

**REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL**

***Programas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa otorgados por el Gobierno del Estado de Michoacán***

**Autor: José Raya Guillén**

**Tesis presentada para obtener el grado de:  
Maestro en Administración con Especialidad en Finanzas**

**Nombre del asesor:  
Joel Bonales Valencia**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

---

---

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

“ PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO,  
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA OTORGADOS POR EL  
GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN”

**T E S I S**

Que para obtener el Grado de Maestro en Administración con  
Especialidad en Finanzas

**P r e s e n t a:**

C.P. JOSÉ RAYA GUILLÉN

**Director de Tesis:**

DR. JOEL BONALES VALENCIA

N° DE ACUERDO: MAES9510001

CLAVE: 16PSU0015P

Morelia, Mich., a julio de 2007

**Programas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa  
otorgados por el Gobierno del Estado de Michoacán.**

**INDICE**

<b>INDICE</b>	<b>1</b>
<b>I. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES</b>	
1. Problemática	<b>4</b>
2. Objetivo General	<b>6</b>
Objetivo Particular	<b>6</b>
Hipótesis de Trabajo	<b>7</b>
Justificación de la investigación	<b>7</b>
3. Preguntas de Investigación.	<b>8</b>
4. Universo y muestras.	<b>8</b>
5. Contenido de la investigación.	<b>9</b>
6. Investigación documental.	<b>10</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO DEL FINANCIAMIENTO</b>	
1. Introducción	<b>13</b>
2. Concepto y Clasificación de las Empresas	<b>14</b>
2.1 Concepto de Empresa	
2.2 Clasificación	
3. Breves Comentarios de la Conformación del Sistema Financiero Mexicano	<b>17</b>
4. Del Crédito	<b>20</b>
4.1 Definición	<b>20</b>
4.2 Tipos de Crédito	<b>21</b>
4.3 Elementos del Crédito	<b>24</b>
4.4 Crédito de Habilitación o Avío y Refaccionario	<b>26</b>
5. Financiamiento	<b>28</b>

5.1	Que es un financiamiento	28
5.2	Objetivos del financiamiento	28
5.3	Aspectos Importantes que conocer de las Fuentes de Financiamiento	29
5.4	Fuentes de financiamiento	30
5.5	Ventajas y Desventajas de las Fuentes de Financiamiento	35
6.	La Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México	37
6.1	La Industria en México	37
6.1.1.	El Sector Empresarial	37
6.1.2.	Principales Características de los Responsables de las Empresas	40
6.1.3.	Principales Características del Personal Ocupado.	42
6.2	La Industria en Michoacán	42
6.3	Problemática de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	45
6.4	El Financiamiento de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	54
6.4.1	Aspectos Generales	54
6.4.2	El Problema del Financiamiento	57

### **III. EL FINANCIAMIENTO A LA “MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA” EN MICHOACAN POR PARTE DEL GOBIERNO DEL ESTADO**

1.	Programas de Apoyo Empresarial del Gobierno del Estado de Michoacán.	71
2.	Fondo Mixto de Fomento Industrial para el Desarrollo del Estado de Michoacán ( FOMICH )	76
2.1	Características generales, Misión, Visión, Funciones, Objetivos, Productos y Servicios y Objetivos a lograr.	76
2.2	Estructura Orgánica, Funciones, Objetivos, Productos y Servicios, Objetivos a lograr.	78
2.3	Fondos y/o fideicomisos de financiamiento.	79
3.	Programas de Financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas por parte del Gobierno del Estado de Michoacán. ( Características de los Programas de Financiamiento: Requisitos, Montos de financiamiento, Tipos de financiamiento, Plazos. )	81

3.1	Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y Desarrollo del Estado de Michoacán (FIDERMICH)	81
3.2	Fondo de Garantía Agropecuaria Complementaria Para el Estado de Michoacán ( FOGAMICH ).	87
3.3	Fideicomiso para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ( FYMIPE )	90
3.4	Unidad de Financiamiento y Apoyo a Artesanos	93
3.5	Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)	95
3.6	Programa de Financiamiento a la Actividad Productiva para el Empleo (PROFAP)	97
3.7	Programa de Financiamiento Confianza en la Mujeres (CONMUJER)	99

