre otros. Su característica es la utilización previa antes del pago.*³⁵

Esta fuente, como se menciona, es generada por las actividades de la misma empresa con disponibilidad para financiar activos circulantes, como inventarios de materias primas, materiales auxiliares y otros.

3.1.1.1.1 IMPUESTOS RETENIDOS

Representa la obligación fiscal de las empresas de retener impuestos, para que en fechas establecidas se entere al fisco. Estos impuestos son para la empresa un financiamiento de

³⁴ Se refiere tanto a proyectos que una empresa realiza para su expansión como de los proyectos para iniciar una nueva empresa.

³⁵ Moreno Fernández, Joaquín (1984). "Las finanzas en la empresa". UNAM, Primera Reimpresión, México, Pág. 32.

corto plazo. Pueden disponer las empresas del ISR, IEPS y también del IVA mientras llega el momento de enterar al fisco. Estos impuestos pueden diferirse, reducirse la base del impuesto y pagar sin recargos para que la empresa no se vea afectada al tener que desembolsar más dinero, así también puede utilizarlo para financiar la adquisición de activos circulantes.³⁶

3.1.2 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO

Son aquellas fuentes que provienen de los accionistas de la empresa, como son las nuevas aportaciones de los mismos, o bien, son las utilidades generadas por la empresa que no se retiran y que quedan dentro del renglón de utilidades retenidas y que en el futuro pueden ser susceptibles de capitalización. En este estudio sólo se tratan a fondo las acciones comunes como un medio de financiar a aquellas MyPE'S que requieren de inversiones. Las acciones preferentes y las utilidades retenidas no se tratan en este trabajo, debido a que las empresas objeto de estudio no tienen las condiciones propicias para emitir acciones preferentes ni retener utilidades, esto no quiere decir que en determinado momento no puedan optar por estas fuentes de financiamiento.

3.1.2.1 ACCIONES COMUNES

Es el capital aportado por los accionistas fundadores y por los que pueden intervenir en la administración de la empresa. Es común, porque los inversionistas participan en el mismo y tienen el derecho a participar en la administración de la empresa ya sea en forma directa, o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismos o por medio de representantes individuales o colectivos.

El rendimiento de su inversión está en relación a la generación de utilidades de la empresa, en caso de disolución de la sociedad recupera su inversión después de los acreedores, hasta donde alcance el capital contable, en relación directa a la aportación de cada accionista, participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a su

³⁶ Sánchez Miranda, Arnulfo (2000). "Estrategias financieras de los impuestos". Editorial SICCO, México, Pág. 9.

aportación de capital, es responsable solidario por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación, y recibe dividendos sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de los mismos.

Las aportaciones de capital pueden darse al inicio de la empresa o posteriormente a su creación. Esta forma es la más efectiva para la consolidación y el crecimiento de la empresa, puesto que otorga recursos frescos adicionales para la consecución de sus objetivos sin afectar el flujo de efectivo por los pagos periódicos del pasivo. Pero tiene un inconveniente, las utilidades que genere serán distribuidas entre mayor número de acciones.

Este financiamiento interno puede ser utilizado para invertir en: maquinaria, remodelar las instalaciones, emplear nuevas técnicas contables y administrativas, expandirse, inventarios de materia prima e insumos, capacitar a su personal, adquirir instalaciones, entre otros.

3.1.3 FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO

También llamados pasivos negociados, son aquellos que se contratan con una institución de crédito o personas ajenas a la empresa por medio de la negociación de las distintas cláusulas que regirán el crédito. Dentro de las negociaciones se incluyen elementos como el monto del crédito, plazo máximo y periodicidad de las amortizaciones, tasas de interés, garantías crediticias (que son las hipotecas sobre bienes raíces, hipotecas industriales, prendas, documentos quirografarios, etc.), avales y bienes o servicios a financiar.

Estos pasivos pueden ser contratados con la banca comercial, banca de desarrollo, organizaciones auxiliares del crédito, SOFOLES y otras instituciones establecidas en la ciudad de Huajuapán y municipios de la región mixteca. (Ver anexo 10)

Pudiendo ser también *pasivos operativos*, aquellos que la operación propia de la empresa genera, como son proveedores, mismos que no se van a tratar porque siempre los contempla el empresario y no es necesario redundar en ellos.

Los pasivos negociados proveen de recursos a corto y largo plazos, a través de algunos de los siguientes instrumentos principales de financiamiento:

Cuadro 3.1 Instrumentos de financiamiento para las empresas

PLAZO	INSTRUMENTO	INSTITUCIÓN
CORTO	Créditos directos	Instituciones de crédito como BITAL, BANCRECER, BANAMEX y Uniones de Crédito.
	Créditos prendarios	
	Créditos revolventes	
	Créditos de habilitación o avío	
	Arrendamiento financiero	
LARGO	Créditos refaccionarios	
	Créditos hipotecarios	
	Créditos comerciales	

Fuente: Elaboración propia datos obtenidos de las instituciones crediticias.

3.1.3.1 BANCA COMERCIAL³⁷

3.1.3.1.1 BITAL (*Banco Internacional*)

Institución bancaria que ofrece instrumentos financieros para las empresas y personas físicas, entre ellos: Descuento de documentos, préstamo con colateral, crédito en cuenta corriente, cartas de crédito, crédito simple, crédito de habilitación ó avío y refaccionario.

Los requisitos que los solicitantes deben cubrir son: Solicitud y proyecto de inversión, identificación oficial, comprobante de domicilio, cédula de identificación de la SHCP (RFC), comprobante de alta en hacienda, autorización del Buró de Crédito, referencias de 5

³⁷ Los instrumentos financieros de cada institución bancaria se presentan ampliamente en el anexo.

principales proveedores, estados financieros (balance general de 3 años anteriores y parcial reciente, y estado de resultados), relaciones analíticas, declaración anual de impuestos, proyecciones financieras, requisitos legales de la persona (moral o física) solicitante: escritura de propiedad en garantía, recibo predial y de agua al corriente, certificado de libertad de gravamen, acta de matrimonio y avalúo de la propiedad.

3.1.3.1.2 BANCRECER

Opera como institución de banca múltiple en acuerdo con las regulaciones mexicanas de la banca, lo cual le permite ofrecer una amplia gama de productos financieros, además de que puede ofrecer productos innovadores y hechos a la medida de sus clientes. Los instrumentos financieros que tiene son: Préstamos quirografarios, crédito simple, crédito en cuenta corriente, créditos de habilitación o avío y refaccionario y créditos comerciales.

Requisitos para contratar con Bancrecer: los propios del crédito.

3.1.3.1.3 BANAMEX

Institución bancaria que tiene a disposición de las empresas créditos: Revolvente, arrendamiento financiero de equipo de cómputo y de transporte, crédito con garantía hipotecaria y cartas de crédito con provisión de fondos.

Requisitos para los créditos: Ser cliente de Banamex con antigüedad mayor a seis meses; contar con un obligado solidario quien deberá ser el principal accionista del negocio; requisitar la solicitud-contrato IMPULSO EMPRESARIAL y **tener cuenta de cheques** para realizar las amortizaciones; presentar la siguiente documentación en copia: a) Persona moral: acta constitutiva y poderes notariales donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración y sin restricción para contratar créditos, declaración anual de impuestos del último año y los últimos 4 comprobantes de pago trimestrales provisionales, cédula de identificación fiscal o alta ante la SHCP, comprobante de domicilio reciente (de la empresa, del representante legal y del obligado solidario), identificación oficial con fotografía y firma vigente del representante legal y del obligado solidario. b) Persona física con actividad empresarial y

profesionista independiente: declaración anual de impuestos del último año y comprobantes de pagos provisionales de los últimos cuatro trimestres, alta ante la SHCP y cédula de identificación fiscal, comprobante de domicilio reciente (no mayor a 90 días), identificación oficial con fotografía y firma vigente, acta matrimonial especificando el régimen de sociedad conyugal, identificación oficial del cónyuge (cuando aplique).

3.1.4 BANCA DE DESARROLLO

La banca de desarrollo representada en Oaxaca por NAFIN³⁸ atiende a todo el estado y la región mixteca a través de la UCREMIX y los bancos fiduciarios como BITAL y Banamex.

3.1.4.1 NAFIN (NACIONAL FINANCIERA, SNC)

NAFIN es la banca de desarrollo que otorga créditos de primer y segundo piso a la micro, pequeña, mediana y gran empresa, y tiene como objetivos:

1. Apoyar las inversiones y actividades empresariales que contribuyen a modernizar y hacer más eficiente la planta empresarial.
2. Promueve el desarrollo del empresario mediante la capacitación y asistencia técnica.
3. Apoya en la modernización de los diversos sectores económicos.
4. Impulsa el desarrollo económico de las regiones más rezagadas.

Puede financiar a las MPyME'S a través de fiduciarios como BITAL, Banamex y la Unión de Crédito de la Mixteca establecidos en Huajuapán. El sistema que se maneja es que NAFIN le da el dinero a BITAL y establece su tasa de interés, BITAL se encarga de hacer llegar el crédito a las empresas que ya acudieron a NAFIN y que son sujetas de crédito y de requisitar el contrato. Y BITAL se encarga de cobrar al cliente las amortizaciones de capital y de intereses cobrando una comisión (aun así la tasa de interés resulta menor que si se contratará directamente con BITAL).

³⁸ Se acudió a realizar la encuesta en las oficinas de Oaxaca.

Generalmente, y de manera previa, se analizan los proyectos de inversión que presentan las empresas sobre el potencial de crecimiento y productividad para que NAFIN pueda participar como accionista común, durante un periodo en el cual puede intervenir en la administración general y en la supervisión de las actividades.

Requisitos: Presentar el estudio de factibilidad técnica, económica y financiera del proyecto, garantizar con bienes reales y suficientes. Además de los que requiera la banca de primer piso.

3.1.5 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO³⁹

Las instituciones de financiamiento establecidas en Huajuapán y que prestan sus servicios a toda la región mixteca son UCREMIX; UNICREDITO; COMPARTAMOS, S.A. de C.V.; SOFIC, S.C.L.; Caja Azteca; Caja 2 de agosto y Caja Popular Mexicana. (Ver anexo)

3.1.5.1 CAJAS DE AHORRO

3.1.5.1.1 Caja Popular Mexicana Sociedad de Ahorro y Préstamo.

Tiene como objetivo fomentar el ahorro en la sociedad. Dispone de las siguientes modalidades de ahorro: Cuentas de Captación, Servicuenta y Rendicuenta.

3.1.5.1.2 Centro Mixteco de Promoción Educativa Dos de Agosto A.C.

Cooperativa de ahorro y préstamo. Otorga créditos a sus asociados.

Requisitos: Ser socio con antigüedad de 3 meses y presentar avales.

³⁹ Aunque también pertenecen a los pasivos negociados para su mejor estudio se presentan en un ítem aparte.

3.1.5.1.3 Caja Azteca S.C.

Atiende a sus socios como personas físicas y les otorga préstamos hasta por un año. Como requisito deben de tener dos meses de antigüedad como socio, presentar aval, copia de escritura de bienes y pago de predial.

3.1.5.2 UNIONES DE CRÉDITO

3.1.5.2.1 UCREMIX (Unión de Crédito de la Mixteca)

Apoya a sus socios a través de NAFIN con créditos con garantía hipotecaria, refaccionarios, simples, de habilitación o avío y préstamos quirografarios.

Requisitos: Ser socio, alta en la SHCP, estados financieros de los dos últimos años, proyecto de inversión, garantía hipotecaria libre de gravamen, solvencia moral y económica.

3.1.5.2.2 UNICRÉDITO ó UCH (Unión de Crédito Agropecuario, Industrial y Comercial de Huajuapan, S.A de C.V.)

Apoya a las MPyME'S (socios) facilitándoles el acceso al crédito y brindándoles asesoría administrativa, legal y financiera.

Opciones:

- Préstamo de Pequeño Mercado.
- Crédito Simple.
- Línea de Crédito Revolvente
- Préstamos de Habilitación o Avío y Refaccionarios.

Requisitos: Ser socio, para ello debe de comprar cierto número de acciones cada una con valor de \$100, acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía, y comprobante de domicilio; tener una MPyME; presentar proyecto de inversión; solicitud de crédito y garantía hipotecaria.

3.1.6 SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado)

Entidades que otorgan financiamientos con fines muy específicos para apoyar a ciertos sectores. En la región se encuentran las siguientes:

3.1.6.1 COMPARTAMOS, S.A DE C.V.

Apoya otorgando productos financieros a personas que cuenten con negocios en funcionamiento y que no tienen posibilidad de acceder al crédito del sector financiero formal. En las áreas de producción (costureras, carpinteros, artesanos, etc.), comercio (puestos del mercado, tiendas, farmacias, etc.) y servicios (talleres de refacciones, salas de belleza, etc.). Otorga financiamiento para la compra de mercancías y/o mercaderías, insumos, materias primas y activos fijos.

Ofrece dos tipos de apoyo:

- A) Créditos grupales
- B) Créditos individuales

Requisitos:

- Tener una actividad productiva comprobable, mínimo con un año de antigüedad.
- Ser mayor de edad.
- Copia del comprobante de domicilio del negocio y de predial de sus bienes (en caso de no contar con propiedades se requiere de un aval).
- Copia de la factura de bienes electrodomésticos (en caso de tenerla).
- Copia de la credencial de elector.
- Comprobante de RFC.
- Copias de compras y control de ventas.

3.1.6.2 SOFIC, S.C.L.

Otorga préstamos a sus socios en plazos que van de 6 meses hasta 36 meses y con tasas de interés del 2.49%, para ello se deben cubrir los siguientes requisitos: depósito del 10% sobre el préstamo, escrituras de terreno o casa, hipoteca, certificado libre de gravamen, contrato entre empresa y socio y presentar el proyecto de inversión.

3.1.6 FIDEICOMISOS DE FOMENTO ECONÓMICO

La banca del sector público con el propósito de dar cumplimiento a los artículos 70, 71 y 86 del Presupuesto de Egresos de la Federación otorga, a través de fideicomisos constituidos para fines específicos, los siguientes créditos para las MPyME'S los cuales hace llegar a través de fideicomisos creados especialmente para ello como el FONAES y algunos otros como: el FINAFIM, FAMPYME., FOMMUR, FIBASOM, FIDECAP, PMS Y FIDEAPO, los cuales están vigentes y operan para el estado de Oaxaca.

Requisitos: Identificar el programa que le beneficia; presentar solicitud; proyecto a financiar viable; presentar garantía pudiendo ser: a) garantía hipotecaria: casa, terreno; b) garantía prendaria: equipo, vehículo, etc.; presentar aval o garante; cumplir con los pagos puntualmente.

RESUMEN

- Las MyPE'S de Huajuapan y Chilapa pueden financiarse por medio de fuentes internas y externas.
- Entre las fuentes internas se tiene a la emisión de acciones (siempre y cuando se constituya en sociedad ante notario público) y otras que son autogeneradas como: los gastos acumulados y los impuestos retenidos.
- Las fuentes externas son las que se contratan con una institución ya sea de la banca comercial, banca de desarrollo, organizaciones y actividades auxiliares del crédito y fondos de fomento.
- Las instituciones bancarias (BITAL, BANAMEX y BANCRECER) tienen esquemas de financiamiento a corto y largo plazo, destinados para capital de trabajo o activos fijos.
- La banca de desarrollo NAFIN apoya a través de bancos fiduciarios y de la UCREMIX; además existen fideicomisos como el FONAES, FOMMUR, FIBASON, PMS y FIDEAPO.
- Las sofoles y cajas de ahorro cobran tasas de interés mínimas y los requisitos y garantías son pocos y fáciles de cubrir. Las uniones de crédito cobran tasas de interés similares a las de las cajas de ahorro pero los requisitos que exigen son difíciles de cubrir para una MyPE.
- Los bancos exigen muchos requisitos y garantías, además de que las tasas de interés son muy altas, esto a que cada institución la establece en base a la TIIE más los puntos porcentuales que cada una cobra.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y ALTERNATIVAS MÁS VIABLES PARA LAS MyPE'S EN ESTUDIO

4.1 ANÁLISIS CUALITATIVO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Cuadro 4.1 Fuentes de financiamiento a corto plazo

INSTRUMENTO	PLAZO (meses)	TASA DE INTERES	APLICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS MAS COMUNES
Préstamo con colateral	Hasta 12	Generalmente es variable sobre la base TIIE de acuerdo al riesgo.	Cubrir necesidades de capital de trabajo transitorio	Se financia hasta por el 70% del valor de la garantía.	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud y proyecto de inversión. • Balance de 3 años anteriores y parcial. • Estado de resultados. • Alta en SHCP. • Garantía hipotecaria.
Crédito Quirografario	12	Idem	Capital de trabajo	Costo elevado	Idem
Crédito prendario	6-36	Idem	Adquisición específica de bienes	Costo elevado. Garantía prendaria. Plazos y aplicaciones limitados	Idem
Crédito en cuenta corriente	Revolvente hasta 12	TIIE + 8 p.p.	Capital de trabajo	El plazo es de 6 meses, renovable por un periodo igual.	Idem
Crédito de habilitación o avío	12-36	Sobre base TIIE + 8 p.p.	Adquisición de materias primas e insumos productivos	Apoya el ciclo productivo de las empresas, no excediendo del 66% de la inversión	Idem

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a las instituciones de crédito.

Cuadro 4.2 Fuentes de financiamiento a largo plazo

INSTRUMENTO	PLAZO (meses)	TASA DE INTERES	APLICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS MAS COMUNES
Cartas de crédito	6-12	****	Adquisición de materias primas e insumos o maquinaria	Facilitar compras y dar la certeza de pago al proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud y proyecto de inversión. • Balance de 3 años anteriores y parcial. • Estado de resultados. • Alta en SHCP. • Garantía hipotecaria.
Crédito simple	12-60	TIIIE por factor 2	Para capital de trabajo, activo fijo o consolidar pasivos	No es revolvente. Periodos de gracia para el capital	Idem
Préstamo con garantía de la unidad industrial, de servicio, agrícola o ganadera	Hasta 84	Variable sobre TIIIE	Inversión en activos (excepto bienes muebles), para apoyar el capital de trabajo y consolidación de pasivos	Se garantiza con las propias del crédito. Se otorga cuando no quedan cubiertos los requerimientos con un crédito de habilitación o refaccionario	Idem
Crédito refaccionario	36-84	TIIIE + 8 p.p.	Adquisición de activos fijos	Se orienta a fortalecer la capacidad instalada de los negocios	Idem

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a las instituciones de crédito.

Cuadro 4.3 Fuentes de financiamiento a diferentes plazos

INSTRUMENTO	PLAZO (meses)	TASA DE INTERES	APLICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	REQUISITOS MAS COMUNES
Acciones comunes	Indefinido	Dividendo entre el número de acciones	Adquisición de activos fijos. Solidez financiera	Alto costo. Protege el flujo de efectivo. Respalda nuevos pasivos	<ul style="list-style-type: none"> • Comprar cierto número de acciones de la empresa
Entidades de ahorro y préstamo	1-24	1.25-2%	Lograr el mejoramiento económico de las familias	El préstamo es por lo doble o triple que tenga en su cuenta de ahorro	<ul style="list-style-type: none"> • Ser socio de la caja • Acta de nacimiento • Comprobante de domicilio • Depositar la parte social respectiva
Uniones de crédito	3-24	2 – 2.5%	Créditos, capacitación y asesorías	Habilitación, refaccionario, simple y quirografario.	<ul style="list-style-type: none"> • Pertenecer al sector en que se especializa la unión de crédito • Comprar un número "x" de acciones • Alta en la SHCP y documentos contables
SOFOLES	6-36	2.49%-5%	Créditos para materia prima e insumos	Formar grupos solidarios	<ul style="list-style-type: none"> • Escrituras de terreno • Análisis socioeconómico y financiero del negocio
NAFIN	48-72	Tasa fija o variable sobre base LIBOR en créditos en dólares y TIIE en M.N. + una sobretasa	Créditos para adquirir activos y para reestructurar pasivos	Financia a través de BITAL o UCREMIX	<ul style="list-style-type: none"> • Proyecto de inversión • Escrituras de los inmuebles en garantía • Certificado de libertad de gravamen • Acta constitutiva • Contratos de créditos suscritos con otras instituciones
Fideicomisos	3 en adelante	0.5% a 4.37% FONAES cobra una tasa de interés anual del 6%.	Se destina a actividades productivas.	Apoyo crediticio a MPyME'S para impulsar las inversiones.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar solicitud y proyecto. • Garantía: hipotecaria o prendaria. • Aval o garante.

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta a las instituciones de crédito.

4.1.1 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Anteriormente se mencionaron los instrumentos financieros de la banca comercial, de la banca de desarrollo y de otras instituciones que pueden apoyar a las empresas. En este capítulo se confrontan y comparan los instrumentos de crédito a fin de evaluar cuales son más convenientes para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, dadas las características y las problemáticas que éstas enfrentan.

Cuadro 4.4 Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento

BANCARIAS
<p>Ventajas</p> <ul style="list-style-type: none">• El acreditado crea antigüedad para adquirir nuevos préstamos.• Existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento.• Se tiene asesoría especializada por parte de ejecutivos de la misma institución bancaria. <p>Desventajas</p> <ul style="list-style-type: none">• Las tasas de interés son de las más altas en el mercado.• Los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir para una MyPE de Huajuapán y Chilapa.• Tardan mucho tiempo en resolver la transacción.• A pesar de la diversidad de programas, los esquemas son poco flexibles.• Basan buena parte de su decisión en los datos del Buró de Crédito.• Hay pocos oferentes de este producto.• No ha sido y no es el negocio principal (el financiamiento a las MPyME'S) de los bancos

ENTIDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO

Ventajas

- Cualquier socio puede obtener un crédito, siempre y cuando tenga una antigüedad como socio de 2 meses.
- No exige tener una empresa en funcionamiento, cualquier persona física puede obtener un crédito.
- El costo del financiamiento se decide entre todos los socios.
- Los requisitos son fáciles de cubrir.

Desventajas

- El financiamiento depende de la cantidad ahorrada por parte del socio.
- No crea antigüedad crediticia.
- Contar con capital inmovilizado (proveniente de ahorros del socio) en la institución.

UNIONES DE CRÉDITO

Ventajas

- No se necesita tener un ahorro para solicitar un crédito.
- Existen uniones especializadas en algunos sectores como son: agricultura, comercio e industria de transformación.
- Se facilita obtener un crédito dentro de la unión.

Desventajas

- Comprar acciones por el 5% del monto del crédito o dejar un depósito.
- La tasa de interés la fija el mercado.
- Presentar los requisitos que exigen.
- Pagar las cuotas asignadas, para que siga funcionando la unión.
- Acudir a las asambleas para tomar acuerdos que le conciernen a su empresa.

SOFOLES**Ventajas**

- Suelen apoyar a segmentos con pocas posibilidades de encontrar financiamiento como amas de casa o jóvenes estudiantes.
- Fácil acceso al sistema financiero, porque no se necesitan cubrir muchos requisitos y sólo evalúan el negocio y determinan la capacidad de pago para otorgarle el crédito.
- El monto de los créditos se incrementa después de haber cubierto el primer crédito y de acuerdo a las necesidades de las personas.
- Requisitos son mínimos: presentar documentos oficiales del representante legal o de la persona que solicita el crédito.
- Créditos a la medida de la empresa, pudiendo ser grupales o individuales.
- Impulsa la actividad productiva (diseñados para invertir en capital de trabajo o activos fijos).
- Crea antigüedad.
- Servicio personalizado y en sitio.
- Línea de crédito permanente.
- Los solicitantes del crédito no dejan depósito ni hacen pagos por abrir una línea de crédito.
- Resuelven el financiamiento en 6 días hábiles.

Desventajas

- La oferta de créditos es menor a otros financiamientos.
- Su cobertura está muy limitada, pues legalmente tienen un campo de acción estrecho.
- Si es un crédito grupal deben asociarse de tres a seis personas que desarrollen una actividad productiva y generen un flujo que les permita hacer pagos semanales o quincenales.
- Es para negocios con antigüedad mínima de un año.
- Cobran morosidad por incumplimiento y le restan puntos para un futuro crédito.

FIDEICOMISOS

Ventajas

- Apoyan a MPyME'S y personas físicas y morales que no pueden acceder al sistema financiero.
- Tasas de interés preferenciales.
- Créditos a la medida de la microempresa.
- Fácil acceso al sistema financiero, porque no se necesitan cubrir muchos requisitos.
- No requiere de abrir una línea de crédito.
- Realizan el estudio para determinar la viabilidad del proyecto, siendo viable cobran el 10% sobre el monto a financiar, en caso contrario no cobran.
- Le dan seguimiento al proyecto durante 6 meses, por medio de un técnico o contadora.

Desventajas

- No llega ampliada la información a todos los empresarios.
- Son programas con un límite de tiempo y de fondos para apoyar.
- No existe difusión oportuna de los programas vigentes para las MPyME'S.
- Generalmente, los apoyos vigentes en la entidad son para grupos sociales, es decir, no pueden financiar a personas físicas.
- Los montos son de acuerdo a la capacidad de pago.

NAFIN

Ventajas

- Plazos de financiamiento acordes a las necesidades de las empresas.
- Apoyo a MPyME'S y grandes empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios.
- Créditos para todo tipo de inversiones.
- Financiamiento hasta por el 100% de la inversión (tratándose del crédito para adquirir

activos fijos).

- Financiamiento a mediano o largo plazo.
- Elimina el riesgo cambiario (cuando se contrata a tasa fija).
- Tasas de interés competitivas menores a las del mercado.
- Proporciona financiamiento en moneda nacional o en dólares.
- NAFIN cuenta con otros programas de apoyo no sólo financiero, sino también de capacitación, de cadenas productivas, etc.

Desventajas

- No hay difusión oportuna de los programas vigentes.
- No existe información referente a los apoyos para los diferentes sectores económicos.
- NAFIN puede participar como socio en la administración de la empresa, en algunos programas de financiamiento.
- Trabaja a través de instituciones fiduciarias como BITAL y UCREMIX.

