



# **UNIVERSIDAD DE SOTAVENTO A.C.**



---

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA

“HISTORIA DE LAS PYMES EN MÉXICO Y SU FUENTE DE FINANCIAMIENTO.”

**TESIS PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADA EN CONTADURÍA**

PRESENTA:

**HYRLEN PALACIOS ROJAS**

ASESOR DE TESIS:

**L.C. MÓNICA BERENICE ORDAZ HERNÁNDEZ**

Coatzacoalcos, Veracruz

2012.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## INDICE

INTRODUCCION .....	5
CAPÍTULO I: GENERALIDADES .....	7
1.1 Planteamiento del problema .....	7
1.2 Hipótesis .....	8
1.3 Objetivos.....	11
1.4 Importancia del estudio .....	12
1.5 Limitación del estudio .....	13
CAPÍTULO II: ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS.....	15
2.1 Definición de empresa.....	15
2.2 objetivos.....	15
2.3 Clasificación .....	16
2.4 Etapas del proceso administrativo .....	20
CAPÍTULO III: ANTECEDENTES DE LAS PYMES .....	24
3.1 Antecedentes .....	24
3.1.1 concepto PYME .....	24
3.1.2 Clasificación de las pymes.....	25
3.1.3 Ventaja de las pymes .....	25
3.1.4 Desventajas de la pymes .....	26
3.1.5 Características generales de la Pymes .....	26
3.2 SITUACIÓN ECONÓMICA, LABORAL Y SOCIAL.....	27
3.2.1 Importancia de las pymes para el desarrollo del país .....	29
3.2.2 Obstáculos y problemas de las pymes .....	30
3.3 los errores más comunes de las PYMES. ....	32
CAPÍTULO IV: FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO.....	35
4.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	35

4.1.2 Banca Múltiple.....	35
4.1.3 Banca De Desarrollo.....	45
4.2 Tipos de financiamiento .....	48
4.3 Los Financiamientos a corto plazo.....	48
4.3.1 Crédito Bancario .....	49
4.3.2 Créditos Comerciales .....	50
4.3.3 Financiamiento por cuentas de inventarios .....	51
4.3.4 Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar.....	52
4.3.5 Línea De Crédito .....	53
4.3.6 Pagaré .....	54
4.3.7 Papeles Comerciales.....	56
4.4 Financiamientos A Largo Plazo .....	57
4.4.1 Arrendamiento Financiero.....	57
4.4.2 Bonos .....	58
4.4.3 Crédito Hipotecario .....	60
4.4.4 Crédito De Habilitación O Avío. ....	60
4.4.5 Crédito Refaccionario .....	63
4.4.6 Emisión De Acciones.....	64
4.4.7 Fideicomisos.....	65
4.5 Fuentes Alternativas De Financiamiento Pymes .....	66
4.5.1 Arrendamiento De Activos Del Fabricante.....	67
4.5.2 El Crédito De Proveedores .....	68
4.5.3 Las Tarjetas De Crédito De Las Tiendas Departamentales .....	70
4.5.4 Patrocinio, Subsidios Y Apoyos De Los Proveedores.....	71
4.5.5 Venta O Renta De Activos Obsoletos O No Estratégicos.....	72
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA.....	74

5.1 Metodología.....	74
5.2 Sujetos.....	74
5.3 Fuentes primarias y fuentes secundarias.....	75
5.4 Población y muestra.....	76
5.5 Técnicas de muestreo.....	77
5.6 Determinación del tamaño de la muestra.....	82
5.7Material.....	83
5.7.1 Encuesta.....	83
5.8 Procedimiento.....	85
<b>CAPÍTULO VI: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS TECNICAS DE INVESTIGACION APLICADAS.....</b>	<b>87</b>
6.1 Análisis Y Evaluación De Las Encuestas Aplicadas.....	87
<b>CONCLUSIÓN.....</b>	<b>99</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>102</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>103</b>

## INTRODUCCION

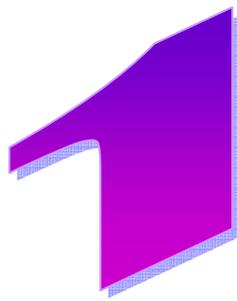
En el presente trabajo fue realizado con la finalidad de dar a conocer la historia de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en México y sus fuentes de financiamiento. Su objetivo principal es saber si en realidad las pymes cuentan con financiamientos adecuados a sus necesidades.

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son el motor de la economía en la gran mayoría de los países del mundo. Sin embargo, son las grandes empresas las que reciben el mayor reconocimiento, ya que manejan las marcas famosas, las campañas de marketing-publicidad y acaparan la mayor parte de los medios de comunicación. El mundo empresarial tiene una gran deuda de reconocimiento con millones de empresarios PYME, verdaderos campeones ocultos, héroes de los negocios que contra todo pronóstico y probabilidad, con escenarios adversos y restricciones financieras, con muy pocos programas efectivos de apoyo y una constancia casi enfermiza, hacen sobrevivir y crecer sus empresas para construir una sociedad y un futuro mejor.

Las PYMES tienen necesidades particulares, únicas y diferentes que hacen que muchos de los principios generales de la administración deban ser adaptados y ajustados antes de implementarlos adecuadamente en las empresas pequeñas y medianas. La escasez de recursos, la falta de liquidez, el aislamiento, la inexperiencia gerencial, la escasa utilización de la tecnología, la falta de competitividad global, la falta de visión y pensamiento estratégico, un bajo nivel de desarrollo en marketing y una tendencia a ser mejores en producción que en el área comercial, suelen ser algunos de los retos y problemas que no logran superar muchas PYMES y terminan cerrando sus puertas al público. El hecho de no encontrar los caminos de la competitividad y prosperidad empresarial lleva a la muerte a miles de empresas en nuestros países, dejando como consecuencia niveles cada vez más altos de desempleo, deudas y decepción entre sus emprendedores, y un nivel más bajo de calidad de vida para todos los relacionados con el proyecto empresarial que ha fracasado.

En resumen, las pymes juegan un papel muy importante en la economía de México. Espero que al finalizar la presente lectura haya cumplido con el objetivo principal de la misma, el cual es concientizar a la población de la importancia que tienen las pymes para el país y que debería de haber más apoyo y así los pequeños y medianos empresarios puedan subsistir en el mercado.

# CAPÍTULO



# GENERALIDADES

## CAPÍTULO I: GENERALIDADES

### 1.1 Planteamiento del problema

Todo problema surge a raíz de una dificultad; ésta se origina a partir de una necesidad, en la cual aparecen dificultades sin resolver. De ahí la necesidad de hacer un planteamiento adecuado del problema a fin de no confundir efectos secundarios del problema a investigar con la realidad del problema que se investiga.

**Arias Galicia**; considera que no solamente es necesario visualizar el problema, sino además plantearlo adecuadamente.

Por tanto, el planteamiento va a establecer la dirección del estudio para lograr ciertos objetivos, de manera que los datos pertinentes se recolectan teniendo en mente esos objetivos a fin de darles el significado que les corresponde.<sup>1</sup>

“El planteamiento del problema es la primera fase de la investigación y la más importante, porque su función consiste en orientar todo el trabajo, por tanto, el más pequeño error o deficiencia repercutirá en todo el desarrollo de la investigación”<sup>2</sup>

La formulación del problema se inicia exponiendo términos generales, a veces precisos, la cuestión que se pretende estudiar a medida que se avanza en el proceso de investigación y se consultan datos empíricos y revisan diversas consideraciones teóricas y elementos históricos sobre el asunto, el problema empieza a plantearse en forma más clara y precisa.<sup>3</sup>

Un problema debe plantearse con claridad y precisión, evitando términos vagos o redundantes. Por lo general se enuncia en forma de pregunta.

En el presente trabajo haremos referencia a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), por lo cual se define como una fuerza que impulsa la economía, basada en el desarrollo de pequeños grupos, de uno o varios empresarios, que busca un medio de subsistencia y desarrollo en el mercado, ocupando sus propios medios para lograrlo, por lo que al plantear el problema hacemos la siguiente pregunta: **¿Cuáles son algunos de los factores que determinan que las pymes no progresen en México?**

---

<sup>1</sup> TAMAYO Y TAMAYO, Mario, El Proceso de la Investigación, Limusa Noriega Editores.

<sup>2</sup> MERCADO, Salvador, ¿cómo hacer una tesis? 4° ed. México, Porrúa, 2002, p12.

<sup>3</sup> ROJAS SORIANO, Raúl, Guía para realizar investigaciones sociales, 34°. Ed. México, Plaza Valdez, 2002, pp.69-70

## 1.2 Hipótesis

Es una proposición aceptable que ha sido formulada a través de la recolección de información y datos, aunque no esté confirmada, sirve para responder de forma tentativa a un problema con base científica.

Una hipótesis puede usarse como una propuesta provisional que no se pretende demostrar estrictamente, o puede ser una predicción que debe ser verificada por el método científico. En el primer caso, el nivel de veracidad que se otorga a una hipótesis dependerá de la medida en que los datos empíricos apoyan lo afirmado en la hipótesis.<sup>4</sup>

“La hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado deben ser formuladas a manera de proposiciones, son respuestas provisionales a las preguntas de investigación”<sup>5</sup>

“La hipótesis es el eslabón entre la teoría y la investigación, que nos lleva al descubrimiento de nuevos hechos. Por tal, sugiere explicación a ciertos hechos y orienta la investigación a otros.

Grasseau expresa: la hipótesis es una suposición de una verdad que aún no se ha establecido, es decir, una conjetura que se hace sobre la realidad que aun no se conoce y que se ha formulado precisamente con el objetivo de llegar a conocerla.”<sup>6</sup>

### Forma adecuada de plantear las hipótesis

Para que las hipótesis puedan ser verificadas empíricamente deben reunir los siguientes requisitos:

- Las hipótesis deben referirse solo a un ámbito determinado de la realidad social. Esta especificidad es necesaria, ya que las hipótesis en ciencias sociales pueden someterse a prueba en un universo y contexto bien definidos.
- Los conceptos de las hipótesis deben ser claros y precisos. En la definición de los conceptos es aconsejable señalar las operaciones o elementos

---

<sup>4</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis\\_\(m%C3%A9todo\\_cient%C3%ADfico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis_(m%C3%A9todo_cient%C3%ADfico))

<sup>5</sup> Roberto Hernández sampieri 4° ed. Mc Graw Hill, México. p.122.

<sup>6</sup> Tamayo y Tamayo Mario, 5° ed. Limusa. P.152-153.

concretos que permitan decir adecuadamente los conceptos que se manejen. En las hipótesis, los conceptos son las variables y las unidades de análisis.

- Los conceptos de las hipótesis deben contar con realidades o referentes empíricos u observables. Las hipótesis que incluyen cuestiones morales o religiosas pueden ser importantes como parte de la ideología de un grupo social, pero no pueden verificarse.
- El planteamiento de las hipótesis debe prever las técnicas para probarlas. Muchas hipótesis elaboradas en las ciencias sociales no pueden probarse por falta de técnicas adecuadas. De ahí la necesidad de formular hipótesis que estén relacionadas con técnicas disponibles para su verificación.

Roberto Hernández Sampeire considera los siguientes tipos de hipótesis:

- Hipótesis nula: Para todo tipo de investigación en la que tenemos dos o más grupos, se establecerá una hipótesis nula.

La hipótesis nula es aquella que nos dice que no existen diferencias significativas entre los grupos.

Una hipótesis nula es importante por varias razones:

- Es una hipótesis que se acepta o se rechaza según el resultado de la investigación.
- El hecho de contar con una hipótesis nula ayuda a determinar si existe una diferencia entre los grupos, si esta diferencia es significativa, y si no se debió al azar.

No toda investigación precisa de formular hipótesis nula. Recordamos que la hipótesis nula es aquella por la cual indicamos que la información a obtener es contraria a la hipótesis de trabajo.

- Hipótesis conceptual: es la hipótesis que se formula como resultado de las explicaciones teóricas aplicables a nuestro problema. Nos ayuda a explicar desde el punto de vista teórico el fenómeno que estamos investigando.

Es la hipótesis orientadora de la investigación, intenta enfocar el problema como base para la búsqueda de datos. No puede abarcar más de lo propuesto en los objetivos de la investigación o estar en desacuerdo con ellos.

- Hipótesis de trabajo: es aquella que le sirve al investigador como base de su investigación, o sea, trata de dar una explicación tentativa al fenómeno que se está investigando. Ésta es la hipótesis que el investigador tratará de aceptar como resultado de su investigación, rechazando la hipótesis nula.

Se dice que la hipótesis de trabajo es operacional por presentar cuantitativamente la hipótesis (en términos medibles) conceptual o general.

- Hipótesis alternativa: para no perder tiempo en búsquedas inútiles, es necesario hallar diferentes hipótesis alternativas como respuesta a un mismo problema y elegir entre ellas cuáles y en qué orden vamos a tratar su comprobación.

Toda hipótesis constituye, un juicio o proposición, una afirmación o una negación de algo. Sin embargo, es un juicio de carácter especial. Las hipótesis son proposiciones provisionales y exploratorias y, por tanto, su valor de veracidad o falsedad depende críticamente de las pruebas empíricas disponibles. En este sentido, la replicabilidad de los resultados es fundamental para confirmar una hipótesis como solución de un problema.

La hipótesis de investigación es el elemento que condiciona el diseño de la investigación y responde provisionalmente al problema, verdadero motor de la investigación. Como se ha dicho esta hipótesis es una aseveración que puede validarse estadísticamente. Una hipótesis explícita es la guía de la investigación, puesto que establece los límites, enfoca el problema y ayuda a organizar el pensamiento.<sup>7</sup>

De lo anterior podemos deducir lo siguiente; una hipótesis es una proposición aceptable que ha sido formulada a través de la recolección de información y datos, aunque no está confirmada sirve para responder de forma tentativa a un problema. Por tanto en la presente investigación acerca de la historia de las pymes en México y su fuente de financiamiento la hipótesis que se planteó es la siguiente:

**“Las pymes en México son organizaciones que no crecen debido a la falta de un proceso administrativo y que no cuentan realmente con fuentes de financiamiento”**

---

<sup>7</sup> HERNÁNDEZ SAMPEIRE, Roberto, Metodología de la investigación, 2da.ed. México, Mac Graw Hill, 2000, pp. 22-26.

### **1.3 Objetivos**

Es el enunciado claro y preciso de los propósitos por los cuales se lleva a cabo de la investigación. El objetivo del investigador es llegar a tomar decisiones y a desarrollar una teoría que le permita generalizar y resolver en la misma forma problemas semejantes en el futuro. Todo trabajo de investigación es evaluado por el logro de los objetivos de la investigación. Los objetivos deben haber sido previamente formulados y seleccionados al comienzo de la investigación.

La evaluación de la investigación se realiza con base en los objetivos propuestos y pueden ser sumativa, es decir, progresivas; esto lleva a clasificar los distintos niveles de resultados que se quieren lograr en la investigación. Si la investigación es planeada científicamente, debe tener validez en cada una de sus etapas en razón de objetivos, y el logro de éstos en cada etapa es lo que permite pasar a la siguiente.

Al final de la investigación, los objetivos han de ser identificables con los resultados; es decir, toda la investigación deberá estar respondiendo a los objetivos propuestos.

Los objetivos son fundamentales en la investigación, ya que sin ellos es imposible decidir sobre los medios de realización de la misma.

#### **Objetivo general**

Consiste en enunciar lo que se desea conocer, lo que se desea buscar y lo que se pretende realizar en la investigación; es decir, el enunciado claro y preciso de las metas que se persiguen en la investigación a realizar.

#### **Objetivo específico**

Son los que identifican las acciones que el investigador va a realizar para ir logrando dichos objetivos. Los objetivos específicos se van realizando en cada una de las etapas de la investigación. Éstos deben ser evaluados en cada paso para conocer los distintos niveles de resultados.

Los objetivos por tanto, indican hacia donde llevarán nuestros esfuerzos en el proceso de investigación.

**El objetivo principal de la presente investigación es conocer sus diversas fuentes de financiamiento y así proporcionar una perspectiva al lector para que éste conozca los factores y la situación real en las que se encuentran las pymes ya que éstas buscan un medio de subsistencia y crecimiento en el mercado al no contar con un sistema de financiamiento real para su desarrollo.**

**Los objetivos específicos del presente trabajo son:**

- Conocer las fuentes internas de financiamiento a las que tienen acceso las pymes
- Conocer las fuentes de financiamiento externas a las que tienen acceso las pymes
- Identificar los mercados en los cuales se pueden desarrollar
- Visualizar como contribuyen al producto PBI.
- Conocer como contribuyen a la recaudación tributaria.
- Visualizar el Incremento del empleo productivo y la rentabilidad que estas brindan a través de su desarrollo
- Ampliación del mercado interno y exportaciones.

#### **1.4 Importancia del estudio**

Es importante la investigación porque nos ayuda a mejorar el estudio y nos permite conocer la realidad de dicho tema. Ayuda a desarrollar una curiosidad creciente acerca de la solución de problemas, además, contribuye al progreso de la lectura crítica.

En la presente investigación tiene una importancia relevante, pues tiene una doble intención, en lo personal me será de gran beneficio porque incrementaré mis conocimientos acerca de las PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (pymes), además de servir como sustento para el público en general y que tengan el conocimiento sobre el funcionamiento y factores que influyen en las pymes para su crecimiento.