#### **IV. FINANCIAMIENTO OTORGADO A LA MIPYMES EN MICHOACÁN PROVENIENTE DE LOS PROGRAMAS DEL GOBIERNO DEL ESTADO.**

1.	Aspectos Generales	102
2.	Crédito Otorgados, Empresas Beneficiadas y Empleos Generados Provenientes de los Programas de Apoyo del Gobierno del Estado 1995 – 2005 Industria Manufacturera	105
3.	Programas de Financiamiento del Gobierno de Michoacán Vs. Instituciones Privadas.	121

<b>CONCLUSIONES</b>	<b>129</b>
---------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>131</b>
---------------------	------------

# **I. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES**

## **1. Problemática**

Para poder llevar a cabo sus actividades, las empresas necesitan una gran variedad de activos tanto tangibles como intangibles, por lo cuales hay que pagar. El financiamiento que se le otorga a una empresa se destina en términos generales, a cubrir sus necesidades de inversión para establecer una planta industrial, ampliar sus instalaciones, comprar insumos, adquirir maquinaria y equipo, reiniciar o comenzar un ciclo productivo, ampliar su capacidad de producción, exportar, innovar productos o procesos de producción, incorporar nueva tecnología, entre otras; es decir, lo que buscan con el financiamiento es poder llevar a cabo su modernización y desarrollo para que logre ser más competitiva en el mercado y aprovechar las oportunidades que este ofrece. Por lo tanto, el financiamiento a empresas se puede considerar finalmente como una inversión que genera en el corto y largo plazo efectos diversificados sobre la producción, el ingreso, el empleo, entre otros.

Las empresas en Michoacán, como en la mayor parte de los negocios en México, están compuestas por empresas familiares, ya sea registradas como personas físicas o personas morales, que se han estado enfrentando en los últimos años a un entorno muy competido tanto a nivel nacional como internacional, lo que ha provocado la desaparición de un gran número de pequeñas empresas, las que en términos generales, no contaban con los recursos suficientes, tanto administrativos, materiales y económicos siendo un factor importante de este problema, más no el único, el reducido acceso a los recursos financieros.

Si bien es cierto, que las empresas micro, pequeñas y medianas para poder obtener recursos financieros cuentan con diferentes alternativas, tales como: nuevas aportaciones de sus dueños (capital), evaluar y mejorar estructura de

pasivos y capital de trabajo, priorizar y optimizar los gastos, manejo eficiente de sus flujos de efectivo; en la mente de la mayoría de los empresarios al pensar en obtener dinero lo primero que piensan es en las instituciones financieras privadas y en especial en la Banca Comercial, dejando a un lado a las dependencias del sector público (principalmente la banca de desarrollo) encargadas de brindarles apoyo en diversas áreas.

Al respecto, el Gobierno del Estado de Michoacán (2002-2008), de conformidad con lo manifestado por el Secretario de Desarrollo Económico en el Tercer Informe de trabajo, destacó que la política económica gira en torno a cuatro líneas estratégicas y que son: 1) Impulso a micro, pequeñas y medianas empresas, 2) Atracción de Inversión, principalmente con el puerto de Lázaro Cárdenas, 3) Impulso al empleo y el mejoramiento de la competitividad de las compañías y productos de la entidad y 4) Recurrir al fondo PYME, instrumento de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, así como del Fondo Mixto para el Fomento Industrial de Michoacán ( FOMICH ).

Por lo anterior, y dado el rol tan importante que juegan las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en la economía estatal y al fuerte impacto social que tiene por ser la principal fuente de generación de empleo en el Estado de Michoacán; el Gobierno del Estado, por medio de fondos, programas y convenios suscritos tanto con el Gobierno Federal y organizaciones privadas, cuenta con diferentes alternativas de financiamiento para estas empresas en particular, cuyos objetivos primordiales consisten en cubrir necesidades crediticias de pequeños productores y empresarios, fomentar la participación para impulsar financiamiento y servir como intermediario financiero ante diversas Instituciones.