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

En cuanto a los esquemas de la banca comercial, las MyPE'S que cumplan con todos los requisitos exigidos pueden tener acceso a los arrendamientos financieros de equipo de cómputo y de transporte que ofrece Banamex, única institución en la región que cuenta con este tipo de financiamiento y al final del arrendamiento se tiene la opción de comprar el bien. También pueden acceder al crédito refaccionario que se les recomienda contratar con Bancrecer, porque financia por un porcentaje mayor al de otras instituciones y su pago es a largo plazo.

Algunos préstamos de las instituciones de crédito tienen la desventaja de que se tiene que pagar la contratación de una línea de crédito y hacer pagos anticipados de intereses, reduciendo el monto del préstamo e incrementando la tasa de interés contratada.

Las tasas de interés de los bancos son más altas que las tasas que cobran las instituciones de la banca de desarrollo, además de que no todos los empresarios cuentan

con bienes que puedan garantizar el préstamo y con los requisitos que los bancos solicitan.

Las tasas de interés que cobran la banca de desarrollo y la banca comercial se establecen en base a:

- a) La TIIE (Tasa Interbancaria de Equilibrio), la cual es variable, más los puntos porcentuales que los bancos quieran cobrar, lo que eleva mucho la tasa activa.
- b) En base a los CETES.
- c) En base a la tasa LIBOR.

Generalmente, las tasas de interés bancarias son establecidas en base a la TIIE más 8 puntos porcentuales, y en algunos esquemas son tasas variables.

La banca de desarrollo cuenta con atractivas tasas de interés para que las MPyME'S puedan acceder a los financiamientos, la desventaja que presentan es que la información no fluye de manera oportuna a todos los empresarios.

La banca de desarrollo ofrece fideicomisos como: el Credi-pro y Credi-plus de FIDEAPO, esquemas financieros que pueden prestar desde \$300,000 hasta \$500,000 para crear y equipar a las empresas industriales y manufactureras del estado, siempre y cuando la empresa cumpla con los requisitos establecidos.

Al igual que otros fideicomisos presentados en el capítulo tres que fueron diseñados para reactivar la economía y apoyar a la población como: el FOMMUR, FONAES, FIBASOM, entre otros, y que son administrados por Nacional Financiera, la gran desventaja de estos apoyos es que sólo otorgan crédito a empresas formadas por grupos sociales que se encuentran en pobreza extrema.

NAFIN funciona como banco de segundo piso, se encarga de canalizar a las MPyME'S a las instituciones fiduciarias e instituciones que apoyan con créditos y capacitación.

Otra opción para las MyPE'S en estudio es conseguir financiamiento de familiares o de agiotistas, opción que sólo requiere entregar documentos de los bienes que se dan en garantía, presentar aval y pagar puntualmente las tasas de interés que se determinan de acuerdo al mercado, con la ventaja de que estas tasas se pactan fijas y el trámite es de 1 a 2 días. Este crédito no tiene un monto mínimo ni máximo, además es el interesado quien decide cuando puede pagar el préstamo. Lo recomendable es que el interesado contrate créditos con una persona y pague puntualmente las tasas de interés, después de cumplido el plazo si aún no puede pagar puede volver a negociar con el prestamista, siendo un punto a su favor el que pague puntualmente ya que después puede volver a contratar créditos con el mismo agiotista o familiar.

De igual forma, las uniones de crédito pueden otorgar financiamiento y otorgar garantías y avales a sus agremiados y las tasas de interés son bajas: aproximadamente 2.5%.

Se pretende enfatizar que las MyPE'S pueden hacer uso de sus habilidades para obtener financiamiento y no sólo atenerse a que los bancos comerciales o la banca de desarrollo presten su ayuda, sino por el contrario tienen que luchar, hacer uso de ingenio y habilidad para conseguir el dinero que requieren.

4.2 PERFIL DE LAS MyPE'S Y REQUISITOS DE LAS INSTITUCIONES CREDITICIAS

Para mostrar la mejor alternativa de financiamiento para las MyPE'S es necesario hacer nuevamente alusión a las características y problemas de éstas tratados con anterioridad en el capítulo dos.

Cuadro 4.5 Características y problemas de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa.

Características
<ul style="list-style-type: none">• La mayoría son microempresas (95.4%) y sólo el 4.6% son pequeñas empresas.• De ellas, el 66.4% opera en el sector servicios y el 33.6% en el sector industrial.• En la mayor parte de empresas (92.4%) los dueños son quienes la administran empíricamente y llevan a cabo todas las tareas, y el 7.6% de las empresas cuentan con personas capacitadas para desempeñarse como administradores.• La mayoría de los que trabajan en la empresa son familiares.• Las inversiones que se realizan en la empresa son financiadas con ingresos diferentes al del negocio como ahorros de la familia.• 81 empresas de 131 atienden a un mercado local.• No elaboran proyectos para realizar sus actividades de inversión, por lo que no cuentan con estados de situación financiera proyectados, no hay flujos de efectivo, ni se tiene la TIR (tasa interna de retorno), TREMA (tasa de rendimiento estimada) y el VPN (valor presente neto de los flujos de efectivo), necesarios para cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones de crédito al solicitar un préstamo.• La mayoría de estas empresas no elabora sus estados de situación financiera, por que no llevan un control de gastos y ventas mensual. Ya que fiscalmente, sólo están obligadas a llevar un libro diario de ingresos, en el caso de ser Pequeños Contribuyentes.• El punto anterior también ocasiona que no se puedan obtener las razones y proyecciones financieras.• La declaración de los impuestos la realiza un contador externo basándose en estimaciones y algunas veces en el libro de ingresos. Es decir, la contabilidad es sólo para efectos fiscales.• Las empresas no se fijan objetivos.• El 87% de las MyPE'S tiene maquinaria, herramientas y equipo básico para realizar sus actividades productivas• No tienen altos stocks de inventarios de materia prima, productos en proceso y de

productos terminados, porque trabajan conforme el mercado lo va requiriendo, pues no pueden tener dinero invertido.

- No existen empresas que se dediquen a la exportación de bienes, aunque existen unas cuantas empresa que importan bienes, no son más de 10, y sólo importan computadoras y antenas para internet.

Problemáticas

- El 29% de las MyPE'S tiene problemas de tipo financiero, ya que no tienen dinero para invertir, y el 79% desconoce los apoyos de la banca de desarrollo, y además consideran que los bancos cobran altas tasas de interés (según dijeron el 26% de los encuestados).
- Otro problema que enfrenta el 14.5% de estas empresas es la falta de maquinaria y herramientas para llevar a cabo sus procesos productivos. Y esto se debe a que no cuentan con financiamiento para adquirirla.
- El 12.2% tiene problemas por la falta de materia prima, debido a que no existe en la región y se eleva su costo al traerla de los centros de distribución.
- Algunos otros problemas son: las bajas ventas y la escasez de mano de obra que significa un problema porque no la hay, en segundo porque los salarios son bajos y tercero porque no existe una cultura del trabajo.
- Las MyPE'S cambian de proveedores debido a que no realizan continuamente pedidos y cuando lo hacen, ya salió de circulación o se dan otros contratiempos.

Fuente: Elaboración propia con datos del capítulo II.

Los requisitos que deben cubrir las MyPE'S que requieren de algún tipo de financiamiento ya sea con la banca comercial o de desarrollo son los que se presentan en el cuadro 4.6 y cuadro 4.7:

Cuadro 4.6 Requisitos más comunes para contratar un crédito con la banca comercial.

<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ser cliente de la institución en la cual solicita el crédito (persona moral) con antigüedad mayor a seis meses.• Contar con un obligado solidario quien deberá ser el principal accionista del negocio.• Solicitud y proyecto de inversión• Autorización del Buró de Crédito• Referencias: 5 principales proveedores• Estados financieros<ul style="list-style-type: none">• Balance 2 años anteriores y parcial reciente• Estado de Resultados• Relaciones analíticas• Declaración anual de impuestos• Proyecciones financieras <p>Documentación Persona moral:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Acta constitutiva y poderes notariales donde conste que los apoderados o representantes legales cuenten con facultades para actos de administración y sin restricción para contratar créditos.○ Declaración anual de impuestos del último año y los últimos 4 comprobantes de pago trimestrales provisionales.○ Cédula de identificación fiscal o alta ante la SHCP.○ Comprobante de domicilio reciente (de la empresa, del representante legal y del obligado solidario).○ Identificación oficial con fotografía y firma vigente del representante legal y del obligado solidario. <p>Documentación Persona física con actividad empresarial y profesionista independiente:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Declaración anual de impuestos del último año y comprobantes de pagos provisionales de los últimos cuatro trimestres.
--

- Alta ante la SHCP y cédula de identificación fiscal.
- Identificación oficial con fotografía y firma vigente.

Documentación Legal.

- Escritura de propiedad en garantía
- Recibo predial y agua al corriente
- Certificado de libertad de gravamen
- Acta matrimonial especificando el régimen de sociedad conyugal.
- Identificación oficial del cónyuge (cuando aplique).
- Avalúo de la propiedad
 - Requisar el contrato.
 - Garantía: los mismos bienes adquiridos con el monto del crédito. O garantía hipotecaria de 2 a 1.

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

Cuadro 4.7 Requisitos de la Banca de Desarrollo para otorgar un crédito.

Requisitos:

- Presentar el proyecto de inversión factible.
- Presentar solicitud del programa que le beneficia.
- Acta constitutiva (en caso de ser persona moral) y de su representante legal.
- Escrituras de los inmuebles entregados en garantía ya sea hipotecaria o prendaria, y certificado de libertad de gravamen.
- Copia del RFC.
- Presentar aval o garante.
- Cumplir con los pagos puntualmente.

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

Cada institución tiene sus propios requisitos, los más generales son los que se presentan.

Como se puede ver, los requisitos, principalmente los que exige la banca comercial, son muchos y difíciles de cumplir para una MyPE de Huajuapán y Chilapa. Y los requisitos de la banca de desarrollo son menores y pueden llegar a cubrirlos.

Aspectos importantes que se deben considerar es que quien solicita un crédito es porque lo quiere para enfrentar una necesidad apremiante, como el enfrentar el incremento en la demanda de bienes o servicios, y en las instituciones de crédito se lleva un lapso de tiempo largo para tramitar el préstamo.

4.3 PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO A LAS MYPE'S

Propuesta que surge a partir de la detección del perfil de las empresas encuestadas y de las opciones financieras disponibles tratadas en capítulos anteriores.

A partir de las características, necesidades y problemáticas que tienen las empresas de Huajuapán y de Chilapa se llegó a la determinación que la opción más viable y que se amolda a las MyPE'S es el **financiamiento** que otorga la Financiera **COMPARTAMOS S.A. de C.V.**, es decir, el **crédito individual** el cual se garantiza **con bienes electrodomésticos y no existe la necesidad de elaborar proyectos de inversión** por parte del cliente. Este apoyo puede destinarse a inversiones en capital de trabajo y de activos fijos.

COMPARTAMOS S.A. de C.V. es una financiera que trabaja por ciclos, por lo tanto, las inversiones deben ajustarse para realizarlas en tres ciclos en los cuales la empresa puede obtener en el mejor de los casos hasta \$ 96,000 en un plazo de 18 meses, dependiendo de su capacidad de pago y de su historial.

Por ejemplo, si la MyPE tiene una capacidad de pago quincenal de \$2,500 se le otorga un préstamo por \$16,000 para pagar en 4 meses y hacer pagos quincenales de \$2,373, los cuales ya incluyen la tasa de interés. Después de haber pagado este primer crédito y si quiere otro, nuevamente se evalúa para ver el crecimiento y determinar la capacidad de

endeudamiento. Si para este segundo crédito la capacidad de endeudamiento es la misma (\$2,500) puede darle un préstamo por \$24,000 a pagar en 6 meses con pagos quincenales de \$2,552, si por tercera ocasión quiere otro crédito y su historial indica que es cumplido, puede volver a solicitarlo por un monto que puede ser de \$50,000 dependiendo de su capacidad de pago.

En el siguiente cuadro 4.8 se muestran las opciones de financiamiento acordes a cada necesidad que presentan las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa:

Cuadro 4.8 Necesidades de financiamiento de las MyPE'S y esquema financiero acorde.

Necesidad (es)	Opción (es)
Compra de Materia Prima e Insumos	a) Créditos de habilitación o avío. Porque apoya con el 66% de financiamiento en el ciclo productivo y su plazo es de 3 años con periodo de gracia y se paga de acuerdo a la capacidad. b) SOFOLES. SOFIC: Apoya con créditos de 6 a 36 meses y la tasa de interés es del 2.49%. COMPARTAMOS: otorga créditos hasta por \$16,000 o más. c) Cajas de ahorro. Opción viable debido a que tiene un menor costo de interés que los bancarios, y además porque son ahorros del cliente se obtienen en un plazo rápido y no hay que cubrir muchos requisitos. d) UNICREDITO. Tiene créditos revolventes desde \$25,000 para el capital de trabajo a plazos de 4 años. e) FIDEICOMISOS. Generalmente estos fideicomisos los maneja NAFIN y COMPARTAMOS en Huajuapán. En NAFIN pueden pactarse tasas fijas.
Inversión en maquinaria, equipo y tecnología	a) NAFIN, porque apoya a las empresas con programas de recursos en moneda nacional a tasa fija, con programas para la modernización y equipamiento hasta por el 85% de la inversión, incluyendo fletes, seguros, gastos de instalación y puesta en marcha y a veces el costo del estudio de factibilidad del proyecto. El plazo es de 10 años, pudiendo ser en tasa nacional o extranjera. b) Compartamos, ofrece créditos con los que gradualmente se vaya invirtiendo.

	<p>c) Préstamo con garantía de la unidad industrial, de servicio, agrícola o ganadera. BITAL. Apoya para la compra de activos fijos hasta por 7 años y el monto es de acuerdo a la necesidad.</p> <p>d) Arrendamiento financiero para equipo de cómputo, contratado en Banamex. Porque puede arrendar desde una PC o hasta \$200,000, la tasa es ordinaria fija y es con opción a compra con valor de \$1.00+ IVA.</p> <p>e) Crédito refaccionario. Porque tiene un plazo de 3 a 10 años para pagar, financiando del 66 al 70% de la inversión y se garantiza con los mismos bienes adquiridos.</p> <p>f) Acciones comunes, por medio de la emisión de acciones, las empresas pueden financiarse, con lo que las empresas dejaran de ser familiares para optar por otra modalidad. Y no les repercute en los pasivos.</p> <p>g) Cartas de crédito: BITAL. Porque respaldan a la empresa compradora y asegura que le envíen su pedido.</p> <p>h) Crédito con garantía hipotecaria, Banamex. Crédito dirigido a las MPyME'S con montos mínimos de \$100,000 y máximo de \$2,000,000 en un plazo de 60 meses.</p> <p>i) Uniones de Crédito. Crédito simple para financiar activos fijos a plazos de 12, 24 y 36 meses.</p>
Infraestructura	<p>a) NAFIN, otorga financiamiento MPyME'S con montos acordes al tamaño, generación de recursos y capacidad de pago de la empresa, hasta por 20 años y periodos de gracia.</p> <p>b) Fideicomiso FIDEAPO: porque tiene disponibles naves industriales en corredores industriales del estado de Oaxaca o puede ayudar a construir.</p> <p>c) Crédito refaccionario. Porque tiene un plazo de 7 años para pagar, financiando el 66% de la inversión y se garantiza con los mismos bienes adquiridos.</p> <p>d) Acciones comunes, para obtener este tipo de financiamiento deben emitir acciones, con lo cual puedan financiar la compra de activo fijo y su costo son los dividendos de cada socio, pero la empresa no se vera afectada por pasivos a largo plazo.</p> <p>e) Crédito con garantía hipotecaria, Banamex. Crédito dirigido a las MPyME'S con montos mínimos de \$100,000 y máximo de \$2,000,000 en un plazo de 60 meses.</p>

Necesidad (es)	Opción (es)
Equipo de transporte	<p>a) Arrendamiento financiero en Banamex. Porque puede arrendar autos o camionetas nuevos hasta por \$500,000, pudiendo contratar a 36 meses, con enganche del 25% en plazos hasta de 24 meses.</p> <p>b) Crédito refaccionario. Porque tiene un plazo de 3 a 10 años para pagar, financiando del 66 al 70% de la inversión y se garantiza con los mismos bienes adquiridos. Conviniendo obtener este crédito con Bancrecer porque es el que da 10 años para pagar y financia con el 70% de la inversión.</p> <p>c) Crédito con garantía hipotecaria, Banamex. Crédito dirigido a las MPyME'S con montos mínimos de \$100,000 y máximo de \$2,000,000 en un plazo de 60 meses.</p> <p>d) Préstamo con garantía de la unidad industrial, de servicio, agrícola o ganadera. BITAL: Apoya para la compra de activos fijos hasta por 7 años y el monto es de acuerdo a la necesidad.</p> <p>e) Acciones comunes.</p> <p>f) UNICREDITO. Otorga prestamos de habilitación o avío a plazos de 6 y hasta 60 meses.</p> <p>g) UCREMIX</p>
Sueldos y salarios	<p>a) COMPARTAMOS, apoya para Capital de Trabajo.</p> <p>b) Crédito de habilitación o avio. Apoya en el ciclo productivo con el 66% de la inversión y da 3 años con periodo de gracia y de acuerdo a la capacidad de pago.</p> <p>c) Préstamo quirografario, Bancrecer. Apoya para cubrir urgencias en tesorería.</p> <p>d) Uniones de crédito.</p> <p>e) Crédito en cuenta corriente: BITAL. Se puede disponer de una cantidad de dinero cuantas veces lo desee en la vigencia de la línea de crédito contratada.</p>
Publicidad	<p>a) Cajas de ahorro. Es una opción para hacer frente a esta necesidad y es con módicos intereses.</p> <p>b) Uniones de crédito.</p> <p>c) Compartamos. Beneficia a las empresas con actividad comprobable.</p>
Garantías y avales	<p>a) NAFIN, asume el riesgo del 50% para capital de trabajo, 70% para activos fijos y 80% relacionados con proyectos tecnológicos y medio ambiente.</p> <p>b) Unión de crédito. Tratan de apoyar para que cumpla con las garantías</p>

	o canalizan a la empresa para algún crédito con NAFIN.
Capacitación empresarial	a) NAFIN, canaliza a la empresas a organismos como CRECE que esta creado para dar asesorías y capacitación empresarial. b) Uniones de crédito. Apoyan brindando asesoría administrativa, legal y financiera. c) FIDEICOMISOS FAMPYME, FOMMUR, administrados por NAFIN.

Fuente: Elaboración propia con datos de las encuestas.

RESUMEN

- Generalmente los esquemas financieros, de la banca comercial, a corto plazo son para cubrir requerimientos de capital de trabajo (plazo máximo de 12 meses), con excepción del crédito de habilitación o avío que es para 36 meses, y las tasas de interés en este tipo de crédito se establece en base a la TIIE más 8 puntos porcentuales.
- Los créditos de largo plazo son generalmente para adquirir activos fijos, el plazo que manejan es de 84 meses y la tasa de interés es establecida en base a la TIIE o variable.
- Los bancos presentan muchas desventajas para las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa, esto se debe a que les exigen muchos requisitos que no pueden cubrir.
- Los fideicomisos, como el que otorga FONAES, presentan la desventaja de ser dirigidos para apoyar a grupos sociales unidos en solidaridad y que se encuentren en extrema pobreza.
- Las uniones de crédito tienen esquemas flexibles de financiamiento para sus socios, además tienen la ventaja de que si aún no se es socio y requiere de un crédito la unión puede venderle "x" número de acciones y en menos de 1 mes puede acceder a un crédito.
- La opción más viable de financiamiento para las MyPE'S en estudio, son los créditos individuales de la financiera COMPARTAMOS, S.A. de C.V., porque se facilita cumplir con los requisitos que exigen.

CAPÍTULO V

CASO PRÁCTICO

Este capítulo tiene como objetivo comprobar a través de un caso práctico que instituciones financieras son las que en verdad pueden financiar a las MyPE'S en estudio. Para ello se acudió a las instituciones bancarias BITAL y BANAMEX, a la banca de desarrollo representada por NAFIN y UNICRÉDITO y a la Financiera COMPARTAMOS S.A. de C.V., todas ellas establecidas en Huajuapán de León a excepción de NAFIN que tiene sus oficinas en la ciudad de Oaxaca.

Para este fin se cuenta con la disponibilidad de la rosticería Gladys, la cual cuenta con las características representativas de la mayoría de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa.

5.1 PROYECTO DE INVERSIÓN DE LA ROSTICERÍA GLADYS

5.1.1 ANTECEDENTES

El sector de venta de pollo rostizado se ha vuelto muy competitivo y se tienen que adoptar otras medidas para no perder mercado. Debido a esto, el presente proyecto contempla abrir dos sucursales de la rosticería "Gladys" en la ciudad de Huajuapán. Por lo que la empresa pensó en adquirir dos rosticeros con capacidad para 27 pollos, una licuadora industrial y una báscula electrónica; esto conllevará a la expansión y superación tecnológica y mayor calidad en la producción, simplificando el proceso productivo, que se reflejará por un incremento en la eficiencia y en la atención de una mayor clientela.

El pollo es un alimento de la canasta básica, por lo que su precio de venta es más económico con respecto a otras carnes, y la demanda por parte de la población es mayor. La justificación del proyecto se fundamenta en la realización de un estudio el cual indicó que es factible abrir dos nuevas sucursales ya que se cuenta con la experiencia en este

giro y debido a que utilizan la receta familiar para prepararlo su sabor y calidad son inmejorables.

La roscería “Gladys” tiene sus inicios en julio de 1997 como persona física con el nombre de Claudia Janett Urbano López; en esa época su equipo de trabajo era un roscero con capacidad para 48 pollos (que no se utilizaba a su máxima capacidad, puesto que se rostizaba una vez al día y se mataban de 15 a 35 pollos), un tanque de gas de 30 kilos, una mesa y unas tijeras. El personal con que contaba era de 3 empleados que se encargaban de matar, pelar, rostizar y vender los pollos. El negocio se encontraba en un pequeño local rentado en la calle de Cuauhtemoc # 45, Colonia Centro en Huajuapán de León.

5.1.2 SITUACIÓN ACTUAL

Actualmente la microempresa se encuentra ubicada en Andador Motolinia 10-A, Colonia Centro, Huajuapán de León, y cuenta con dos expendios en donde ahora se ofrece pollo crudo. El personal con el que cuenta actualmente es de 3 empleados, 2 de los cuales son de planta y 1 eventual.

Se mantiene con un roscero que trabaja dos o tres veces al día y en los cuales se rostizan entre 40 y 50 pollos diarios en promedio. En temporadas como Navidad, Semana Santa, Feria de Huajuapán, Día de Muertos, etc. aumentan las ventas hasta en un 60%, que por lo general son seis días al año en el cual se dan estos aumentos.

La microempresa es familiar, por lo que su dueña es quien la atiende junto con tres ayudantes que realizan todo el proceso productivo.

Asimismo, la microempresa no tiene utilidades al final del ejercicio contable, esto debido a que por el mismo giro del negocio se retiran en forma inmediata.

El equipo con el que cuenta para ofrecer el pollo rostizado es:

- Un roscadero con capacidad de 48 pollos
- Una peladora eléctrica
- Conos para sacrificar pollos
- Un tanque de gas estacionario de 300 kg.
- Un tanque de gas con capacidad de 30 kg.
- Una báscula
- Dos mesas
- Una licuadora
- Cazo
- Pinzas y tijeras especiales para destazar el pollo y demás utensilios
- Sillas y bancos

El **objetivo general** que se persigue es incrementar en un 80% las ventas de pollo rostizado preparado con la receta familiar.

Por medio de los objetivos específicos:

- Calificar para un crédito por el monto total de la inversión que es de \$75,306
- Invertir en dos roscaderos con capacidad para 27 pollos cada uno, licuadora industrial para 5 litros y una báscula digital
- Abrir dos expendios en calles por las que transita mucha gente en la ciudad de Huajuapán, calle Allende y Cuauhtémoc.
- Adquirir pollo de buena calidad y al mejor precio
- Brindar a sus clientes limpieza, higiene y calidad

El estudio que se presenta está inmerso en la necesidad de creación de empresas, en una ciudad con dificultades económicas permanentes. Nace de la inquietud de su dueña que, conociendo el proceso productivo, tiene el deseo de expandirse. Es dentro de este contexto, que personas como la Srita. Claudia Janett Urbano López con conocimientos e iniciativa para los negocios genera el proyecto para expandirse.

5.1.3 ESTUDIO DE MERCADO

5.1.3.1 Definición del producto.

El proyecto pretende demostrar la viabilidad de abrir dos sucursales para la venta de pollo rostizado preparado con la receta familiar, limpieza e higiene y consumiendo pollo de buena calidad. Es decir, que el producto a que se hace mención es el de pollo aderezado con vinagre, sal, cebolla, ajo y limón, después rostizado durante dos horas, y se acompaña con chiles en vinagre.

5.1.3.2 Análisis de la demanda.

La demanda pronosticada para este proyecto se determina en base a la experiencia de la propietaria del negocio a través de los años que lleva operando y la visión que se puede realizar con la implementación de los dos rosticeros por adquirir, por tanto se espera que las ventas se incrementen en un 80% para el último semestre del año y un crecimiento del 14% para los tres semestres siguientes de vida del proyecto. En principio se rostizarán 18 pollos en cada expendio y de acuerdo a temporadas altas se elevarán las ventas, excepto en el mes de Febrero en el cual bajan mucho, esto de acuerdo a datos históricos y a la experiencia de la propietaria del negocio. Con la adquisición de los rosticeros y la licuadora industrial, la empresa se ahorrará tiempo en el proceso y atenderá, por tanto, un mayor número de clientes. Este proyecto representa para la dueña como para la sociedad en general nuevas oportunidades de inversión y crecimiento.

5.1.3.3 Análisis de precios.

La determinación de los precios comerciales del producto es un factor muy importante, pues servirá de base para el cálculo de los ingresos probables del proyecto en el futuro. El precio pronosticado para el segundo semestre del año en curso es de \$35 por pollo entero, para el año 2003 se espera una inflación del 3% por lo que el precio se incrementara a \$36, para el año 2004 la inflación que repercutirá en el precio es del 3% por lo que

obtendremos un precio de \$37 (Fuente: www.banxico.gob.mx, 31 enero 2002). El costo de los pollos durante un año es muy variable, esto se debe a que el mercado de estos productos se rige por medio de la oferta y la demanda, por ello en el presupuesto de costos de producción varía de semestre en semestre, pero el precio de venta no puede oscilar igual ya que existen en la ciudad de Huajuapán muchos oferentes de pollo rostizado.