### **1.5 Limitación del estudio**

Es apropiado proporcionar al problema una formulación lógica, adecuada, precisar sus límites, su alcance, para ello es necesario que se tenga en cuenta los siguientes factores:

- Viabilidad: lo importante es que el investigador debe verificar la posibilidad de conseguir fuentes de datos para el desarrollo de su estudio, ya sean del grado primario o secundario.
- Tiempo; si el asignado me dará la cobertura del estudio o debo de disponer un poco más por si suceden imprevistos.
- El lugar o espacio donde se llevara a cabo la investigación.
- Falta de experiencia en el tema.
- Restricción a la información proporcionada por las instituciones.

**En este apartado hago mención que la limitación principal que se presentan en las investigaciones es la restricción de la información de las empresas ya que estas son muy celosas con dicha información y por tal motivo el acceso a ella se ve un tanto afectada sin embargo en esta investigación se trabajo en ello, logrando así la información necesaria para realizar el estudio establecido.**

# **CAPÍTULO**

# **2**

# **ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS**

## **CAPÍTULO II: ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS**

### **Antecedentes**

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas antes. Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propias, que favorece el progreso humano, como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

### **2.1 Definición de empresa**

“Grupo social en el que a través de la administración del capital y del trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad.”<sup>8</sup>

“Una empresa es una organización, institución o industria dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes y servicios de los demandantes.”<sup>9</sup>

### **2.2 objetivos**

La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, fijándose así los objetivos empresariales que son:

#### **1. Económicos:** tendientes a lograr beneficios monetarios:

- Cumplir con los intereses monetarios de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.
- Cubrir los pagos a acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.

---

<sup>8</sup> MÜCH GALINDO, Lourdes, Fundamentos de administración, 7ª ed. México, trillas, 2006.

<sup>9</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

- Mantener el capital a valor presente.
- Obtener beneficios arriba de los intereses bancarios para repartir utilidades a inversionistas.
- Reinvertir en el crecimiento de la empresa.

## **2. Sociales:** Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad

- Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
- Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios; y al crear fuentes de trabajo.
- Cubrir, mediante organismos públicos o privados, seguridad social.
- Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante al pago de cargas tributarias.
- Mejorar y conservar la ecología de la región, evitando la contaminación ambiental.
- Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.

## **3. Técnicos:** dirigidos a la optimización de la tecnología.

- Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
- Propiciar la investigación y mejoramiento de técnicas actuales para la creación de tecnología nacional.
- Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.<sup>10</sup>

### **2.3 Clasificación**

#### **HERNÁNDEZ Y RODRÍGUEZ Sergio clasifica a las empresas por;**

**Por su actividad o giro:** Las empresas pueden clasificarse de acuerdo a la actividad que desarrollan en:

**Industriales:** La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Estas a su vez se clasifican en:

---

<sup>10</sup> <http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml#clasif>

- **Extractivas:** Son las que se dedican a la extracción de recursos naturales, ya sea renovables o no renovable.
- **Manufactureras:** Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:
  - ✓ Empresas que producen bienes de consumo final
  - ✓ Empresas que producen bienes de producción.
- **Agropecuarias:** Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

**Comerciales:** Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados. Se pueden clasificar en:

- **Mayoristas:** Son aquellas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas tanto al menudeo como al detalle. Ejemplo: Bimbo, Nestlé, Jersey, etc.
- **Menudeo:** Son los que venden productos tanto en grandes cantidades como por unidad ya sea para su reventa o para uso del consumidor final. Ejemplo: Sams Club, Cosco, Smart & Final, y la Abarrotera de Tijuana.
- **Minoristas o Detallistas:** Son los que venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final. Ejemplo: Ley, Comercial Mexicana, Calimax, etc.
- **Comisionistas:** Se dedican a vender mercancías que los productores dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

**Servicios:** Como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos. Se pueden clasificar en:

- Servicios públicos varios (comunicaciones, energía, agua)
- Servicios privados varios (servicios administrativos, contables, jurídicos, asesoría, etc.).
- Transporte (colectivo o de mercancías)
- Turismo
- Instituciones financieras
- Educación
- Salubridad ( Hospitales )
- Finanzas y seguros

**Según el origen del capital:** Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quien se dirijan sus actividades las empresas pueden clasificarse en:

- **Públicas:** En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social. Las empresas públicas pueden ser las siguientes:
- **Centralizadas:** Cuando los organismos de las empresas se integran en una jerarquía que encabeza directamente el Presidente de la República, con el fin de unificar las decisiones, el mando y la ejecución. Ejemplo: Las secretarías de estado, Nacional Financiera ( Nafin )
- **Desconcentradas:** Son aquellas que tienen determinadas facultades de decisión limitada, que manejan su autonomía y presupuesto, pero sin que deje de existir su nexo de jerarquía. Ejemplo: Instituto Nacional de Bellas Artes.
- **Descentralizadas:** Son aquellas en las que se desarrollan actividades que competen al estado y que son de interés general, pero que están dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídico propio. Ejemplo: I.M.S.S, CFE., ISSSTECALI, Banco de México.
- **Estatales:** Pertenecen íntegramente al estado, no adoptan una forma externa de sociedad privada, tiene personalidad jurídica propia, se dedican a una actividad económica y se someten alternativamente al derecho público y al derecho privado. Ejemplo: Ferrocarriles, CESPT, DIF Estatal, Issstecali.
- **Mixtas y Paraestatales:** En éstas existe la coparticipación del estado y los particulares para producir bienes y servicios. Su objetivo es que el estado tienda a ser el único propietario tanto del capital como de los servicios de la empresa. Ejemplos: PRODUTSA (Promotora de Desarrollo Urbano de Tijuana), Aeropuertos y Servicios Auxiliares, Caminos y Puentes Federales.
- **Privadas:** Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y su finalidad es 100% lucrativa.
- **Nacionales:** Cuando los inversionistas son 100% del país.
- **Extranjeros:** Cuando los inversionistas son nacionales y extranjeros.
- **Trasnacionales:** Cuando el capital es preponderantemente ( que tiene más importancia ) de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

**Según la magnitud de la empresa:** Este es uno de los criterios más utilizados para clasificar a las empresas, el que de acuerdo al tamaño de la misma se establece que puede ser pequeña, mediana o grande. Existen múltiples criterios para determinar a qué tipo de empresa pueden pertenecer una organización, tales como:

- **Financiero:** El tamaño se determina por el monto de su capital.
- **Personal Ocupado:** Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana aquella que tiene entre 250 y 1000, y una grande aquella que tiene más de 1000 empleados
- **Ventas:** Establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando son nacionales y grande cuando son internacionales.
- **Producción:** Este criterio se refiere al grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así que una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. Por último, la gran empresa es aquella que está altamente mecanizada y/o sistematizada.
- **Criterios de Nacional Financiera:** Para esta institución una empresa grande es la más importante dentro de su giro.

#### **Otros criterios**

- **Criterios Económicos:** Según este criterio las empresas pueden ser:
- **Nuevas:** Se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este y que contribuyen en forma importante en el desarrollo económico del mismo.
- **Necesarias:** Tiene como objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país de manera insuficiente para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga un origen en causas transitorias.
- **Básicas:** Aquellas industrias consideradas primordiales para una o varias actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.
- **Semibásicas:** Producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población.

- Criterios de Constitución Legal: De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, ésta puede ser: Sociedad Anónima, Soc. de Responsabilidad Limitada, Soc. Cooperativa, Soc. en Comandita Simple, Soc. en Comandita por Acciones, y Soc. en Nombre Colectivo.<sup>11</sup>

## **2.4 Etapas del proceso administrativo**

### **Planeación**

La determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro.

### **Importancia**

Es esencial para el adecuado funcionamiento de cualquier grupo social, ya que a través de ella se prevén las contingencias y cambios que puede deparar el futuro, y se establecen las medidas necesarias para afrontarlas. Por otra parte, el reconocer hacia dónde se dirige la acción, permite encaminar y aprovechar mejor los esfuerzos.

Los fundamentos básicos que muestran la importancia de la planeación son:

- ❖ Propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización racional de los recursos.
- ❖ Reduce los niveles de incertidumbre que se pueden presentar en el futuro, mas no los elimina.
- ❖ Prepara a la empresa para hacer frente a las contingencias que se presenten, con las mayores garantías de éxito.
- ❖ Mantiene una mentalidad futurista teniendo más visión del porvenir, y un afán de lograr y mejorar las cosas.
- ❖ Condiciona a la empresa al ambiente que le rodea.
- ❖ Establece un sistema racional para la toma de decisiones, evitando las “corazonadas” o empirismos.
- ❖ Reduce al mínimo los riesgos, y aprovecha al máximo las oportunidades.
- ❖ Las decisiones se basan en hechos y no en emociones.
- ❖ Al establecer un esquema o modelo de trabajo, suministra las bases a través de las cuales operará la empresa.
- ❖ Promueve la eficiencia al eliminar la improvisación.
- ❖ Proporciona los elementos para llevar a cabo el control.

---

<sup>11</sup> <http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml#clasif>

- ❖ Disminuye al mínimo los problemas potenciales, y proporciona al administrador magníficos rendimientos de su tiempo y esfuerzo.
- ❖ Permite al ejecutivo evaluar alternativas antes de tomar una decisión.
- ❖ La moral se eleva sustancialmente, al conocer todos los miembros de la empresa hacia dónde se dirigen sus esfuerzos.
- ❖ Maximiza el aprovechamiento del tiempo y los recursos, en todos los niveles de la empresa.

## **Organización**

El establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y agrupación de actividades, con el fin de poder realizar y simplificar las funciones del grupo social.

## **Importancia**

Los fundamentos básicos que demuestran la importancia de la organización son:

- ❖ Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están sujetos a cambios constantes, lo que obviamente redundaría en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- ❖ Es un medio a través del cual se establece la mejor manera de lograr los objetivos del grupo social.
- ❖ Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo de esfuerzos.
- ❖ Evita la lentitud e ineficiencia en las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- ❖ Reduce o elimina la duplicidad de esfuerzos, al determinar funciones y responsabilidades

## **Dirección**

Es la ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional, mediante la guía de los esfuerzos del grupo social a través de la motivación, la comunicación y la supervisión.

## **Importancia**

La dirección es trascendental porque:

- ❖ Pone en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización.
- ❖ A través de ella se logran las formas de conducta más deseables en los miembros de la estructura organizacional.
- ❖ La dirección eficiente es determinante en la moral de los empleados y, consecuentemente, en la productividad.
- ❖ Su calidad se refleja en el logro de los objetivos, la implementación de métodos de organización, y en la eficacia de los sistemas de control.
- ❖ A través de ella se establece la comunicación necesaria para que la organización funcione.

## **Control**

Es la evaluación y medición de la ejecución de los planes, con el fin de detectar y prever desviaciones, para establecer las medidas correctivas necesarias.

## **Importancia**

El control es de vital importancia dado que:

- ❖ Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.
- ❖ Se aplica a todo: a las cosas, a las personas, y a los actos.
- ❖ Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones, para que no se vuelvan a presentar en el futuro.
- ❖ Localiza a los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.
- ❖ Proporciona información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de planeación.
- ❖ Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores.
- ❖ Su aplicación incide directamente en la racionalización de la administración y consecuentemente, en el logro de la productividad de todos los recursos de la empresa.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> MÜCH GALINDO, Lourdes, Fundamentos de administración, 7ª ed. México, trillas, 2006.

# **CAPÍTULO**

# **3**

# **ANTECEDENTES DE LAS PYMES**

## **CAPÍTULO III: ANTECEDENTES DE LAS PYMES**

### **3.1 Antecedentes**

“Las PYMES surgieron años antes de que se manifestara el capitalismo industrial, tenían como fuente creadora cubrir las necesidades primarias del hombre, tales como: el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir, etcétera.

Así se formaron no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de los grupos productivos; y es básicamente en estas empresas de modestos recursos en donde se apoyó la Revolución Industrial y después en la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas.

Representan un papel fundamental en el entorno económico presente y futuro del país, ofreciendo diversas alternativas para el proceso de la industrialización, comercialización y servicio; asimismo constituyen una opción de desarrollo económico y social por su alta contribución a la generación de empleos, diversificación de la oferta de bienes y servicios, contribuyendo a un mejor equilibrio en la distribución del ingreso y al logro de mayores índices de competitividad al ser parte de las cadenas productivas.

Estas pequeñas unidades productivas, comerciales y de servicios, ante los cambios que se han presentado durante la última década, para evitar que fracasen y logren una operación eficiente, requieren con urgencia realizar transformaciones: estructurales, de administración, de actitud en sus propietarios y colaboradores, y principalmente de tecnología, que les permita mantenerse y crecer en un alto grado de competitividad.

#### **3.1.1 concepto PYME**

Actualmente no existe un concepto universal que defina a la PYME, porque no es sencillo de explicar; varía constantemente en función de las regiones del mundo; y en términos generales, para ayudar a identificarla, se basa tomando en cuenta el número de empleados y en algunos casos por su volumen de ventas anuales.

Se considera la siguiente definición “ Es una fuerza que impulsa la economía, basada en el desarrollo de pequeños grupos, de uno o varios empresarios, que busca un medio de subsistencia y desarrollo en el mercado, ocupando sus propios medios para lograrlo.”

### 3.1.2 Clasificación de las pymes

En estas organizaciones se muestran las diferencias que hay en la definición del tamaño de la empresa, de acuerdo con el número de trabajadores que laboren en ella.

La siguiente clasificación se hizo para responder a una homologación de carácter internacional. Nacional Financiera reestructuró a las empresas de referencia bajo los parámetros que a continuación se expresan, basándose exclusivamente en el número de trabajadores y eliminando el rubro de ingresos.

MICROEMPRESAS	
COMERCIO	HASTA 5 TRABAJADORES
INDUSTRIA	HASTA 30 TRABAJADORES
SERVICIOS	HASTA 20 TRABAJADORES
PEQUEÑA EMPRESA	
COMERCIO	ENTRE 6 Y 20 TRABAJADORES
INDUSTRIA	ENTRE 31 Y 100 TRABAJADORES
SERVICIOS	ENTRE 21 Y 50 TRABAJADORES
MEDIANA EMPRESA	
COMERCIO	ENTRE 21 Y 100 TRABAJADORES
INDUSTRIA	ENTRE 101 Y 500 TRABAJADORES
SERVICIOS	ENTRE 51 Y 100 TRABAJADORES

### 3.1.3 Ventaja de las pymes

- ✚ Influye en la oferta de trabajo en producción y servicios, aumentándola.
- ✚ La sencillez en la solución de un problema del empresario.
- ✚ Relación directa entre el pequeño empresario y los clientes permitiendo conocer sus necesidades.
- ✚ Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- ✚ Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).
- ✚ Producción local y de consumo básico.

### 3.1.4 Desventajas de la pymes

- ✚ Falta de experiencia gerencial del pequeño empresario.
- ✚ La negligencia y la falta de dirección que conlleva a dejar los asuntos propios en mano de otros sin supervisión ni control.
- ✚ Mantienen altos costos de operación.
- ✚ No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- ✚ Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
- ✚ No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
- ✚ Su administración no es especializada, es empírica y por lo general las llevan a cabo los propios dueños.
- ✚ Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuye las ventas.
- ✚ Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y devaluación.
- ✚ La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.

### 3.1.5 Características generales de la Pymes

Todas la PYMES comparten casi siempre las mismas cualidades; por lo tanto, se podría decir que las características generales con las que cuentan son:

- ✚ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; pero su administración puede ser empírica.
- ✚ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va desde uno hasta 250 personas.
- ✚ Utilizan poca maquinaria y equipo, se siguen basando más en el trabajo que en el capital.
- ✚ Dominan y abastecen un mercado local o regional.

- ✚ Están en proceso de crecimiento; la pequeña tiende a ser mediana y ésta aspira a ser grande.
- ✚ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado, que algunas veces las considera en el régimen de pequeños contribuyentes, dependiendo de sus ventas y utilidades.

### **3.2 SITUACIÓN ECONÓMICA, LABORAL Y SOCIAL**

Su importancia como creadoras principales de empleos y factores del crecimiento económico, no está lo suficientemente reconocida, como sucede en otros países como Alemania, Italia, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, etcétera.

En las últimas décadas, las grandes empresas apenas crearon el 1% de los nuevos empleos, mientras que las PYMES fueron las generadoras de la mayoría de los nuevos puestos de trabajo conjuntamente con el sector no estructurado de la economía.

Estas empresas constituyen alrededor de 97% del total de la industria mexicana y cubren todos los sectores de la economía nacional.

La producción de la mayoría de ellas es prácticamente de subsistencia, sus posibilidades de competir en el mercado interno han disminuido en los últimos años y en contados casos han podido ingresar en el mercado internacional. Gran parte de estas empresas se apoya en tecnologías artesanales y en otros casos para seguir subsistiendo, deben invertir excesivas sumas de dinero para adquirir otro tipo de conocimientos bajo la forma de paquetes tecnológicos.

Son contadas las empresas que basan su proceso productivo en la innovación especializada cuyas características varían por sector y rama productiva.