Sin embargo, a pesar de que estos programas gubernamentales resultan ser atractivos por las ventajas que estos ofrecen, así como por la incapacidad que tienen los empresarios ante la banca comercial para acceder al crédito que estas otorgan; las micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran marginadas

respecto a los apoyos Institucionales Gubernamentales, muchas veces por excesivo burocratismo, pero en mayor medida, por el gran desconocimiento de los mismos.

## **2. Objetivo General**

Dar a conocer a los empresarios, gerentes, administradores y público en general, de las Instituciones y programas de financiamiento con que cuenta el Gobierno del Estado de Michoacán en la promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa que radica en el Estado, así como lograr una comprensión de lo fundamental que resulta para las Pymes resolver sus problemas de financiamiento para que puedan desarrollar con celeridad y eficiencia todas sus potencialidades hasta ahora poco aprovechadas.

### **Objetivo Particular**

- ◆ Dar a conocer las Instituciones del Gobierno del Estado a que se puede acudir para obtener un crédito Pyme, y destacar la importancia de la existencia de las mismas.
- ◆ Dar a conocer los sectores que busca apoyar el Gobierno del Estado con los programas de financiamiento.
- ◆ Describir los tipos de crédito que estos programas de financiamiento otorgan, los montos ofrecidos, así como los requisitos para acceder a los mismos.
- ◆ Dar a conocer los servicios adicionales que incluyen los programas de financiamiento que ofrecen las Instituciones del Gobierno del Estado, además de los recursos financieros que se obtendrán vía crédito.

- ◆ Introducir al lector de esta tesis, al mundo de las pymes, tocando aspectos generales sobre su composición, problemática, fuentes de financiamiento, tipos de crédito.
- ◆ Destacar la importancia de abrir las fuentes de financiamiento a las Pymes.

## **Hipótesis de Trabajo**

Si las Instituciones del Gobierno del Estado de Michoacán, encargadas de otorgar financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, incrementan la facilidad de obtener créditos, asesoría, capacitación, así como, contar con un importante intermediario financiero y de forjar un historial crediticio que a la larga redundaría en la apertura de nuevos créditos de mejor calidad y a menores costos en las instituciones donde por el momento las puertas siguen cerradas.

## **Justificación de la investigación**

Debido a la difícil situación económica y social que atraviesa el país y en particular el Estado de Michoacán, en donde la inversión de grandes capitales es escaso, teniendo un impacto negativo en la creación de fuentes de empleo, y por ende a la población le es difícil obtener un empleo fijo y bien remunerado, por lo cual tienen que buscar una fuente de ingresos ya sea fuera del país o de nuestro estado o bien crear su propio negocio; las micro y pequeñas empresas en particular continuaran surgiendo<sup>1</sup>, y para evitar que tengan las mismas dificultades de acceso a financiamiento y por consecuencia a problemas de carencia de recursos materiales, administrativos, tecnológicos financieros o de cualquier otro tipo que se le presenten, se hace necesario que conozcan que el Gobierno del Estado de Michoacán ha creado programas que coadyuvan a la obtención de crédito que apoyan al desarrollo de las mismas.

---

<sup>1</sup> "... La principal razón que está detrás de la importancia de las Pymes como creadoras de empleo es que estas empresas son más flexibles frente a los vaivenes del mercado. Así como muchas empresas cierran, también muchas empresas otras abren respondiendo a necesidades que detectan. Esta característica de responder con más velocidad a los cambios hace que las Pymes cobren relevancia en el mundo actual..." Perrone, Ignacio.

### **3. Preguntas de Investigación**

¿Cuales son las Instituciones del Gobierno del Estado a que se puede acudir para obtener un crédito Pyme?

¿Cual es la importancia de la existencia de las mismas?

¿Cuales son los sectores que busca apoyar el Gobierno del Estado con los programas de financiamiento?

¿Cuales son los tipos de crédito que estos programas de financiamiento otorgan, los montos ofrecidos, así como los requisitos para acceder a los mismos?

¿Cuales son los servicios adicionales que incluyen los programas de financiamiento que ofrecen las Instituciones del Gobierno del Estado, además de los recursos financieros que se obtendrán vía crédito?