5.1.3.4 Comercialización del producto.

Los clientes de la rosticería Gladys son personas de distintos ingresos que acuden al mercado Porfirio Díaz a realizar sus compras; entre sus clientes encontramos a vendedores ambulantes, empleadas de oficinas y personas de los pueblos cercanos que acuden a Huajuapán para surtirse de bienes y servicios. La venta de pollos rostizados se tiene contemplada realizarla en tres locales: el actual y en las calles de Cuauhtémoc y Allende, calles por las que existe mucha afluencia de personas por ser céntricas.

5.1.4 ESTUDIO TÉCNICO

5.1.4.1 Localización

La ubicación de las instalaciones apropiadas para el sacrificio se encuentran en la calle Trujano #76 de Huajuapán, la cual cuenta con todos los servicios necesarios, incluyendo red hidráulica, drenaje sanitario y equipo adecuado para el sacrificio y pelado de los pollos. Dentro de esas instalaciones se encuentra la granja que alberga a los pollos (por lo regular un pedido tiene capacidad para la venta de 5 días). Otro factor es la cercanía del centro de consumo y los expendios se ubicarán en las calles de Motolinía #34, Allende y Cuauhtémoc, en el centro de la ciudad.

5.1.4.2 Capacidad instalada.

Con el equipo que se tiene y con el que se va a adquirir, tendrá una capacidad de producción suficiente para 204 pollos diarios.

Listado de Proveedores:

1. Grupo Empresarial Avitec, Tecamachalco, Edo. de México.
2. Gas Flama Azul con domicilio en Carr. Internacional km. 352. Tel 53 20670.
3. Rosticeros Valmex de México. E-mail pasiega@prodigy.net.mx
4. FARA. Sr. Isaac Aguilar Castañón. Tel. 01 664 85 10 62
5. Abarrotes Riher, Ignacio Allende 7, Huajuapán de León. Tel. 53 23251
6. Abarrotes Gloria, Hidalgo 7, Huajuapán de León. Tel. 53 20780

Las características y proveedores de los rosticeros, licuadora y bascula:

ROSTICERO Marca VALMEX, modelo económico

Especificaciones:

Capacidad para 27 pollos
 Esmaltado o en acero combinado con lamina galvanizada,
 Mueble de mesa incluye puertas de cristal templado.
 Necesita una toma de corriente monofásica y una toma de gas L.P.
 Alto 1000 m
 Ancho 1.380 m
 Fondo 0.450 m
 3 Varillas
 Medidas de varilla 1.105 m
 6 Ganchos
 2 Quemadores de caja
 2 Quemadores tubulares
 2.5 kg./hr. Consumo de gas
 0.350 kg./cm Presión de gas.

Costo	13,478.00
IVA (15%)	2,021.00
Costo total	\$ 15,500.00

LICUADORA INDUSTRIAL Marca REIMSE, modelo LI

Especificaciones:

Fabricada en acero inoxidable con terminado sanitario
 Acoplamiento con cuchillas de acero inoxidable de fácil servicio y colocación
 Vaso con rompe-olas y asas de fácil limpieza
 Tapa hermética
 Motor de ¼ HP
 RPM 3500
 Volt 110-127
 Diámetro MM 265
 Altura mínima MM 635
 Peso 17 kgs.
 Capacidad 5 lts.

Interruptor y foco piloto		
Costo	7,236.50	
IVA (15%)	1,085.50	
Costo total	\$ 8,322.00	

BÁSCULA DIGITAL Marca Tor rey, Modelo MFQ-20		
Báscula digital		
Capacidad para 10 kilos		
Costo	\$4,260.00	
IVA	638.00	
Importe	\$4,898.00	

5.1.4.3 Descripción del proceso productivo

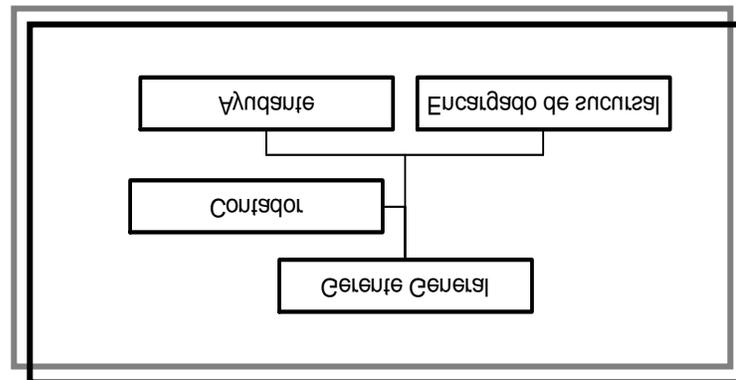
Se reciben los pedidos de pollo que llegan cada 5 días, se pesa para efectos de control de inventario y se inspecciona la calidad. Enseguida se pesa en una báscula para determinar costos y mermas.

Se cuentan y se apartan los pollos a matar, el proceso es el siguiente:

- Matar los pollos
- Sumergirlos en agua hirviendo
- Se colocan en la máquina peladora
- Una vez pelados se les abre y sacan las vísceras
- Se limpian y lavan
- Se separa la carne de la menudencia
- A los pollos se les añade un aderezo (este lleva sal, cebolla, ajo, limón y vinagre) con el que se deja reposar aproximadamente 18 horas
- El local se barre, se lava, así como el rosticero y las mesas
- Después se envarillan los pollos, las cabezas por separado y la menudencia se hierve y luego se ponen en el rosticero
- Se colocan las varillas en el rosticero y se deja cocer por dos horas y,
- Una vez rostizado se destaza y acompaña con chiles en vinagre
- Terminando el día se lavan y desinfectan el rosticero, las mesas y demás utensilios
- Por último, se fumiga todo el local y al otro día se vuelve a lavar todo.

5.1.4.4 Organigrama de la empresa

Tiene poco personal debido a que una persona realiza variadas actividades, por lo que se sugiere que exista una definición de las actividades de cada miembro, para lo cual se presenta el siguiente organigrama:



Fuente. Elaboración propia.

Gerente general: tendrá la función de dirigir la empresa, encargado de la producción, verificar la calidad y estar pendiente de los inventarios de materia prima, encargado de vender el producto, cobrar, organizar y dirigir a su empleados.

Encargado de sucursal: es quien se va a encargar de recibir los pollos para rostizar, envarillarlos, vigilar su cocción, destazarlo, venderlo y reportar ventas al gerente.

Ayudante: es la persona encargada de sacrificar, pelar y cuidar los pollos durante su estancia antes de matarlo, mantener en higiénicas condiciones el lugar de trabajo y otras funciones menores que se requieran.

Contador: se consideró staff, ya que no es necesario para un negocio pequeño tenerlo como un puesto dentro de la empresa. Llevará la contabilidad de la empresa y realizará los reportes a la SHCP.

5.1.4.5 Políticas propuestas para la empresa

- Cumplir con los requisitos legales y sociales
- Desarrollar un programa adecuado de inventarios, procurando que se tengan en el momento oportuno
- Implementar la calidad total en todos y cada uno de los procesos de producción
- Capacitar constantemente a los trabajadores
- Cumplir puntualmente con los pasivos contraídos.

5.1.4.6 Aspectos legales

La empresa no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente, no es una empresa altamente contaminante ni consumidora de recursos. El único aspecto legal que debe tener presente es que, dado que es una empresa productora de alimentos, debe sujetarse estrictamente a las normas exigidas por la Secretaría de Salubridad en cuanto a las características físico-químicas y bacteriológicas del producto y anualmente acudir a un curso sobre el manejo higiénico en la preparación de los alimentos, impartido en la Jurisdicción Sanitaria #5 de la Región Mixteca.

En lo concerniente a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la depreciación y amortización de la maquinaria se apegará a lo establecido. La empresa no violará nada de lo que está establecido en las leyes y el pago de impuestos se realizará puntualmente, no olvidando que está dado de alta como Pequeño Contribuyente.

5.1.4.7 Impacto ambiental

No se considera que sea una empresa altamente contaminante, puesto que, en lo que se refiere a desechos viscerales se llevan como alimento para los cerdos, la gallinaza se arroja en los terrenos como fertilizante y las plumas se tiran a la basura. Pero en caso de que se tenga la necesidad de reglamentar los desechos se apegará a la Ley.

5.1.5 ESTUDIO FINANCIERO

Este estudio tiene como objetivo evaluar la conveniencia del proyecto de expansión, por lo cual se presentan como anexos los estados financieros elaborados para el mismo y en este apartado se muestran los aspectos más relevantes.

En principio se muestra la información histórica de la roscaría, al cerrar el ejercicio 2001 los activos fijos con los que contaba eran de \$ 64,580, las ventas alcanzadas fueron de \$585,138.07 y una utilidad de \$10,600.00. Para el ejercicio del 1º. de Enero al 31 de Julio del 2002, las ventas fueron de \$338,832.00, la utilidad de \$11,047.04, el ISR del semestre fue de \$2,829.16 (régimen de Pequeños Contribuyentes).

Las razones financieras para el año 2001 como para el primer semestre del 2002 indicaron que por cada peso de deuda tenía \$1.43 para hacer frente a sus deudas, el índice de endeudamiento era del 9.04% y el margen neto de utilidades representaba el 13.29%.

El presente proyecto tiene una vida de 2 años, en el cual para lograr la expansión se requiere de equipo de producción, por lo que la inversión inicial será de \$75,306 de los cuales \$48,252 se requieren para la compra de activos fijos y el resto para capital de trabajo.

Para este proyecto se requiere de 3 personas que serán los ayudantes de la preparación, dos encargados de las sucursales, un gerente general y un contador staff. El salario mensual que percibirán es de \$800 para los ayudantes (ya que son de medio tiempo) y se les incrementará de acuerdo a la inflación, los encargados de la sucursal percibirán \$1,200 incrementándose de acuerdo a la inflación, el propietario percibirá \$9,000 mensuales y el contador \$60 mensuales durante la vida del proyecto. Los costos de venta, pueden apreciarse ampliamente en los presupuestos contenidos en el anexo 4.⁴⁰

⁴⁰ Basado en información obtenida de la propietaria de la roscaría Gladys.

En lo que respecta a ventas, con la nueva inversión, se incrementarán en un 60% el primer año y el segundo en un 15%, mientras que la venta de menudencia por lo general es del 10% de las ventas de pollo rostizado.

Para cumplir con los objetivos propuestos, se acudió a las instituciones siguientes para solicitarles apoyo financiero del proyecto por tanto, se presentó a: BITAL, BANAMEX, Nacional Financiera, Financiera COMPARTAMOS S.A. de C.V. y a la Unión de Crédito de Huajuapán (UNICREDITO). (Ver anexo 5)

5.2 DETERMINACIÓN DE LAS OPCIONES VIABLES DE FINANCIAMIENTO PARA LA ROSTICERIA GLADYS

Como resultado de este estudio realizado, se llegó a lo siguiente:

La rosticería requiere una inversión de \$75,306.00: \$48,252.00 para activos fijos, \$3,000.00 para activos diferidos y \$24,054.00 para capital de trabajo.

- a) La institución que está dispuesta a financiar a la rosticería con un crédito refaccionario por el 80% del monto total para activos fijos (\$48,252.00), o sea, \$38,601.60, es UNICREDITO a una tasa de interés del 2.3% a pagar en dos años y sin periodo de gracia;
- El 20% restante de la inversión se obtendrá de ahorros familiares;
 - Tratándose del capital de trabajo no existe la necesidad de financiarlo ya que el proyecto de expansión por sí mismo es rentable, según palabras del gerente de UNICREDITO, considerando que opera con gastos acumulados, como es el sueldo de los trabajadores, la energía eléctrica, el combustible y el costo del inventario (Ver anexo 7)

La siguiente estructura se aplica al financiamiento del proyecto con el apoyo de UNICREDITO:

Inversión en activos fijos	\$48,252.00	100%
Los cuales se van a financiar con:		
Crédito refaccionario	38,601.60	80%
Ahorros familiares	9,650.40	20%

- b) La Financiera COMPARTAMOS puede apoyar en un primer ciclo⁴¹ a la rostería con \$16,000 a un plazo de 4 meses y pagos quincenales de \$2,373. (Ver anexo 9)
- La inversión tendrá que hacerse gradualmente, porque la financiera no puede conceder todo el monto de la inversión en una sola exhibición. Por tanto, con este primer crédito se comprara un rosterero y todo lo planeado se tiene que modificar para trabajar con 1 rosterero y el que ya se tiene en funcionamiento.

Comparativo de lo proyectado y de las modificaciones a realizar por el financiamiento de COMPARTAMOS:

Se tenía contemplado:	Lo que se va a realizar:
Obtener un financiamiento de \$48,252 para invertir en activos fijos	El monto de financiamiento es de \$16,000.
Adquirir activos fijos: dos rostereros, una báscula electrónica y una licuadora industrial.	Adquirir un rosterero.
Originalmente, se contemplo trabajar con tres rostereros, uno en cada expendio.	Trabajar durante 4 meses con 2 rostereros, en dos expendios. Por lo anterior, los primeros tres meses del proyecto se contempla una disminución del 28.8% en los presupuestos de ventas, costos de ventas, condimentos y energía. Y de \$7,200 en los presupuesto de sueldos y salarios y de renta del local. En el cuarto mes se contempla una disminución del 9.6% en los presupuestos de ventas, costos de ventas, condimentos y

⁴¹ El monto se fija en base a la evaluación de la microempresa y de los flujos de efectivo generados en el proyecto, esto último para determinar la capacidad de pago quincenal.

energía, y los presupuestos sueldos y salarios y de renta se reducen en \$2,400.

Después de estos 4 meses, la rosticería puede calificar para obtener otro crédito u optar por invertir las utilidades acumuladas con lo cual va a terminar de realizar la inversión, y el proyecto se va a ajustar conforme a lo planeado.

- c) En la sucursal bancaria BITAL, informaron que no pueden dar el crédito para financiar el proyecto de la rosticería debido a lo siguiente:
- La cantidad mínima que presta es de \$100,000 y el proyecto sólo requiere de \$75,306.00
 - La institución exige información contable de los últimos tres años más un informe parcial, y la rosticería solamente dispone de información contable de año y medio.
 - La falta de garantías hipotecarias para respaldar el crédito de la rosticería es un inconveniente. Por lo tanto, la propietaria de la rosticería no es sujeto de crédito.
 - En su papel de fiduciario, BITAL, exige los mismos requisitos para otorgar el financiamiento.
- d) BANAMEX respondió a la solicitud de crédito con una negativa, debido a que:
- El primer requisito es ser cliente de Banamex con una antigüedad mayor a 6 meses y tener una cuenta de cheques, y la propietaria de la rosticería no es cliente de la institución.
 - No tiene garantías hipotecarias para avalar el crédito (Ver anexo 8)
- f) NAFIN, al ser una institución financiera de segundo piso, no otorga directamente el financiamiento, pues corresponde a los intermediarios financieros bancarios y no bancarios, para ello recomienda acudir a una de las 121 sucursales bancarias que se encuentran en la entidad y una unión de crédito (UCREMIX) en la mixteca, además de que son necesarias las garantías reales y suficientes para garantizar el proyecto (Ver anexo 6)

- El intermediario bancario al que se presentó el proyecto fue BITAL, pero debido a que la rosticería no cumple con los requisitos exigidos no puede otorgar el financiamiento.

Con el financiamiento de UNICREDITO y con recursos propios puede adquirir los activos fijos (2 rosticeros, 1 maquina peladora y 1 báscula electrónica) con valor de \$48,252 y aunado al activo que ya se tiene se esperan ventas de \$322,422.22 y utilidades del ejercicio de \$31,916.02 promedio trimestral. La inversión requerida para capital de trabajo y activos diferidos no se financian porque se espera que se generen en la marcha.

Este proyecto arroja lo siguiente:

Cuadro 5.1 **Flujos esperados con el financiamiento de UNICREDITO**

Año	Flujos esperados
0	\$11,047.04
1	30,049.48
2	160,422.97
3	259,989.58
Inversión en activos fijos	\$48,252
TMAR	35%
TIR	112%
VAN	\$57,649.97

Fuente: Proyecto de inversión, en anexo 4.

Por otra parte, la financiera COMPARTAMOS, al evaluar el proyecto, determinó que la rosticería puede ser sujeto de crédito en un primer ciclo por el monto de \$16,000 a pagar en 4 meses.

Con las modificaciones hechas al proyecto original, se esperan ventas trimestrales promedias de \$312,173.49 y utilidades del ejercicio de \$31,237.74.

Por tanto, el proyecto arroja lo siguiente:

Cuadro 5.2 **Flujos esperados con el financiamiento de COMPARTAMOS**

Año	Flujo de efectivo
0	\$11,047.04
1	17,691.98
2	169,958.97
3	279,836.74
TMAR	35%
TIR	259%
VAN	\$86,762.63

Fuente: Proyecto de inversión, en anexo 4.

Una vez presentadas las opciones que este proyecto tiene para financiarse conviene hacer un análisis: 1) a simple vista parece ser que el crédito que le conviene es el de UNICREDITO, pero si consideramos que se deben comprar aproximadamente 77 acciones con valor de \$100.00 cada una, además de dejar garantías que pueden ser prendarías como una camioneta, entonces no conviene, y no conviene porque esos \$7,700 bien se pueden invertir; 2) aunque el financiamiento de COMPARTAMOS es por un monto menor es más conveniente, por que en principio no se deja un depósito y segundo porque con los bienes muebles que tiene la rosticería puede acceder a este crédito y después optar por un segundo crédito y porque tal vez ya no sea necesario contratar otro crédito puesto que los estados de situación financiera presentan utilidades de \$32,535.73 que puede invertir, y 3) no existe la posibilidad de contratar los dos financiamientos, debido a que se analizaron por separado sin contemplar esta opción, y la rosticería sólo es sujeto de crédito de uno de los dos. Porque entonces su capacidad de pago estimada por COMPARTAMOS ya no sería real.

RESUMEN

- El proyecto se elaboró con la finalidad de presentarlo a las instituciones bancarios y con la resolución poder validar las hipótesis de investigación.
- El proyecto de expansión de la rosticería Gladys tiene una vida de 2 años y requiere una inversión de \$75,306.00, de los cuales \$48,252 se destinaran para adquirir activos fijos y el resto para capital de trabajo y activos diferidos. Se espera una TMAR del 35%.
- Mismo que se presentó a las instituciones BITAL, BANAMEX, NAFIN, UNICREDITO y COMPARTAMOS con el objetivo de que lo financiaran.
- NAFIN no puede conceder directamente el financiamiento, por lo que recomendó acudir a un banco fiduciario o a la Unión de Crédito de la Mixteca.
- UNICREDITO apoya el proyecto con el 80% del total de la inversión en activos fijos, con una tasa de interés del 2.3% a un plazo de 2 años.
- COMPARTAMOS apoya a la rosticería con un primer crédito de \$16,000 a pagar en 4 meses, y puede concederle otros dos créditos si la empresa lo requiere los cuales se realizarían en dos ciclos.
- Finalmente, en este punto se pretende dejar en claro que por parte de las instituciones de la banca comercial no existe apoyo financiero para las MyPE'S establecidas en la región mixteca como se puede comprobar con el caso práctico.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Las empresas de Huajuapán y Chilapa son importantes en la medida en que éstas contribuyen a elevar el nivel de bienestar de los habitantes de la región, puesto que al generar empleos y remunerar a los empleados por su trabajo contribuyen a reactivar la economía. La economía de estas poblaciones se fundamenta en micro y pequeñas empresas, donde la mayoría pertenece al sector servicios y una minoría al sector industrial.
- La falta de financiamiento es una limitante que tienen que superar para poder realizar inversiones productivas. Generalmente, las MyPE'S requieren financiamiento para llevar a cabo inversiones en capital de trabajo (materia prima, materiales auxiliares, etc.) y activos fijos (maquinaria, herramientas, tecnología e infraestructura).
- La carencia de financiamiento se debe en parte a que su administración es empírica y su organización es informal, por lo anterior, no tienen la capacidad de reunir y elaborar los requerimientos exigidos (estados de situación financiera) para calificar para un crédito, asimismo porque carecen de garantías hipotecarias, y esto asociado a que no tienen una visión ni conocen de cerca los esquemas de financiamiento de la banca comercial, banca de desarrollo y de algunas otras instituciones que pueden apoyarlas. Por tanto, no han tenido la oportunidad de contar con apoyos crediticios que estén a su alcance.
- Aunque la banca comercial tiene esquemas de financiamiento para MPyME'S, las empresas en estudio no califican porque las líneas de crédito son de montos mayores a los montos que requieren estas, otras veces porque no son clientes de la institución y otras más por no reunir todos los requisitos. Por tanto, no existe apoyo de parte de estas instituciones.

- Los fideicomisos como el FIDEAPO tienen la característica de ser más accesibles para estas empresas, aunque algunos como el FONAES son dirigidos a las comunidades en pobreza extrema y alta marginación para que constituyan empresas en solidaridad.
- NAFIN, por su parte, cuenta con programas de apoyo tanto financieros como de asesoría y capacitación para el trabajo, el inconveniente es que al ser banco de segundo piso remite con intermediarios financieros conocidos como “fiduciarios”, y éstos para poder evaluar la situación financiera de la empresa requieren los estados de situación financiera y garantías que las MyPE’S en estudio no pueden aportar.
- Las uniones de crédito y las cajas de ahorro son opciones viables para financiar a sus socios, y en un plazo un máximo de tres semanas resuelven el otorgamiento del crédito. El inconveniente que presentan es que debe existir un monto ahorrado o contar con cierto número de acciones.
- Las microfinancieras, como COMPARTAMOS, se han diseñado para atender los requerimientos de las MyPE’S, por tanto, son la opción más viable de la cual disponen por el momento las MyPE’S de Huajuapán y Chilapa. La ventaja que presentan es que no exigen al dueño de la empresa que presente los estados de situación financiera, a cambio de ello solicitan informes y ellos se encargan de su determinación y sólo deben presentar los siguientes requisitos: Copia del comprobante de domicilio del negocio y de predial de sus bienes (en caso de no contar con propiedades se requiere de un aval), copia de factura de los bienes electrodomésticos, copia de la credencial de elector, comprobante de RFC, copias de compras y control de ventas (en caso de tenerlas).
- Con el caso práctico se confirma que no es fácil para las MPyME’S obtener apoyos financieros por parte de la banca comercial, menos aún si no se es cliente de la misma y sino se cuenta con garantías hipotecarias.

- NAFIN no puede financiar directamente a la roscería Gladys, pero los fiduciarios (que generalmente son instituciones de la banca comercial) si pueden financiarla una vez que haya cumplido con los requisitos que exigen.

RECOMENDACIONES

- Como se ha venido mencionando, por sus características y la flexibilidad que tienen para adaptarse a los cambios, las MyPE'S son más propensa a perdurar que una empresa grande. Por esa razón, es necesario que existan fuentes de financiamiento para las mismas, ya sea por parte de la banca comercial, la banca de desarrollo u otras organizaciones que las apoyen en la transición económica y **en especial que diseñen esquemas financieros acordes a las características y problemáticas de estas empresas:** 1) la mayoría son microempresas, 2) no llevan una práctica contable y administrativa, 3) la mayoría no inicia con un plan de negocios, 4) su fuente principal de financiamiento son las cajas de ahorro, 5) tienen problemas de tipo financiero, 6) no cuentan con la maquinaria, equipo y/o herramientas adecuadas para trabajar, 7) no adoptan nueva tecnología por falta de financiamiento y en menor medida por escasez de mano de obra capacitada y por bajas ventas. Por ello, es necesario que los créditos se diseñen con menores tasas de interés y con mayores facilidades.
- Adicionalmente, los esquemas de financiamiento de las distintas instituciones de crédito deben ser más flexibles para facilitar inversiones en capital de trabajo y activos fijos que coadyuven a elevar la productividad del trabajo.
- La banca de desarrollo debe otorgar apoyos y facilitar el acceso al crédito a las empresas que se encuentran en regiones pobres como Huajuapán y Chilapa, y que, por su importancia, al ser líderes en los sectores industrial y de servicios pueden detonar el desarrollo socioeconómico de la región.

- La banca comercial debe jugar un papel muy importante en el fomento de las inversiones empresariales, diseñando esquemas de financiamiento flexibles y acordes a la situación de las MyPE'S; deben dar mayor prioridad a inversiones productivas que a la larga son las que reeditúan y fortalecen la economía, que a inversiones suntuarias o de lujo como lo son los automóviles, las joyas, las inversiones en bienes raíces, etc.; asimismo, darle importancia a proyectos de inversión factibles ofreciéndoles mayores facilidades para acceder a un crédito y más bajas tasas de interés.
- Las MyPE'S deben buscar apoyo a través de asesorías y capacitaciones de NAFIN e intermediarios, y puedan organizar su empresa formalmente, es decir, que empleen las herramientas contables y administrativas y que en un momento dado estas les permita crecer. Al igual que tienen que tener una visión a futuro de su empresa, no conformarse con lo poco o mucho que ya se tenga, sino siempre seguir adelante.
- El financiamiento a las empresas es un factor coadyuvante para el crecimiento económico de la región, el éxito de las mismas no siempre se debe a este rubro, puesto que existen muchos factores que interfieren en la empresa, como: la claridad en los objetivos de la misma; la eficiente distribución y comercialización de sus productos; la utilización de tecnología; las leyes en materia fiscal, mercantil y laboral; la política macroeconómica; entre otros.
- Por último, en este trabajo se ha puesto de relieve la importancia que tienen las MyPE'S para la economía de la ciudad de Huajuapán y la población de Chilapa y de la importancia de contar con apoyos financieros que se adecuen a las propias necesidades y posibilidades. Ahora la decisión es del empresario quien debe detectar la alternativa financiera que mejor se adapte a sus necesidades y la utilización exitosa de esta información dependerá de la experiencia y criterios de quien tome las decisiones.