Sin muchas posibilidades de ofrecer salarios altos, estas empresas por lo general proporcionan gran parte de la experiencia que el trabajador necesita para aspirar a mejores condiciones de contratación en otra empresa, lo cual es la razón principal por la que existe una gran rotación de personal.

En un entorno globalizado, donde las diferencias en el acceso a los recursos tecnológicos son cada vez menores, el capital humano adquiere un valor creciente como elemento diferencial que puede determinar la competitividad final de las empresas.

Por eso es importante reconocer los cambios que se han venido suscitando en cuanto a la administración de los recursos humanos, para implantar un sistema de mejora continua de la calidad, además de que los avances de la informática y las telecomunicaciones servirán para favorecer el incremento de la productividad, simultáneamente con la participación de los trabajadores en dichos proyectos, ya que dentro de su cultura hay valores que son los que realmente mantienen a las empresas en operación.

Con estos sistemas, se podrá transformar y mejorar la situación laboral, ya que con su implementación ayudarán a informar en forma inmediata como está la situación de la empresa y preocuparse por conocer otras actividades; pero no es fácil acostumbrarse al cambio.

Con la participación de las personas se tratará de aprovechar su creatividad, quienes son capaces de planear y organizar para incrementar la productividad.

Estos conceptos, así como esos cambios, en especial los que afectan a la tecnología en la vida laboral, serán las claves del éxito en las empresas, por los que antes de modificar las cosas hay que analizar la situación en la cual se encuentran, con la finalidad de que al implantarlas, se tenga el éxito esperado.

En esta época las empresas están orientando sus procesos hacia el cliente, generando sus productos y servicios a medida que ellos los van solicitando, situación que se puede llevar a cabo, debido a la creciente automatización y el aumento en el uso de las TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación).

Las TIC's como consecuencia de su velocidad en el proceso han ocasionado la tendencia a:

- Una creciente automatización
- El uso de las nuevas tecnologías
- Innovación constante
- Una disminución del ciclo de vida de los productos
- Empresas enfocadas en el cliente

Por eso, actualmente es importante mencionar las características del nuevo perfil para el mundo laboral que se requiere para realizar un trabajo:

- Saber comunicarse en forma oral y escrita
- Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas
- Poder trabajar en equipo y asumir el liderazgo del mismo

- Actitud positiva con respecto al cambio, dada la constante evolución tecnológica
- Capacitación en forma continua, tanto en el lugar de trabajo, como en los centros formativos mediante cursos, seminarios, actividades de posgrado, etc.

El fomento de la actividad productiva, la creación de nuevas empresas y el crecimiento y desarrollo de las ya existentes es, hoy por hoy, la mejor garantía para el empleo.

La disponibilidad de recursos humanos, las posibilidades de recurrir a distintas formas de organización del trabajo y, en definitiva, todo el conjunto de factores que determinan el mercado de trabajo, resultan esenciales para que las empresas puedan desarrollar su potencial de crecimiento y competitividad.

Por lo que se refiere al tema del desempleo, éste ha sido objeto de declaraciones y comentarios que coinciden en llevar a cabo la reducción del problema. Las expectativas son mejorar la situación de las personas con la utilización de los avances científicos, tecnológicos e innovaciones; la finalidad de los avances es fortalecer las actividades productivas, así como mejorar su capacidad laboral, generando la necesidad de contar con mano de obra calificada de acuerdo con la tecnología utilizada, para producir productos o servicios de calidad, a bajos costos y por consecuencia a bajos precios, tratando de reducir el desempleo y tener suficientes fuentes de trabajo con mejores salarios y mejores niveles de vida.

### **3.2.1 Importancia de las pymes para el desarrollo del país**

Las PYMES generan más empleos que las grandes empresas. A finales de la década pasada producían 62% del total de puestos y participaban con el 63% del PIB. Hoy aportan el 79% de las plazas. Es el sector productivo con mayor capacidad para incrementar la competitividad global del país. Tiene la fuerza suficiente para reinvertir en la economía mexicana

De los tres millones de negocios formales que operen en México, más del 95% pertenece a las PYMES. Realmente, en ellas están las unidades productivas de mayor integración social y lo hacen en dos frentes: en el de emprendedores de negocios y el de generación de empleos.

La mayoría de los socios que participa en la gestión directa de las PYMES se encuentran entre los 40 y 59 años de edad y 48% de los socios cuenta con grado de licenciatura, según estudio realizado por “Observatorio PYME” de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de economía.

Las PYMES son consideradas como “El motor que impulsa el crecimiento de un país”. Es el sector que agrupa el mayor número de empleos; el que más plazas genera y el PIB que produce es el más representativo de nuestra economía.

Su financiamiento ha sido uno de los grandes problemas a los que se enfrentan, por eso se les debe apoyar con mayores recursos para originar y producir el principal activo para el desarrollo de nuevas empresas y emprendedores.

Además, juegan un papel estratégico para que el país recupere la competitividad perdida. Otorgándoles créditos, significa invertir en productividad social, ya que con ello se destinarán a áreas con profundas raíces sociales: 65% de las PYMES son familiares y por su importancia social y productiva deben reinvertir en sus proyectos.

### **3.2.2 Obstáculos y problemas de las pymes**

De acuerdo con las investigaciones que se han realizado, existen seis áreas principales en las cuales las PYMES encuentran sus grandes obstáculos para su satisfactorio desarrollo dentro de la economía del país:

#### **Obstáculos:**

- Financiero: existen problemas para tener acceso a los créditos que otorga la banca por falta de antecedentes de crédito, es decir:
  - ✓ No cumplen con las garantías que pide el banco.
  - ✓ Sólo otorga préstamos a corto plazo.
- Comercio exterior: en el mercado pequeño y las crisis económicas que se presentan, para obtener mayores ingresos y crecer, se les invita a exportar sus productos hacia mercados internacionales, pero esta actividad manifiesta los siguientes inconvenientes:
  - ✓ Retraso del Estado para liquidar la devolución de impuestos.
  - ✓ Desconocimiento de la información disponible para la realización de trámites ante esta dependencia del gobierno.
  - ✓ Las normas de calidad que tienen que cumplir y no reunir los requisitos para satisfacerlos.

- Fiscal: los diferentes impuestos a los que están sujetas complica su situación por desigualdad de la base impositiva y niveles de rentabilidad, comparados con las grandes empresas. Así mismo, las dificultades que se presentan en su constitución formal como empresa.
- Laboral: El sistema laboral Mexicano está considerando como proteccionista de la clase trabajadora, la falta de contraprestación de servicios por parte del estado, creando una carga impositiva adicional para las empresas, ya que el incumplimiento del otorgamiento de beneficios como el Seguro social e Infonavit, ocasiona que deba buscar otras formas alternativas de compensación y reducir el grado de inseguridad de los trabajadores.

Además, con la obligación que existe de brindar capacitación a sus empleados, se presenta otro gran problema, la deficiencia de los institutos técnicos encargados de brindarla, originando que gran parte de las empresas deban destinar gran cantidad de recursos a entrenar a sus empleados en otras instituciones.

- Infraestructura: los altos costos y baja calidad de los servicios públicos que existen:
  - ✓ Sector energético: en algunas regiones del país se presentan constantemente fallas de energía.
  - ✓ Comunicaciones: existe una buena red de carreteras, pero hacen falta otros medios alternativos para poder llevar sus productos a los diferentes mercados existentes.
  - ✓ Educación: existe un alto índice de deserción escolar y el mal estado de los centros de enseñanza afecta la calidad con la que terminan sus estudios los alumnos. La educación superior se encarga de educar empleados y no empleadores, lo que obstaculiza el desarrollo de potenciales emprendedores.
- Jurídicos: las principales limitaciones en este nivel, se relacionan principalmente con:
  - ✓ La sobrerregulación en el aspecto fiscal y laboral.
  - ✓ La falta de una legislación adecuada que dé certeza, garantice y fomente su crecimiento.
  - ✓ La poca claridad sobre procedimientos, creando incertidumbre y falta de inversión.

Además de los obstáculos que se mencionaron, se encuentran los siguientes problemas o desafíos que deben sortear las PYMES:

- Corrupción
- Ineficiencia de la burocracia
- Calificación insuficiente en la fuerza de trabajo
- Carencia de cultura y ética de compromiso
- Inestabilidad gubernamental
- Falta de calidad en los proveedores

Estos aspectos influyen de manera negativa en el clima empresarial y en su limitado crecimiento. En general se puede afirmar que México se encuentra muy por debajo de otros países tratándose respecto a estrategias y operación de compañías, que forman parte del conjunto de factores que permiten el desarrollo empresarial.

### **3.3 los errores más comunes de las PYMES.**

Algunos de los principales errores más comunes que se presentan durante su creación y desarrollo de estas compañías, y que les han ocasionado conflictos evitando su crecimiento, son:

1. **FALTA DE MISION Y VISION DEL NEGOCIO.** Su definición ayudará a formar fuertemente la cultura empresarial en forma eficaz, ofreciendo un panorama completo de los valores, filosofía y aspiración que orientan la acción de las empresas y tienen potencial para lograr la motivación de los miembros que participan en ésta.
2. **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEFICIENTE.** El empresario conoce las funciones y actividades a desarrollar en la empresa, además quiénes deben realizarlas; sin embargo no se documentan; la mayoría de las veces, existe duplicidad de funciones y participación de más de una persona en dar instrucciones a los empleados y trabajadores.
3. **PODER CENTRALIZADO.** La mayoría de las pymes son familiares, por lo que los puestos directivos están a cargo de la misma familia, situación que en ocasiones no beneficia su formación y crecimiento, ya que le dan prioridad a intereses personales y sentimentales.
4. **FALTA DE DEFINICION DE OBJETIVOS.** El empresario establece mentalmente los objetivos de la empresa, sin embargo, si no los establece de manera formal y por escrito, el personal que colabora en ella no los conocerá, originando que las actividades que realiza muchas veces no estén orientadas a lograrlos.

5. FALTA DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS. Por lo general establecen sus bases de operación de manera verbal e informal, lo cual origina inconformidad al realizar las actividades. Regularmente no se tienen por escrito los manuales de políticas y procedimientos que proporcionen la información sobre el orden cronológico y secuencial de las operaciones que se realizan en la empresa.
6. FALTA DE EVALUACION Y SEGUIMIENTO. La mayoría carece de un sistema de evaluación del desempeño del personal, no se supervisa el cumplimiento de objetivos, e incluso el primero en romper las reglas, políticas o procedimientos es el mismo dueño del negocio, lo cual origina que el personal le reste importancia a esta evaluación.
7. COMUNICACIÓN DEFICIENTE. El no tener definidas las líneas de autoridad genera una comunicación deficiente entre sus miembros, ya que éstos no saben con certeza a quién acudir o no se generan vínculos de confianza para que se puedan comunicar los problemas que surjan en la operación día a día del negocio o para llevar a cabo la toma de decisiones.
8. FALTA DE CONTROLES ADMINISTRATIVOS. Los empresarios en su mayoría desconocen la situación financiera exacta de su negocio, debido a que no llevan los controles, ni registros necesarios para conocer entre otros los conceptos de: ingresos, egresos, rotación de inventarios, porcentaje de ventas a crédito, etc. La contabilidad únicamente se utiliza con fines fiscales y no para la toma de decisiones.
9. DESINTERÉS POR LOS ASPECTOS JURÍDICOS. Considerando que la mayoría de las empresas son familiares, se les da poca importancia a los aspectos jurídicos de los negocios, ya que se considera que el único requisito que se debe cumplir es concurrir al notario para constituirla como sociedad.
10. INEXISTENCIA DE CONTROLES DE CLIENTES. Para conocer a los clientes, independientemente de si han utilizado o no los servicios que proporcionan las empresas, se debe generar una base de datos, mediante la cual se pueda obtener un panorama general de la relación que se tiene, y dicha base debe contener los datos representativos de cada uno de ellos.
11. DESCONOCIMIENTO DE LA MATRIZ DE ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS “FODA”. Con esta matriz de análisis estratégico, se evalúan las fuerzas y debilidades internas de la organización, así como las oportunidades y amenazas de su ambiente externo, recomendándose se aplique para conocer cuál es su estado actual.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> ANGELES HERNANDEZ, Xavier, “PYMES modernización tecnológica o quiebra”, editorial ISEF, pp. 15-29.

# **CAPÍTULO**

# **4**

# **FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO**

## **CAPÍTULO IV: FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO**

### **4.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS**

#### **4.1.2 Banca Múltiple**

Las instituciones de banca múltiple son sociedades anónimas facultadas para realizar operaciones de captación de recursos del público y de colocación de éstos en el propio público. Estas operaciones se denominan servicios de banca y crédito. A estas instituciones se les conoce también como bancos comerciales.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se encarga de otorgar y revocar la autorización para operar, de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca múltiple están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 46 de dicha Ley.

#### **La banca múltiple ofrece:**

- ❖ Operaciones pasivas (cuentas de cheques, productos básicos de ahorro, de nómina, inversiones)
- ❖ Operaciones activas (tarjetas de crédito, crédito hipotecario, automotriz, personal y empresarial), y
- ❖ Operaciones de servicios (tales como fideicomisos, avalúos, cajas de seguridad, transferencias, etc.)

El siguiente esquema te muestra, de manera general, los productos y servicios que ofrece esta banca.



- ✚ American Express Bank (México), S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer
- ✚ BanCoppel, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banca Afirme, S.A., Institución de Banca Múltiple, Afirme Grupo Financiero
- ✚ Banca Mifel, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Mifel
- ✚ Banco Actinver, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Actinver
- ✚ Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Autofin México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Azteca, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México)
- ✚ Banco Fácil, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa
- ✚ Banco Interacciones, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Interacciones
- ✚ Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero
- ✚ Banco JP Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, JP Morgan Grupo Financiero (CHASE)
- ✚ Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte

- ✚ Banco Monex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Monex Grupo Financiero
- ✚ Banco Multiva, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Multiva
- ✚ Banco Nacional de México, S.A., Integrante del Grupo Financiero Banamex
- ✚ Banco Regional de Monterrey, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco Regional, S.A., Institución de Banca Múltiple, Banregio Grupo Financiero
- ✚ Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander
- ✚ Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve por Más
- ✚ Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Banco del Bajío, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Bank of America México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America.
- ✚ Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (México), S.A. Institución de Banca Múltiple Filial
- ✚ Bansi, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Barclays Bank México, S.A., Institución de Banca Multiple, Grupo Financiero Barclays México
- ✚ CIBanco, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC
- ✚ ING Bank (México), S.A. Institución de Banca Múltiple, ING Grupo Financiero.
- ✚ Ixe Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple, Ixe Grupo Financiero
- ✚ Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat
- ✚ The Bank of New York Mellon, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ The Royal Bank of Scotland México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- ✚ UBS Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, UBS Grupo Financiero
- ✚ Volkswagen Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple

## **CRÉDITO DESARROLLO PYME BANAMEX**

Crédito diseñado para el financiamiento a mediano plazo y cubrir tus necesidades de adquisición de activos.

- Posibilidad de seleccionar el tipo de tasa: Fija (bajo el esquema de renta fija) o Variable (esquema de pagos iguales de capital).
- Seguro de vida sin costo (cliente/ principal accionista) que cubre el adeudo del crédito
- Sin comisión por pre- pagos o liquidaciones
- Facilidad de pago, dado que el cliente designa su cuenta de cheques para el pago de la amortización mensual

### **Características**

- Diferentes plazos de: 12, 18, 24, 36 y 48 meses, con un plazo máximo de acuerdo con el destino del crédito
- Monto: desde \$75,000.00 y hasta \$4500,000.00
- Una sola disposición a tu cuenta de cheques.

### **Requisitos Y Condiciones**

Para solicitar el Crédito Desarrollo Pyme Banamex, debe cubrir el siguiente perfil:

- **Perfil del cliente**
- **Contrato**
- **NO ser un Giro excluido por Banamex**

### **Perfil Del Cliente**

#### **Perfil del Solicitante**

- ❖ Ser personas moral o física con actividad empresarial, nacional o extranjera, con residencia permanente en México.
- ❖ Ser cliente u obligado, mínimo 18 años cumplidos.
- ❖ Antigüedad requerida: persona moral, dos años y persona física con actividad empresarial, tres años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.

- ❖ Tener una Cuenta de Cheques en Banamex con 12 meses de antigüedad.
- ❖ Demostrar un buen manejo de tu Cuenta de Cheques.
- ❖ Para personas morales: contar con un obligado solidario (accionistas que sumen 80% del accionariado y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).
- ❖ Tener capital contable positivo.
- ❖ Llenar la solicitud de Crédito - Capital de Trabajo.
- ❖ Contar con un buen historial crediticio.
- ❖ Presentar la siguiente documentación:
  - Persona moral
    - ✓ Acta constitutiva y poderes notariales de los apoderados o representantes legales.
    - ✓ Estados financieros Auditados de acuerdo a lo establecido por la SHCP del último año a partir de 34.8 Millones de ventas anuales, en caso de fecha anterior a Julio, la declaración Anual.
    - ✓ Altas ante SHCP y cédula de identificación fiscal.
    - ✓ Comprobante de domicilio de los participantes (Cliente, representante legal y Obligados Solidarios) antigüedad no mayor a 90 días.
    - ✓ Identificación oficial con fotografía y firma vigente (Representante Legal, Obligados Solidarios y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).
- Personas físicas con actividad empresarial
  - Identificación oficial con fotografía y firma vigente (acreditado y cónyuge en caso de estar casado por sociedad conyugal o legal).
  - Comprobante de domicilio del Cliente (antigüedad no mayor a 90 días).
  - Alta ante SHCP y cédula de identificación fiscal.
  - Comprobante de domicilio del negocio (antigüedad no mayor a 90 días).
  - Para líneas mayores a 1, 000,000.00 MN se deberá presentar un bien inmueble libre de gravamen del mismo valor 'comercial que la línea otorgada, y requisita una carta con los datos del bien.