¿Cuales son los aspectos generales sobre su composición, problemática, fuentes de financiamiento, tipos de crédito de las pymes?

¿Porque es importante abrir las fuentes de financiamiento a las Pymes?

### **4. Universo y muestras**

Se abordara el 100% de las Instituciones y programas de financiamiento con que cuenta exclusivamente el Gobierno del Estado de Michoacán (2002-2008) para el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa que radica en el Estado.

## 5. Contenido de la Investigación

A efecto de comprobar la hipótesis planteada en la presente tesis, se decidió dividir la investigación en cuatro capítulos principales. Después del *Índice* y de la *Metodología de la Investigación que corresponde al Capítulo I*, se aborda el *Capítulo II*, en el cual se da una exposición general de los principales aspectos y enfoques teóricos, los cuales, hay que tener presentes para el estudio del financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo anterior, se plantean los antecedentes y conceptos de la empresa, para después arribar a la clasificación específica por tamaño de empresa; se abordan de forma general aspectos sobre el crédito y en particular de los créditos de habilitación o avío y los refaccionarios; se define lo que es un financiamiento, el objetivo e importancia del mismo y sus fuentes. Por último, se tratan en términos generales temas sobre la micro, pequeña y mediana empresa en México, como son: antecedentes históricos, su conformación estructura de acuerdo a las ramas y subsectores industriales, su importancia y su problemática, finalizando con un subapartado que trata exclusivamente el problema del Financiamiento que presenta el citado estrato industrial.

El *Capítulo III* está dedicado al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en Michoacán, enfocándose a considerar las diversas opciones que tienen estas empresas para acceder al financiamiento que les brinda el Gobierno del Estado, esencialmente. Para ello se optó, primero, por dar una semblanza de la Institución Pública de fomento más importante de Michoacán (El fondo Mixto para el Fomento Industrial de Michoacán). En segunda instancia se hace una somera revisión de los diversos programas de fomento industrial y de apoyo crediticio que se aplican en la presente administración ( 2002- 2008 ), describiéndose por cada uno sus características como son: requisitos de acceso, montos a financiar, tipos de financiamiento y plazos.

Por último, en el Capítulo IV se presenta información relativa a los créditos otorgados, empleos generados y empresas beneficiadas de la industria manufacturera por municipio generados a través de los Programas de Financiamiento del Gobierno del Estado de Michoacán; así como una breve comparativa de aquellos aspectos que a mi juicio demuestran que estos programas son una fuente viable e importante de financiamiento.

Agotados los puntos a tratar en los cuatro capítulos, se plasman las *Conclusiones* de todo el trabajo de investigación, donde se podrá verificar si la hipótesis principal planteada aquí es ratificada o rechazada, arguyendo las razones por las cuales se llegó a esa calificación. Asimismo, se vierten algunas ideas respecto a la conveniencia o no de seguir aplicando los programas hasta ahora vigentes.

Posteriormente, se enlista la *Bibliografía* completa de la investigación, donde se encuentran todas las referencias del material bibliográfico y hemerográfico ocupado, pudiendo servir como base para otras investigaciones y para profundizar sobre temas específicos que aquí se han tratado de forma un tanto superficial.

## **6. Investigación documental**

Primeramente, para poder hablar de una investigación documental debemos definir lo que es una investigación. Para dar con el concepto de investigación atenderemos en primer lugar su etimología y después su significado actual, tanto en sentido amplio como en el restringido. La palabra investigación (acción y efecto de investigar) deriva de dos raíces latinas: in y vestigium; la primera que significa "en, dentro", y la segunda que se refiere al rastro, huella, indicio o señal, al vestigio de algo; por su parte, la palabra investigar proviene del verbo latino investigare, con lo que alude a la acción de buscar, inquirir, indagar,

seguir vestigios o la pista o la huella a alguien o de algo, averiguar o descubrir alguna cosa. Así, el significado etimológico nos indica la actividad que nos conduce al conocimiento de algo.