ANEXO 1

Empresas de la ciudad de Huajuapán y de Chilapa de los sectores industrial y de servicios y el número de entrevistas a realizar en cada giro:

GIRO	NÚM. de EMPRESAS	Núm. de ENTREVISTAS
INDUSTRIAL		
Fábrica de polietileno y rafia	2	1
Fábrica de vinos y licores	1	1
Fábrica de muebles tubulares	1	1
Balconería	4	2
Carpintería	8	2
Imprenta y serigrafía	3	1
Marmolería	1	
Molino de nixtamal y chocolate	23	9
Paletería	12	5
Pastelería	10	4
Panadería	14	6
Pizzería	9	4
Purificadora de agua	8	3
Rosticería	19	8
Tortillería	48	20
Subtotal	163	67
SERVICIOS		
Caseta telefónica	6	3
Cafetería y juguería	18	8
Computadoras y copias	3	2
Estéticas	18	8
Estacionamientos	3	1
Funerarias	3	1
Hoteles	14	6
Lavanderías	3	1
Renta de lonas	1	
Renta de mesas	2	1
Salón de eventos	3	1
Sastres y modistas	5	2
Restaurante	51	22
Taquerías	14	6
Talleres mecánicos	14	6
Talleres de instrumentos m.	3	1
Tintorería y lavandería	3	1
Transportes	5	2
Marisquerías	8	3
Videojuegos	4	2
Subtotal	181	77
Total	344	144

ANEXO 1

Las Instituciones Financieras a las que se aplicó la encuesta son:

INSTITUCIÓN	OBSERVACIONES
Banca SERFIN	Se negaron a contestar el cuestionario argumentando que no tienen créditos para las MPyME'S.
Banca de Crédito Rural	Fundamentalmente apoyan las actividades agropecuarias.
BITAL	
BANAMEX	
BANCRECER	
UCREMIX	
UNICREDITO	
SOFIC	
COMPARTAMOS, S.A. DE C.V.	
COOFIA	No se obtuvo respuesta de su parte.
Caja AZTECA	
Caja Popular Mexicana S.A.P.	
Centro Mixteco de Promoción Educativa	
"Dos de Agosto"	
NAFIN, S.A.	

ANEXO 2

Cuestionario 1. Para aplicar a las MPyME'S de Huajuapán y Chilapa.

Nombre entrevistado: _____ Puesto : _____
 Empresa: _____ Dirección: _____
 Teléfono: _____
 Personal ocupado: _____ Inicio de operaciones: _____
 Sector o rama: ____ industrial ____ servicios

1. ¿Su personal es de planta o temporal? Planta _____ Temporal _____
2. ¿Quién dirige la empresa? ____ dueño (s) ____ administrador
3. ¿Tiene su empresa objetivos por alcanzar a corto, mediano y largo plazo?
 Si ____ ¿cuáles? _____ No ____ ¿por qué? _____
4. ¿Inicio su empresa con un plan preconcebido de negocios? Si ____ No ____ ? Por qué?

5. ¿Cuáles son los problemas que más frecuentemente enfrenta su empresa?

<input type="checkbox"/> Financiamiento	<input type="checkbox"/> Desabasto de materia prima
<input type="checkbox"/> Falta de equipo y maquinaria de producción	<input type="checkbox"/> Otros
<input type="checkbox"/> Ninguno	
6. ¿Se ha visto en la necesidad de solicitar financiamiento a las instituciones de crédito?
 Si ____ No ____
7. ¿A que tipo de instituciones ha recurrido para obtener un préstamo?

<input type="checkbox"/> Banca comercial	<input type="checkbox"/> Banca de desarrollo	<input type="checkbox"/> Cajas de ahorro
<input type="checkbox"/> Uniones de crédito	<input type="checkbox"/> Otras	
8. Las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito considera que son:
 Demasiadas Normales Pocas
9. ¿Qué tan fácil (o difícil) es para su empresa cumplir con las garantías y requisitos exigidos?

10. Una vez que su empresa ha cumplido con las garantías y requisitos exigidos por las instituciones de crédito, ¿qué tiempo transcurre para que se le otorgue el préstamo?

11. ¿Cómo considera que son las tasas de interés que cobran las instituciones crediticias?

Banca comercial:			
<input type="checkbox"/> muy altas	<input type="checkbox"/> altas	<input type="checkbox"/> justas	<input type="checkbox"/> bajas
Banca de desarrollo: BANRURAL, FONAES, FIDEAPO, ETC.			
<input type="checkbox"/> muy altas	<input type="checkbox"/> altas	<input type="checkbox"/> justas	<input type="checkbox"/> bajas
Uniones de crédito:			
<input type="checkbox"/> muy altas	<input type="checkbox"/> altas	<input type="checkbox"/> justas	<input type="checkbox"/> bajas
Cajas de ahorro:			
<input type="checkbox"/> muy altas	<input type="checkbox"/> altas	<input type="checkbox"/> justas	<input type="checkbox"/> bajas

12. ¿Conoce cómo operan las instituciones y programas de apoyo que existen para las MPyMES creados por el gobierno?
- _____
- _____
13. ¿Ha recurrido a la banca de desarrollo a solicitar un préstamo? Si ___ No ___
14. ¿Es flexible la banca de desarrollo para otorgar un préstamo?
- _____
15. ¿Operan y cumplen con su cometido los programas de apoyo (como el FIDEAPO, ARIPO, FONAES, etc.) del gobierno orientados a las MPyME'S?
- _____
16. ¿Cómo obtuvo el dinero para crear su empresa?
- _____
17. ¿Qué caracteriza a su empresa?
- _____
18. ¿Su empresa cuenta con maquinaria, equipo y herramientas adecuado para producir (trabajar)?
- Si No
19. ¿Qué situaciones se le presentan al querer adoptar nueva tecnología?
- Falta de financiamiento
- Falta de mano de obra capacitada
- Bajas ventas
- Otras
20. ¿Usted cree que invirtiendo en tecnología, en maquinaria y equipo su empresa puede incrementar la producción y disminuir sus costos?
- _____
21. ¿Cuál es el mercado al que atiende?
- _____
- _____

Gracias por su apoyo brindado

ANEXO 2

Cuestionario 2. Para aplicar en la BANCA DE DESARROLLO

Objetivo: conocer los programas gubernamentales vigentes y la disponibilidad y alcance que tienen para las MPyME'S de la región.

Nombre de la institución: _____

Dirección: _____

Nombre del entrevistado: _____

Puesto: _____

1. ¿De qué manera apoya la institución a las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyME'S)?

2. ¿En qué consiste la asesoría y capacitación?

3. ¿Qué tan flexible es la institución para otorgar crédito a las MPyME'S?

4. ¿Qué tipo de requisitos y garantías exige la institución para otorgar un crédito?

5. En caso de persona (s) que no cuentan con capital pero que quieran crear una empresa, ¿pueden tener acceso al financiamiento de la institución cumpliendo con algún requisito mínimo?

6. ¿En base a qué evalúan la situación financiera del solicitante del crédito?

7. ¿Cuál es el apoyo más solicitado a la institución y por qué?

8. ¿Cuál es el tiempo de espera para calificar en un esquema de financiamiento y una vez calificado qué tiempo transcurre para la entrega del préstamo?

9. ¿Cuál ha sido la respuesta de la institución a las solicitudes de financiamiento? ¿Tiene estadísticas de cuántos solicitaron y a cuántos se les otorgó?

10. Cuando han concedido financiamiento, ¿han cumplido con sus obligaciones los beneficiarios, si no es así como ha procedido la institución?

11. ¿Podría la institución dar crédito a proyectos de nueva creación y que aun no cuentan con garantías, por ejemplo un egresado de la Universidad?

12. ¿Qué requisitos mínimos se deben cubrir?

Gracias por su apoyo y disponibilidad de tiempo

ANEXO 2

Cuestionario 3. Para aplicar a la BANCA COMERCIAL

Objetivo: conocer los financiamientos disponibles para MPyMES, la tasa de interés que cobran, el plazo, monto máximo, requisitos y garantías que requieren. Así como también conocer las estadísticas y montos de los créditos otorgados a estas empresas.

Nombre de la institución: _____

Dirección: _____

Nombre del entrevistado: _____

Puesto: _____

1. ¿Cuenta la institución con esquemas de financiamiento para las MPyME'S?

Si ___ (pase a la pregunta 3). No ___ (siga con la pregunta 2)

2. ¿Por qué la institución no cuenta con esquemas de financiamiento para las MPyME'S?

Gracias por su tiempo brindado.

3. ¿Cuáles son esos esquemas de financiamiento y cuál es más accesible para este tipo de empresas?

4. ¿Cuáles son las condiciones, requisitos y garantías que exigen a las MPyME'S para otorgarles financiamiento?

5. ¿Los requisitos que ustedes exigen son fáciles de cubrir por una MPyME'?

6. Cuando han concedido un préstamo a una MPyME, ¿ésta cumple con sus obligaciones? Si no es así, ¿cómo proceden con ella?

7. ¿Ustedes podrían dar un crédito a proyectos de nueva creación y que aun no cuentan con garantías?

8. ¿Qué requisitos debe cumplir este proyecto?

9. ¿Cómo vislumbra el futuro de las empresas de la región?

10. ¿Cómo podría la banca comercial apoyar a estas empresas?

Gracias por su apoyo y disponibilidad de tiempo

ANEXO 2

Cuestionario 4. Para aplicar en las CAJAS DE AHORRO

Objetivo: conocer el monto ahorrado por socio para poder solicitar un préstamo y los requisitos que debe cumplir.

Nombre de la institución: _____

Dirección: _____

Nombre del entrevistado: _____

Puesto: _____

1. ¿Para que puedan otorgar un crédito la persona solicitante debe ser socio?

2. ¿Cuál es la cantidad mínima que debe ahorrar un socio para poder obtener un préstamo de la institución?

3. ¿Debe cumplirse con cierto plazo de tiempo como socio para poder acceder al crédito?

4. ¿Solicitan algunos otros requisitos, además del de ser socio, para poder otorgar un préstamo?

5. ¿Qué plazo otorgan al socio-deudor para que cubra su préstamo?

6. ¿Hay dueños de micros, pequeñas y medianas empresas como socios dentro de la institución?

7. ¿Con qué regularidad acuden a la institución este tipo de socios para solicitar financiamiento?

8. ¿Hacen alguna distinción entre socios que son personas físicas o morales para concederles algún préstamo?

9. ¿Qué tan flexibles son las condiciones; en términos de plazos y tasas de interés; para el otorgamiento de un préstamo?

10. ¿Pueden otorgarle un crédito a un socio de nuevo ingreso y que aun no cuente con todos los requisitos exigidos por la institución, pero que presente un plan de negocios factible?

Gracias por su apoyo brindado

ANEXO 5

Huajuapán de León, Oax. a _____ del 2002.

A quien corresponda
(Gerente de BITAL, BANAMEX, UNICREDITO, NAFIN o COMPARTAMOS)
Presente

Por medio de la presente solicito a la institución a su digno cargo un préstamo personal por la cantidad de \$75,306 pesos, mismos que se requieren para expandir una rosticería, la cual cuenta con denominación de Rosticería "Gladys", ubicada en Motolínea 34, en la ciudad de Huajuapán de León, la propietaria es la Srita. Claudia Janette Urbano López, y a la que represento.

El apoyo crediticio que solicito es el que usted pueda ofrecerme y que convenga a las necesidades de la rosticería. Poniendo a su disposición como garantía los mismos bienes que se adquieran con el financiamiento.

Para lo cual le anexo los requisitos que solicita la institución y el proyecto de inversión, esperando que califique para el préstamo.

P.D. De no calificar para algún crédito, le pido me entregue un dictamen con las recomendaciones que ustedes consideren pertinentes. En el entendido que el crédito y la información obtenida es para tratar como caso práctico en la tesis *Financiamiento a las MPyME'S: el caso Huajuapán y Chilapa*.

Atentamente

Lic.C.E. Roseli Ortiz León
representante de Claudia Janette Urbano López

ANEXO 10

PASIVOS NEGOCIADOS

BANCA COMERCIAL

1.- BITAL

A) Corto plazo:

1. Descuento de documentos

Operación mediante la cual el cliente cede en propiedad (con responsabilidad del acreditado) al banco, títulos de crédito aceptados por un girador o suscriptor (letras de cambio o pagarés no negociados con anterioridad) no vencidos, los cuales deben provenir de operaciones mercantiles propios de su giro (venta de bienes o servicios al cobro), obteniendo a través de esta operación en forma anterior el importe en efectivo del valor de los documentos, descontando los intereses y comisiones que les correspondan.

- Plazo: Generalmente se instrumenta al amparo de una línea de crédito con vigencia de 1 año, pudiendo descontar documentos en los plazos de vencimiento de los títulos, sin exceder este plazo a 90 días.
- Monto: hasta el 100% del valor de los documentos descontados.
- Forma de pago: al vencimiento.

2. Préstamo con colateral

Crédito en el que adicionalmente a la suscripción del pagaré a favor de Bital, el cliente cede al banco documentos en garantía colateral que provienen de sus operaciones mercantiles (letras de cambio y pagarés no negociables, contra-recibos, estimaciones de obra ejecutada, contratos de arrendamiento financiero o puro, contratos de factoraje financiero). El financiamiento se otorga en base a un porcentaje del valor nominal de los documentos referidos.

- ♦ Destino: cubrir necesidades de capital de trabajo transitorio, mediante recuperación anticipada de cuentas por cobrar.

- ♦ Monto: se determina en función de la capacidad de pago del cliente y su generación de recursos, hasta por un máximo del 70% del valor del colateral.
- ♦ Plazo: se instrumenta al amparo de una línea de crédito con vigencia de 1 año, pudiendo descontar documentos a los plazos de vencimiento de los títulos, sin exceder este plazo a 90 días.
- ♦ Garantías: títulos de crédito (letras de cambio o pagarés no negociables) u otros documentos en los que el obligado acepte expresamente la obligación de pago (fecha de pago, firma y/o sello) cedidos al banco. La proporción debe ser de 1.43 a 1.
- ♦ Tasa: variable sobre base TIIE.

3. Crédito en cuenta corriente

Crédito revolvente en el que el banco pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero. El acreditado puede disponer de la totalidad de la línea mediante la suscripción de pagarés cuantas veces lo desee dentro de la vigencia del contrato, sin rebasar el límite de crédito autorizado. Se destina para financiar el capital de trabajo transitorio.

- ♦ Plazo: 1 año, pero pueden contratarse líneas de crédito máximo a 2 años sin garantía y hasta 5 años con garantía.
- ♦ Monto: en función de la capacidad de pago del cliente y su generación de recursos.
- ♦ Pago de capital: al vencimiento de cada pagaré.
- ♦ Garantía: para personas físicas, debe corresponder a personas solventes, cuyos bienes inmuebles respalden adecuadamente el crédito otorgado. Las garantías reales deben representar un adecuado margen de seguridad y quedar debidamente inscritas en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, cuando proceda.
- ♦ Intereses: anticipado o mensual vencido, considerando saldo insoluto, variable sobre base TIIE de acuerdo al riesgo.

B) Créditos a largo plazo:

1. Cartas de crédito

Compromisos suscritos por el cual un banco se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por conducto de otra institución de crédito corresponsal, por cuenta de un

comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

Destino: para facilitar el comercio exterior e interior de un país, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre comprador y vendedor que deseen celebrar operación comercial. El objetivo es contar con un medio de pago para la compra de mercancías, materias primas e implementos, insumos, maquinaria u otros similares, en plazas distintas a aquellas en las que operan, dando la certeza de pago al proveedor para que este envíe su pedido.

2. Crédito simple

Financiamiento mediante el cual el banco otorga al acreedor una cantidad determinada de dinero, de la que puede disponer parcial o totalmente de acuerdo a las ministraciones programadas. No es revolvente. Se destina al fomento de diversas actividades de la empresa: capital de trabajo, activo fijo o consolidación de pasivos.

- ♦ Plazo: de 1 a 5 años o más, y periodos de gracia para el capital.
- ♦ Pagos de intereses: por mensualidad vencida.
- ♦ Garantías: los mismos bienes adquiridos con el monto del crédito.
- ♦ Tasa: variable sobre base TIIE por factor 2.

3. Préstamo con garantía de la unidad industrial, de servicio, agrícola o ganadera.

Financiamiento para el fomento de las operaciones propias de negocios. Mediante el cual el banco se obliga a poner a disposición del acreditado una cantidad de dinero, con la garantía de una unidad industrial, de servicios, agrícola o ganadera, que incluye todos sus activos fijos y activos circulantes. Se otorga cuando no quedan cubiertos los requerimientos con un crédito de habilitación o refaccionario.

- ♦ Destino: para una necesidad de inversión en los activos (excepto bienes muebles), para apoyar el capital de trabajo y para la consolidación de pasivos.
- ♦ Plazo: largo plazo sin exceder de 7 años y periodos de gracia.
- ♦ Monto: en base a necesidad del cliente, destino de los recursos, de su capacidad de pago y características y valor de las garantías.

- ♦ Pago de capital: mensual y pueden existir amortizaciones de acuerdo a la capacidad de pago.
- ♦ Garantía: es la unidad industrial, comercial, de servicio, agrícola o ganadera; específica, terrenos, edificios, equipo y maquinaria, cuentas por cobrar, efectivo, etc. En una proporción de 2 a 1, constituyendo hipoteca a favor del banco.
- ♦ Tasa: variable sobre base TIIE.

4. Crédito de habilitación o avío

Financiamiento que se destina para la adquisición de materia prima, materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, con el cual se apoya el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, los servicios, la agricultura y la ganadería.

- ♦ Plazo: 3 años máximo con período de gracia.
- ♦ Monto: no exceder el 66% de la inversión a realizar.
- ♦ Pagos: amortización mensual o de acuerdo a la capacidad de pago o ciclo productivo.
- ♦ Garantía: las propias del crédito (materia prima, materiales, frutas, productos, etc.)
- ♦ Tasa: variable sobre base TIIE de acuerdo al riesgo-sector.

5. Crédito refaccionario

Financiamiento a mediano o largo plazo orientado a fortalecer o incrementar la capacidad instalada de los negocios mediante la adquisición, reposición o sustitución de activos fijos.

- ♦ Plazo: más de 3 años y máximo 7 años.
- ♦ Monto: no exceder preferentemente del 66% de la inversión total a realizar.
- ♦ Pago: se realiza por medio de pagos mensuales de capital.
- ♦ Garantías: con los bienes adquiridos con el importe del crédito, fincas, construcción, maquinaria, instrumentos, muebles, útiles, frutos o productos.
- ♦ Tasa: variable sobre base TIIE de acuerdo al riesgo-sector.

2.- BANCRECER

A) Corto plazo:

1. *Préstamos Quirografarios*

Financiamiento en base a la solvencia moral y económica del cliente con su sola firma. Proporciona ayuda para cubrir urgencias en tesorería y se establece a través de un contrato de garantía de prenda, así como la suscripción de un pagaré.

- ♦ Plazo: en función al vencimiento de la inversión.
- ♦ Tasa de interés y comisión: TIIE más "x" puntos adicionales, todo en función del cliente.
- ♦ Garantía: pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento.

2. *Crédito simple*

Se establece a través de un contrato que se lleva a cabo cuando las condiciones de una operación no pueden ser contempladas en las características de los otros tipos de créditos (comercio y servicio). Pone a disposición del acreditado una cantidad de dinero por una sola vez para que pueda resolver sus necesidades sin distraer recursos líquidos, es decir, sólo para capital de trabajo a través de suscripción de pagarés.

- ♦ Plazo: máximo de 180 días, renovable por un periodo igual. Con garantía hipotecaria a plazo mayor de un año, de acuerdo a su capacidad de pago.
- ♦ Tasa de interés y comisión: tasa política (TIIE + 8 puntos porcentuales (p.p.)) y comisión del 2% por apertura del crédito. En caso de descuento, la tasa que determine el fondo más 8 p.p. como margen de intermediación en moneda nacional (m.n.) y 6 p.p en moneda extranjera (m.e.) como mínimo.
- ♦ Garantías: a) personales: deberán señalarse en el contrato, como avales, deudores solidarios y deberán suscribir pagarés, b) reales: valuadas por el Banco y descritas en el contrato, y c) seguros: todos los bienes objeto del crédito asegurados y la póliza endosada a favor del Banco.

3. Crédito en cuenta corriente

Se establece a través de un contrato, el acreditado puede disponer de recursos una o más veces dentro del importe y la vigencia convenidos. Se instrumenta mediante contrato privado en donde se estipulan las condiciones crediticias generales y particulares, así como la suscripción de un único pagaré por el importe total de la línea y por la vigencia de la autorización.

- ♦ Plazo: 6 meses, renovable una sola vez y por un período igual.
- ♦ Tasa de interés y comisiones: tasa política (TIIE + 10 p.p).

4. Habilitación o avío

Financiamiento a mediano plazo para la inversión en activos circulantes, se fortalece el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la rama industrial, agrícola y ganadera. Apoya el capital de trabajo, financia la adquisición de materias primas susceptibles de transformación, pago de jornales y salarios, así como gastos directos de explotación. Se suscribe a través de pagarés.

- ♦ Plazo: no deberá exceder de 3 años.
- ♦ Monto: no deberá exceder del 70% de la inversión total del proyecto.
- ♦ Tasa de interés y comisiones: tasa política (TIIE + 8 p.p) y comisión del 2% por apertura.
- ♦ Garantías específicas: prendaria sobre los bienes adquiridos con el crédito, más otras que se requieran.

Los bienes objetos del crédito y las garantías deben estar aseguradas y la póliza de seguro endosada a favor del Banco.

B) Largo plazo:

1. Crédito refaccionario

Financiamiento a largo plazo, se otorga para la adquisición de bienes de capital (activos fijos), como maquinaria y equipo, unidades de transporte, instrumentos de labranza, ganado en pie de cría, ampliación de naves industriales, etc. Se contrata en escritura pública, así como la suscripción de pagarés.

- ♦ Plazo: normalmente de 3 a 10 años, nunca superior a la vida útil de los activos fijos.

- ♦ Monto: no excederá del 70% de la inversión.
- ♦ Tasa de interés y comisión: tasa política (TIIE + 8 p.p.) y comisión del 2% por apertura del crédito. En caso de descuento la tasa que determine el fondo, más 8 p.p. como margen de intermediación en m.n. y 6 p.p en m.e. como mínimo.
- ♦ Garantía: sobre los bienes adquiridos con el crédito y las que se requieran.
- ♦ Seguros: todos los bienes dados en garantía deberán estar asegurados a favor de la institución.

2. Créditos comerciales

Operaciones instrumentadas a través de cartas de crédito, mismas que constituyen un compromiso que a solicitud y por instrucciones del cliente un Banco asume la responsabilidad de pagar o aceptar letras de cambio al vendedor por una suma determinada, contra entrega de los documentos estipulados.

3.- BANAMEX

A) Corto plazo:

1. Apertura de Crédito Revolvente

Es una línea de crédito dirigida a las PyME'S por un monto que puede ser dispuesto por el cliente para hacer frente a sus necesidades de recursos derivadas de la operación de su negocio.

- Montos: mínimo de \$20,000.00 pesos y máximo de \$250,000.00 pesos.
- Plazo: para pago del crédito 3, 6 ó 12 meses.
- Vigencia: de la línea: 24 meses. De la revolvencia: 12 meses de la línea.
- Comisiones: comisión de apertura (no financiable) del 1% más IVA sobre el monto autorizado. Comisión por investigación: \$500.00 más IVA.
- Tasas: tasa fija durante el plazo del crédito (la que esté vigente a la fecha de firma del pagaré). Tasa variable TIIE + 8 p. p.
- Pagos: pagos de capital mensuales e iguales durante el plazo del crédito. Pagos de intereses mensuales calculados sobre saldos insolutos.

2. Arrendamiento Financiero para Equipo de Cómputo

Sistema de financiamiento en donde el arrendador (Banamex) adquiere equipo de cómputo del proveedor (DELL o COMPAQ). Por medio de un contrato, el arrendador le otorga su uso y goce durante un plazo predeterminado al arrendatario (cliente), el cual se compromete a realizar pagos mensuales de la renta fijada en el contrato, con opción a compra al término del mismo.

- Equipo: obtener financiamiento para computadoras personales, impresoras y servidores de las marcas DELL y COMPAQ.
- Montos: mínimo de \$ 30,000.00 pesos y máximo de \$200,000.00 pesos.
- Plazo: 12 meses.
- Vigencia: tiene la posibilidad de hacer varias disposiciones de este crédito dentro de un plazo de 90 días.
- Comisiones: por investigación \$500 pesos + IVA.
- Tasas: tasa ordinaria fija durante el plazo del arrendamiento (la que esté vigente a la fecha de firma del contrato).
- Pagos: primera renta (enganche mínimo), es del 15% del valor factura (IVA de la factura). Rentas mensuales vencidas fijas (más IVA) durante todo el plazo del arrendamiento (pago de capital e intereses). Al término de su arrendamiento la opción de compra será de \$1.00 (un peso) + IVA por bien.
- Promociones: Incluye un año de conexión a internet con Avantel y seguro del equipo por un año.

3. Arrendamiento Financiero para Equipo de Transporte

Es un sistema de financiamiento en donde el arrendador (Banamex) adquiere equipo de transporte del proveedor (agencia); por medio de un contrato, el arrendador le otorga su uso y goce durante un plazo predeterminado (12, 18, 24 o 36 meses) al arrendatario (cliente), el cual se compromete a realizar pagos mensuales de la renta fijada en el contrato, con opción a compra al término del mismo.

- Moneda: nacional.
- Equipo: automóviles y camionetas nuevos de cualquier marca.

- Montos: mínimo de \$ 50,000.00 pesos y máximo de \$500,000.00 pesos. No existe limitante en el número de unidades que desee adquirir siempre y cuando no exceda del monto de la línea otorgada.
- Plazo: 12, 18, 24 y 36 meses.
- Vigencia: tiene la posibilidad de hacer varias disposiciones de este crédito dentro de un plazo de 90 días.
- Comisiones: comisión de apertura del 1% más IVA del monto financiado. Por investigación \$ 500.00 más IVA.
- Tasas: tasa ordinaria fija durante el plazo del arrendamiento (la que esté vigente a la fecha de firma del contrato).
- Enganche: mínimo 25% del valor factura para plazos de 12,18 y 24 meses. Mínimo 30% del valor factura en plazo de 36 meses.
- Pagos: el cobro de las rentas se realiza mediante el cargo automático en la cuenta del cliente.