## **NO SEA UN GIRO EXCLUIDO POR BANAMEX**

### Giros Excluidos

Préstamos a los siguientes tipos de industrias está prohibido dentro de este

Programa:

- ✚ Agricultura, Silvicultura, Pesca, Avicultura, Granjas, Ganadería.
- ✚ Equipos para casinos o juegos o empresas que los fabrican.
- ✚ Casinos y Casas de Juego.
- ✚ Desarrolladores de Bienes Raíces.
- ✚ Arrendamiento de Bienes Inmuebles.
- ✚ Instituciones Financieras.
- ✚ Arrendadoras Financieras.
- ✚ Casas de Empeño.
- ✚ Entidades Gubernamentales (Federal, estatal y municipal)
- ✚ Candidatos políticos, Partidos Políticos, Organizaciones Políticas
- ✚ Oficiales de gobierno.
- ✚ Sector Público.
- ✚ Empresas de Servicio Público.
- ✚ Organizaciones no Lucrativas, Asociaciones Civiles y Clubes.
- ✚ Cooperativas
- ✚ Agencias Aduanales.
- ✚ Sindicatos.
- ✚ Abogados.
- ✚ Asociaciones Religiosas (Iglesias, Casas de Culto).
- ✚ Hospitales.
- ✚ Hoteles/Moteles
- ✚ Turismo (Agencias de viaje, actividades recreativas)\*
- ✚ Joyería (fabricación, comercio al por mayor o por menor)
- ✚ Armamento, Municiones y Equipo Militar.
- ✚ Minería y producción de minerales, Petróleo extracción y refinación
- ✚ Servicio Postal y Mensajería.
- ✚ Pornografía (artículos, comercio y servicios)
- ✚ Salas de Masaje y Sauna.
- ✚ Antros, discos, night clubes, cantinas y similares.
- ✚ Manejo de desechos tóxicos (acarreo, almacenamiento, rellenos sanitarios, procesamiento, etc.).
- ✚ Servicios educativos (Escuelas / academias)
- ✚ Aerolíneas y Manufactura de aviones.
- ✚ Distribuidores de autos / vehículos de transporte y carga / motocicletas.

- ✚ Transporte de personas y de carga.
- ✚ Holding
- ✚ Compañías cuyos dueños son miembros del Consejo de Administración de Banamex
- ✚ Gasolineras
- ✚ Construcción y Servicios Relacionados a la Construcción.
- ✚ Personas físicas que no califiquen como PFAE (persona física con actividad empresarial)
- ✚ Agentes o comisionistas
- ✚ Medios de comunicación: periódicos, publicaciones informativas, cine, televisoras, radio.

#### LEYENDAS DE ADVERTENCIA

1. Al ser tu crédito de tasa variable, los intereses pueden aumentar
2. Incumplir tus obligaciones te puede generar comisiones e intereses moratorios
3. Contratar créditos por arriba de tu capacidad de pago puede afectar tu historial crediticio
4. Pagar sólo el mínimo aumenta el tiempo de pago y el costo de la deuda
5. El aval, obligado solidario o coacreditado, responderá como obligado principal frente a la entidad financiera

## COMISIONES

El Crédito Desarrollo PYME Banamex está sujeto a las siguientes comisiones:

- Comisiones
- CAT
- Lugares y medios de pago

### Comisiones Crédito Desarrollo PYME Banamex.

Concepto	Periodicidad	Monto o porcentaje
Comisión por apertura	Única al momento del alta del crédito	2.0% de línea autorizada
Comisión por impresión de estado de cuenta (a partir de la segunda reimpresión en la misma fecha de corte)	Por evento	\$40(cuarenta pesos 00/100 m.n.)
Por aclaración de operaciones a solicitud del cliente y que resulte improcedente por causas del mismo cliente	Por evento	\$150 (ciento cincuenta pesos 00/100 m.n.)
Comisión por avalúo en caso de presentarse garantía	Por Evento	Hasta\$6,264.00 MN+ Iva

### CAT (Costo Anual Total)

#### Tasa Variable

**Costo Anual Total (CAT) 23.8% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +15%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, con un plazo de 36 meses para Persona Moral, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 17.7% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +10%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00, con un plazo de 36 meses para Persona Moral, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 23.8% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +15%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, con un plazo de 36 meses para Persona Física con Actividad Empresarial, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 17.7% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Variable de TIIE +10%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00, con un plazo de 36 meses para Persona Física con Actividad Empresarial, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

### **Tasa Fija**

**Costo Anual Total (CAT) 25% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Fija de 21%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, con un plazo de 36 meses para Persona Moral, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 17.7% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Fija 15%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00, con un plazo de 36 meses para Persona Moral, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 25% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Fija 21%) por un monto de hasta 250,000.00 pesos, con un plazo de 36 meses para Persona Física con Actividad Empresarial, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

**Costo Anual Total (CAT) 17.7% Sin IVA** del Crédito Desarrollo PyME Banamex (Crédito a Tasa Fija de 15%) por un monto desde 251,000.00 y hasta 3,500,000.00, con un plazo de 36 meses para Persona Física con Actividad Empresarial, para fines informativos y de comparación exclusivamente, Fecha de cálculo 25 de febrero de 2011.

## **LUGARES Y MEDIOS DE PAGO**

- Cargo automático a la Cuenta Eje
- Bancanet Empresarial
- Pago con Cheques Banamex o de otros bancos y en efectivo en Sucursales Banamex

## **CREDITO SIMPLE PARA CAPITAL DE TRABAJO (BBVA BANCOMER)**

Es un crédito simple con pagos fijos mensuales recomendado a mediano plazo (1 a 2 años), con el objetivo de aprovechar oportunidades de negocio o atender imprevistos importantes. (Adquisición de inventarios de lenta recuperación, reparaciones o gastos mayores).

## **BENEFICIOS**

- Se asigna en una sola exhibición
- Pagos fijos mensuales de capital
- Sin garantías hipotecarias (Salvo excepciones)
- Sin comisión por prepago
- Con Cobertura Pyme Bancomer, te brinda la certeza que la tasa de referencia tendrá un tope máximo

## **CARACTERÍSTICAS**

1. Tipo de Crédito: Crédito Simple para Personas Morales y Físicas con Actividad Empresarial
2. Destino: Adquisición de inventarios de lenta recuperación, gastos imprevistos y reparaciones mayores
3. Monto de la Línea: De acuerdo a capacidad de pago
4. Medios de disposición: Abono a la cuenta de Cheques
5. Plazos: 12, 24 y 36 meses
6. Disponibilidad: En todo el país

## **REQUISITOS**

1. Ser Persona Física con Actividad Empresarial o Persona Moral
2. Ventas mínimas mensuales de 50 mil pesos
3. Negocio en marcha con más de 2 años de operación

4. Solicitante, principal y aval, sin antecedentes negativos en el Buró de Crédito
5. Aplican restricciones.

#### 4.1.3 Banca De Desarrollo

Al igual que la banca múltiple, se refiere a sociedades anónimas de capital fijo y autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, pero éstas pertenecen a la Administración Pública Federal; es decir, son organismos paraestatales que dan financiamiento a sectores, regiones o actividades específicas conforme a su normatividad.

Instituciones que pertenecen a la banca de desarrollo son:

- Nacional Financiera (Nafin)
- Financiera Rural
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), y
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), entre otras.

Principalmente, se dedican a:

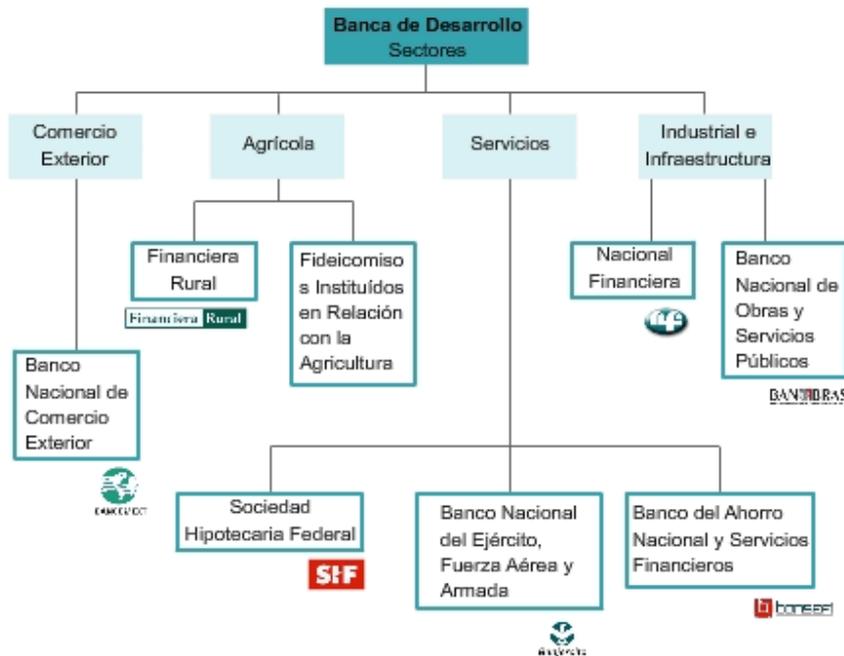
- Desarrollar ciertos sectores productivos específicos
- Atender y solucionar problemas de financiamiento regional o municipal
- Fomentar algunas actividades de exportación, y
- Crear nuevas empresas.

Se les dice bancos de segundo piso porque los servicios que ofrece los proporciona a través de bancos comerciales que quedan en primer lugar ante las empresas o usuarios que solicitan el préstamo.

La banca de desarrollo ofrece:

- Programas de apoyo, y
- Líneas de financiamiento.

Los bancos de desarrollo son regulados por la Ley de Instituciones de Crédito y, en su caso, por sus leyes orgánicas.



### NAFIN (nacional financiera)

<http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>

#### Programa Crédito PYME

Para las futuras grandes empresas.

Soñar con tener una gran empresa es fácil. Con el Crédito PYME, hacer realidad ese sueño, también porque está pensado para ser de fácil acceso a las pequeñas y medianas empresas. Al tener los recursos financieros para hacerlo, convertir tu negocio en una gran empresa, es tu decisión.

#### ¿Qué es?

Es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.

#### ¿Para quién es?

Para propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

### **Nuestra Oferta:**

Planeado para cubrir las necesidades de crédito de las pequeñas y medianas empresas para que puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago.

### **Beneficios para el usuario:**

- Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la pequeña y mediana empresa
- Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo
- Trámite de integración de expediente y asesoría sin costo
- Múltiples ventanillas de atención

### **Características:**

- Pueden variar dependiendo del intermediario, el interesado debe consultar directamente con el intermediario de su elección.

### **Requisitos:**

- Pueden variar dependiendo del intermediario financiero, el interesado debe consultar directamente con el intermediario financiero de su elección.

### **Documentación General:**

#### Personas morales

- Identificación oficial con fotografía vigente del representante legal y apoderados
- Comprobante de domicilio fiscal con no más de tres meses de antigüedad
- Alta ante la SHCP
- Cédula de identificación fiscal
- Información adicional requerida para calcular tu capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito.

#### Personas físicas con actividad empresarial

- Identificación oficial con fotografía vigente
- Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses
- Alta ante la SHCP
- Cédula de identificación fiscal

- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado)
- Información adicional requerida para calcular tu capacidad de pago.
- Solicitud de consulta de Buró de Crédito.

## 4.2 Tipos de financiamiento

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.<sup>14</sup>

## 4.3 Los Financiamientos a corto plazo

“Están conformados por:

- Créditos Comerciales
- Créditos Bancarios
- Pagarés
- Líneas de Crédito
- Papeles Comerciales
- Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar
- Financiamiento por medio de los Inventarios.
- 

---

<sup>14</sup> [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)

### **4.3.1 Crédito Bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

#### **Ventajas de un crédito bancario**

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

#### **Desventajas del crédito bancario**

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
- Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

#### **Como utilizar un crédito bancario**

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

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

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

#### **4.3.2 Créditos Comerciales**

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa.

Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
- Los Pagarés: reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

### **Ventajas del crédito comercial**

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

### **Desventajas del crédito comercial**

- ✓ Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- ✓ Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

### **Como utilizar el crédito comercial**

El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

#### **4.3.3 Financiamiento por cuentas de inventarios**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

### **Ventajas de este financiamiento**

- ✓ Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario.
- ✓ Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

### **Desventajas**

- ✓ Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- ✓ El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

### **Como se utiliza este tipo de financiamiento**

Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado.

El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio. Los directores firman en nombre de su empresa. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el Recibo en Custodia y el Almacenamiento.

Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

#### **4.3.4 Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

## **Ventajas**

- ✓ Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:
- ✓ Es menos costoso para la empresa.
- ✓ Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.
- ✓ No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.
- ✓ No hay costo del departamento de crédito.
- ✓ Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

## **Desventajas**

- ✓ El costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- ✓ La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

## **Como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar**

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la empresa. Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

### **4.3.5 Línea De Crédito**

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

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

## **Ventajas**

- ✓ Es un efectivo "disponible" con el que la empresa puede contar.

## **Desventajas**

- ✓ Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- ✓ Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- ✓ La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

## **Como se utiliza la línea de crédito**

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado.

Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.

Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

### **4.3.6 Pagaré**

Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

### **Ventajas**

- ✓ Se paga en efectivo.
- ✓ Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

### **Desventajas**

- ✓ La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

### **Como se utilizan los pagarés para un financiamiento:**

Como ya se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

- ✓ Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.
- ✓ Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se cobrará por la extensión del crédito a cierto tiempo. El interés se calcula, por lo general, en base a 360 días por año.
- ✓ Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.
- ✓ Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

La persona que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; estos gastos, se le pueden cobrar al girador del pagaré, quien está obligado a reembolsarlos.

Posteriormente el notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

#### **4.3.7 Papeles Comerciales**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

#### **Ventajas**

- ✓ Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- ✓ Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

#### **Desventajas**

- ✓ Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- ✓ Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- ✓ La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

#### **Como se utiliza el papel comercial**

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende: con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.”<sup>15</sup>

## **4.4 Financiamientos A Largo Plazo**

### **4.4.1 Arrendamiento Financiero**

“Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

#### **Ventajas**

- ✓ El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.
- ✓ Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación.

---

<sup>15</sup> [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)

- ✓ El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.
- ✓ Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- ✓ Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.
- ✓

### **Desventajas**

- ✓ Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.
- ✓ Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses.
- ✓ Resulta más costoso que la compra de activo.

### **Como se utiliza**

Se da un préstamo, el cual se debe cubrir con pagos periódicos obligatorios efectuados en el transcurso de un plazo determinado, este plazo puede ser igual o menor que la vida estimada del activo arrendado.

El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo que significa que la empresa tiene que seguir pagando aún cuando abandone el activo porque ya no lo necesita.

En el arrendamiento financiero, la empresa (arrendatario) conserva el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

### **4.4.2 Bonos**

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El que tiene un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión.

El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

### **Ventajas**

- ✓ Son fáciles de vender, ya cuestan menos.
- ✓ El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.
- ✓ Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

### **Desventajas**

- ✓ La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado.

### **Formas de Utilización de los bonos**

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca que se le conoce como "Escritura de Fideicomiso". La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que es el fideicomiso, puede iniciar un acción legal, con el fin de rematar la propiedad hipotecada, luego el valor obtenido de la venta se aplicad al pago del adeudo.

La escritura de fideicomiso de estos bonos, no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso. La escritura de fideicomiso transfiere el título sobre la propiedad hipotecada, al fideicomisario.

Los intereses sobre un bono son cargos fijos al prestatario, tales deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

#### **4.4.3 Crédito Hipotecario**

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

#### **Ventajas**

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

#### **Desventajas.**

- ✓ Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- ✓ El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago.

#### **Como se utiliza esta forma de financiamiento**

El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía o el bien no pase a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

#### **4.4.4 Crédito De Habilitación O Avío.**

Es la apertura de crédito en la que el importe del mismo tiene que invertirse en la adquisición de materias primas y materiales, jornales, salarios y gastos directos de explotación de la empresa, quedando garantizado el crédito con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos y productos. Artículo 321 alude al destino del crédito, aunque sean futuros o pendientes de acuerdo con el artículo 322 (garantía).

Existen dos tipos de crédito de avío, que son el agrícola e industrial; En el avío agrícola, el aviado invierte en semillas, fumigantes, etcétera., Y en el avío industrial, el aviado destina el crédito a las materias primas o insumos que sean necesarios para la producción de los productos que fabrica.

### **Características**

1. El destino que es producto de capital del trabajo (el dinero que necesita la empresa para producir). Está destinada a dar ese capital de trabajo.
2. Garantía natural, son las propias materias primas y materiales adquiridos, así como los productos aunque sean naturales o pendientes.
  - ✓ Las empresas pueden ser de cualquier naturaleza.
  - ✓ Quien concede el crédito se llama aviador y el acreditado es el aviado.
  - ✓ Se dice que es un crédito especial prendario, o sea el destino, es para lo que ahora se denomina capital de trabajo (incremento del activo circulante) básicamente para la adquisición de materias primas y el pago de salarios.