La investigación puede ser clasificada con base a los siguientes criterios: por el propósito o las finalidades perseguidas la investigación es básica o aplicada; según la clase de medios utilizados para obtener los datos, es **documental**, de campo o experimental; atendiendo al nivel de conocimientos que se adquieren podrá ser exploratoria, descriptiva o explicativa; dependiendo del campo de conocimientos en que se realiza, es científica o filosófica; conforme al tipo de razonamiento empleado, es espontánea, racional o empírico-racional; acorde con el método utilizado, es analítica, sintética, deductiva, inductiva, histórica, comparativa, etc.; y conforme al número de investigadores que la realizan, es individual o colectiva.

Pues bien, la investigación documental es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter **documental**, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes, etcétera; sin embargo, hay que hacer la aclaración que el concepto de documento es más amplio, cubre, por ejemplo: micropelículas, microfichas, diapositivas, planos, discos, cintas y películas.

Puntualizando, la Investigación Documental podemos caracterizarla de la siguiente manera:

- Se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes.

- Utiliza los procedimientos lógicos y mentales de toda investigación; análisis, síntesis, deducción, inducción, etc.
- Realiza un proceso de abstracción científica, generalizando sobre la base de lo fundamental.
- Realiza una recopilación adecuada de datos que permiten redescubrir hechos, sugerir problemas, orientar hacia otras fuentes de investigación, orientar formas para elaborar instrumentos de investigación, elaborar hipótesis, etc.
- Puede considerarse como parte fundamental de un proceso de investigación científica, mucho más amplio y acabado.
- Es una investigación que se realiza en forma ordenada y con objetivos precisos, con la finalidad de ser base a la construcción de conocimientos.
- Se basa en la utilización de diferentes técnicas de: localización y fijación de datos, análisis de documentos y de contenidos.

En un sentido restringido, entendemos a la investigación documental como un proceso de búsqueda que se realiza en fuentes impresas (documentos escritos). Es decir, se realiza una investigación bibliográfica especializada para producir nuevos asientos bibliográficos sobre el particular.

Por todo lo anteriormente mencionado en este numeral, **el presente trabajo de tesis se caracteriza precisamente por ser una Investigación de Tipo Documental**. Esperando que esta tesis sea de utilidad, invito a los interesados a consultarla, así como a retomar y profundizar sobre el tema, pues es un elemento de vital importancia que puede ayudar al crecimiento económico de nuestro estado y redundar en la tan ansiada mejor calidad de vida y en una mayor equidad de todos los michoacanos. Agradezco nuevamente a todos aquellos que han hecho posible la consecución de un objetivo esencial en mi formación: la presentación de ésta tesis en el examen profesional.

## **II. MARCO TEÓRICO DEL FINANCIAMIENTO**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Es una realidad que todas las empresas sin importar su tamaño en algún momento de su actividad requieren dinero para poder cubrir compromisos o aspiraciones, es por tal motivo, una necesidad por parte de los empresarios que al solicitar un financiamiento se base en un análisis serio y objetivo de la situación actual del negocio, el entorno actual y los objetivos que se pretenden alcanzar.

Para poder llevar acabo un análisis de financiamiento, es importante que los empresarios comprendan cada uno de los elementos y/o factores que lo integran, sin embargo, debido a la falta de cultura empresarial en la que se encuentran los representantes de las micro y pequeñas empresas en particular mas que las medianas, se enfrentan a un mundo de conceptos y terminología poco entendibles para ellos, ocasionando que se vean envueltos en un mundo que en la mayoría de los casos limita su capacidad de gestión llevándolos a tomar decisiones poco favorables o simplemente terminan renunciando a ellas. Por lo anterior, y con la finalidad de poder tener una comprensión mayor de las características y/o requerimientos de los Programas de financiamiento con que cuenta el Gobierno del Estado de Michoacán así como de los esquemas de financiamiento en general, se hace indispensable abarcar en el presente Capítulo los diferentes conceptos que se encuentran en todo tipo de financiamiento, tales como el Crédito y sus componentes.