4. Cartas de Crédito con Provisión de Fondos (CCPF)

Las cartas de crédito de importación y domésticas son un medio de pago emitido y garantizado por un banco, a solicitud y por instrucciones de un cliente, para pagar por su cuenta a un tercero contra la entrega de documentos que amparen mercancías o servicios.

B) Largo plazo:

1. Apertura de Crédito con Garantía Hipotecaria

Crédito dirigido a las PyME'S en el que el banco pone a disposición del cliente una suma determinada de dinero para hacer frente a sus necesidades de recursos derivadas de la operación de su negocio, a un plazo de 5 años y en el que se constituye una hipoteca sobre bienes inmuebles a favor de Banamex.

- Garantía: el bien inmueble dado en garantía debe reunir los siguientes requisitos:
 - el bien inmueble podrá ser o no propiedad del acreditado,
 - estar libre de gravamen, y
 - tener una relación de 2 a 1 respecto al monto solicitado.
- Montos: mínimo de \$100,000.00 pesos y máximo de \$2'000,000.00 pesos.

- Plazo: 60 meses.
- Comisiones: comisión de apertura (no financiable) del 2% más IVA sobre el monto autorizado. Comisión por investigación \$500.00 más IVA.
- Tasas: tasa fija durante el plazo del crédito.
- Pagos: pagos de capital mensuales e iguales durante el plazo del crédito. Pagos de intereses mensuales calculados sobre el saldo insoluto del crédito. Se cobra mensualmente el seguro de daños del inmueble dado en garantía.

BANCA DE DESARROLLO

NAFIN (NACIONAL FINANCIERA, SNC)

1. Programa de operaciones de crédito de segundo piso

Tiene como propósito apoyar con financiamiento los proyectos de inversión que lleven a cabo las MPyME'S de los sectores industrial, comercial y de servicios, cuyas características se describen a continuación:

- ♦ Empresas elegibles de apoyo: MPyME'S.
- ♦ Monto máximo a financiar en función de: a) tamaño, b) generación de recursos, y c) capacidad de pago.
- ♦ Tipo de crédito: a) habilitación o avío, b) refaccionario, y c) simple.
- ♦ Destino: a) adquisición de activos fijos, b) capital de trabajo, c) desarrollo de infraestructura, d) desarrollo tecnológico, y e) estudios y asesorías.
- ♦ Plazos: hasta 20 años, incluye periodo de gracia.
- ♦ Porcentaje de descuento: 100%.
- ♦ Tasa de interés nacional: TIIE + margen de intermediación.

2. Programa de recursos en moneda nacional a tasa fija

Programa para apoyar el desarrollo de las MPyME'S y grandes empresas, brindando certidumbre en los compromisos crediticios establecidos por sus clientes.

Los recursos de este programa se destinan a las inversiones en capital de trabajo, activos fijos, desarrollo tecnológico, mejoramiento ambiental y reestructuración de pasivos. El monto máximo de financiamiento por empresa es hasta por 10.00 millones de Udis y el porcentaje de descuento es del orden del 100%.

El plazo para amortizar puede ser de hasta 10 años. El periodo de gracia y la periodicidad de los pagos de capital se determinan conforme a las necesidades del proyecto.

3. Programa de garantías

El programa tiene como propósito complementar el monto de las garantías que requiera la institución para financiar nuevas iniciativas de inversión de sus clientes (las empresas) y cuyo destino sea adquirir activos fijos y capital de trabajo; así como proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente. Las modalidades de garantía que ofrece NAFIN son:

a) Garantía automática: esta garantía en principio puede ser ofertada a sus clientes, tipificados como MPyME'S de los sectores industrial, comercial y de servicios, siempre y cuando sean negocios recientemente constituidos o con una antigüedad menor a dos años, sin antecedentes de créditos bancarios y comerciales, arraigo en la plaza de 2 años y con un nivel máximo de apalancamiento de 2 a 1 para industrias y de 2.5 a 1 para comercio y servicios. El riesgo que asume NAFIN será hasta por el 50% de la garantía para capital de trabajo, y el 70% para activos fijos. El monto máximo del proyecto a garantizar será por el equivalente en moneda nacional o en dólares americanos de 3.26 millones de Udis.

b) Garantía selectiva: esta modalidad aplica para proyectos que rebasen los 3.26 millones de Udis y el riesgo que asume NAFIN será hasta por 50% para capital de trabajo, 70% para activos fijos y el 80% para proyectos relacionados con el desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente. NAFIN cobra como contraprestación por el otorgamiento de su garantía una comisión del 2.5% anual sobre el saldo insoluto de la parte garantizada del crédito.

4. Cartas de crédito

Adicionalmente, ofrece como servicio bancario el establecimiento de cartas de crédito por medio de las cuales se apoya a las empresas en sus operaciones de compra de bienes y servicios en el extranjero y en territorio nacional.

Requisitos: Presentar el estudio de factibilidad técnica, económica y financiera del proyecto, garantizar con bienes reales y suficientes. Además de los que requiera la banca de primer piso.

ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO

CAJAS DE AHORRO

Caja Popular Mexicana Sociedad de Ahorro y Préstamo.

Dispone de las siguientes modalidades de ahorro: Cuentas de Captación, Servicuenta y Rendicuenta con plazos de 7 o 28 días con retiro a su vencimiento, éstas dos últimas pagan tasas de interés más altas que las que paga la banca comercial.

Ofrece préstamos a sus socios con antigüedad mínima de 1 mes y que cumplan con los siguientes requisitos: Ser socio, comprobante de ingresos, proyecto de inversión, presentar avales y garantizar con bienes muebles o inmuebles.

Plazo: puede ser de 1,3, 6, 12, 18 y máximo 36 meses.

Tasas: del 0.95% mensual.

Centro Mixteco de Promoción Educativa Dos de Agosto A.C.

Otorga préstamos a sus socios por periodos de 3, 11, 12, 15 y 24 meses. Con tasas de interés de 2% para préstamos ordinarios y 1.25% para préstamos de confianza.

Requisitos: Ser socio con antigüedad de 3 meses y presentar avales.

Caja Azteca S.C.

Atiende a sus socios como personas físicas y otorga préstamos hasta por un año:

- 1) Por lo doble de su cuenta de ahorro,
- 2) por el triple de lo que tengan en la cuenta.

Requisitos: Dos meses de antigüedad como socio, presentar aval, copia de escritura de bienes y pago de predial

UNIONES DE CRÉDITO***UCREMIX (Unión de Crédito de la Mixteca)***

Apoya a sus socios a través de NAFIN con créditos con garantía hipotecaria, refaccionarios, simples, de habilitación o avío y préstamos quirografarios.

Requisitos: Ser socio, alta en la SHCP, estados financieros de los dos últimos años, proyecto de inversión, garantía hipotecaria libre de gravamen, solvencia moral y económica.

UNICRÉDITO ó UCH (Unión de Crédito Agropecuario, Industrial y Comercial de Huajuapán, S.A de C.V.)

Apoya a las MPyME'S (socios) facilitándoles el acceso al crédito y brindándoles asesoría administrativa, legal y financiera.

Opciones:

- Préstamo de Pequeño Mercado. Apoya al pequeño comerciante, prestador de servicios, industrial o al artesano con \$1,000 y hasta \$24,900. Con pagos mensuales iguales de capital a plazos de 10, 15, 20, 24 y 36 meses, la tasa es del 2.3% para créditos a corto plazo, cuando es a mediano o largo plazo la tasa que cobra es del 2.5% mensual.

- Crédito Simple. Puede ser un crédito desde \$25,000 para apoyar la inversión en activos fijos. Plazos de 12, 24 y 36 meses.
- Línea de Crédito Revolvente (sin límite). Diseñada para apoyar al capital de trabajo, debiendo presentar garantía hipotecaria de 2 a 1, estados financieros, razones financieras, flujo de efectivo, con una tasa de interés anual del 18% sobre saldos insolutos y plazos de 4 años.
- Préstamos de Habilitación o Avío y Refaccionarios. Para alentar al sector productivo. Los plazos son de 6 y hasta 60 meses.

Requisitos: Ser socio, para ello debe de comprar cierto número de acciones cada una con valor de \$100, acta de nacimiento, identificación oficial con fotografía, y comprobante de domicilio; tener una MPyME; presentar proyecto de inversión; solicitud de crédito y garantía hipotecaria.

SOFOLLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado)

Entidades que otorgan financiamientos con fines muy específicos para apoyar a ciertos sectores. En la región se encuentran las siguientes:

COMPARTAMOS, S.A DE C.V.

Otorga financiamiento para la compra de mercancías y/o mercaderías, insumos, materias primas y activos fijos.

- A) Créditos grupales: Es una generadora de ingresos para comunidades de mujeres organizadas en equipos de 20, prestándoles desde \$900 hasta \$14,000 y montos que pueden llegar a los \$50,000, con tasas mensuales del 5% en pagos fijos semanales y del 4.7% en pagos fijos quincenales.
- B) Créditos individuales: son créditos que impulsan la actividad económica, dirigidos para invertir en capital de trabajo, materias primas y activos fijos diseñados a la medida de las necesidades de la MPyME.

En este tipo de crédito, el asesor de Compartamos realiza la valuación de la empresa, obtiene información de la misma para obtener márgenes de venta, razones financieras, identifica la estacionalidad de las ventas y con ello determina la capacidad de pago para fijar el monto del crédito al que puede acceder el cliente.

Los créditos se manejan por ciclos¹:

- Primer ciclo: el monto del financiamiento va de los \$7,500 hasta los \$16,000 a pagar en 4 meses. La tasa de interés es del 4.68% mensual.
- Segundo ciclo: se le otorga si fue puntual en sus pagos del ciclo anterior, el monto es de \$16,500 hasta \$30,000 a un plazo de 6 u 8 meses con una tasa de interés más baja, 4.2% mensual.
- Tercer ciclo: el crédito es de \$32,000 hasta \$50,000 con una tasa de interés del 3.9%.

Pagos: se pactan para cubrir cada catorce días o cada mes, dependiendo de la liquidez de la empresa.

Garantía prendaria: es de 1.2 veces, estableciendo contrato de prenda sobre bienes electrodomésticos de la empresa o casa del solicitante del crédito o sobre los activos fijos de la empresa.

Plazo: es de 4, 6, 8 y 10 meses.

Requisitos:

- Tener una actividad productiva comprobable, mínimo con un año de antigüedad.
- Ser mayor de edad.
- Copia del comprobante de domicilio del negocio y de predial de sus bienes (en caso de no contar con propiedades se requiere de un aval).
- Copia de la factura de bienes electrodomésticos (en caso de tenerla).
- Copia de la credencial de elector.
- Comprobante de RFC.
- Copias de compras y control de ventas.

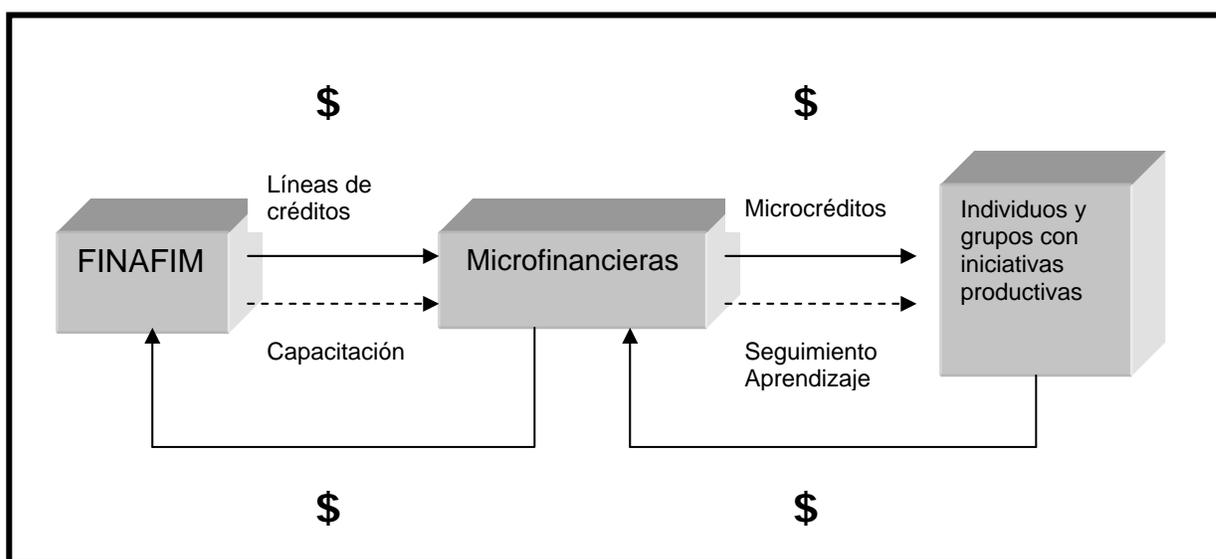
¹ El primer ciclo es para los créditos nuevos, el segundo es para clientes que hayan cumplido satisfactoriamente el anterior ciclo y el tercer ciclo es para los que hayan cumplido con el segundo ciclo, durante los cuales le dan seguimiento para ver reflejado el crédito en sus activos.

FIDEICOMISOS DE FOMENTO ECONÓMICO

FINAFIM (Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento)

Es un fideicomiso constituido con recursos mayoritarios del Gobierno Federal (G.F.), en el que participan el fideicomitente único del G.F. que es la S.H.C.P. y una institución de crédito que es la fiduciaria (NAFIN). Se establece un contrato en el cual se especifican todas las cláusulas del mandato. El objetivo es lograr mayor transparencia y flexibilidad en el uso de los recursos.

Figura A.10.1 Flujo del Microcrédito



Fuente: Diario Oficial de la Federación, Primera Sección, Secretaría de Economía, México, 19 de febrero de 2001.

El fideicomiso otorga líneas de crédito y capacitación a las microfinancieras, éstas hacen llegar los apoyos a los individuos o MPyME'S, pactando las tasas de interés, el monto y los plazos de recuperación de los créditos y realizan el seguimiento del destino de los apoyos.

FAMPYME (Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa)

Es un fondo de apoyo al sector social, es decir, para crear empresas comunitarias y su objetivo es diseñar, instrumentar, promover y difundir proyectos, programas, herramientas y sistemas de información para el fomento de la cultura empresarial, la innovación tecnológica y la capacitación y asesoría empresarial.

Otorga apoyos financieros para la instrumentación de las siguientes líneas:

- Asignación de recursos para la formación de consultores, asesores y promotores especializados en la detección y atención de necesidades de las MPyME'S.
- Apoyo a la capacitación, asesoría y estímulos para el desarrollo de la cultura empresarial.
- Apoyo para constituir fondos de garantía.
- Apoyos financieros destinados a la realización de estudios y diagnósticos para detonar el desarrollo de un sector o región; la factibilidad técnico-económica de proyectos productivos y la detección de oportunidades de negocio, etc.
- Apoyos para la formación de centros de vinculación empresarial.

En la ciudad de Oaxaca se encuentran las oficinas de atención a todas las regiones del estado, programa que puede financiar hasta con \$3,000,000 al sector social. Es decir, no es aplicable a empresas privadas. Pues el fin es abatir la pobreza y marginación de la población.

Se integra por los siguientes fondos y programas:

1. *Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer*
2. *Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres Rurales (FOMMUR)*
3. *Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)*
4. *Programa de la Mujer Campesina*
5. *Programa de Banca Social y Microcréditos (FIBASOM)*

Estos apoyos van dirigidos a individuos o grupos solidarios organizados que presenten proyectos productivos y que tengan acceso limitado a programas de instituciones públicas o privadas, o de otras instituciones y programas de gobierno. Para atender la gran diversidad de proyectos potenciales que existen, cada uno de los fondos y programas se enfoca a un determinado tipo de población en particular.

FOMMUR (Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres Rurales)

Es un fideicomiso de administración de fondos constituido en NAFIN que proporciona microfinanciamientos accesibles y oportunos a la mujer rural organizada en grupos solidarios (de 5 hasta 40) para proyectos de inversiones productivas, generadores de autoempleo e ingresos, que son rentables y recuperables a corto y mediano plazo.

Los apoyos del FOMMUR se otorgan de acuerdo a los porcentajes que se señalan a continuación:

Cuadro A.10.1 Porcentajes de apoyo del fideicomiso FOMMUR.

Concepto	% del apoyo
a) Otorgamiento de apoyos directos a grupos solidarios de mujeres rurales	80%
b) Apoyos para <ul style="list-style-type: none"> • promoción y asistencia técnica • capacitación • adquisición de infraestructura y equipo informático 	Hasta el 20%

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Primera Sección, Secretaría de Economía, México, 19 de febrero de 2001.

El esquema de gradualidad considerado para otorgar los apoyos directos a las mujeres organizadas en “grupos solidarios” es el siguiente:

Cuadro A.10.2. **Gradualidad para los financiamientos del FOMMUR.**

Financiamiento	Monto máximo x persona	Plazo
Primero	Hasta \$500.00	4 meses
Segundo	Hasta \$1,000.00	6 a 9 meses
Tercero	Hasta \$1,500.00	6 a 12 meses
Cuarto	Hasta \$3,000.00	9 a 12 meses

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Primera Sección, Secretaría de Economía, México, 19 de febrero de 2001.

El financiamiento se documenta a través de pagarés y de un contrato en el que se estipula la responsabilidad del grupo solicitante, señalando las condiciones del mismo, como: importe del financiamiento, plazo de recuperación, periodo de gracia, tasa de interés del 3.5%, monto de los intereses, número de amortizaciones, periodicidad y monto, además de la multa aplicable por retraso en el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Requisitos: Grupo organizado de mujeres, presentar solicitud para acceder al apoyo, constituir el comité de mujeres de **FOMMUR**, compromiso de ahorrar semanalmente por parte de las socias y recuperar el apoyo otorgado.

FONAES (Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad)

Programa de atención al *sector social*,² dirigido a la población campesina, indígena y urbana en condiciones de extrema pobreza, que presenta potencial para el desarrollo de proyectos productivos con impacto social, y cuyo acceso a programas de instituciones financieras públicas o privadas es limitado y que se constituyen o pueden constituirse en cualquier figura jurídica conforme a las leyes mexicanas para la creación o consolidación de empresas o que se organicen en torno a un proyecto productivo.

Las acciones del FONAES se sustentan en los siguientes objetivos:

² Agrupación de personas de una misma comunidad para formar una empresa.

- Otorgar apoyos para la creación y consolidación de empresas y proyectos productivos de carácter social, viables, sustentables, concebidos, desarrollados, operados y administrados por grupos sociales.
- Potenciar el desarrollo productivo de la población de escasos recursos a través de la constitución de instrumentos de financiamiento y cajas solidarias que sean autosustentables financieramente.

Los instrumentos de las aportaciones solidarias son los siguientes:

- Primer paso productivo: apoyo para grupos sociales que inician o impulsan una actividad productiva, con la restricción de no más de 3 apoyos a un mismo proyecto y organización.
- Fondo de pequeños créditos productivos: créditos individuales y a grupos organizados fomentando el autoempleo y el desarrollo de actividades productivas.
- Fondo de financiamiento y garantía: constituidos con la banca de desarrollo y con mezcla de recursos de gobiernos estatales y municipales.
- Fondo de inversión y reinversión: otorga préstamos a personas físicas y morales del sector social en situación de pobreza sin acceso al crédito formal, con cargo a su patrimonio.
- Apoya las inversiones con capital de riesgo.
- Fondo de capitalización empresarial.
- Cajas solidarias.

En sí, es un programa que puede financiar a las MPyME'S de reciente creación o expansión para adquirir activos fijos (excepto terrenos) o capital de trabajo e inversiones de riesgo. La tasa de interés vigente en la zona de Oaxaca es del 6% anual sobre saldos insolutos y los plazos se ajustan a las necesidades del proyecto.

El monto mínimo de apoyo por parte de FONAES es de \$30,000 y máximo de \$300,000 por proyecto.

El plazo máximo es de 4 años para activos fijos y 2 años para capital de trabajo.

La aportación de los dueños o socios es del 20% del costo del proyecto.

Para ello FONAES realiza el estudio y si resulta viable cobra al grupo social el 10% sobre el monto a financiar, en caso contrario no cobra. En caso de ser viable el proyecto se da el financiamiento, si es para equipamiento se designa a un técnico quien durante seis meses hará un seguimiento al proyecto, en caso de que el financiamiento se destine para insumos o capital de riesgo se asigna una contadora, quien también durante seis meses lleva un seguimiento del proyecto.

Requisitos: las empresas deben estar debidamente constituidas, dirigirse con un oficio solicitando a FONAES el apoyo, documentación vigente que acredite la figura legal de la organización o de la persona física, presentación del proyecto de inversión que contenga información congruente al mismo, acreditar la aportación social del grupo, presentar documentos que acrediten los bienes inmuebles o activos, atender a las observaciones que formule el FONAES y acreditar debidamente el contrato.

FIBASOM (Fideicomiso del Programa de Banca Social y Microcréditos)

Los recursos de este fideicomiso están destinados a individuos, grupos y organizaciones en condiciones de pobreza sin acceso a servicios financieros y con un proyecto viable.

Descripción del programa:

1. Se consideran grupos solidarios:
 - Grupos de personas que en un proceso de selección se asocian por voluntad propia en una práctica de ahorro y préstamo, disciplina de pago y cumplimiento solidario.
 - Constituidos con un mínimo de 5 personas de una misma comunidad en zonas marginadas.
 - Contar con un acta de asamblea donde se formalice como Grupo Solidario y presentar una solicitud a la institución de microfinanciamiento.
2. Los beneficiarios individuales deben cumplir con lo siguiente:
 - Ser personas físicas con probada solvencia moral, sin acceso al crédito de la banca comercial y vivir en una zona marginada, rural o urbana.

- Presentar de manera voluntaria ante la institución de microfinanciamiento un proyecto productivo debidamente sustentado.
 - No tener antecedentes de incumplimiento en las operaciones de microfinanciamiento del programa.
 - El programa promueve que la información de los beneficiarios tenga en la medida de lo posible la Clave Única de Registro de Población (CURP).
3. Los montos a financiar oscilan entre \$700 y 20 mil pesos como crédito final, en algunos casos llegan a 30 mil pesos.
 4. Las tasa de interés se determina en base a CETES + 1 (aproximadamente de 4 a 7% mensual).
 5. Plazo de recuperación: 2 años como máximo.
 6. Aplica únicamente para microempresarios de:
 - 1 empleado
 - de 2 a 4 trabajadores, incluido el patrón
 - hasta 10 trabajadores
 - hasta 15 trabajadores
 7. Para obtener nuevo apoyo, el grupo solidario o beneficiario individual deberá tener cubierto el 100% de su adeudo anterior en tiempos establecidos.

Requisitos: Solicitud de apoyo con datos generales del solicitante: nombre, dirección, edad, teléfono, grado máximo de estudios, actividad actual e ingreso semanal, presentación de proyecto de inversión y monto solicitado.

FIDECAP (Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas)

Este programa tiene como objetivo:

- Contribuir a la generación de empleos permanentes y bien remunerados.
- Integrar eficientemente cadenas productivas.
- Facilitar el acceso de las MPyME'S a esquemas financieros en apoyo a su integración a las cadenas productivas.
- Fomentar la integración y/o la asociación empresarial.
- Fomentar la creación de nuevas empresas.

Para ello cuenta con:

- Apoyos para impulsar iniciativas de inversión que promuevan y detonen la incorporación de las MPyME'S en las cadenas industrial, comercial y de servicios, así como los proyectos que faciliten la incorporación.
- Apoyo para constituir fondos de garantía
- Apoyo para elaboración de estudios
- Apoyo para la formación de Centros de Vinculación Empresarial
- Apoyos para la integración de bancos de información.

PMS (Programa Marcha Hacia el Sur)

Dirigido al sector privado en empresas de reciente creación o que estén en crecimiento. El objetivo del PMS es promocionar y gestionar la generación de empleo permanente en calidad y cantidad en los estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Tabasco y Veracruz. Se orienta a la pequeña, mediana y gran empresa; siempre y cuando cuenten con un proyecto de inversión, así como los agentes económicos vinculados a la pequeña, mediana y gran empresa.

Se constituye a través de un fideicomiso público de administración de fondos en NAFIN.

Podrán recibir los siguientes apoyos las empresas:

- Apoyo económico para capacitación de las personas físicas que integran su fuerza laboral, por un monto de hasta \$2,000.00 (dos mil pesos 00/100 m.n.) por empleo comprometido.
- Apoyo económico con el fin de habilitar, remodelar y/o equipar naves industriales, por un monto de hasta \$2,000.00 (dos mil pesos 00/100 m.n.) por empleo comprometido.

Características de las empresas sujetas de apoyo:

- Establecerse en los estados mencionados.
- Tener operando cuando menos un año y estar legalmente constituidas.

-
- Demostrar antecedentes en cuanto a sus accionistas y/o empresas o grupos industriales en operación y cuyo proyecto de inversión sea viable y confiable y éste sea aprobado.
 - Estar instalados preferentemente en municipios con escasa actividad industrial y que cuente con un mínimo de servicios básicos para la instalación del proyecto de inversión.

FIDEAPO (Fondo de Fomento Estatal para Actividades Productivas de Oaxaca)

Es un fideicomiso para el desarrollo de las actividades productivas del estado de Oaxaca, como organismo auxiliar del crédito a nivel estatal, para impulsar la inversión en actividades productivas de los sectores industrial, comercial y de servicios, tiene a disposición de los empresarios, personas físicas y morales, créditos de habilitación o avío y créditos refaccionarios hasta por un monto de \$1,000,000.00 para financiamiento de la empresa con tasas preferenciales y plazos ajustados a las necesidades del proyecto y tiene a disposición naves industriales en parques y corredores de Oaxaca. Utilizando para tal efecto, recursos proporcionados por el Sistema Nacional de Banca y Crédito.