Además y por lo que respecta a la prenda, los bienes en que se invierte el crédito, quedan en garantía prendaria a favor del acreditante.

Son pocos casos en materia mercantil, en que la prenda queda en poder del deudor. Artículo 329 LGOTC. En la práctica, esta garantía natural no funciona, toda vez que es muy difícil para el aviador perseguir la prenda, por lo que normalmente pide otro tipo de garantías reales, colaterales o personales. Artículo 331 LGTOC.

La garantía natural es preferente, frente a terceros tiene prelación el crédito frente a otros créditos por tener una garantía real prendaria. Artículo 328 LGTOC.

Los de habilitación o avío son preferentes a los refaccionarios y ambos a los hipotecarios.

En cuanto a la forma y de conformidad con el artículo 326 LGTOC, el contrato de avío o refaccionario, deben constar por escrito y contener como mínimo de requisitos los siguientes:

- ✓ Expresarán el objeto de la operación, duración del crédito y la forma de disposición.
- ✓ Fijar los bienes que se fijen como garantía.
- ✓ Se consignará en contrato privado.
- ✓ Se registra en el Registro de Hipotecas el cual a la fecha no opera.

En la práctica, no se hace en contrato privado, sino que se ratifican las firmas ante el Registrador. Hoy por hoy, esta clase de contratos se registran ante Notaría o Corredor, por lo que se vuelven documentos públicos.

En cumplimiento a lo establecido por el artículo 334 fracción VII LGTOC, la garantía natural del crédito queda constituida en el momento en que queda inscrito el contrato en el Registro Público del Comercio, por lo que la prenda queda constituida cuando se inscribe el contrato.

### **Otra garantía adicional**

Existe la posibilidad de que el acreditado suscriba pagarés a favor del acreditante, sin embargo, debemos tomar en cuenta la autonomía y abstracción de pagarés como títulos de crédito, por lo que el legislador creó el artículo 325 en el cual da la posibilidad de que se suscriban esos pagarés, pero obliga a que estos se den causados y además se debe insertar que provienen de un crédito de avío. Es menester comentar que el artículo 325 LGTOC, al autorizar un crédito refaccionario o de avío, implica que éstos puedan ser un créditos simples o en cuenta corriente.

Reiterando que un crédito es simple, cuando se dispone por una sola vez y en el crédito en cuenta corriente, se pueden hacer pagos o remesas y se puede volver a disponer hasta la totalidad del crédito.

### **Destino**

El destino del crédito es para el pago de salarios o la adquisición de materias primas, por lo que es una obligación del acreditante, es decir el banco tiene que cuidar que el importe se utilice en los objetos determinados en el contrato y si no lo vigila se pierde la garantía prendaria y en el caso del crédito refaccionario perderán la garantía hipotecaria. Artículo 327 primer párrafo LGTOC.

Asimismo, el acreditante tiene derecho de nombrar un interventor corriendo los gastos a su cargo, normalmente se pacta en contrario, y si el interventor se da cuenta que el importe del crédito se está utilizando para fines distintos de los pactados, el acreedor puede rescindir el contrato y exigir el reembolso inmediato del crédito con sus intereses. Artículo 327 segundo párrafo LGTOC.

En caso de que el acreditado no vigile el destino del crédito, la LGTOC, en su artículo 237 in fine, previene como sanción que éste pierda las garantías naturales del crédito, incluso si el aviador cede o transmite el avío, o endosa los pagarés, continúa con la obligación de vigilar y cuidar las garantías.

En este caso, el aviador endosante, actuará como mandatario del endosatario de los pagarés.

#### **4.4.5 Crédito Refaccionario**

Es la apertura de crédito con destino a la adquisición de maquinaria de inmuebles o a la realización de obras necesarias para la producción de la empresa con garantía sobre los inmuebles adquiridos y los bienes que formen parte de ésta.

Este crédito está dirigido a la adquisición de bienes de activo fijo o bienes de capital, lo que distingue del crédito de avío porque aquí hay más permanencia en los bienes.

No obstante lo anterior, hay dos casos de excepción previstos por la Ley y son:

Obtener el crédito refaccionario para créditos fiscales y, Obtener dicho crédito por adeudos que existan por adquisición de bienes muebles o inmuebles para pagar la construcción de los mismos, siempre y cuando se hayan adquirido dentro del año anterior a la fecha del contrato. Artículo 323 LGTOC.

#### **Formalidad del contrato**

En cuanto a la forma del contrato, es igual que el contrato de habilitación o avío, con la diferencia que aquí, si dentro de los bienes se incluyen inmuebles hay que inscribir dicho contrato en el Registro Público de la Propiedad, toda vez que el Registro de Hipotecas ya no existe. 326 LGTOC.

- ✓ Constar por escrito, el objeto y la forma en que el beneficiario podrá disponer de dicho crédito.
- ✓ Fijar los bienes que se afecten en garantía, ya que son el producto de la inversión.
- ✓ Todo lo que implique una apertura de crédito.
- ✓ En la práctica se otorga ante Notario o Corredor o se ratifica ante los mismos funcionarios.
- ✓ Serán inscritos en el Registro Público de la Propiedad, si son bienes inmuebles o en el Registro Público del Comercio si no son muebles.

#### **Garantías En El Contrato Refaccionario**

En cuanto a la garantía de los contratos refaccionarios, esta se constituye sobre el producto de la inversión, ya sea a través de fincas, construcciones, edificios o muebles inmovilizados. La propia LGTOC establece en su artículo 332 que la garantía natural comprende:

- I. El terreno.
- II. Los edificios y construcciones que ya existían o edificados con posterioridad a él.
- III. Las accesiones y mejoras permanentes.
- IV. Los muebles inmovilizados y animales designados como pie de cría, si se trata de garantía de predios rústicos destinados total o parcialmente al ramo de la ganadería.

Si los bienes se destruyen y el seguro paga, la indemnización queda en garantía. Aquí, sí es sencillo perseguir y ejecutar la garantía, al igual que en la habilitación o avío, ya que el acreditante puede pedir al acreditado suscriba pagarés causales en los términos del artículo 325 LGTOC, identificando su procedencia, de una manera que queden suficientemente identificados, si se endosa el pagaré, implica la responsabilidad solidaria.

Igualmente que en los créditos de habilitación o avío, es obligación del acreditado destinar el crédito al bien convenido, el acreditante debe vigilar el cumplimiento de esa obligación, puede nombrar para esto a un interventor, si no lo designa, pierde la garantía natural. Artículo 327 LGTOC.

#### **4.4.6 Emisión De Acciones**

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

#### **Ventajas**

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

#### **Desventajas**

- ✓ Diluye el control de los actuales accionistas.
- ✓ El alto el costo de emisión de acciones.

## **Como se utiliza**

Las acciones se clasifican en:

1. **Acciones Preferentes:** son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, su posesión da derecho a las utilidades de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. En caso de liquidación, también se dan utilidades, hasta cierta cantidad.
2. **Acciones Comunes:** El accionista tiene una participación residual sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

En ambos tipos de acciones el dividendo se puede omitir, las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento. Para elegir entre un tipo acciones u otra, se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

Para vender sus acciones es a través de un suscriptor. El método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones. Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

### **4.4.7 Fideicomisos**

Es una operación mercantil mediante la cual una persona física o moral llamada fideicomitente, destina ciertos bienes a la realización de un fin lícito determinado, encomendando ésta a una Institución de Crédito.

**OBJETO DE UN FIDEICOMISO:** Toda clase de bienes y derechos de propiedad del fideicomitente, salvo aquellos que, conforme a la Ley, sean estrictamente personales de su titular.

**FIN DEL FIDEICOMISO:** Aquél que se destina al objeto, que debe ser lícito y determinado.

Partes del fideicomiso:

**FIDEICOMITENTE:** Persona física o moral que constituye un fideicomiso para destinar ciertos bienes o derechos a la realización de un fin lícito y determinado y encarga dicha realización a una Institución de Crédito.

**FIDUCIARIO:** Es la persona encargada por el fideicomitente de realizar el fin del fideicomiso. El fiduciario se convierte en el titular del patrimonio constituido por los bienes o derechos destinados a la realización de tal finalidad.

Sólo pueden ser fiduciarias las instituciones expresamente autorizadas para ello conforme a la Ley General de Instituciones de Crédito.

**FIDEICOMISARIO:** Persona física o moral que recibe el beneficio derivado de un fideicomiso.

Naturaleza jurídica del fideicomiso;

Hay diversas teorías que tratan de definir la naturaleza jurídica del fideicomiso, así se pueden mencionar aquéllas que lo han definido como un mandato irrevocable, como un patrimonio afectación. Asimismo hay teorías que pretenden definir al fideicomiso como un contrato, y como un negocio jurídico.

Sin embargo parece adecuado realizar la siguiente precisión: desde un punto de vista formal, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito lo ubica entre las operaciones de crédito que comprende su Título segundo, aún cuando, indudablemente, el fideicomiso no posee éste último carácter.

Para tratar de precisar la naturaleza jurídica del fideicomiso se debe recurrir a la legislación común con objeto de señalar cuáles son los actos jurídicos que esta considera como generadores de obligaciones.

Así tenemos como fuentes éstas:

- El contrato
- La declaración unilateral de la voluntad
- El enriquecimiento ilegítimo
- La gestión de negocios
- Los actos ilícitos<sup>16</sup>

#### **4.5 Fuentes Alternativas De Financiamiento Pymes**

En México la pymes pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

---

<sup>16</sup> [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm)

Si consideramos que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.

Aún cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México salvo el crédito de proveedores, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las pymes.

No nos extraña que a falta de créditos de la banca, las alternativas observadas y las ofrecidas por las instituciones auxiliares de crédito del SFM, puedan lograr el milagro de reactivar el desarrollo de la economía en nuestro país.

Las fuentes alternativas de financiamiento a las que pueden recurrir las pymes son:

- El crédito de proveedores.
- Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales.
- La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.
- Arrendamiento de activos del fabricante.
- Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

#### **4.5.1 Arrendamiento De Activos Del Fabricante**

Además de las instituciones auxiliares de crédito del SFM, conocidas como arrendadoras financieras, que tienen como único objetivo el prestar el servicio de arrendamiento financiero a las empresas, algunas medianas y pequeñas empresas mexicanas y extranjeras, manufactureras o importadoras de productos como equipos de cómputo, maquinaria, de fotocopiado, de comunicación y equipos especializados, además de vender sus productos al contado y o a plazos, ofrecen estos productos directamente a sus usuarios con una alternativa diferente, por el método de arrendamiento financiero, es decir, en lugar de venderles el bien se los rentan.

Contrario a la creencia de que es caro y limitado a ciertos equipos, el arrendamiento se extiende en México a casi todo tipo de bienes, por citar un ejemplo: Desde hace 25 años, el Camino Resources Ltd, otorgaba en arrendamiento equipos de computo, de redes y comunicaciones, elementos vitales para la operación de cualquier negocio, actualmente ha ampliado sus servicios al arrendamiento de maquinaria para uso industrial, camiones, tráileres, autos, camionetas, grúas, montacargas, excavadoras y hasta aviones.

Algunas otras empresas, distribuidoras de equipos de computo de las marcas Dell, Hewlett Packard (HP) y Compaq, así como de equipos de fotocopiado (XEROX de México), han establecido convenios y contratos de arrendamiento de sus equipos con empresas de todo tipo, desde pequeños propietarios y profesionistas por montos que van de \$ 30,000.00 - a \$ 200,000.00 - hasta las grandes empresas, públicas y privadas, por montos de millones de pesos.

El arrendamiento es también el mecanismo ideal para las empresas con necesidad de una flotilla importante de automóviles o bienes inmuebles, pues la renta de dichos bienes se considera contablemente como un gasto y se deduce de los impuestos, también es muy usado para la adquisición de equipos de computo que por su alto grado de evolución tecnológica, son de rápida obsolescencia y difíciles de revender.

Este tipo de crédito ofrece ventajas: preserva el capital para emplearlo en otras inversiones; los pagos son deducibles de impuestos, lo que representa ventajas fiscales; se evita el pago de enganches y elimina pagos de contado; la empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas; se obtiene pronta respuesta; y los pagos se adaptan a las necesidades (flujos de efectivo) de la empresa.

Pero además es necesario considerar sus desventajas: el costo de los recursos puede parecer alto; se limita solo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles; y controla el destino del financiamiento.

#### **4.5.2 El Crédito De Proveedores**

Las empresas grandes y exportadoras, al tener acceso a fuentes de recursos externos, han logrado obtener condiciones de financiamiento más favorables que las alcanzadas por las empresas pequeñas, orientadas al mercado interno, estas últimas se han visto obligadas a financiar su expansión o a sobrevivir con recursos propios y con crédito de proveedores.

Una de las principales fuentes de recursos de las Pymes en México, ha sido el crédito de los proveedores. Según el Banco de México, de acuerdo a la “Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio” que realiza trimestralmente, el porcentaje de empresas que recurren a esta fuente de financiamiento en México, es de 69% para las pequeñas, de 58% para las medianas y de casi 53% para las grandes. En las grandes corporaciones, el 45% de las empresas recibe apoyo de sus proveedores.

De los resultados de la Encuesta se observa que el 24% de las empresas ha recibido algún financiamiento bancario, el 62% para capital de trabajo y sólo el 15% para inversión.

De las empresas que no han utilizado crédito bancario, el 30% fue porque considera que las tasas de interés son altas, el 12% por el rechazo de solicitudes y el 8% por la negativa de la banca comercial para otorgar el crédito solicitado.

“A falta de crédito bancario, se ha desarrollado el financiamiento entre clientes y proveedores, hasta llegar a la situación en que todo mundo le debe a todo mundo. La mayor parte inicia con negociaciones directas de postergación de pagos, de créditos a la palabra, la aceptación de cheques sin fondos o posfechados, todo con tal de seguir operando. Aunque funcione la cadena, no se puede comenzar un nuevo ciclo de producción si no se ha cerrado el anterior. Aunque funcione la cadena, no se puede comenzar un nuevo ciclo de producción si no se ha cerrado el anterior.

En esos casos excepcionalmente se recurre al sistema financiero. También se debe tener claro que no es una opción formal y tiene como defecto que pone en riesgo a todos los que deben, porque si el último no cobra, se cae toda la cadena.”

Algunas de las ventajas que ofrece se enuncian a continuación: es uno de los financiamientos más económicos; es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa; la única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio ha determinado proveedor.

Sin embargo también tiene algunas desventajas: El proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito; la empresa debe comprar exclusivamente a ese proveedor; se limita el destino del financiamiento.

### **4.5.3 Las Tarjetas De Crédito De Las Tiendas Departamentales**

Otra de las fuentes alternas de financiamiento que se pueden obtener en las empresas es a través de las tarjetas de crédito no bancarias que las grandes cadenas de tiendas departamentales como Wal-Mart, Sam's, Liverpool, Elektra, Soriana, etc. han puesto al servicio de los consumidores y que pretenden promover sus ventas con créditos de 6 a 36 meses para pagar, aun cuando se consideran créditos al consumo, dada la variedad de productos que manejan estas tiendas, puede ser utilizado por las empresas en compra de activos y materiales como equipos de oficina, de computo y de papelería para sus operaciones.

Poniendo como ejemplos:

una empresa de servicios de jardinería, que puede comprar sus equipos como podadoras y herramientas o fertilizantes; los restaurantes o negocios de comida que puedan adquirir sus equipos (estufas, refrigeradores), enseres y utensilios, además de los mismos ingredientes para la preparación de platillos; las tiendas de abarrotes que puedan surtir sus inventarios en tiendas como Sam's, y en general; cualquier empresa que en su operación utiliza equipos de computo, escritorios, mesas, sillas, papelería, artículos de oficina, fertilizantes, alimentos, etc.. El uso de las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales, representa una interesante opción de financiamiento al capital de trabajo.

Esta opción tiene como ventajas, sobre el uso de las tarjetas de crédito bancarias, el hecho de que las tiendas puedan absorber el costo del financiamiento, sacrificando parte de sus márgenes de utilidad en busca del volumen de ventas, además de que tienen precios competitivos por sus volúmenes de compras, generalmente mantienen el precio de contado en sus ventas con tarjetas de crédito de sus empresas.

El caso más conocido de las cadenas comerciales que ofrecen crédito a sus clientes es el de Elektra, convertida en el 2002 en Banco Azteca, con un fuerte concepto de "banca de nicho" totalmente enfocada en la clase baja, con 828 filiales convertidas en sucursales, esta tienda ha aprovechado la tecnología de informática, con comunicación en tiempo real entre ellas (mediante enlace satelital) y un centro de manejo de datos en el corporativo. Con sus bases de datos más de 2.6 millones de clientes, de quienes sabe no solo datos personales, tiene además datos registrados uno a uno a todos los integrantes de su familia, ha visitado su casa, recabado opiniones de sus vecinos, sabe cuánto y cómo ganan de acuerdo al empleo y la colonia en que viven, (un dato importante, teniendo en cuenta que 60% de su cartera de clientes vive de empleos informales).