Ahora bien, como parte del conocimiento de un negocio y del entorno actual, es necesario entre otros aspectos conocer las características, debilidades y fortalezas del sector al que pertenece determinado tipo de empresa, conocimiento que sirve al empresario a tomar decisiones que lo coloquen en una situación mas privilegiada, ventajosa o competitiva que el resto de los demás; por lo cual, en el presente Capítulo se tocan de manera breve, aspectos relevantes tales como la

Composición del Sistema Financiero Mexicano, del sector empresarial en México y en el Estado de Michoacán, así como la visión relativa a las deficiencias y/o problemas que se pueden encontrar en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Así mismo, es de vital importancia dar a conocer a las micro, pequeñas y medianas empresas, que existen una serie de opciones diferentes a la bancaria para poder allegarse de recursos o de dinero, es decir de financiamiento, como podrían ser desde una aportación adicional de los dueños de las empresas o venta de activo, hasta la obtención de un crédito por medio de una sofol o un arrendamiento, alternativas que tienen sus ventajas y desventajas, mismas que se exponen en este Capítulo para su valorización y coadyuven en la toma de una decisión.

## **2. Concepto y Clasificación de las Empresas en México y Michoacán**

### **2.1 Concepto de Empresa**

Hace ya muchos años que la empresa, y más concretamente las empresas industriales, se han convertido en la célula de la vida económica de la inmensa mayoría de los países. Además, es innegable que el avance económico de cualquier país está íntimamente ligado al de su sector industrial. Hoy en día la producción y la distribución de bienes recae principalmente en el sector privado más que en el público, aunque ello evidentemente no elimina la intervención del Estado por diferentes vías y objetivos.

El comerciante, mediante el ejercicio del comercio, realiza la función de aportar al mercado general bienes o servicios, con fines de lucro. Esta actividad es realizada por el comerciante -individual o social- a través de la organización de los elementos que en su conjunto integran su empresa.

Pero ¿Cómo se podría definir **empresa**? No es un término fácil de definir pues se le dan varios enfoques. En México existen diferentes definiciones de empresa, de las cuales enunciaremos tres:

“Son las unidades primarias de producción en economías de mercado; transforman insumos en productos y servicios que satisfacen las necesidades de la sociedad” (Arturo Novelo, boletín ¿por qué quiebran las empresas? Centris)

“La empresa, es la Organización de una actividad económica que se dirige a la producción o intercambio de bienes o servicios para el mercado.” (Barrera Graf, Tratado de Derecho Mercantil, Vol. I pag. 174)

“Es la unidad económica de producción o distribución de bienes y servicios”. (Ley Federal del Trabajo artículo 16.)

## **2.2. Clasificación**

### **2.2.1. Clasificación según diversos criterios**

Las empresas se pueden clasificar de acuerdo a los siguientes criterios:

#### **I) Por actividad o giro:**

1. *Industriales*: extractivas, agropecuarias, manufactureras.
2. *Comerciales*: mayoristas, minoristas, comisionistas.
3. *Servicios*: transporte, turismo, financieros, educación, salud, etcétera.

#### **II) Por origen de capital:**

1. *Privadas*: nacionales, extranjeras, transnacionales.

2. *Públicas*: centralizada, desconcentradas, estatales, paraestatales, descentralizadas.

### **III) Magnitud o tamaño:**

1. *Micro, pequeñas, medianas y grandes.*

### **IV) Otros criterios:**

1. *Económico*: básicas, semibásicas, primarias, secundarias, nuevas, necesarias.

2. *Régimen jurídico*: Sociedad anónima, cooperativa, capital variable, etcétera.

3. *Duración*: temporales, permanentes.

4. *Otros*: mercadotecnia, producto.

### **2.2.2. Clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y en base a ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos industriales.

De acuerdo a la investigación desarrollada por FUNDES INTERNACIONAL, los países en América Latina no cuentan con criterios uniformes en sus definiciones, encontrándose que los criterios para definir a las empresas son el número de trabajadores que emplean, volumen de producción o ventas, ingresos, activos, etc. Además de ello, varios países de la región cambian sus definiciones dependiendo si la unidad económica es manufacturera, comercial o de servicios.

Un ejemplo de dicha consideración, lo podemos encontrar en la definición de la OCDE, en la cual considera que los establecimientos que emplean hasta 19 trabajadores son “muy pequeños”, los que emplean hasta 99 personas se consideran “pequeños”, los que emplean entre 100 y 499 personas se consideran “medianos” y los que emplean a más de 500 personas se consideran “grandes”.