Esquemas de financiamiento:

- **Credi-arte:** apoyos a las actividades artesanales con \$20,000.
- **Credi-merca:** programa de financiamiento a locatarios (proveerse de mercancías oportunamente), apoyándolos con \$20,000 pagaderos en 3 meses y que pueden ser revolventes.
- **Credi-emi:** crédito para actividades mineras de explotación o exploración, donde pueden otorgar un financiamiento de \$300,000 con plazos amortizables hasta de un año y pagos de intereses trimestral.
- **Credi-pro:** es un crédito por hasta \$300,000 a largo plazo para empresas industriales con una tasa de interés fija, amortizando los intereses más el capital sobre saldos insolutos.
- **Credi-am:** apoyo de hasta \$20,000 a las microempresas de la mujer oaxaqueña que participan en el sector manufacturero.

- Financiamiento a actividades de temporada.
- **Credi-plus**: es un crédito de hasta \$500,000 para apoyar a las MyPE'S que operen en cualquier sector, excepto en el agropecuario.
- **Créditos con recursos de NAFIN**: estableciendo una tasa variable sobre TIIE más 6 puntos, con un monto máximo de \$50,000.

Beneficios:

- Tasas preferenciales, ya que el gobierno aporta recursos para que FIDEAPO conceda el crédito a bajas tasas de interés.
- Puede otorgar apoyos revolventes siempre y cuando la empresa cumpla y pueda calificar para otro crédito.
- Trámites más rápidos por historial.
- El segundo crédito es a una tasa de interés menor.
- Puede acreditar para un cuarto crédito incrementando el monto y la tasa de interés es más baja.

Requisitos: Identificar el programa que le beneficia; presentar solicitud ante FIDEAPO; proyecto a financiar viable; presentar garantía pudiendo ser: a) garantía hipotecaria: casa, terreno; b) garantía prendaria: equipo, vehículo, etc.; presentar aval o garante; cumplir con los pagos puntualmente.

ANEXO 3



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA
DEPARTAMENTO DE SERVICIOS ESCOLARES

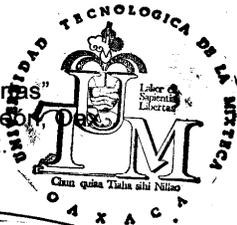
QUE SE LE CORRESPONDA
PRESENTE.

Por este medio me permito presentarle a la C. ROSELI ORTIZ LEÓN, egresada de la LICENCIATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES. La interesada está realizando su tesis para titularse, por lo que le solicito de la manera más atenta le brinde las facilidades para que realice entrevistas personales dentro de su organización, con el fin de obtener información sobre apoyos y financiamientos que haya otorgado su institución a las Micro, Pequeñas o Medianas empresas de la Región. La información obtenida será utilizada de manera responsable y confidencial.

Agradezco de antemano su valioso apoyo y le manifiesto mi más alta estima y distinguida consideración.

ATENTAMENTE

"Labor et Sapientia, Libertas"
H. Ciudad de Huajuapán de León, Oaxaca
28 de Enero de 2002.



Carlos E. Santibañez Morán
Lic. CARLOS E. SANTIBAÑEZ MORÁN
JEFE DEL DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES

c.c.p Lic. Martín C. Ramales Osorio
c.c.p Expediente del alumno

KM. 2.5 CARRETERA HUAJUAPAN-ACATLIMA 69000
OAXACA

ANEXO 3



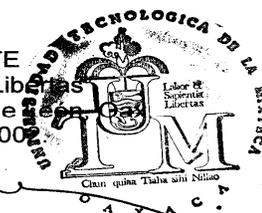
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA
DEPARTAMENTO DE SERVICIOS ESCOLARES

A QUIEN CORRESPONDA
PRESENTE:

Por este medio me permito presentarle a la C. ROSELI ORTIZ LEÓN, egresada de la LICENCIATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES. La interesada está realizando su tesis para titularse, por lo que le solicito de la manera más atenta le brinde las facilidades para que realice entrevistas personales dentro de su organización, con el fin de obtener información sobre apoyos y financiamientos que haya solicitado o que le han otorgado las instituciones de banca comercial y de desarrollo. La información obtenida será utilizada de manera responsable y confidencial.

Agradezco de antemano su valioso apoyo y le manifiesto mi más alta estima y distinguida consideración.

ATENTAMENTE
"Labor et Sapientia, Libertas"
H. Ciudad de Huajuapán de los Ríos
28 de Enero de 2007



Carlos E. Santibáñez Morán
Lic. CARLOS E. SANTIBÁÑEZ MORÁN
JEFE DEL DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES

c.c.p Lic. Martín C. Ramales Osorio
c.c.p Expediente del alumno

KM. 2.5 CARRETERA HUAJUAPAN-ACATLIMA 69000
OAXACA

ANEXO 6



nacional financiera

DIRECCIÓN ESTATAL OAXACA

30 de agosto de 2002
REF. NAD. 053/02

LIC. P.C.E. ROSELI ORTIZ LEÓN.
P R E S E N T E .

Hago referencia a su petición que dirigió el 7 de agosto del año en curso, mediante la cual solicita financiamiento por un monto de \$75,000.00 para la ampliación de una rosticería, ubicada en Motolinía 34, Huajuapán de León Oax., nos informa también que dicho proyecto se tratará como un caso práctico en la tesis "Financiamiento a las MPYMES: el caso Huajuapán y Chilapa"

Sobre el particular y después de realizar el análisis a la información que presento, a través de la cual tuvimos la oportunidad de conocer con mayor detalle los diferentes aspectos inherentes al proyecto que se pretende llevar a cabo, me permito formularle los siguientes comentarios:

1.- La normatividad vigente de esta Institución establece que en principio son susceptibles de financiar los proyectos de inversión de actividades económicas relativas a la cría, engorda, sacrificio y comercialización de pollo, a través de la intermediación financiera que opera en la Entidad (121 sucursales bancarias y una Unión de Crédito. Es decir que el apoyo crediticio de Nafin se tendrá que realizar a través de intermediarios financieros bancarios y no bancarios, en forma directa no lo podemos hacer.

2. Para tener acceso a los recursos de Nacional Financiera y poner en marcha el proyecto de ampliar una rosticería es importante contar con un estudio de factibilidad técnica económica y financiera con el propósito de sustentar la viabilidad y rentabilidad del mismo y sobre todo que el promotor del proyecto cuente con garantías reales y suficientes para garantizar el financiamiento.

3. Por lo anterior y con el propósito de precisar los aspectos técnicos, económicos, financieros y organizacionales del proyecto, le solicitamos inicie un acercamiento con cualquier sucursal bancaria y/o la Unión de Crédito de la Mixteca, S.A. de C.V., que opera en la Ciudad de Huajuapán de León. Con la Unión de Crédito le solicito mantener comunicación con el Lic. Ángel González, Gerente de dicho intermediarios a los teléfonos:

H. Esc. Naval Militar No. 517, Col. Reforma, 68050 Oaxaca de Juárez, Oax.
Tels. 5 15 86 15 / 5 15 86 96 / 5 15 90 84 / 5 15 89 20 Fax. 5 15 92 03



4.- Finalmente, le informo que el proyecto para gui3n de tesis deber3 guardar la siguiente estructura metodol3gica:

1.- RESUMEN EJECUTIVO

- 1.1.- Fundamentaci3n del Proyecto.
- 1.2.- El mercado.
- 1.3.- Aspectos t3cnicos de la producci3n.
- 1.4.- Aspectos administrativos.
- 1.5.- An3lisis financiero y econ3mico.

2.- EL MERCADO

INTRODUCCI3N OBJETIVO

2.1.- Antecedentes

- 2.1.1.- Oportunidades que dan origen al proyecto.
- 2.1.2.- Descripci3n del producto
- 2.1.3.- Segmentaci3n de mercado

2.2.- Estudio de penetraci3n

- 2.2.1.- Principales clientes y competidores
- 2.2.2.- An3lisis de competitividad
- 2.2.3.- Pol3ticas y estrategias de venta
- 2.2.4.- Canales de comercializaci3n.
- 2.2.5.- Aspectos jur3dicos-administrativos

2.3.- Pron3sticos de ventas

2.4.- Estudio de magnitud.

- 2.4.1.- Antecedentes y perspectivas de la Rama Industrial.

3. ASPECTOS T3CNICOS DE PRODUCCI3N

INTRODUCCION OBJETIVO

3.1.- Antecedentes

- 3.1.1.- Descripci3n del proyecto y sus prop3sitos.
- 3.1.2.- Descripci3n t3cnica del producto.

H. Esc. Naval Militar No. 517, Col. Reforma, 68050 Oaxaca de Ju3rez, Oax.
Tels. 5 15 86 15 / 5 15 86 96 / 5 15 90 84 / 5 15 89 20 Fax. 5 15 92 03



nacional financiera

DIRECCIÓN ESTATAL OAXACA

- 3.2.- Tecnología**
 - 3.2.1.- Selección de tecnología.**
 - 3.2.2.- Asistencia técnica.**
 - 3.2.3.- Costos y garantías del tecnólogo.**
 - 3.2.4.- Investigación y desarrollo.**
 - 3.2.5.- Programa permanente de aseguramiento de calidad.**
- 3.3.- Aspectos productivos**
 - 3.3.1.- Procesos de producción**
 - 3.3.2.- Capacidad de la planta**
 - 3.3.3.- Maquinaria y equipo**
 - 3.3.4.- Lista de bienes y servicios-**
- 3.4.- Materias primas y materiales**
- 3.5.- Localización de la planta**
- 3.6.- Efecto ecológico**
 - 3.6.1.- Causas y efectos**
 - 3.6.2.- Prevención y control**
- 3.7.- Programa de actividades y presupuesto de inversiones.**

4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

INTRODUCCIÓN OBJETIVO

- 4.1.- Presentación del Promotor**
 - 4.1.1.- Información General de la Empresa**
 - 4.1.2.- Evolución y principales logros de la empresa**
 - 4.1.3.- Relaciones interempresas**
- 4.2.- Función Directiva**
 - 4.2.1- Consejo de administración**
 - 4.2.2.- Dirección**
 - 4.2.3- Responsables del proyecto**
- 4.3.- Estructura de organización**
- 4.4.- Planes y programas de capacitación**
- 4.5.- Aspectos laborales**
- 4.6.- Estrategia empresarial**

H. Esc. Naval Militar No. 517, Col. Reforma, 68050 Oaxaca de Juárez, Oax.
Tels. 5 15 86 15 / 5 15 86 96 / 5 15 90 84 / 5 15 89 20 Fax. 5 15 92 03



5. ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONOMICO
OBJETIVO
INTRODUCCIÓN

5.1.- Análisis histórico

5.2.- Estados pro forma del proyecto

5.2.1.- Presupuesto de inversión

5.2.2.- Presupuesto de ventas

5.2.3.- Presupuesto de costos y gastos

5.2.4.- Estado de resultados del proyecto

5.2.5.- Capital de trabajo

5.2.6.- Tasa interna de rendimiento financiero

5.2.7.- Tiempo de recuperación de la inversión

5.2.8.- Punto de equilibrio

5.2.9.- Análisis de sensibilidad

5.3.- Justificación económica del proyecto

5.3.1.- Tasa interna de rendimiento económico

5.3.2.- Valor agregado

5.4.- Estados y razones financieras pro forma de la empresa

5.4.1.- Presupuesto de ventas

5.4.2.- Presupuesto de costos y gastos

5.4.3.- Otros estados proforma

ATENTAMENTE



LIC. GREGORIO TAPIA GARCES
PROMOTOR "A"

H. Esc. Naval Militar No. 517, Col. Reforma, 68050 Oaxaca de Juárez, Oax.
Tels. 5 15 86 15 / 5 15 86 96 / 5 15 90 84 / 5 15 89 20 Fax. 5 15 92 03



Huajuapán de León, Oaxaca, a 19 de septiembre de 2002.

L. E. C. P. Roseli Ortiz León,
Representante de
Claudia Janette Urbano López
Ciudad.

Apreciable Licenciada Ortiz:

Nos referimos al Proyecto de Inversión que nos presentó el pasado 10 de septiembre, que contempla solicitud de crédito en la modalidad de Habilitación o Avío y Refaccionario para la expansión de la rosticería "Gladis", para comentarle lo siguiente:

Después haber analizado la documentación relacionada con dicho proyecto, haber realizado los ajustes y determinado las razones financieras que establecen nuestras políticas, concluimos que la empresa analizada es sujeta de crédito bajo las siguientes condiciones:

- Se considera viable el otorgamiento de un crédito Refaccionario en una proporción de 80-20, es decir del proyecto presentado por \$48,252 ésta Unión podría financiar el 80% de dicho proyecto, siendo la aportación del solicitante el 20% del mismo.
- Respecto al crédito de Habilitación Avío que solicitan por \$24,054 consideramos que la empresa solicitante genera los recursos suficientes para el autofinanciamiento de éste proyecto.
- Por política interna de ésta Unión es indispensable el ofrecimiento de Garantía Hipotecaria, con una cobertura mínima del 2 a 1.- Es decir el bien otorgado en garantía cuando menos debe tener un valor comercial del doble del importe del crédito concedido.
- Asimismo será necesario practicar una visita ocular a la empresa solicitante, y continuar con la revisión de los documentos que integran la totalidad de éste proyecto.

Sin mas de momento quedamos muy atentamente

Oscar Cortés Martínez
Gerente

ANEXO 8

Huajuapán de León, Oax. a 28 de Octubre del 2002.

Lic. Roseli Ortiz León
Presente

Le informo que el proyecto de expansión de la rostería "Gladys" que presentó con fecha del 2 de Octubre del año en curso, no califica para el préstamo que nos solicita.

Por que en principio no cumple con el primer requisito que es ser cliente de Banamex con una antigüedad mayor a 6 meses y tener una cuenta de cheques.

En segundo lugar, porque no cuenta con garantías hipotecarias para avalar el crédito.

Por lo cual lamentamos el no poder ayudarle, y le hacemos la exhortación para que se afilie a alguna de nuestras sucursales para que así podamos atender sus requerimientos.

Sin otro particular, me despido de usted.

ATENTAMENTE



Efigenia Rodríguez García
Ejecutiva de Relación
BANAMEX

c.c.p. archivo



Huajuapán de León Oax. A 6 de Noviembre de 2002.

Lic. Roseli Ortiz León
Representante de Claudia J. Urbano López.
PRESENTE.

A través de la presente, en mi carácter de Asesor de Crédito Individual, y de acuerdo a la información proporcionada, me permito dar a conocer la evaluación hecha a la "Rosticería Gladis":

- 1.- El apoyo crediticio que por el momento podemos darle es:
MONTO: \$16,000.00
PLAZO: 4 MESES
PAGOS: 8 PAGOS FIJOS BISEMANALES DE \$ 2,373.00 (Que incluyen parte de capital, intereses, más IVA.)

Por tanto, si usted quisiera que se financiara todo el proyecto sería imposible dado que el crédito se enfoca a financiar Capital de Trabajo de la microempresa, en plazos cortos y de manera permanente.

- 2.- El proyecto de expansión tendría que ajustarse a las políticas de la financiera y así poder lograr su crecimiento, después de este primer crédito podemos volver a renovar hasta por \$30,000.00 y posteriormente por \$50,000.00, siempre y cuando los pagos se hayan hecho en el tiempo y forma, ajustándose al plazo que más convenga a su empresa.

- 3.- Por último es de importancia señalar que el crédito que ofrecemos permitirá contribuir en el crecimiento de su microempresa.

Sin más de momento, quedo de usted para cualquier duda o aclaración.

ATENTAMENTE

L.C.E. ANA BERTHA RAMÍREZ VAZQUEZ
ASESOR DE CREDITO INDIVIDUAL

Financiera Compartamos S.A de C.V. , SFOL



UNION DE CREDITO DE LA MIXTECA, S. A. DE C. V.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO

Documentación Requerida Para Solicitud De Ingreso Como Socio

Persona Física

- Solicitud de información básica
- Inscripción de alta en hacienda e identificación de cédula fiscal
- Declaración anual y parciales de I.S.R. de los últimos tres años.
- Estados Financieros con relaciones analíticas de los tres últimos años y parcial mas reciente
- Acta de nacimiento del solicitante y del cónyuge
- Acta de matrimonio
- Identificación con fotografía del solicitante y cónyuge (credencial de elector)
- Ultimo pago de Luz, Teléfono e I.M.S.S. mas reciente
- Copia de la escritura y boleta predial de la propiedad que ofrece en garantía (así como su relación patrimonial)
- Tres últimos estados de cuenta bancarios
- Referencias comerciales

Solicitud de Crédito

- Estados Financieros proyectados al plazo del crédito
- Avalúo de la propiedad en garantía
- Programa de Inversión (Cantidad, Concepto, Proveedor e Importe)
- Pólizas de seguro de vida e inmueble (recursos de Nacional Financiera. a Tasa fija)

ANEXO 4

ROSTICERÍA "GLADYS"		
BALANCE GENERAL del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2001 y al 31 de Julio del 2002		
	2001	2002
ACTIVOS		
Circulante		
Caja	10,600.00	11,047.04
Inventario	7,473.60	7,704.40
Subtotal activo circulante	18,073.60	18,751.44
Fijos		
Equipo para rostizar	46,500	46,500
Equipo de sacrificio	11,850	11,850
Instalaciones de gas (tanque estacionario)	4,200	4,200
Accesorios	2,030	3,940
Subtotal activo fijo	64,580	66,490
Activo Total	\$ 82,653.60	\$ 85,241.44
PASIVOS		
Proveedores	7,473.60	7,704.40
Subtotal pasivo circulante	7,473.60	7,704.40
Pasivo Total	7,473.60	7,704.40
CAPITAL CONTABLE		
Capital	64,580.00	66,490.00
Utilidad del ejercicio	10,600.00	11,047.04
Total Capital Contable	75,180.00	77,537.04
Pasivo + Capital C.	\$ 82,653.60	\$ 85,241.44

Razones financieras	AÑO 2001	AÑO 2002
Razón de circulante	2.4183	2.4339
Prueba del ácido	1.4183	1.4339
Índice de endeudamiento	0.0904	0.0904
Índice de apalancamiento	0.0994	0.0994
Rotación de activos totales	7.0794	4.3288
Rotación de activos fijos	9.0607	5.5496
Mg. Bruto de utilidad	0.3254	0.2830
Mg. de operación	0.0191	0.0376
Mg. Neto de utilidades	0.0181	0.0299

ANEXO 4

ROSTICERIA "GLADYS"				
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 de DICIEMBRE 2001 y al 31 de JULIO 2002				
	Al 31 Dic 2001		Al 31 Julio 2002	
		%		%
Ventas de pollo rostizado	533,975.00	91.26	338,832.00	91.83
Venta de menudencia	51,163.07	8.74	30,159.00	8.17
Ventas totales	585,138.07	100	368,991.00	100
Costo de pollos	347,765.60		236,905.79	
Costo de condimentos	46,967.00		27,663.00	
Costo de venta	394,732.60	67.46	264,568.79	71.70
Utilidad bruta	190,405.47	32.54	104,422.21	28.30
Gastos de venta	46,445.51		26,920.77	
Gastos de admon.	132,759.96		63,625.24	
Gastos de operación	179,205.47	30.63	90,546.01	
Utilidad de operación	11,200.01	1.91	13,876.20	3.76
Impuestos	600.00	0.10	2,829.16	0.77
Utilidad del ejercicio	10,600.01	1.81	11,047.04	2.99

Nota: por el tipo de negocio, las utilidades se retiran en forma inmediata.

Cálculo del Impuesto Sobre la Renta* del 1er. Semestre del 2002	
Ingresos del año	303,885.00
3 SMG	20,969.25
Base gravable	282,915.75
Tasa	0.01
ISR	2,829.16

ANEXO 4

ROSTICERÍA "GLADYS"						
Registro mensual de ventas y costo de ventas del 1 Enero al 31 de Diciembre del 2001						
Mes	Pollos vendidos	Importe ventas	Ventas de menudencia	Ventas totales	Costo prom.x pollo	Costo de venta
Enero	1396	44,672	4,691	49,363	18.20	25,407.20
Febrero	1025	32,800	3,608	36,408	17.60	18,040.00
Marzo	1284	41,088	4,376	45,464	18.50	23,754.00
Abril	1225	39,200	4,116	43,316	20.50	25,112.50
Mayo	1352	45,968	4,827	50,795	22.75	30,758.00
Junio	1125	36,000	3,780	39,780	21.80	24,525.00
Julio	1658	56,372	4,658	61,030	23.75	39,377.50
Agosto	1558	51,226	3,059	54,285	21.90	34,120.20
Septiembre	1366	43,926	3,975	47,901	19.70	26,910.20
Octubre	1290	41,280	4,850	46,130	22.80	29,412.00
Noviembre	1458	49,572	4,244	53,816	23.30	33,971.40
Diciembre	1568	51,871	4,980	56,851	23.20	36,377.60
		<u>533,975</u>	<u>51,163</u>	<u>585,138</u>		<u>347,765.60</u>

ROSTICERÍA "GLADYS"						
Registro mensual de ventas y costo de ventas del 1 Enero al 31 de Julio 2002						
Mes	Pollos vendidos	Importe ventas	Ventas de menudencia	Ventas totales	Costo prom.x pollo	Costo de venta
Enero	1557	51,252	4,560	738,606	24.00	37,368.00
Febrero	1245.5	38,921	3,822	682,794	24.50	30,514.75
Marzo	1443	46,882	4,278	640,051	23.80	34,343.40
Abril	1429	45,728	4,206	588,891	23.20	33,152.80
Mayo	1382	46,988	4,180	538,957	21.50	29,713.00
Junio	1435	48,790	4,278	487,789	23.20	33,292.00
Julio	1736	60,271	4,835	434,721	22.19	38,521.84
		<u>338,832</u>	<u>30,159</u>	<u>369,615</u>		<u>236,905.79</u>

ROSTICERIA "GLADYS"

CONDIMENTOS DE PRODUCCIÓN del 1o. Enero al 31 de Diciembre del 2001

Materia prima	Req.Semanal	Precio prom	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
condimentos															
4 costal cebolla	1	\$145.0	\$800	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	\$560	680	7080
28 litros vinagre	7	16	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	5376
40 kg.sal	10	2	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
4 kg. ajo	1	15.43	60	60	52	52	52	52	52	52	52	52	52	70	658
14 kg. Limón	3.5	4.04	84	56	56	56	42	42	84	56	56	63	63	63	721
12 kilos de bolsa	3	18	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	216	2592
8 kg bolsa	2	18	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	144	1728
12 kg. Bolsa	3	16	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	192	2304
4kg. Bolsa	1	16	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	768
60 latas de chiles	14	30	1860	1680	1830	1800	1830	1860	1,920	1,800	1,800	1,860	1,800	1,860	21900
4 b. Semitilla	1	60	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2880
Total			4188	3740	3882	3852	3868	3898	4,000	3,852	3,852	3,919	3,859	4,057	46,967

ROSTICERÍA "GLADYS"										
CONDIMENTOS DE PRODUCCIÓN del 1 Enero al 31 de Julio del 2002										
Materia prima	Req.Semanal	Precio prom	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Total
condimentos										
4 costal cebolla	1	\$152.85	680	600	600	600	600	600	600	4280
28 litros vinagre	7	16	448	448	448	448	448	448	448	3136
40 kg.sal	10	2	80	80	80	80	80	80	80	560
4 kg. ajo	1	13.89	65	54	54	54	54	54	54	389
14 kg. Limón	3.5	4.07	84	42	42	42	56	56	56	378
12 kilos de bolsa	3	18	216	216	216	216	216	216	234	1530
8 kg bolsa	2	18	144	144	144	144	144	144	162	1026
12 kg. Bolsa	3	16	192	192	192	192	192	192	210	1362
4kg. Bolsa	1	16	64	64	64	64	64	64	80	464
60 latas de chiles	14	29.78	1860	1680	1860	1800	1860	1860	1938	12858
4 b. Semitilla	1	60	240	240	240	240	240	240	240	1680
Total			4,073	3,760	3,940	3,880	3,954	3,954	4,102	27,663

ROSTICERÍA "GLADYS"					
RENTA DE LOCAL DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2001					
	2001				Total
	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	
Local Motolinia	6000	6000	6000	6000	
Total de rentas	6000	6000	6000	6000	24000
RENTA DE LOCAL DEL 1 ENERO AL 31 DE JULIO 2002					
	2002			Total	
	I Trimestre	II Trimestre	Julio		
Local Motolinia	6000	6000	2000		
Total de rentas	6000	6000	2000	14000	

ANEXO 4

ROSTICERÍA "GLADYS"							
Consumo de Energía Eléctrica del 1o. Enero al 31 de Diciembre del 2001							
	Enero	Marzo	Mayo	Julio	Septiembre	Noviembre	Total Ene-Dic
Kw/hr.	316	214	412	285	289	245	
precio + IVA	1.75	1.985	2.013	2.37	2.17	2.12	
Importe	553	424.79	829.36	675.45	627.13	519.4	3,629.13

Consumo de Energía Eléctrica del 1 Enero al 31 de Julio del 2002					
	Enero	Marzo	Mayo	Julio	Ene- Jul
Kw/hr.	412	189	418	213	
precio + IVA	2.089	2.037	1.743	1.618	
Importe	860.67	384.99	728.57	344.63	2318.87

nota: el importe de energía tiene implícito el IVA.

ROSTICERIA "GLADYS"													
Consumo de combustible del 1o. Enero al 31 de Diciembre del 2001													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Ene-Dic
Consumo en lts.	512	384	498	486	527	421	622	568	526	498	547	598	
precio + IVA	3.01	3.01	3.01	3.08	3.08	3.08	3.08	2.66	2.44	2.65	2.66	2.54	
Importe	1541.12	1155.84	1498.98	1496.88	1623.16	1296.68	1915.76	1510.88	1283.44	1319.7	1455.02	1518.92	
Importe	1541.12	1155.84	1498.98	1496.88	1623.16	1296.68	1915.76	1510.88	1283.44	1319.7	1455.02	1518.92	17616.38

ROSTICERÍA "GLADYS"									
Consumo de combustible del 1o. Enero al 31 de Julio del 2002									
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ene-Jul 2002	
Consumo en lts.	578	467	558	536	518	504	632		
precio + IVA	2.56	2.48	2.59	2.59	2.62	2.75	2.67		
Importe	1479.68	1158.16	1445.22	1388.24	1357.16	1386	1687.44		
Importe	1479.68	1158.16	1445.22	1388.24	1357.16	1386.00	1687.44	9901.90	

ROSTICERIA "GLADYS"													
Consumo de agua del 1o. Enero al 31 Diciembre 2001													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Cuota	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Importe	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200

Consumo de agua del 1 Enero al 31 de Julio del 2002								
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Total
Cuota	100	100	100	100	100	100	100	
Importe	100	100	100	100	100	100	100	700

No se tiene medidor, por lo que se paga una cuota. Y es del lugar donde se sacrifican los pollos.