El perfil de un cliente promedio de Banco Azteca es un hombre o mujer de entre 25 y 35 años con un ingreso medio familiar de \$ 6,000.00 dólares anuales, el saldo promedio que posee en Elektra es de \$ 2,500.00. Su recuperación crediticia es envidiable: 97% de lo que presta. La principal diferencia con los demás bancos es el tiempo, mientras la mayoría de ellos cobran los créditos en forma mensual a sus clientes, éste sólo opera pagos semanales, por lo que en un máximo de siete días, la corporación detecta la falta de pagos en las sucursales y pone a andar su maquinaria de cobro, llegando a cobrar directamente al domicilio. La firma contabiliza un promedio de 1.2 millones de operaciones diarias.

#### **4.5.4 Patrocinio, Subsidios Y Apoyos De Los Proveedores**

Es común que las marcas, en todos sectores, ofrezcan patrocinios o diversos servicios a los negocios que distribuyen sus productos y su marca, como estrategias de mercadotecnia, ya sean embotelladoras, cerveceras, panificadoras, empresas de botanas, lácteos o de ropa y automóviles, por mencionar algunos.

Los patrocinios, dependiendo de la marca, pueden ser préstamos en dinero o en artículos promocionales que se obsequian en convenciones, ferias, corridas de toros, juegos deportivos, entre otros eventos que concentran gran público. Por otro lado, existen los apoyos a comercios, para algunas marcas, servicios considerados medios de publicidad, más que patrocinios, como tiendas, supermercados o restaurantes, los cuales consisten en dar la pintura de la fachada, toldos, prestamos de mobiliario como mesas, sillas, hieleras u objetos promocionales.

Tanto patrocinios como apoyos, en muchos casos son las mismas marcas las que ofrecen, normalmente como respuesta a una necesidad o estímulo específicos: la acción de un competidor, un mercado geográfico débil o con ocasión de la introducción de un producto nuevo.

Todas estas estrategias persiguen despertar el interés de la gente, informarla sobre los productos e involucrarla. Con ello, las marcas logran reconocimiento en los mercados y, al final, el aumento de las ventas.

#### **4.5.5 Venta O Renta De Activos Obsoletos O No Estratégicos**

Representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podría significar un gasto innecesario.

También se puede rentar la capacidad sobrada de la empresa, por ejemplo, en los almacenes. Es ideal que los empresarios que hagan uso de esta estrategia utilicen los fondos como capital de trabajo, por ejemplo para comprar inventarios y aprovechar descuentos por pronto pago con sus proveedores.

Las ventajas de utilizar este tipo de créditos: hace más productiva la empresa y economiza costos de almacenamiento y mantenimiento de activos no indispensables; el financiamiento es más barato, no tiene costos financieros; se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa y que por lo tanto no es indispensable para la empresa; permite actualizar nuestros activos obsoletos.

Existen algunas desventajas: no es común que las empresas cuenten con exceso de activos para vender o rentar; y los equipos obsoletos se venden generalmente a muy bajo precio.

Sin importar el tamaño de una empresa, una eficiente administración no debe de ignorar esta opción de financiamiento al revisar sus activos y posibilidad de actualizarlos, al mismo tiempo, al mantener una infraestructura reducida, permite optimizar su productividad.

Se debe recomendar al empresario que evite adquirir activos que no sean los absolutamente indispensables para la operación del negocio y a mantener la mente abierta a la compra de activos que por su avance tecnológico, permiten reducir costos.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>

# CAPÍTULO

# 5

# METODOLOGÍA

## **CAPÍTULO V: METODOLOGÍA**

### **5.1 Metodología**

La metodología es el estudio analítico y crítico de los métodos de investigación, es el enlace entre el sujeto y el objeto de conocimiento. Sin ella es prácticamente imposible lograr el camino que conduce al conocimiento científico.

Con la finalidad de llegar a un resultado más efectivo, dedicaremos este capítulo a detallar y explicar cómo se llevará a cabo el proceso de investigación utilizado para llegar al resultado.

La encuesta será la técnica idónea para explorar determinados aspectos de la población, esta técnica es la más adecuada debido al tiempo, así como los recursos de los cuales se dispone para llevar a cabo esta investigación.

Las encuestas antes mencionadas se aplicaran a distintas personas para obtener una muestra representativa de la población.

### **5.2 Sujetos**

En este apartado los sujetos que se señalan son aquella población a la cual aplicaremos las respectivas encuestas para recaudar toda la información requerida para llevar a cabo nuestra investigación. La población a la cual se hace mención será en la ciudad de Coatzacoalcos, ver., dicha población será de preferencia aquella que tenga conocimiento del tema de investigación.

Para la presente investigación se analizará una población de 202 Casos, entre pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Coatzacoalcos.

Para este planteamiento es necesario que la población sea grande, en este caso, según el INEGI en el censo económico efectuado en el año 2009, las unidades económicas de la población del Estado de Veracruz es de 7, 182,000. Tomando en cuenta el planteamiento de rojas soriano, la población rebasa el mínimo señalado por este autor, la cual es de diez mil casos.

## **5.3 Fuentes primarias y fuentes secundarias**

### **Fuentes primarias**

Es aquella que provee un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación. Las fuentes primarias son escritas durante el tiempo que se está estudiando o por la persona directamente envuelta en el evento. La naturaleza y valor de la fuente no puede ser determinado sin referencia al tema o pregunta que se está tratando de contestar. Las fuentes primarias ofrecen un punto de vista desde adentro del evento en particular o periodo de tiempo que se está estudiando.

Algunos tipos de fuentes primarias son:

- documentos originales
- trabajos creativos
- artefactos
- diarios
- novelas
- prendas
- instrumentos musicales
- minutas
- artes visual
- ropa
- entrevistas
- poesía
- apuntes de investigación
- noticias<sup>18</sup>

### **Fuentes secundarias**

Son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación. En el estudio de la historia, las fuentes secundarias son los documentos que no fueron escritos contemporáneamente a los sucesos estudiados.

Una fuente secundaria contrasta con una primaria, que es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria.

Una fuente primaria no es, por defecto, más acreditada o precisa que una fuente secundaria. Las fuentes secundarias están sujetas a revisión de pares, están bien

---

<sup>18</sup> <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/instruccion/fuentes.htm>

documentadas y están normalmente producidas a través de instituciones donde la precisión metodológica es importante para el prestigio del autor. Una fuente primaria como una entrada en un dietario puede ser, en el mejor caso, sólo reflejo de los eventos vistos por una sola persona, lo que no necesariamente es verdadero, preciso o completo. Los historiadores someten a ambos tipos de fuentes a un alto nivel de escrutinio.

Como regla general, sin embargo, los historiadores modernos prefieren recurrir directamente a las fuentes primarias, si están disponibles, o bien buscar nuevas. Estas fuentes, sean o no precisas, ofrecen información nueva dentro de la investigación histórica y la historia moderna gira en torno al uso continuo de archivos con el propósito de encontrar fuentes primarias útiles. Un trabajo en historia no será tomado en serio si sólo cita fuentes secundarias, pues no significa que se haya emprendido una investigación original.<sup>19</sup>

<sup>20</sup>Algunos tipos de fuentes secundarias son:

- libros de texto
- artículos de revistas
- crítica literaria y comentarios
- enciclopedias
- biografías

## **5.4 Población y muestra**

### **Población**

Población o universo es cualquiera conjunto de unidades o elementos como personas, fincas, municipios, empresas, etc., claramente definidos para el que se calculan las estimaciones o se busca la información. Deben estar definidos las unidades, su contenido y extensión.<sup>21</sup>

### **Muestra**

Es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística. Las muestras se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma.

---

<sup>19</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_secundaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_secundaria)

<sup>20</sup> <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/instruccion/fuentes.htm>

<sup>21</sup> <http://www.monografias.com/trabajos/elabproyec/elabproyec.shtml>

Para cumplir esta característica la inclusión de sujetos en la muestra debe seguir una técnica de muestreo. En tales casos, puede obtenerse una información similar a la de un estudio exhaustivo con mayor rapidez y menor costo.

Por otra parte, en ocasiones, el muestreo puede ser más exacto que el estudio de toda la población porque el manejo de un menor número de datos provoca también menos errores en su manipulación. En cualquier caso, el conjunto de individuos de la muestra son los sujetos realmente estudiados.

El número de sujetos que componen la muestra suele ser inferior que el de la población, pero suficiente para que la estimación de los parámetros determinados tenga un nivel de confianza adecuado. Para que el tamaño de la muestra sea idóneo es preciso recurrir a su cálculo.<sup>22</sup>

## 5.5 Técnicas de muestreo

Muestreo: técnica para la selección de una muestra a partir de una población.

Existen dos métodos para seleccionar muestras de poblaciones: el muestreo no aleatorio o de juicio y el muestreo aleatorio (que incorpora el azar como recurso en el proceso de selección). Cuando este último cumple con la condición de que todos los elementos de la población tienen alguna oportunidad de ser escogidos en la muestra, si la probabilidad correspondiente a cada sujeto de la población es conocida de antemano, recibe el nombre de muestreo probabilístico. Una muestra seleccionada por muestreo de juicio puede basarse en la experiencia de alguien con la población. Algunas veces una muestra de juicio se usa como guía o muestra tentativa para decidir cómo tomar una muestra aleatoria más adelante.

- **Muestreo probabilístico**

Forman parte de este tipo de muestreo todos aquellos métodos para los que puede calcular la probabilidad de extracción de cualquiera de las muestras posibles. Este conjunto de técnicas de muestreo es el más aconsejable, aunque en ocasiones no es posible optar por él. En este caso se habla de muestras probabilísticas, pues no es en rigor correcto hablar de muestras representativas dado que, al no conocer las características de la población, no es posible tener certeza de que tal característica se haya conseguido.

- Sin reposición de los elementos: Cada elemento extraído se descarta para la subsiguiente extracción. Por ejemplo, si se extrae una muestra de una

---

<sup>22</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra\\_estad%C3%ADstica](http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra_estad%C3%ADstica)

"población" de bombillas para estimar la vida media de las bombillas que la integran, no será posible medir más que una vez la bombilla seleccionada.

- Con reposición de los elementos: Las observaciones se realizan con reemplazamiento de los individuos, de forma que la población es idéntica en todas las extracciones. En poblaciones muy grandes, la probabilidad de repetir una extracción es tan pequeña que el muestreo puede considerarse sin reposición aunque, realmente, no lo sea.
- Con reposición múltiple: En poblaciones muy grandes, la probabilidad de repetir una extracción es tan pequeña que el muestreo puede considerarse sin reposición. Cada elemento extraído se descarta para la subsiguiente extracción.

Para realizar este tipo de muestreo, y en determinadas situaciones, es muy útil la extracción de números aleatorios mediante ordenadores, calculadoras o tablas construidas al efecto.

- **Muestreo estratificado**

Consiste en la división previa de la población de estudio en grupos o clases que se suponen homogéneos con respecto a alguna característica de las que se van a estudiar. A cada uno de estos estratos se le asignaría una cuota que determinaría el número de miembros del mismo que compondrán la muestra. Dentro de cada estrato se suele usar la técnica de muestreo sistemático, una de las técnicas de selección más usadas en la práctica.

Según la cantidad de elementos de la muestra que se han de elegir de cada uno de los estratos, existen dos técnicas de muestreo estratificado:

- Asignación proporcional: el tamaño de la muestra dentro de cada estrato es proporcional al tamaño del estrato dentro de la población.
- Asignación óptima: la muestra recogerá más individuos de aquellos estratos que tengan más variabilidad. Para ello es necesario un conocimiento previo de la población.

Para una descripción general del muestreo estratificado y los métodos de inferencia asociados con este procedimiento, suponemos que la población está dividida en  $h$  sub-poblaciones o estratos de tamaños conocidos  $N_1, N_2, \dots, N_h$  tal que las unidades en cada estrato sean homogéneas respecto a la característica en cuestión. La media y la varianza desconocidas para el  $i$ -ésimo estrato son denotadas por  $\mu_i$  y  $\sigma_i^2$ , respectivamente.



Por ejemplo, si tenemos que construir una muestra de profesores de primaria en un país determinado, éstos pueden subdividirse en unidades primarias representadas por circunscripciones didácticas y unidades secundarias que serían los propios profesores. En primer lugar extraemos una muestra de las unidades primarias (para lo cual debemos tener la lista completa de estas unidades) y en segundo lugar extraemos aleatoriamente una muestra de unidades secundarias de cada una de las primarias seleccionadas en la primera extracción.

- **Muestreo por conglomerados**

Técnica similar al muestreo por estadios múltiples, se utiliza cuando la población se encuentra dividida, de manera natural, en grupos que se supone que contienen toda la variabilidad de la población, es decir, la representan fielmente respecto a la característica a elegir, pueden seleccionarse sólo algunos de estos grupos o conglomerados para la realización del estudio.

Dentro de los grupos seleccionados se ubicarán las unidades elementales, por ejemplo, las personas a encuestar, y podría aplicársele el instrumento de medición a todas las unidades, es decir, los miembros del grupo, o sólo se le podría aplicar a algunos de ellos, seleccionados al azar. Este método tiene la ventaja de simplificar la recogida de información muestral.

Cuando, dentro de cada conglomerado seleccionado, se extraen algunos individuos para integrar la muestra, el diseño se llama muestreo bietápico.

Las ideas de estratos y conglomerados son, en cierto sentido, opuestas. El primer método funciona mejor cuanto más homogénea es la población respecto del estrato, aunque más diferentes son éstos entre sí. En el segundo, ocurre lo contrario. Los conglomerados deben presentar toda la variabilidad, aunque deben ser muy parecidos entre sí.

- **Homogeneidad de las poblaciones o sus subgrupos**

Homogéneo significa, en el contexto de la estratificación, que no hay mucha variabilidad. Los estratos funcionan mejor cuanto más homogéneos son cada uno de ellos respecto a la característica a medir. Por ejemplo, si se estudia la estatura de una población, es bueno distinguir entre los estratos mujeres y hombres porque se espera que, dentro de ellos, haya menos variabilidad, es decir, sean menos heterogéneos. Dicho de otro modo, no hay tantas diferencias entre unas estaturas y otras dentro del estrato que en la población total.

Por el contrario, la heterogeneidad hace inútil la división en estratos. Si se dan las mismas diferencias dentro del estrato que en toda la población, no hay por qué usar este método de muestreo. En los casos en los que existan grupos que contengan toda la variabilidad de la población, lo que se construyen son conglomerados, que ahorran algo del trabajo que supondría analizar toda la población. En resumen, los estratos y los conglomerados funcionan bajo principios opuestos: los primeros son mejores cuanto más homogéneo es el grupo respecto a la característica a estudiar y los conglomerados, si representan fielmente a la población, esto es, contienen toda su variabilidad, o sea, son heterogéneos.

- **Muestreo de juicio**

Aquél para el que no puede calcularse la probabilidad de extracción de una determinada muestra. Se busca seleccionar a individuos que se juzga de antemano tienen un conocimiento profundo del tema bajo estudio, por lo tanto, se considera que la información aportada por esas personas es vital para la toma de datos.

- **Muestreo por cuotas**

Es la técnica más difundida sobre todo en estudios de mercado y sondeos de opinión. En primer lugar es necesario dividir la población de referencia en varios estratos definidos por algunas variables de distribución conocida (como el género o la edad). Posteriormente se calcula el peso proporcional de cada estrato, es decir, la parte proporcional de población que representan. Finalmente se multiplica cada peso por el tamaño de  $n$  de la muestra para determinar la cuota precisa en cada estrato. Se diferencia del muestreo estratificado en que una vez determinada la cuota, el investigador es libre de elegir a los sujetos de la muestra dentro de cada estrato.

- **Muestreo de bola de nieve**

Indicado para estudios de poblaciones clandestinas, minoritarias o muy dispersas pero en contacto entre sí. Consiste en identificar sujetos que se incluirán en la muestra a partir de los propios entrevistados. Partiendo de una pequeña cantidad de individuos que cumplen los requisitos necesarios estos sirven como localizadores de otros con características análogas.

- **Muestreo subjetivo por decisión razonada**

En este caso las unidades de la muestra se eligen en función de algunas de sus características de manera racional y no casual. Una variante de esta técnica es el muestreo compensado o equilibrado, en el que se seleccionan las unidades de tal forma que la media de la muestra para determinadas variables se acerque a la media de la población.<sup>23</sup>

### 5.6 Determinación del tamaño de la muestra

Cuando se cumple con las condiciones que se presentan a continuación se puede utilizar el procedimiento para determinar el tamaño de la muestra presentado por Rojas Soriano, el cual debe cumplir con las siguientes condiciones:

- La población es mayor de diez mil casos
- La encuesta es pequeña
- Las alternativas de respuesta son mutuamente excluyentes

Tomando en cuenta que la población de la ciudad de Coatzacoalcos es finita, la fórmula que se utilizará es la siguiente:<sup>24</sup>

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

N = Total de la población

Z<sub>α</sub> = 1.962 (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = precisión (en este caso deseamos un 3%).