ANEXO 4

ROSTICERÍA "GLADYS"							
SUELDOS Y SALARIOS DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2001							
2001							
		mensual	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	Total
Obreros actuales ¹	3	800	7,200	7,200	7,200	7,200	
Encargado d rosticeria	1	1200	3,600	3,600	3,600	3,600	
Total			10,800	10,800	10,800	10,800	43,200
Sueldo de la propietaria			22,210	22,210	22,210	22,210	88,840
Contador (asesor externo)			180	180	180	180	720
Total			22,390	22,390	22,390	22,390	89,560
¹ Trabajadores de medio tiempo.							
SUELDOS Y SALARIOS AL 31 DE JULIO 2002							
2002							
		mensual	I Trimestre	II Trimestre	Julio		Total
Obreros actuales ¹	3	800	7,200	7,200	2,400		
Encargado d rosticeria	1	1200	3,600	3,600	1,200		
Total			10,800	10,800	3,600		25,200
Sueldo de la propietaria			16,288	16,288	5,429		38005.24
Contador (asesor externo)			180	180	60		420
Total			16,468	16,468	5,489		38,425
¹ Trabajadores de medio tiempo.							

ROSTICERIA "GLADYS"	
Relación de activos al 31 de Diciembre del 2001	
Rosticero p/48 pollos	40,000
Peladora	10,000
Enfriador	6,500
Tanque gas est.c/instalación	4,200
Licuadaora	1,200
Conos	1,000
Parrilla c/tanque gas	500
Cazo	350
Mesas	300
Utensilios	530
TOTAL	64,580

Relación de activos al 31 de Julio del 2002	
Rosticero p/48 pollos	40,000
Peladora	10,000
Enfriador	6,500
Tanque gas est.c/instalación	4,200
Licuadaora	1,200
Conos	1,000
Parrilla c/tanque gas	500
Cazo	350
Mesas	600
Utensilios	1,000
Báscula	800
Sillas y banquitos	340
TOTAL	66,490

ANEXO 4

ROSTICERIA "GLADYS"
PRESUPUESTO DE INVERSION TOTAL

Concepto	P.U.	Importe	
Inversión fija			
Maquinaria y equipo	\$	48,252	
Total inversión fija		48,252	48,252
Inversión Diferida			
Renta pagada por ant. ¹		2,000	
Imprevistos		1,000	
Total inversión diferida		3,000	3,000
Capital de trabajo			
Inventario de materia prima ²		16,240	
Sueldos y salarios ³		4,800	
Gastos de venta ⁴		2,814	
Imprevistos		200	
Total capital de trabajo		24,054	24,054
INVERSION TOTAL	\$	75,306	\$ 75,306

ROSTICERIA "GLADYS"
INVERSION INICIAL EN ACTIVO FIJO

Cantidad	Equipo	P.U.	Total
2	Rosticeros p/27 pollos	15,525	31,050
1	Licuada industrial de 5 lts.	9,500	9,500
1	Bascula digital de 10 kg.	5,650	5,650
2	Cilindros de 30 kgs.	446	892
2	Tijeras	200	400
2	Charolas	65	130
2	Pinzas	15	30
2	Mesas	300	600
		Total	\$ 48,252

Nota: ya está considerado el flete y el IVA.

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE VENTAS del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Presupuesto de ventas	5625	7985	8565	8862	9372	9142	9764	9925	3564
precio de venta unitario	35	35	36	36	36	36	37	37	37
ventas	196,875	279,475	308,340	319,032	337,392	329,112	361,268	367,225	131,868
menudencia	21,656	25,749	30,578	31,220	34,414	34,557	39,739	38,926	14,374
ventas netas	218,531	305,224	338,918	350,252	371,806	363,669	401,007	406,151	146,242

Nota: se considero un crecimiento anual del 14% y una inflación para los próximos dos años del 3%.

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS del 1 de Agosto 2002 al 31 de Julio del 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Presupuesto de venta en us.	5,625	7,985	8,565	8,862	9,372	9,142	9,764	9,925	3,564
costo unitario	24.50	24.50	25.23	25.23	25.23	25.23	25.99	25.99	25.99
IMPORTE	137,812.50	195,632.50	216,094.95	223,588.26	236,455.56	230,652.66	253,766.36	257,950.75	92,628.36

Nota: en el costo se considero un aumento del 3% , debido a la inflación esperada para los próximos años.

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE COSTO DE CONDIMENTOS del 1 de Agosto 2002 al 31 de Julio 2004

Materia prima	Req.Semanal	Precio prom.	2002		2003				2004		
			III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
7 costal cebolla	1.7	\$153.75	2,040	3,060	3,230	3,162	3,614	3,840	3,988	3,840	1,280
48 litros vinagre	12	16.00	1,536	2,304	2,304	2,304	2,304	2,304	2,304	2,304	768
68 kg.sal	17	2.38	324	486	486	486	486	486	486	486	170
8 kg. ajo	2	15.96	224	336	413	360	420	520	540	540	204
24 kg. Limón	6	4.74	288	348	415	278	376	490	484	405	135
20 kilos de bolsa	5	18.00	720	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080
12 kg bolsa	3	18.00	432	648	648	648	648	648	648	648	648
20 kg. Bolsa	5	16.00	640	960	960	960	960	960	960	960	960
8 kg. Bolsa	2	16.00	156	234	234	234	234	234	234	234	234
96 latas de chiles	24	29.50	5,472	8,356	8,400	8,550	9,940	10,230	10,230	10,230	3,565
8 b. Semitilla	2	60.00	960	1,440	1,440	1,440	1,900	1,950	1,950	1,950	650
Total			12,792	19,252	19,610	19,502	21,962	22,742	22,904	22,677	9,694

El precio de la cebolla sube en el mes de Diciembre y Enero, pero baja en Febrero.

Las latas de chiles conservan su precio de \$28.5 hasta noviembre, en diciembre se consideran a \$30.

El precio del ajo varía en el mes de Diciembre, Enero y Febrero.

En Julio del 2003 por la Feria de Huajuapán, aumentaron las ventas por lo que incrementó la compra de bolsas en un Kg.

La semitilla es para darles de comer a los pollos que se tienen en inventario del viaje que cada 5 días llega.

ROSTICERIA "GLADYS"

Presupuesto de Consumo de Combustible del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Consumo en litros	3122	2954	3169	3279	3468	3383	3613	3672	1319
precio + IVA	2.65	2.73	2.82	2.82	2.82	2.82	2.94	2.94	2.94
consumo t	8273.3	8064.42	8936.58	9246.78	9779.76	9540.06	10622.22	10795.68	3877.86
Importe	8,273.30	8,064.42	8,936.58	9,246.78	9,779.76	9,540.06	10,622.22	10,795.68	3,877.86

Nota: en promedio se requiere de 0.37 lts. de gas para rostizar un pollo

ROSTICERIA "GLADYS"

Presupuesto de Consumo de Energía Eléctrica del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Consumo en Kw/hr.	315	473	473	473	473	473	473	473	158
precio + IVA	1.618	1.67	1.74	1.74	1.74	1.74	1.896	1.896	1.896
Importe	509.67	789.91	823.02	823.02	823.02	823.02	896.81	896.81	299.57

nota: el importe de energía tiene implícito el IVA.

ROSTICERIA "GLADYS"

Presupuesto de Consumo de AGUA del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Cuota	300	300	312	312	312	312	322	322	107.5
Importe	300	300	312	312	312	312	322	322	107.5

No se tiene medidor, por lo que se paga una cuota. Y es del lugar donde se sacrifican los pollos. En el local no se paga agua, se cubre con la renta. Se considero un aumento de inflación del 3% para los próximos años.

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE RENTA del 1 de Agosto 2002 al 31 de Julio 2004

Concepto	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
Local Motolinia	4,000	6,000	6,000	6,000	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
Local en Allende	2,400	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Local en Cuauhtemoc	2,400	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Total de rentas	8,800	13,200	13,200	13,200	14,700	14,700	14,700	14,700	14,700

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS del 1 de Agosto 2002 al 31 de Julio 2004

Concepto		2002			2003				2004		
		mensual	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
			Trimestre								
Obreros actuales ¹	3	800	7,200	7,350	7,650	7,650	7,650	7,965	7,965	7,965	2,655
Encargado d rosticería	3	1200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,500	7,500	2,500
subtotal			14,400	14,550	14,850	14,850	14,850	15,165	15,465	15,465	5,155
Sueldo del propietario		9000	18,000	27,000	27,810	27,810	27,810	27,810	28,645	28,645	9,550
Contador (asesor externo)			180	180	180	180	180	180	180	180	180
Subtotal			18,180	27,180	27,990	27,990	27,990	27,990	28,825	28,825	9,730
TOTAL			32,580	41,730	42,840	42,840	42,840	43,155	44,290	44,290	14,885

¹ Trabajadores de medio tiempo.

Nota: Se considera un aumento por inflación del 3% en sueldos y salarios. Así mismo se considero un sueldo a la dueña del negocio.

ROSTICERIA "GLADYS"
DEPRECIACION Y AMORTIZACION Presupuestada del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

FINANCIAMIENTO DE UNICRÉDITO

Concepto	Importe	%	2002		2003				2004			Valor en libros 30-07-04
			III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	
Equipo de trabajo	48,252	10%	804.2	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	402.1	38,602
Total de depreciación			804.2	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	1206.3	402.1	38,602
Amortización												
Gastos diferidos	3,000	5%	25	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	12.5	2,700
Total de amortización			25	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	37.5	12.5	2,700

La depreciación del equipo de rosticería es del 10% anual, artículo 45 de la ley del ISR.

ROSTICERIA "GLADYS"

Cálculo del Impuesto Sobre la Renta* Proforma del 2o. Semestre del 2002 al 2o. Semestre del 2004

Concepto	2o. Semestre 02	1er. Semestre 03	2o. Semestre 03	1er. Semestre 4	2o. Semestre 04
Ingresos del año	523,755.25	689,170.00	735,474.74	807,158.33	146,241.61
3 SMG	20,969.25	20,969.25	20,969.25	20,969.25	20,969.25
Base gravable	502,786.00	668,200.75	714,505.49	786,189.08	125,272.36
Tasa	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
ISR	5,027.86	6,682.01	7,145.05	7,861.89	1,252.72

* Pertenece al Régimen de Pequeños Contribuyentes, siendo la tasa del 1%, la base gravable se calcula 3 veces el S.M.G. de la zona elevada al semestre.

El 2o. Semestre del 2002 está calculado en base a dos meses,
y el 2o. Semestre del 2004 se calculo para un mes de actividades.

Nota: considerar que es con el préstamo de la unión de crédito.

ROSTICERÍA "GLADYS"

PRESUPUESTO DE AMORTIZACIÓN (UNICRÉDITO) del 1o. de Agosto 2002 al 31 Julio 2004

Semestre		Tasa de interés %	Capital insoluto	Interés	Pago de Capital	Total
III	Agosto	2.3%	38,601.60	887.84	1,608.40	2,496.24
	Septiembre	2.3%	36,993.20	850.84	1,608.40	2,459.24
	Octubre	2.3%	35,384.80	813.85	1,608.40	2,422.25
	Noviembre	2.3%	33,776.40	776.86	1,608.40	2,385.26
IV	Diciembre	2.3%	32,168.00	739.86	1,608.40	2,348.26
	Enero	2.3%	30,559.60	702.87	1,608.40	2,311.27
	Febrero	2.3%	28,951.20	665.88	1,608.40	2,274.28
I	Marzo	2.3%	27,342.80	628.88	1,608.40	2,237.28
	Abril	2.3%	25,734.40	591.89	1,608.40	2,200.29
	Mayo	2.3%	24,126.00	554.90	1,608.40	2,163.30
II	Junio	2.3%	22,517.60	517.90	1,608.40	2,126.30
	Julio	2.3%	20,909.20	480.91	1,608.40	2,089.31
III	Agosto	2.3%	19,300.80	443.92	1,608.40	2,052.32
	Septiembre	2.3%	17,692.40	406.93	1,608.40	2,015.33
	Octubre	2.3%	16,084.00	369.93	1,608.40	1,978.33
IV	Noviembre	2.3%	14,475.60	332.94	1,608.40	1,941.34
	Diciembre	2.3%	12,867.20	295.95	1,608.40	1,904.35
	Enero	2.3%	11,258.80	258.95	1,608.40	1,867.35
I	Febrero	2.3%	9,650.40	221.96	1,608.40	1,830.36
	Marzo	2.3%	8,042.00	184.97	1,608.40	1,793.37
	Abril	2.3%	6,433.60	147.97	1,608.40	1,756.37
II	Mayo	2.3%	4,825.20	110.98	1,608.40	1,719.38
	Junio	2.3%	3,216.80	73.99	1,608.40	1,682.39
	Julio	2.3%	1,608.40	36.99	1,608.40	1,645.39
				11,097.96	38,601.60	49,699.56

Nota: es un crédito refaccionario por el importe del 80% de la inversión en activos fijos.

ROSTICERIA " GLADYS"

ESTADO DE RESULTADOS SIN ACUMULAR PROFORMA TRIMESTRAL del período 1o. De Agosto 2002 al 31 de Julio 2004

Con el FINANCIAMIENTO DE UNICRÉDITO

CONCEPTO	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
INGRESOS GENERADOS									
Ventas de pollo rostizado	196,875.00	279,475.00	308,340.00	319,032.00	337,392.00	329,112.00	361,268.00	367,225.00	131,868.00
Venta de menudencia	21,656.25	25,749.00	30,578.00	31,220.00	34,413.98	34,556.76	39,739.48	38,925.85	14,373.61
VENTAS TOTALES	218,531.25	305,224.00	338,918.00	350,252.00	371,805.98	363,668.76	401,007.48	406,150.85	146,241.61
COSTO DE PRODUCCION									
Costo de pollos	137,812.50	195,632.50	216,094.95	223,588.26	236,455.56	230,652.66	253,766.36	257,950.75	92,628.36
Costo de condimentos	12,792.00	19,252.00	19,610.00	19,502.00	21,962.00	22,742.00	22,904.40	22,677.00	9,694.00
TOTAL COSTO VENTA	150,604.50	214,884.50	235,704.95	243,090.26	258,417.56	253,394.66	276,670.76	280,627.75	102,322.36
UTILIDAD BRUTA	67,926.75	90,339.50	103,213.05	107,161.74	113,388.42	110,274.10	124,336.72	125,523.10	43,919.25
Gastos de venta	17,882.97	22,354.33	23,271.60	23,581.80	25,614.78	25,375.08	26,541.03	26,714.49	18,984.93
Gastos de admón.	32,580.00	41,730.00	42,840.00	42,840.00	42,840.00	43,155.00	44,290.00	44,290.00	14,885.00
	50,462.97	64,084.33	66,111.60	66,421.80	68,454.78	68,530.08	70,831.03	71,004.49	33,869.93
UTILIDAD DE OPERACIÓN	17,463.78	26,255.17	37,101.45	40,739.94	44,933.64	41,744.02	53,505.69	54,518.61	10,049.32
Gastos financieros	1,738.68	2,330.57	1,997.63	1,664.69	1,331.76	998.82	665.88	332.94	36.99
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	15,725.10	23,924.60	35,103.82	39,075.25	43,601.89	40,745.20	52,839.81	54,185.67	10,012.33
ISR (1)	2,513.93	2,513.93	3,341.00	3,341.00	3,572.53	3,572.53	3,930.95	3,930.95	1,252.72
UTILIDAD NETA	13,211.17	21,410.67	31,762.81	35,734.24	40,029.36	37,172.68	48,908.87	50,254.73	8,759.61

(1). Se prorroga el importe semestral para acumularlo trimestralmente.

ROSTICERÍA "GLADYS"

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL 1 DE AGOSTO 2002 AL 31 DE JULIO 2004

Con el financiamiento de UNICRÉDITO

CONCEPTO	2002	2003	2004
INGRESOS GENERADOS			
Ventas de pollo rostizado	476,350.00	1,293,876.00	860,361.00
Venta de menudencia	47,405.25	130,768.74	93,038.94
VENTAS TOTALES	523,755.25	1,424,644.74	953,399.94
COSTO DE PRODUCCION			
Costo de pollos	333,445.00	906,791.43	604,345.47
Costo de condimentos	32,044.00	83,816.00	55,275.40
TOTAL COSTO VENTA	365,489.00	990,607.43	659,620.87
UTILIDAD BRUTA	158,266.25	434,037.31	293,779.07
Gastos de venta	40,237.30	97,843.26	72,240.44
Gastos de admon.	74,310.00	171,675.00	103,465.00
Gastos de operación	114,547.30	269,518.26	175,705.44
UTILIDAD DE OPERACIÓN	43,718.95	164,519.05	118,073.63
Gastos financieros	4,069.25	5,992.90	1,035.81
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	39,649.70	158,526.16	117,037.82
ISR (1)	5,027.86	13,827.06	9,114.61
UTILIDAD NETA	34,621.84	144,699.09	107,923.20

ROSTICERÍA "GLADYS"

BALANCE GENERAL PROFORMA CON EL FINANCIAMIENTO DE UNICRÉDITO

	Del 1 Agosto al 31 Diciembre 2002	Del 1 de Enero al 31 Diciembre 2003	Del 1 de Enero al 31 de Julio 2004
ACTIVO			
CIRCULANTE			
Bancos	\$ 30,049.48	\$ 160,422.97	\$ 259,989.58
Inventario	11,484.38	12,814.04	0.00
Subtotal	41,533.86	173,237.01	259,989.58
ACTIVO FIJO			
Equipo de sacrificio	11,850.00	11,850.00	11,850.00
Equipo de rostizar	77,550.00	77,550.00	77,550.00
Accesorios	21,142.00	21,142.00	21,142.00
Depreciación	2,010.50	6,835.70	9,650.40
Subtotal	108,531.50	103,706.30	100,891.60
TOTAL DE A.DIFERIDO			
Instalaciones de gas	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Amortización	62.50	212.50	300.00
Subtotal	4,137.50	3,987.50	3,900.00
ACTIVO TOTAL	<u>\$ 154,202.86</u>	<u>\$ 280,930.81</u>	<u>\$ 364,781.18</u>
PASIVO			
PASIVO CORTO P.			
Proveedores	\$ 11,484.38	\$ 12,814.04	0.00
Documentos por pagar	30,559.60	11,258.80	0.00
Subtotal	42,043.98	24,072.84	0.00
PASIVO TOTAL	<u>42,043.98</u>	<u>24,072.84</u>	<u>0.00</u>
CAPITAL CONTABLE			
Capital	66,490.00	66,490.00	66,490.00
Utilidades acumuladas	11,047.04	45,668.88	190,367.97
Utilidades neta del ejercicio	34,621.84	144,699.09	107,923.20
CAPITAL C. TOTAL	112,158.88	256,857.97	364,781.18
PASIVO + CAPITAL CONTABLE	<u>\$ 154,202.86</u>	<u>\$ 280,930.81</u>	<u>\$ 364,781.18</u>

ROSTICERÍA "GLADYS"
FLUJO NETO DE EFECTIVO PROFORMA CON EL FINANCIAMIENTO DE UNICRÉDITO
 Del 1 de Agosto del 2002 al 31 de Julio del 2004

CONCEPTO	0	2002	2003	2004
ORIGENES				
Utilidad Neta	11,047.04	34,621.84	144,699.09	107,923.20
Depreciación		2,010.50	4,825.20	2,814.70
Amortización		62.50	150.00	87.50
Incremento de capital	1,910.00			
Incremento de proveedores	230.80	3,779.98	1,329.66	-12,814.04
Financiamiento de UNICRÉDITO		38,601.60	0.00	0.00
TOTAL	13,187.84	79,076.42	151,003.95	98,011.36
APLICACIONES				
Inventarios	230.80	3,779.98	1,329.66	-12,814.04
Activo fijo	1,910.00	44,052.00		
Activo diferido		4,200.00		
Pago de capital		8,042.00	19,300.80	11,258.80
TOTAL	2,140.80	60,073.98	20,630.46	-1,555.24
FLUJO NETO DE EFECTIVO	11,047.04	19,002.44	130,373.49	99,566.60
Saldo inicial		11,047.04	30,049.48	160,422.97
Saldo final	11,047.04	30,049.48	160,422.97	259,989.58

TMAR 35%
 TIR 112%
 VAN \$57,649.97

ROSTICERIA "GLADYS"

DEPRECIACION Y AMORTIZACION Presupuestada del 1o. Agosto 2002 al 31 Julio 2004

FINANCIAMIENTO DE COMPARTAMOS

Concepto	Importe	%	2002		2003				2004			Valor en libros 30-07-04
			III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	
Equipo de trabajo	15,500	10%	258.33	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	129.17	12,400
Total de depreciación			258.33	387.50	387.5	387.5	387.5	387.5	387.5	387.5	129.17	12,400
Amortización												
Gastos diferidos	500	5%	4.17	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	2.08	450
Total de amortización			4.17	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	6.25	2.08	450

Nota: con el financiamiento de COMPARTAMOS es preferible comprar un roscicero con valor de \$15,500 y \$500 para gastos de venta.

Meses más tarde con otro préstamo de COMPARTAMOS se realizará otra parte de la inversión. Optando por esto, para ir creciendo.

ROSTICERIA "GLADYS"

Cálculo del Impuesto Sobre la Renta* Proforma del 2o. Semestre del 2002 al 2o. Semestre del 2004

Concepto	2o. Semestre 02	1er. Semestre 03	2o. Semestre 03	1er. Semestre 4	2o. Semestre 04
Ingresos del año	431,516.75	689,170.00	735,474.74	807,158.33	146,241.61
3 SMG	20,969.25	20,969.25	20,969.25	20,969.25	20,969.25
Base gravable	410,547.50	668,200.75	714,505.49	786,189.08	125,272.36
Tasa	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
ISR	4,105.47	6,682.01	7,145.05	7,861.89	1,252.72

nota: considerar que este se cálculo con el préstamo de COMPARTAMOS.

ROSTICERIA "GLADYS"
PRESUPUESTO DE AMORTIZACION DEL FINANCIAMIENTO DE COMPARTAMOS.

QUINCENA	Capital Insoluto	Interés	Pago de Capital	Total
1	16000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
2	14,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
3	12,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
4	10,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
5	8,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
6	6,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
7	4,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
8	2,000.00	373.00	2,000.00	2,373.00
			16,000.00	18,984.00
			16,000.00	18,984.00

Nota: es para un plazo de 4 meses, después del cual se puede volver a contratar otro préstamo por la cantidad de \$30,000.

ROSTICERIA " GLADYS"

ESTADO DE RESULTADOS SIN ACUMULAR PROFORMA TRIMESTRAL del período 1o. Agosto 2002 al 31 de Julio 2004

Con el FINANCIAMIENTO DE COMPARTAMOS.

CONCEPTO	2002		2003				2004		
	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre
INGRESOS GENERADOS									
Ventas de pollo rostizado	140,175.00	252,645.40	308,340.00	319,032.00	337,392.00	329,112.00	361,268.00	367,225.00	131,868.00
Venta de menudencia	15,419.25	23,277.10	30,578.00	31,220.00	34,413.98	34,556.76	39,739.48	38,925.85	14,373.61
VENTAS TOTALES	155,594.25	275,922.50	338,918.00	350,252.00	371,805.98	363,668.76	401,007.48	406,150.85	146,241.61
COSTO DE PRODUCCION									
Costo de pollos	98,122.50	176,851.78	216,094.95	223,588.26	236,455.56	230,652.66	253,766.36	257,950.75	92,628.36
Costo de condimentos	9,107.90	17,403.81	19,610.00	19,502.00	21,962.00	22,742.00	22,904.40	22,677.00	9,694.00
TOTAL COSTO VENTA	107,230.40	194,255.59	235,704.95	243,090.26	258,417.56	253,394.66	276,670.76	280,627.75	102,322.36
UTILIDAD BRUTA	48,363.85	81,666.91	103,213.05	107,161.74	113,388.42	110,274.10	124,336.72	125,523.10	43,919.25
Gastos de venta	15,267.07	21,475.51	23,271.60	23,581.80	25,614.78	25,375.08	26,541.03	26,714.49	18,984.93
Gastos de admon.	25,380.00	39,330.00	42,840.00	42,840.00	42,840.00	43,155.00	44,290.00	44,290.00	14,885.00
Gastos de operación	40,647.07	60,805.51	66,111.60	66,421.80	68,454.78	68,530.08	70,831.03	71,004.49	33,869.93
UTILIDAD DE OPERACIÓN	7,716.77	20,861.39	37,101.45	40,739.94	44,933.64	41,744.02	53,505.69	54,518.61	10,049.32
Gastos financieros	2,238.00	746.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	5,478.77	20,115.39	37,101.45	40,739.94	44,933.64	41,744.02	53,505.69	54,518.61	10,049.32
ISR (1)	2,052.74	2,052.74	3,341.00	3,341.00	3,572.53	3,572.53	3,930.95	3,930.95	1,252.72
UTILIDAD NETA	3,426.03	18,062.66	33,760.45	37,398.94	41,361.12	38,171.49	49,574.75	50,587.67	8,796.60

(1). Se prorrateo el importe semestral para acumularlo trimestralmente.

ROSTICERÍA "GLADYS"

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002 Y 2003 Y AL 31 JULIO 2004

Con el financiamiento de COMPARTAMOS

CONCEPTO	2002	2003	2004
INGRESOS GENERADOS			
Ventas de pollo rostizado	392,820.40	1,293,876.00	860,361.00
Venta de menudencia	38,696.35	130,768.74	93,038.94
VENTAS TOTALES	431,516.75	1,424,644.74	953,399.94
COSTO DE PRODUCCION			
Costo de pollos	274,974.28	906,791.43	604,345.47
Costo de condimentos	26,511.71	83,816.00	55,275.40
TOTAL COSTO VENTA	301,485.99	990,607.43	659,620.87
UTILIDAD BRUTA	130,030.75	434,037.31	293,779.07
Gastos de venta	36,742.59	97,843.26	72,240.44
Gastos de admon.	64,710.00	171,675.00	103,465.00
Gastos de operación	101,452.59	269,518.26	175,705.44
UTILIDAD DE OPERACIÓN	28,578.17	164,519.05	118,073.63
Gastos financieros	2,984.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	25,594.17	164,519.05	118,073.63
ISR (1)	4,105.47	13,827.06	9,114.61
UTILIDAD NETA	21,488.69	150,691.99	108,959.01

ROSTICERÍA "GLADYS"

BALANCE GENERAL PROFORMA CON EL FINANCIAMIENTO DE COMPARTAMOS

	Del 1 Agosto al 31 Diciembre 2002	Del 1 de Enero al 31 Diciembre 2003	Del 1 de Enero al 31 de Julio 2004
ACTIVO			
CIRCULANTE			
Bancos	\$ 17,691.98	\$ 169,958.97	\$ 279,836.74
Inventario	11,484.38	12,814.04	0.00
Subtotal	29,176.36	182,773.01	279,836.74
ACTIVO FIJO			
Equipo de sacrificio	11,850.00	11,850.00	11,850.00
Equipo de rostizar	62,000.00	62,000.00	62,000.00
Accesorios	3,940.00	3,940.00	3,940.00
Depreciación	645.83	2,195.83	3,100.00
Subtotal	77,144.17	75,594.17	74,690.00
TOTAL DE A.DIFERIDO			
Instalaciones de gas	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Amortización	10.42	35.42	50.00
Subtotal	4,189.58	4,164.58	4,150.00
ACTIVO TOTAL	<u>\$ 110,510.11</u>	<u>\$ 262,531.76</u>	<u>\$ 358,676.74</u>
PASIVO			
PASIVO CORTO P.			
Proveedores	\$ 11,484.38	\$ 12,814.04	0.00
Documentos por pagar	0.00	0.00	0.00
Subtotal	11,484.38	12,814.04	0.00
PASIVO TOTAL	<u>11,484.38</u>	<u>12,814.04</u>	<u>0.00</u>
CAPITAL CONTABLE			
Capital	66,490.00	66,490.00	66,490.00
Utilidades acumuladas	11,047.04	32,535.73	183,227.72
Utilidades neta del ejercicio	21,488.69	150,691.99	108,959.01
CAPITAL C. TOTAL	99,025.73	249,717.72	358,676.74
PASIVO + CAPITAL CONTABLE	<u>\$ 110,510.11</u>	<u>\$ 262,531.76</u>	<u>\$ 358,676.74</u>

ROSTICERÍA "GLADYS"

FLUJO NETO DE EFECTIVO PROFORMA CON EL FINANCIAMIENTO DE COMPARTAMOS

Del 1 de Agosto del 2002 al 31 de Julio del 2004

CONCEPTO	0	2002	2003	2004
ORIGENES				
Utilidad Neta	11,047.04	21,488.69	150,691.99	108,959.01
Depreciación		645.83	1,550.00	904.17
Amortización		10.42	25.00	14.58
Incremento de capital	1,910.00			
Incremento de proveedores	230.80	3,779.98	1,329.66	-12,814.04
Financiamiento de COMPARTAMOS		16,000.00	0.00	0.00
TOTAL	13,187.84	41,924.92	153,596.65	97,063.72
APLICACIONES				
Inventarios	230.80	3,779.98	1,329.66	-12,814.04
Activo fijo	1,910.00	15,500.00	0.00	
Activo diferido		0.00		
Pago de capital		16,000.00	0.00	0.00
TOTAL	2,140.80	35,279.98	1,329.66	-12,814.04
FLUJO NETO DE EFECTIVO	11,047.04	6,644.94	152,266.99	109,877.76
Saldo inicial		11,047.04	17,691.98	169,958.97
Saldo final	11,047.04	17,691.98	169,958.97	279,836.74

TMAR 35%
TIR 259%
VAN \$86,762.63

GLOSARIO

A

Activo:- Todo aquello que posee en propiedad la empresa o le deben.

Acreedor:- Titular de un derecho establecido sobre una expresión creditoria, en virtud de la cual el ordenamiento jurídico le otorga la facultad de exigir a otra persona (deudor) del cumplimiento de un determinado deber jurídico.

Administración:- El esfuerzo de un grupo de personas que estudiando con los recursos y mediante el desempeño de sus labores principales, buscan una meta común.

Administración empírica:- Trabajo de organizar y dirigir una empresa que se hace más por la experiencia que tiene el dueño que por sus conocimientos.

Ahorro:- Lo que resta después del consumo. La actividad de no consumir.

Amortización:- Programas de los plazos de pagos sobre un préstamo necesarios para liquidarlo con el tiempo.

Aval:- Es aquella persona física o moral que ofrece su respaldo a la operación crediticia.

Avalúo:- Estimación del valor.

B

Bancos:- Instituciones financieras que intermedian recursos del público

ahorrador hacia los demandantes de créditos.

Banco de primer piso:- Son los bancos comerciales o multibancos, llamados así por la variedad de servicios que ofrecen de manera directa al público (ahorro, inversión, cheques, tarjetas de crédito, etc.).

Bancos de segundo piso:- Son aquellos que promueven fondos de fomento aunque llevan a cabo algunas operaciones de primer piso, por ejemplo NAFIN, que es un banco de desarrollo.

Buró de crédito:- Es una empresa que proporciona información sobre la experiencia crediticia de las personas físicas y morales, compuesta por todas las experiencias crediticias de las personas físicas o morales que se han investigado y cómo fue su comportamiento de pago en todos los créditos durante los últimos 24 meses.

C

Capital:- Es el conjunto de bienes invertidos por el empresario en el negocio, que viene a ser la diferencia entre su activo y pasivo. En términos bancarios, el principal de un crédito, es decir, sin incluir los intereses u otro concepto que no sea el importe del préstamo.

Capital contable:- Valor en libros de las acciones comunes, el capital pagado y las utilidades acumuladas de una empresa.

Capital Social:- Es el capital que se ha registrado a través de la protocolización de Actas.

Costo del capital:- Rendimiento de una inversión, o la tasa de interés que cobren por el capital invertido.

Costo de producción:- Es la suma de materia prima, mano de obra y gastos de fabricación.

Crédito a corto plazo:- Sirve para cubrir insuficiencias de caja, financiamiento de cuentas por cobrar, adquisición de insumos, pagos complementarios de impuestos y para el apoyo de algunas otras necesidades de capital de trabajo. Su plazo como línea calificada no deberá exceder de un año.

Créditos a largo plazo:- Se instrumentan a través de contratos que deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC), avales, garantías propias del crédito y en su caso garantías adicionales que podrán ser hipotecadas y deberán ser inscritas también en el RPPC. Su plazo es mayor de 5 años.

D

Deuda.- Obligación que uno tiene de pagar, satisfacer o reintegrar a otro.

F

Fideicomiso:- Es el contrato a través del cual las personas físicas o jurídicas, entregan a un banco, con carácter de fiduciario, bienes o derechos para la realización de fines lícitos.

Fideicomitente:- Persona física o moral que crea y constituye el fideicomiso, y

quien hace la transmisión de los bienes o derechos de los cuales será titular la entidad Fiduciaria, para realizar las finalidades que se persiguen.

Fiduciario:- Legatario a quien encomienda u ordena el causante el todo o parte del bien.

Flujo de efectivo:- Es el resultado de una serie de desembolsos de caja y de ingresos de caja combinados como resultado futuro de una inversión.

G

Garantía.- Afianzamiento, fianza. Cosa dada para la seguridad de algo o de alguien.

H

Hipoteca:- Entrega como garantía de propiedades de bienes raíces para garantizar un préstamo.

I

Intermediarios Financieros:- Son los diferentes tipos de instituciones con autorización para descontar créditos al amparo de los programas de Nacional Financiera.

Inversión:- Gastos para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. En economía, supone un aumento del *stock* de capital real del país, sobre todo del productivo, como fábricas, maquinaria o medios de transporte, así como el aumento del capital humano como mano de obra calificada.

Inversionista:- Se refiere a la persona que realiza la inversión.

L

Línea de crédito:- Obligación moral de un banco de conceder prestamos hasta cierto máximo

especificado cuando una empresa desee tomar prestado.

O

Operaciones de primer piso:- Cuando Nacional Financiera otorga prestamos directamente al acreditado final sin necesidad de un intermediario financiero bancario o no bancario.

P

Pasivos:- Es todo aquello que la empresa debe.

Período de gracia:- Es aquel durante el cual no se hacen pagos a capital, sólo a intereses.

Persona física.- Quien como individuo realiza una actividad para obtener un ingreso.

Persona moral.- Entidad formada para la realización de los fines colectivos y permanentes de los hombres, a la que el derecho objetivo reconoce capacidad para tener derechos y obligaciones.

Plazo:- Es el tiempo en que se espera pagar el crédito, destacando si requerirá un periodo de gracia y por cuánto tiempo, considerando que para los intermediarios financieros la gracia se da a partir del día en que se entrega el crédito.

R

Riesgo.- Amenaza que corren las empresas al invertir derivado de circunstancias que se pueden prever, pero no eludir.

Régimen de Pequeños Contribuyentes:- Es una opción de pago del impuesto sobre la renta que tienen las personas físicas de baja capacidad económica y administrativa, que realicen actividades empresariales y únicamente enajenen bienes o presten servicios al público en general.

S

Sociedades Financieras de Objeto Limitado:- Son personas morales que tienen por objeto captar recursos mediante la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores Intermediarios, y otorgar créditos para determinada actividad o sector.

T

Tasa de interés:- Número decimal (o porcentual) a través del cual se especifican las cantidades que por concepto de interés pagan algunos instrumentos, como son las obligaciones.

Tasa de rendimiento:- Ganancia que se obtiene por alguna inversión, expresada en forma decimal o porcentual.

Tasa TIE:- Es la tasa de interés intercambiaría de equilibrio a plazo de 28 días, publicada diariamente por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

Título de crédito.- Documento que autoriza al portador legítimo para ejercitar contra el deudor y transferir el derecho literal y autónomo en él consignado.

U

Utilidad:- Es lo que queda después de restarle a los ingresos, los gastos.

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Descripción	Página
1.1	Tasa de interés y requisitos que exigen los bancos comerciales para conceder un crédito	14
1.2	Tasas de interés activas de la banca comercial, 2000-2002	15
1.3	Clasificación de las empresas a nivel nacional según el número de trabajadores	20
1.4	Estructura porcentual de las empresas a nivel nacional según tamaño y sector de actividad económica	26
1.5	Estructura porcentual del empleo en las MyPE'S según sector de actividad económica a nivel nacional	26
1.6	Estructura porcentual de las empresas según tamaño y sector de actividad en el estado de Oaxaca	29
1.7	Estructura porcentual del empleo en las MyPE'S según sector de actividad económica en el estado de Oaxaca	29
2.1	Comparativo de los indicadores de bienestar en los municipios de Huajuapán y Chilapa con la media nacional y estatal	42
2.2	Tasas de interés interbancarias	59
3.1	Instrumentos de financiamiento para las empresas	74
4.1	Fuentes de financiamiento a corto plazo	82
4.2	Fuentes de financiamiento a largo plazo	83
4.3	Fuentes de financiamiento a diferentes plazos	84
4.4	Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento	85
4.5	Características y problemáticas de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa	92
4.6	Requisitos más comunes para contratar un crédito con la banca comercial	94
4.7	Requisitos de la banca de desarrollo para otorgar un crédito	95
4.8	Necesidades de financiamiento de las MyPE'S y esquema financiero acorde	97
5.1	Flujos de efectivo esperados con el financiamiento de UNICRÉDITO	115
5.2	Flujos de efectivo esperados con el financiamiento de COMPARTAMOS	116
A.10.1	Porcentajes de apoyo del fideicomiso FOMMUR	186
A.10.2	Gradualidad para los financiamientos del FOMMUR	187

ÍNDICE DE GRÁFICAS

No.	Descripción	Página
1.1	Estructura porcentual de las empresas a nivel nacional según tamaño	27
1.2	Estructura porcentual del empleo generado en las MPyME'S a nivel nacional	27
1.3	Estructura porcentual de empresas según tamaño en el estado de Oaxaca	30
1.4	Estructura porcentual del empleo en las MPyME'S del estado de Oaxaca	30
2.1	Estructura porcentual de las empresas según sector de actividad económico	48
2.2	Estructura porcentual de las empresas según tamaño y sector de actividad	48
2.3	Estructura de las empresas según persona que las dirige	49
2.4	Estructura porcentual de las empresas según tipo de personal	50
2.5	Estructura porcentual de las empresas según elaboración o no de un plan de negocios	51
2.6	Estructura de las empresas con o sin objetivos por cumplir	51
2.7	Estructura porcentual de las empresas según características del producto o servicio que brindan	52
2.8	Estructura porcentual de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa según disponibilidad de maquinaria	53
2.9	Estructura de las MyPE'S encuestadas según mercados que atienden	54
2.10	Estructura porcentual de las MyPE'S de Huajuapán y Chilapa según problemáticas que enfrentan	55
2.11	Estructura porcentual de las empresas que han solicitado financiamiento a la banca de desarrollo	56
2.12	Estructura porcentual de las instituciones que han apoyado a las MyPE'S	57
2.13	Estructura porcentual de las empresas que conocen de las garantías y requisitos que exigen las instituciones de crédito	57
2.14	Estructura porcentual de las empresas a las que se les facilita cumplir con las garantías y requisitos de las instituciones de crédito	58
2.15	Estructura porcentual de microempresas que necesitaron financiamiento para iniciar	60
2.16	Estructura porcentual de microempresas a nivel nacional según fuente de financiamiento	60
2.17	Estructura porcentual de MyPE'S que han solicitado apoyo a la banca de desarrollo	61
2.18	Estructura porcentual de las empresas que conocen de la flexibilidad de la banca de desarrollo para otorgar un préstamo	61
2.19	Estructura porcentual de empresas que conocen como funcionan los programas de la banca de desarrollo	62
2.20	Estructura porcentual de MyPE'S según adopción de nueva tecnología	63
2.21	Estructura porcentual de las empresas según disponibilidad para invertir en tecnología, maquinaria y equipo	64
2.22	Estructura porcentual de las empresas según conocimiento de cómo operan las instituciones de apoyo a las MyPE'S	65

ÍNDICE DE FIGURAS

	Descripción	Página
1.	Diagrama del Flujo Circular de la Renta	11
2.	Factores internos y externos que afectan a la empresa	18
3.	Microlocalización geográfica de Huajuapán y Chilapa	40
4.	Círculo vicioso de la pobreza	45
A.10.1.	Diagrama del Flujo del Microcrédito	184

SIGLAS Y ABREVIATURAS

BANAMEX	Banco Nacional de México
BITAL	Banco Internacional
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CFE	Comisión Federal de Electricidad
DF	Distrito Federal
FAMPYME	Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
FIDEAPO	Fondo de Fomento Estatal para Actividades Productivas de Oaxaca
FINAFIN	Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para Empresas en Solidaridad
FOMMUR	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
GF	Gobierno Federal
IEPS	Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios
INEGI	Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
ISR	Impuesto Sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado
NAFIN	Nacional Financiera
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
RPPC	Registro Público de la Propiedad y del Comercio
SSA	Seguridad Social y Asistencia
SE	Secretaría de Economía antes SECOFI
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SEDIC	Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial de Oaxaca
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
TELMEX	Teléfonos de México
TIIE	Tasa Interbancaria de Equilibrio
TIR	Tasa Interna de Retorno
TMAR	Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable
M.E.	Moneda Extranjera
M.N.	Moneda Nacional
M.S.N.M.	Metros Sobre el Nivel del Mar
MyPE'S	Micro y Pequeñas Empresas
NE	No Especificado
PEA	Población Económicamente Activa
UDIS	Unidades de Inversión
UNICRÉDITO o UCH	Unión de Crédito Agropecuaria, Industrial y Comercial de Huajuapán
UCREMIX	Unión de Crédito de la Mixteca
VAN	Valor Actual Neto

BIBLIOGRAFÍA

- [1]. ALAVEZ Tello, Lizbeth (2001). "Micro, pequeña y mediana empresa en México. Importancia social y económica". *Adminístrate Hoy*. Número 82, año VII, México: Pág. 20-22.
- [2]. ANZOLA Rojas, Sérvulo (1993). "Administración de pequeñas empresas". Mc Graw Hill, México: 297 p.
- [3]. ANZURES, Maximino (1983). "Contabilidad general". Porrúa, Segunda Edición, Vigésimo Séptima Reimpresión, México, 1983: 600 p.
- [4]. BERÉNYI B, Laszlo y Rosa Elba Monroy R (2001). "¿Tienen futuro las pequeñas empresas?". *Adminístrate Hoy*. Número 82, año VII, México, febrero: Pág. 10-16.
- [5]. CAMPOS M., Lina (1995). "Prioridad, el Fomento a la MPYME'S". *Economía Nacional*. Número 179. México: Pág. 6-8.
- [6]. CARRIÓN Rodríguez, Eugenio (1997). "SECOFI: modernización del comercio en México". *Amecop*. Vol. XI, Número 50. México: Pág. 23-27.
- [7]. Código Fiscal Federal. ISEF. Fisco Agenda 1999.
- [8]. Diario Oficial de la Federación (2001). Acuerdo por el cual se dan a conocer las reglas de Operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, Primera Sección, Secretaría de Economía, México, 19 de febrero de 2001.
- [9]. ___ Primera sección, Secretaria de Economía, Acuerdo por el que se dan a conocer las reglas de Operación del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, México, <http://www.pemsa.com.mx>, febrero 2001.
- [10]. DÍAZ Amador, María del Carmen (2001). "El microcrédito: experiencia mexicana, retos y oportunidades". *El mercado de valores*. Número 12, año LXI, México, diciembre 2001: Pág. 5-9.
- [11]. DÍAZ Mondragón, Manuel. "Estructura Financiera". *Adminístrate Hoy*. Número 70, año VII, México, febrero 2000: Pág. 64-70.
- [12]. ___ "Comentarios y propuestas al sistema financiero". *Adminístrate Hoy*. Número 89, año VIII. México, septiembre 2001: Pág. 53-60.
- [13]. DOMÍNGUEZ Chávez, Guillermo (2001). "Financiamiento al microempresario". *Adminístrate Hoy*. Número 87, año VIII. México, julio 2001: Pág. 34-38.
- [14]. DORNBUSCH, Rudiger, et al. "Macroeconomía" Tr. Esther Rabasco y Luis Toharia. Mc Graw Hill. Séptima Edición, México, 1998: 383 p.
- [15]. FISCHER, Stanley, et al. "Economía", McGraw Hill. Segunda Edición, México, 1993: 1005 p.
- [16]. FISCHER, Laura y Alma Navarro Vega (1996). "Introducción a la investigación de mercados", Mc Graw Hill, Tercera Edición, México: 162 p.

- [17]. GARIBAY M, David (2001). "Acciones de apoyo para las MPyME'S". NAFIN. Teleconferencia en disco.
- [18]. GARCÍA DE LEÓN Campero, Salvador (1998). "Los Micronegocios en México". *Adminístrate Hoy*. Número 48, año IV , México, abril 1998: Pág. 6-15.
- [19]. GUZMÁN Gómez, Delfino (2000). "Monografía de Chilapa". Encuadernadora Colón. Oaxaca, México: 148 p.
- [20]. HARRIS, Laurence (1985). "Teoría monetaria". Tr. Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México: 583 p.
- [21]. HERNÁNDEZ Marqués, Baldemar. "Curso de Economía". Universidad Autónoma de Tabasco. México: 103 p.
- [22]. HERNÁNDEZ Sampieri, Roberto, et al (1991). "Metodología de la investigación". Mc Graw Hill, Segunda Edición, México, 2000: 501 p.
- [23]. HERRERA Avendaño, Carlos E. (1998). "Fuentes de financiamiento". Editorial SICCO, México: 220 p.
- [24]. HERRERA Avendaño, Carlos E. (2000). "Alianzas estratégicas". *Adminístrate Hoy*. Número 69, año VII, México, enero 2000: Pág. 12-17.
- [25]. H. Ayuntamiento de Huajuapán de León (1998). Plan de Desarrollo Urbano de la H. Ciudad de Huajuapán de León, Oax.
- [26]. INEGI. Indicadores de bienestar en México 2001. Talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- [27]. ____ Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 2001. Tomo I. INEGI, Méx., 488 p.
- [28]. ____ Anuario Estadístico del Estado de Oaxaca, 2001. Tomo I y II. INEGI, México, 748 p.
- [29]. ____ Censos Económicos 1999 (*Resultados Oportunos*). Disco Compacto, INEGI, México, 2000.
- [30]. ____ Estado de Oaxaca. El municipio de Huajuapán, 2000. INEGI, México.
- [31]. ____ Enumeración Integral, 1998. INEGI, México.
- [32]. ____ Imágenes Económicas. Censos 1998. INEGI, México.
- [33]. KOONTZ, Harold y Heinz Weihrich. "Administración. Una perspectiva global". Mc Graw Hill, Onceava Edición, México, 1998: 796 p.
- [34]. KUROSE, Nobuhiro (1996). "Estrategia administrativa para la pequeña y mediana empresa en Japón". *El Mercado de Valores*. NAFIN. Núm. 7, año LVI, México, julio 1996:43-50 p.
- [35]. LEVY, Luis Haime (1998). "Reestructuración integral de empresas". ISEF, Segunda reimpresión, México: 232 p.
- [36]. LOYOLA, J.A y Macario Schettino (1994). "Estrategia empresarial en una economía global". Editorial Iberoamericana / IMEF / ITESM, México.

- [37]. MÉNDEZ M., Silvestre. "Problemas económicos de México". Mc Graw Hill, Tercera edición, México, 1994: 379 p.
- [38]. MENDOZA Guerrero, Telésforo (1984). "Ciudad de Huajuapam de León, Oax.". Colección Glifo, México, octubre 1984: 94 p.
- [39]. ____ "Monografía del distrito de Huajuapam, Oax". Colección Glifo, México, 1992: 255 p
- [40]. MONTAÑO Sánchez, Francisco Arturo (2002). "Créditos para importación y exportación". *Adminístrate Hoy*. Número 93, año VIII, México, enero 2002: Pág. 50-54.
- [41]. MORALES Castro, Arturo (2001). "Riesgo crediticio. Fondo para la micro, pequeña y mediana empresa". *Adminístrate Hoy*. Núm. 84, año VII, México, abril de 2001: Pág. 38-49.
- [42]. MORENO Fernández, Joaquín (1984). "Las finanzas en la empresa". UNAM, Primera Reimpresión, México, 1984: 454p.
- [43]. MÜNCH Galindo, Lourdes y José García Martínez. "Fundamentos de administración". Editorial Trillas, Quinta Edición, México, 1990: 240 p.
- [44]. MURAT, José. Programa de Desarrollo Regional Mixteca.
- [45]. ____ Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno 1999-2000. Oaxaca, Gobierno Constitucional del Estado de Oaxaca.
- [46]. NURKSE Ragnar (1955). "Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados". Tr. Martha Chávez. FCE, México, 1980: 172 p.
- [47]. ORTIZ Segura, Elsa (1999). "Chilapa de Díaz. Un rincón en la Mixteca Alta". México: 156 p.
- [48]. OTERO, María y Elisabeth Rhyne (1998). "El nuevo mundo de las finanzas microempresariales". Editorial Plaza y Valdés Editores, Primera Reimpresión, México: 338 p.
- [49]. PARDINAS, Felipe (1969). "Metodología y técnicas de investigación en ciencias sociales" Siglo veintiuno editores, Treinta y seisava Edición, México, 1999: 241 p.
- [50]. PERAZA, Raúl. "Financiamiento a su medida". *Entrepreneur*. Número 10, Vol. 9. México: Pág. 45-54.
- [51]. POMAR Fernández, Silvia y Martín Rivera Guerrero (1998). "Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa". Editorial Palabra en Vuelo SA DE CV. UAM, México: 148 p.
- [52]. PORTER, Michael E (1982). "Estrategia competitiva". ECSA, Vigésima sexta Reimpresión. México, 1999: 407 p.
- [53]. Programa de Desarrollo Rural Integral de las Mixtecas Oaxaqueñas Alta y Baja. 1984 –1988. Gobierno de E.U.M y Gobierno de Oaxaca. México: 185 p.
- [54]. REYES Ponce, Agustín. (1966). "Administración". Editorial Limusa, Primera Parte. Vigésima novena reimpresión. México 1982: 188 p.

-
- [55]. RODRÍGUEZ Valencia, Joaquín (2000). "Empresas familiares propiedad de mujeres y en el hogar". *Adminístrate Hoy*. Número 72, año VI, México, 2000: pág. 12-17.
- [56]. ____ (1997). "Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa". ECAFSA, Primera Reimpresión. México: 238 p.
- [57]. ____ (1993). "Cómo administrar pequeñas y medianas empresas". ECAFSA, México: 333 p.
- [58]. ROSALES Méndez, Bernardo (1987). "Análisis socioeconómico de la producción agrícola en la mixteca oaxaqueña". UNAM, México.
- [59]. SAMUELSON, Paul y William Nordhaus. "Economía". Mc Graw Hill. Duodécima Edición. México, 1998: 1156 p.
- [60]. SANCHEZ Miranda, Arnulfo (2000). "Estrategias financieras de los impuestos". Editorial SICCO, México: 270 p.
- [61]. Secretaría de Educación Pública (1994). "Oaxaca. Historia y Geografía". SEP, 3er. Grado, Segunda Reimpresión, México 1997: 159 p.
- [62]. SECOFI. "Administración Básica". *Toma de decisiones. Manual y cuaderno de trabajo del comerciante*. ITESM. (Programa de Capacitación y Modernización del comercio detallista), 1998.
- [63]. SIMÓN, Marcelo Fernando (1997). " Los emprendedores en acción". Editorial de Belgrano, 200 p.
- [64]. VAN Horne, James y John M. Wachowicz, Jr. (1992). "Fundamentos de administración financiera". Editorial Pearson Educación, Octava edición, México, 1994. 859 p.
- [65]. VAZQUEZ Mota, Josefina (2001). "Hambre, Desnutrición y Pobreza: Una Solución de Todos". *Comercio Exterior* Vol. 51, Núm. 10, México, Octubre de 2001. 920 p.