---

<sup>23</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo\\_en\\_estad%C3%ADstica](http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_en_estad%C3%ADstica)

<sup>24</sup> <http://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras2.asp>

Para aplicar la formula anterior se tiene que utilizar un nivel de confianza del 95% y por lo tanto un error del 5%, una variabilidad máxima de  $p=0.05$  y  $q=0.95$  y un grado de precisión esperado del 3%, se obtiene así:

$$n = \frac{[(7,182,000 \times 1.96^2) \times (0.05 \times 0.95)]}{[(0.03^2 \times (7,182,000 - 1)) + (1.96^2 \times 0.05 \times 0.95)]} = 202$$

## 5.7 Material

### 5.7.1 Encuesta

Es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación.<sup>25</sup>

La encuesta es una técnica de investigación de campo cuyo objeto puede variar desde recopilar información para definir el problema (estudios exploratorios), hasta obtener información para probar una hipótesis (estudios confirmatorios).

Las encuestas constan básicamente del encabezado o identificando que es la parte en la que se presenta el nombre de la investigación y del investigador, también se anotan los datos de identificación del encuestado.

Las preguntas de las encuesta pueden ser de tipo abiertas, que son las que dan libertad para expresar su respuesta al encuestado o las preguntas cerradas, que son aquellas en las que el encuestado tiene que escoger una respuesta de las que se le presentan como opciones posibles.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

<sup>26</sup> MÜNCH GALINDO, Lourdes, ANGELES, Ernesto.-Metodos y técnicas de investigación. Ed. 2ª trillas, México, 1990. P55

## Ventajas

- Bajo costo
- Información más exacta
- Es posible introducir métodos científicos objetivos de medición para corregir errores.
- Mayor rapidez en la obtención de resultados.
- Técnica más utilizada y que permite obtener información de casi cualquier tipo de población.
- Gran capacidad para estandarizar datos, lo que permite su tratamiento informático y el análisis estadístico.

## Desventajas

El planeamiento y ejecución de la investigación suele ser más complejo que si se realizara por censo.

- Requiere para su diseño de profesionales con buenos conocimientos de teoría y habilidad en su aplicación. Hay un mayor riesgo de sesgo muestral.
- Es necesario dar un margen de confiabilidad de los datos, una medida del error estadístico posible al no haber encuestado a la población completa. Por lo tanto deben aplicarse análisis estadísticos que permitan medir dicho error con, por ejemplo, intervalos de confianza, medidas de desviación estándar, coeficiente de variación, etc. Esto requiere de profesionales capacitados al efecto, y complica el análisis de las conclusiones.<sup>27</sup>

---

<sup>27</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

## **5.8 Procedimiento**

### **Selección de la muestra**

Es una parte del universo, la cual reúne todas las condiciones o características de la población, de manera que sea lo más pequeña posible, pero sin perder exactitud.

Para elegir a los miembros de la muestra se determinó con anterioridad el número mínimo que está debía contener, para ser representativa de la población.

Se aplicará una selección por:

- Recolección de datos
- Método de selección de la muestra
- Aplicación de la encuesta
- Mencionar el método de análisis de datos a utilizar.

# CAPÍTULO

# 6

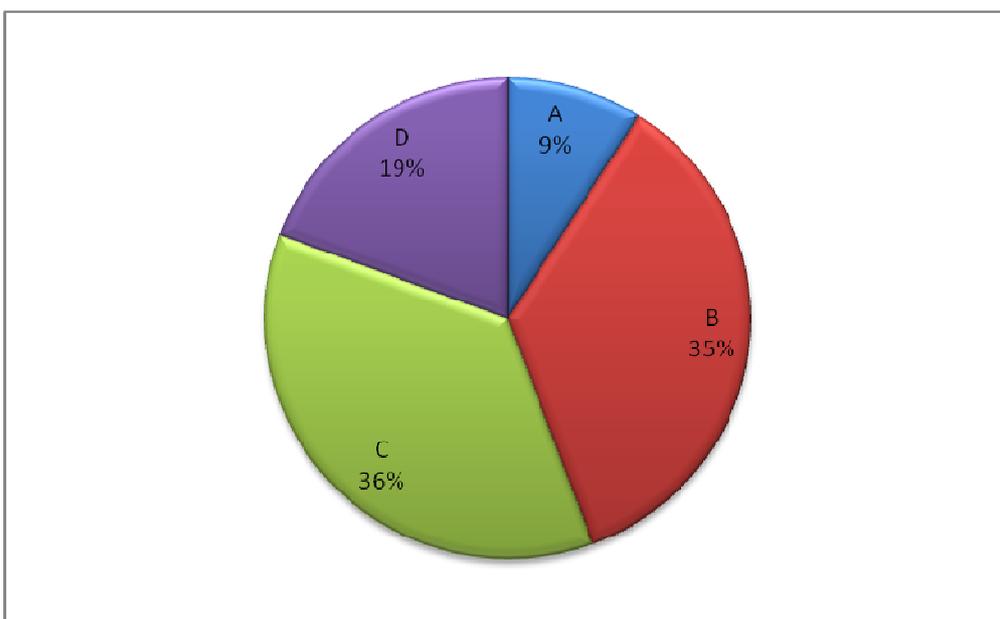
## ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN APLICADAS

## CAPÍTULO VI: ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACION APLICADAS

### 6.1 Análisis Y Evaluación De Las Encuestas Aplicadas

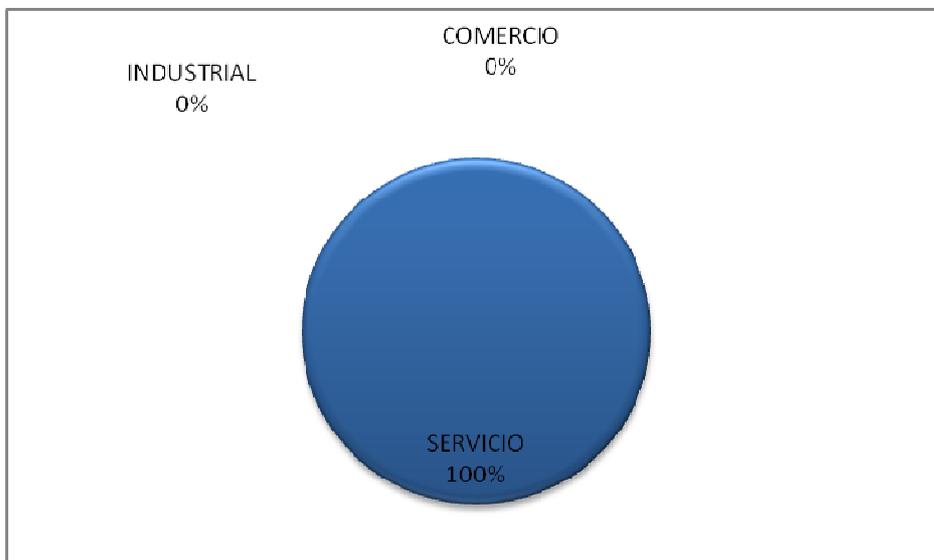
En este capítulo se muestran los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas en el mes de junio de 2012, estas nos sirven para tener una referencia sobre si las PYMES conocen sobre el financiamiento.

#### ¿Qué antigüedad tiene su negocio?



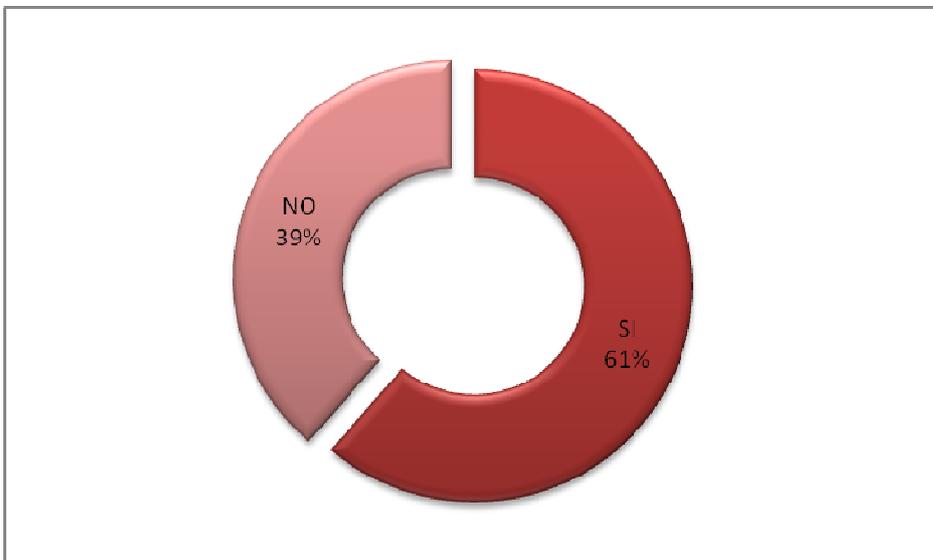
Como se puede observar en la grafica del total de la población encuestada el 36% su negocio tiene 20 años de servicio, mientras que un 35% solo 15 años, 19% un 25 años o más y solo el 9% 10 años. Esto nos da como resultado que la gran mayoría de las pymes aquí en Coatzacoalcos posee alrededor de 20 años ejerciendo su actividad.

**¿Qué tipo de actividad realiza su negocio?**



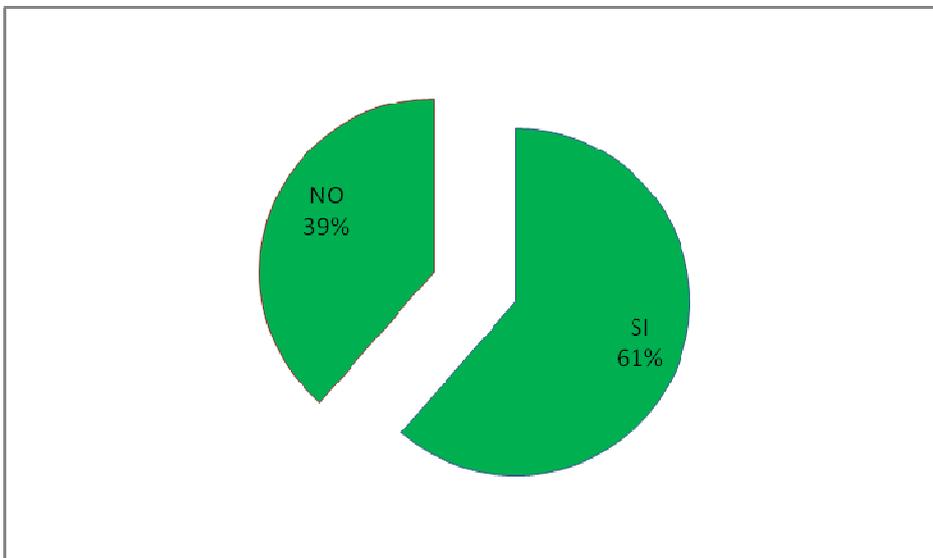
En esta grafica fácilmente nos podemos percatar que el 100% de la población encuestada la actividad que realizan sus negocios es la de SERVICIO.

**¿Conoce usted lo que es una asesoría de negocios?**



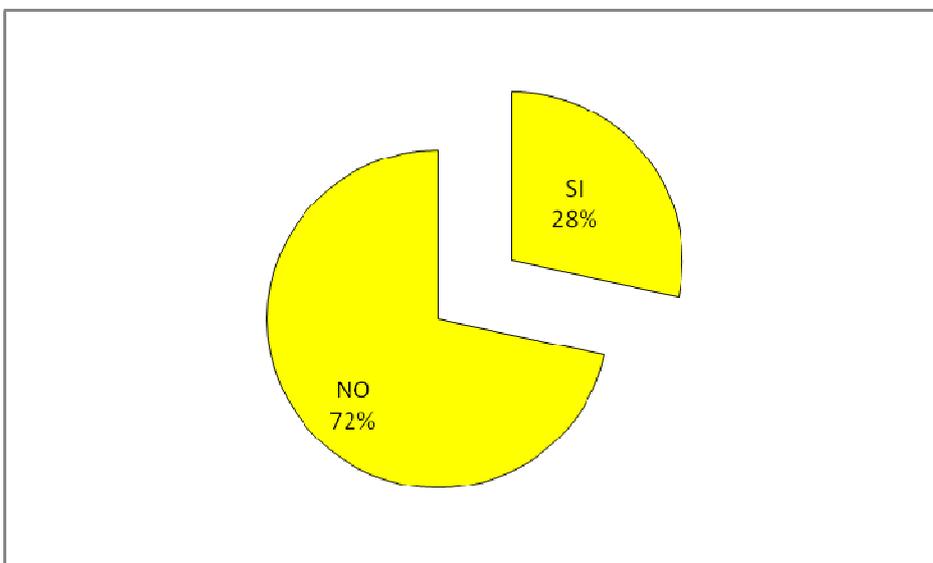
De acuerdo con la grafica solo en 61% conoce que es una asesoría de negocios, mientras que el 39% no sabe lo que significa.

**¿Sabe a dónde acudir para obtener una asesoría de negocios?**



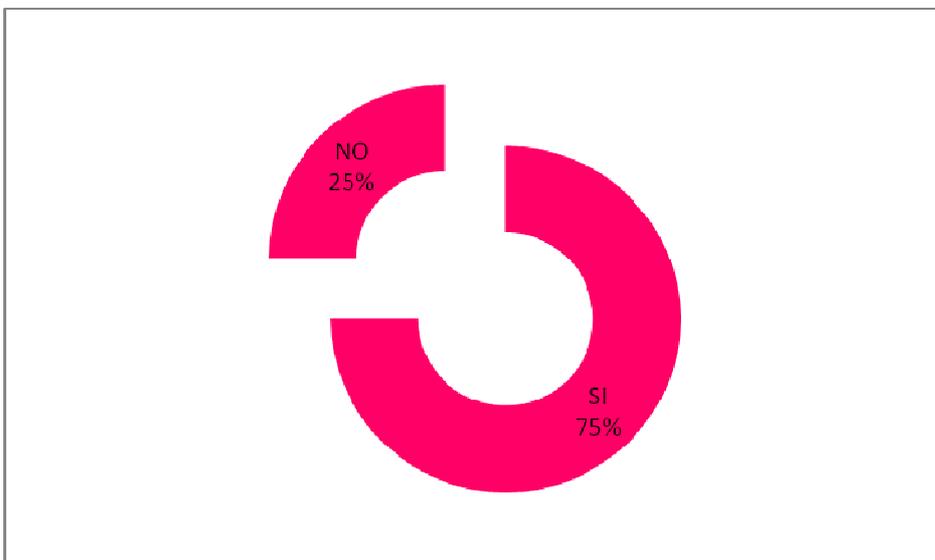
En esta grafica se puede observar que solo el 61% encuestado conoce los lugares a los cuales puede acudir para obtener una asesoría de negocios, mientras que el 39% lo ignora.

**¿Alguna vez su empresa ha recibido asesoría de negocios? Si su respuesta es SI, subrayé una de las opciones.**



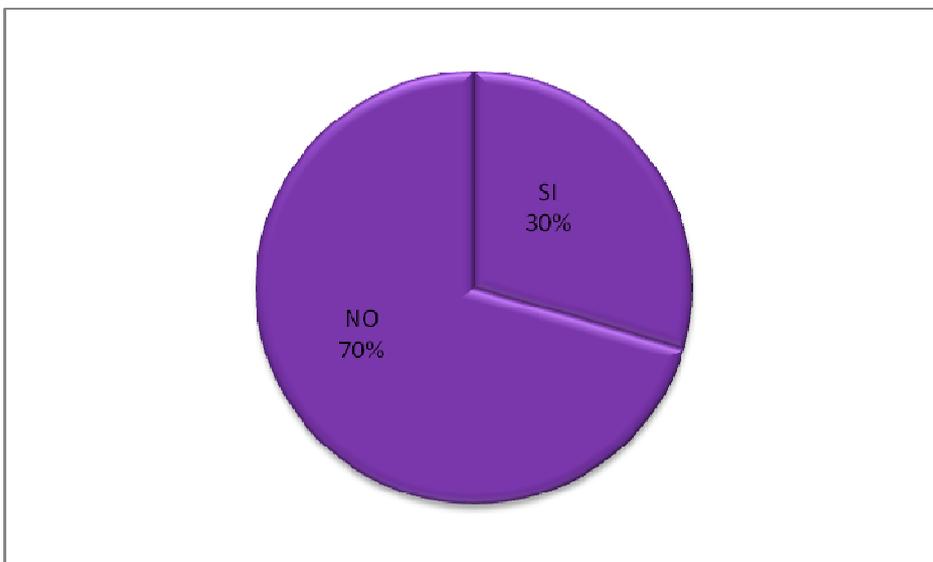
En esta grafica se muestra que del 61% de las empresas que tienen conocimiento sobre la asesoría de negocios el 72% de estas nunca ha recibido este tipo de asesorías y solo el 28 % de dichas empresas si ha tenido la oportunidad de recibir alguna asesoría para su negocio.

### ¿Sabe con quién acudir para obtener un financiamiento?



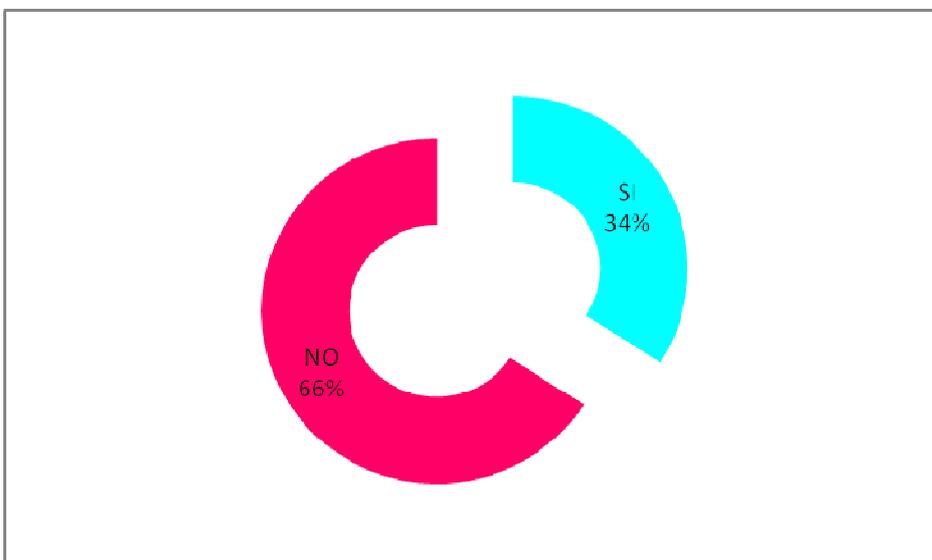
En esta grafica se puede visualizar que el 75 % de la población encuestada sabe a dónde acudir para obtener un financiamiento, mientras que el 25% lo ignora.

**¿Alguna vez le han otorgado un financiamiento a su empresa?**



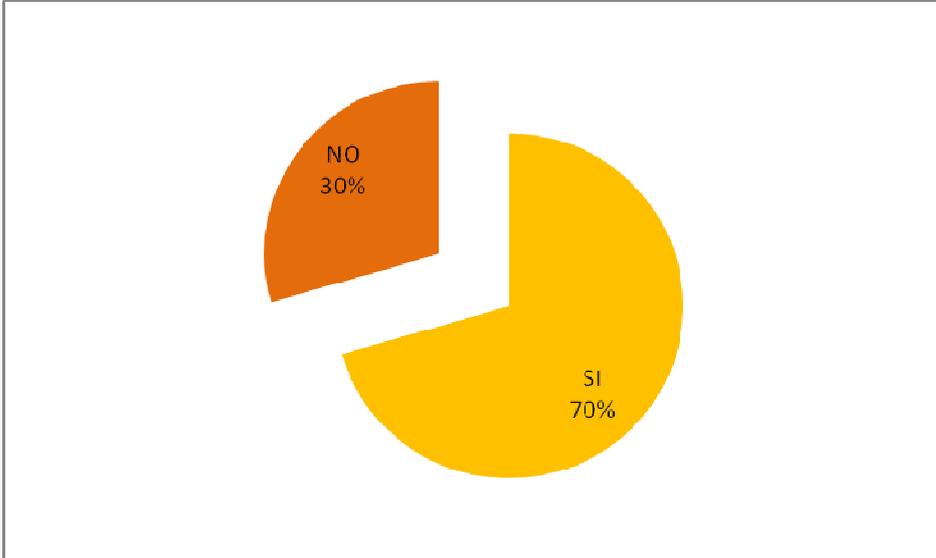
En esta grafica se muestra que el 70% no le han otorgado ningún tipo de financiamiento para su empresa, y solo un 30% de este si le han concedido algún tipo de financiamiento.

**¿Sabía que puede adquirir un financiamiento especial para la creación o ampliación de su negocio?**



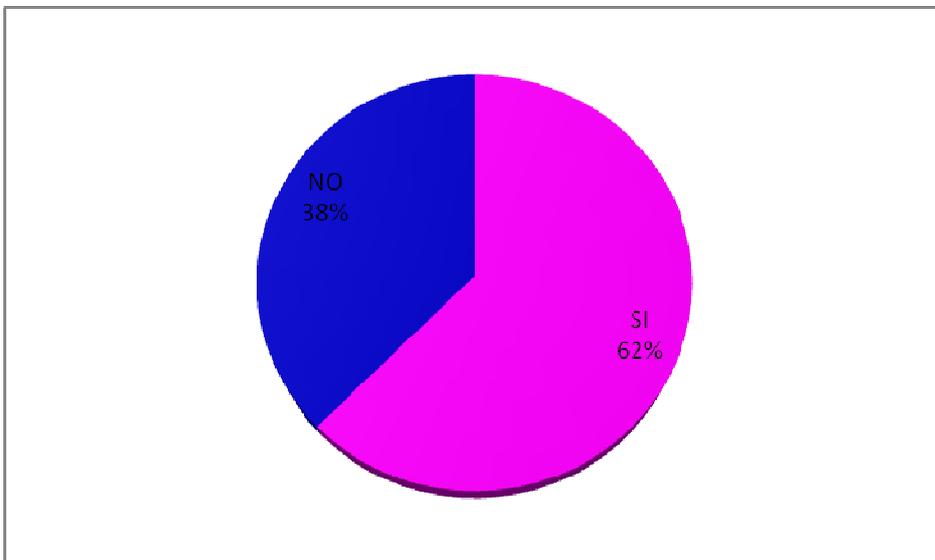
En esta grafica el 66% no sabe que pueden adquirir un financiamiento especial para la creación y/o ampliación de su negocio, mientras que el 34% si está enterado de este financiamiento.

**¿Estaría dispuesto a adquirir un financiamiento para mejorar su negocio?**



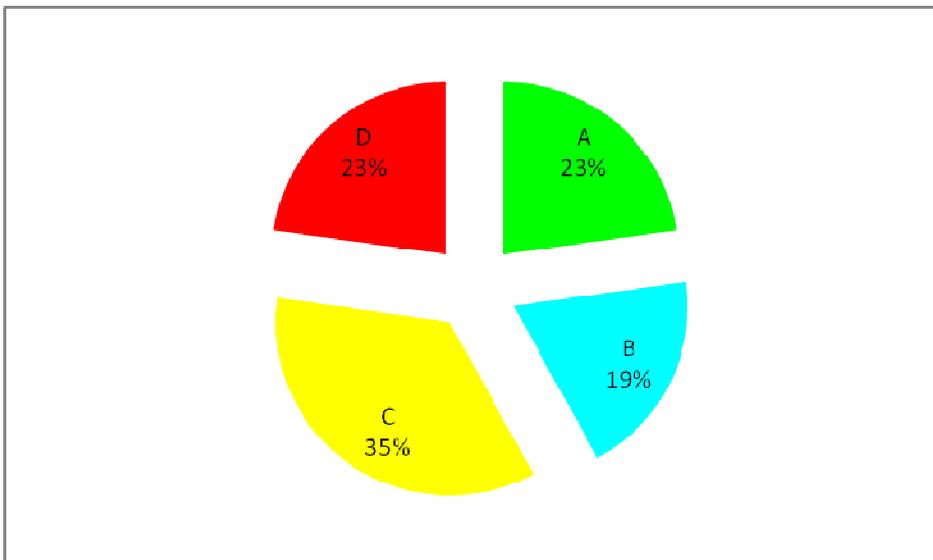
En esta grafica nos damos cuenta que solo el 70% si estaría dispuesto a adquirir un financiamiento para mejorar su negocio, y solo el 30% no está de acuerdo de ello.

**¿Sabe cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento?**



La grafica muestra que el 62% si tiene conocimiento de cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento, mientras que el 38% ignora dichos requisitos.

**Si adquiere algún financiamiento para su negocio, ¿para qué utilizaría ese financiamiento?**



Esta grafica muestra que si del 70% que está dispuesto a obtener algún tipo de financiamiento; el 35% lo utilizaría para capacitar a su personal, el 23% para adquirir tecnología nueva y proporcionarle mantenimiento a sus equipos y el 19% mejorar sus instalaciones.

## CONCLUSIÓN DE LAS GRAFICAS

Con los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas se puede observar que del total de la población encuestada la mayor parte de las empresas tienen existiendo 20 años en el mercado aquí en Coatzacoalcos, y por tal motivo la actividad que domina es la de SERVICIO.

De acuerdo con los resultados del 100% solo el 61% conoce que es una asesoría de negocios y saben a dónde acudir para adquirir dichas asesorías, mientras el restante lo ignora; y del 61% de las empresas que conocen que es una asesoría de negocios el 72% de estas nunca ha recibido una y solo el 28% de dichas empresas han tenido la oportunidad de recibir una asesoría para su empresa.

También notamos que la gran mayoría de las empresas encuestadas si saben a dónde acudir para solicitar un financiamiento pero también nos dimos cuenta que muy pocas empresas tienen acceso a dichos financiamientos ya que no alcanzan a cumplir todos los requisitos que piden para poder otorgarles el préstamo y otro problema con que se enfrentan las empresas es que no están informadas sobre los financiamientos y que ignoran que pueden adquirir un financiamiento para la creación de su negocio solo una pequeña parte está enterada de dicho financiamiento ya que la gran mayoría de estas si estaría dispuesto a obtener un financiamiento para mejorar su negocio y tienen conocimiento de los requisitos que piden para obtenerlo; si llegaran a obtener algún financiamiento la gran mayoría de las empresas utilizarían el préstamo para capacitar a su personal.

## CONCLUSIÓN

La conclusión a la que se llegó con el resultado de las encuestas aplicadas en la ciudad de Coatzacoalcos Veracruz, es que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas saben a dónde acudir para solicitar un financiamiento pero desafortunadamente muy pocas llegan a obtener dichos financiamientos ya que por diversos factores no cumplen con los requisitos que se les solicitan.

Las pequeñas y medianas empresas particularmente creadas por familiares son pieza clave de la economía del país. Sin embargo, son las grandes empresas las que reciben el mayor reconocimiento. La escasez de recursos, la falta de liquidez, el aislamiento, la inexperiencia gerencial, la escasa utilización de la tecnología, la falta de competitividad global, la falta de visión y pensamiento estratégico, un bajo nivel de desarrollo en marketing y una tendencia a ser mejores en producción que en el área comercial, suelen ser algunos de los retos y problemas que no logran superar, por estos factores muchas pymes se ven a la necesidad de cerrar dejando como consecuencia niveles cada vez más altos de desempleos, deudas y decepción entre sus dueños.

Requieren con urgencia realizar transformaciones estructurales, de administración, de actitud en sus propietarios y colaboradores, y principalmente de tecnología, que les permita mantenerse y crecer en un alto grado de competitividad.

La inflación es un factor que también influye en el cierre de muchas pymes, los efectos negativos de la inflación es la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo, el desaliento del ahorro y de la inversión debido a la incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, y la escasez de bienes. La situación financiera de la empresa se afecta por causa del aumento constante de los precios, así una empresa podría verse afectada en mayor o menor medida, esto según sea su solvencia, si posee pocos recursos propios, su continuidad se verá más dificultada.

Del mismo modo que la inflación incurre sobre las actividades de las empresas, la devaluación de la moneda también las afecta negativamente, genera una situación de inestabilidad y de incertidumbre, ante la cual la gestión empresarial se vuelve más complicada y la toma de decisiones se torna en un proceso que debe prever una serie de variables para contrarrestar dicho efecto.

Por lo tanto, con los resultados obtenidos confirmo mi hipótesis que las pymes no llegan a ser competitivos en el mercado debido a la falta de un proceso administrativo y que realmente no cuentan con fuentes de financiamiento que les permitan crecer y subsistir en el mercado.

## SUGERENCIAS

- ✚ Desarrollar la misión y visión de su empresa; resulta de suma importancia crear estas ya que con ello tendrán una idea clara de lo que quieren y aspiran lograr para el bien común tanto para los dueños y la propia empresa; puesto que la visión es una fuente de inspiración es decir hasta donde se quiere llegar; representado la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio, y la misión nos indica el ámbito en el que la empresa desarrolla su actuación, permitiendo tanto a clientes como a proveedores, a agentes externos y a socios, conocer el área que abarca la empresa.
- ✚ Fomentar la Implementación del proceso administrativo en las pymes ya que es este a través de sus fases resulta indispensable e importante para que estas alcancen sus objetivos y tomen decisiones correctas; logrando así el desarrollo eficiente de dichas empresas.
- ✚ Buscar las mejores fuentes de financiamiento a las cuales tienen acceso este tipo entidades, analizando las tasas de interés más bajas del mercado, logrando con esto que las pymes puedan cubrir el crédito proporcionado manteniendo una estabilidad económica en el desarrollo de sus actividades
- ✚ Promover que las instituciones que ofrecen los financiamientos para las pymes no se excedan con los requisitos que le solicitan a las pymes obteniendo así auténticas y accesibles fuentes de financiamiento.
- ✚ Invitar al gobierno que se realice mayor difusión de los programas de apoyo a las pymes y que en realidad existan Financiamientos adecuados a las posibilidades y necesidades de las pymes.

- ✚ Incentivar la implementación de tecnologías adecuadas en las empresas es fundamental para poder dar más competitividad en el mercado.
  
- ✚ Proporcionarles herramientas para minimizar sus costos de operación y con ello obtener mayores ganancias con la misma calidad en sus productos & servicios.
  
- ✚ Incentivar al logro de la reducción de cargas fiscales, ya que en la actualidad se tiene a través un decreto (cuota fija) sin embargo en el momento que el decreto se cancelara entraría en vigor lo que se estipula la en Ley.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

- ✚ TAMAYO Y TAMAYO, Mario, El Proceso de la Investigación, Limusa Noriega Editores.
- ✚ MERCADO, Salvador, ¿cómo hacer una tesis? 4º ed. México, Porrúa, 2002, p12.
- ✚ ROJAS SORIANO, Raúl, Guía para realizar investigaciones sociales, 34º. Ed. México, Plaza Valdez, 2002, pp.69-70
- ✚ HERNÁNDEZ SAMPEIRE, Roberto, Metodología de la investigación, 2da.ed. México, Mac Graw Hill, 2000, pp. 22-26,122.
- ✚ MÜCH GALINDO, Lourdes, Fundamentos de administración, 7ª ed. México, trillas, 2006.
- ✚ ANGELES HERNANDEZ, Xavier, "PYMES modernización tecnológica o quiebra", editorial ISEF, pp. 15-29.
- ✚ MÜNCH GALINDO, Lourdes, ANGELES, Ernesto.- Métodos y técnicas de investigación. Ed. 2ª trillas, México, 1990. P55
- ✚ HERNÁNDEZ Y RODRÍGUEZ Sergio, "Introducción a la Administración, un enfoque teórico práctico", Mc. Graw Hill, México D.F., 1994.

### PAGINAS ELECTRONICAS

- ✚ [http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis\\_\(m%C3%A9todo\\_cient%C3%ADfico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis_(m%C3%A9todo_cient%C3%ADfico))
- ✚ <http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml#clasif>
- ✚ <http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml#clasif>
- ✚ [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)
- ✚ [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_corto\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm)
- ✚ [http://www.trabajo.com.mx/financiamientos\\_a\\_largo\\_plazo.htm](http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm)
- ✚ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
- ✚ <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/instruccion/fuentes.htm>
- ✚ [http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente\\_secundaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Fuente_secundaria)
- ✚ <http://bibliotecavirtualut.suagm.edu/instruccion/fuentes.htm>
- ✚ <http://www.monografias.com/trabajos/elabproyec/elabproyec.shtml>
- ✚ [http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra\\_estad%C3%ADstica](http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra_estad%C3%ADstica)
- ✚ [http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo\\_en\\_estad%C3%ADstica](http://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_en_estad%C3%ADstica)
- ✚ <http://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras2.asp>
- ✚ <http://es.wikipedia.org/wiki/Encuesta>

ANEXOS

ANEXOS



La presente encuesta tiene como finalidad recabar información sobre el financiamiento con que cuentan las pymes y saber si estas tienen acceso a dichos financiamientos.



Los resultados obtenidos serán utilizados con fines académicos, por lo que agradecemos su colaboración.

**INDICACIONES:** Subraya la respuesta que más se adecue a su opinión.

**1. Qué antigüedad tiene su negocio?**

- a) 10 años      b) 15 años      c) 20 años      d) 25 o más

**2. ¿Qué tipo de actividad realiza su negocio?**

- a) Servicio      b) industrial      c) comercio

**3. ¿Conoce usted lo que es una asesoría de negocios?**

- a) Si      b) No

**4. ¿sabe a dónde acudir para obtener una asesoría de negocios?**

- a) Si      b) No

**5. ¿alguna vez su empresa ha recibido asesoría de negocios? Si su respuesta es SI, subrayé una de las opciones.**

- a) Financiera      b) Contable      c) Administrativa      d) otras \_\_\_\_\_

**6. ¿sabe con quién acudir para obtener un financiamiento?**

- a) Si      b) No

**7. ¿alguna vez le han otorgado un financiamiento a su empresa?**

- a) Si      b) No

**8. ¿sabía que puede adquirir un financiamiento especial para la creación o ampliación de su negocio?**

- a) Si      b) No

**9. ¿Estaría dispuesto a adquirir un financiamiento para mejorar su negocio?**

- a) Si      b) No

**10. ¿Sabe cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento?**

- a) Si      b) No

**11. Si adquiere algún financiamiento para su negocio, ¿para qué utilizaría ese financiamiento?**

- a) Tecnología nueva      b) Mejores instalaciones      c) Capacitación del personal  
d) Mantenimiento de equipo