En el caso particular de México, y por consiguiente en el Estado de Michoacán, la clasificación esta basada en el número de personas empleadas y en el estrato de la empresa, publicada en el Diario Oficial de la Federación de Fecha 30 de Diciembre de 2002, como se muestra a continuación:

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	1-10	1-10	0-20
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de Diciembre de 2002.

### 3. Breves comentarios De la conformación del Sistema Financiero Mexicano<sup>1</sup>

El propósito de un sistema financiero es poner en contacto a las personas que necesitan dinero (demandantes) y a las personas que lo tienen (oferentes), esto es financiamiento; además cumple con la función de ayudar a la circulación eficiente del dinero, esto es el sistema de pagos.

Cuando las personas o empresas que tienen dinero lo depositan con una Institución del sistema financiero se convierte en ahorro o inversión, que le permite a la Institución financiera dirigirlo con las personas o empresas que lo necesitan para producir.

<sup>1</sup> Condusef.- Dirección General de Promoción de la Cultura Financiera Sistema Financiero.- Boletín N°1 Julio de 2004

Ahora bien, para poder comprar, vender o transferir dinero entre las personas y empresas se utilizan instrumentos como:

- Dinero: billetes y monedas en pesos mexicanos o de otros países como el dólar.
- Documentos: cheques, pagares, letras de cambio, pagares de tarjeta de crédito conocidos como vauchers, etc...
- Medios electrónicos: transferencias entre cuentas, pago de servicios con tarjeta de crédito, monederos electrónicos.

El sistema financiero formal esta integrado por Instituciones y Organismos que se encuentran bajo la rectoría de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la supervisión independiente del Banco de México quien regula el sistema financiero sobre todo desde el punto de vista del sistema de pagos. El sistema de pagos involucra el dinero que usamos, el uso de dinero de otros países y dinero representado mediante documentos, es decir, títulos de crédito.

La Secretaria de Hacienda y Crédito Público regula y supervisa a las instituciones del Sistema financiero mediante varios organismos que dependen de ella, a quienes se les llama autoridades del Sistema Financiero, las cuales son:

- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) encargada de supervisar el sector bancario y las Organizaciones y Actividades auxiliares del crédito bursátil.
- La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) la cual supervisa el sector de seguros y fianzas.
- La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), que supervisa las instituciones que se encargan del ahorro para el retiro, es decir, del dinero de la jubilación y/o pensiones depositado en las AFORES.
- La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, la cual se encarga de orientar, asesorar y defender los

intereses del público que utiliza los servicios y productos del sistema financiero.

Los sectores que componen el sistema financiero mexicano son:

#### Sector Bancario:

- Bancos Comerciales o institución de crédito o de banca múltiple.
- Bancos de Desarrollo, banco de segundo piso o banca de fomento.
- Fideicomisos Públicos

#### Sectores de Organizaciones y actividades Auxiliares de Crédito

- Empresas de Factoraje
- Arrendadoras Financieras
- Uniones de Crédito
- Sociedades de Ahorro y Préstamo
- Casas de Cambio
- Almacenes Generales de Depósito
- SOFOLES

#### Sector Bursátil

- Casas de bolsa
- Sociedades de Inversión y Operadoras de Sociedades de Inversión.
- Socios liquidadores y socios operadores

#### Sector Seguros y Fianzas

- Instituciones de Seguros o Aseguradoras
- Sociedades Mutualistas de Seguros
- Instituciones de Fianzas

## Sector Sistema de Ahorro para el Retiro

- Administradoras de fondos para el retiro (AFORES)
- Sociedades de Inversión Especializadas en fondos para el Retiro (SIEFORES)

De la anterior clasificación, podemos señalar que son los sectores bancario y el de organizaciones y actividades auxiliares de crédito los encargados de poner a disposición de los empresarios, las cantidades de dinero que necesitan para el financiamiento de sus operaciones, y por lo cual, representan una fuente de financiamiento.

### **4. Del Crédito**

#### **4.1 Definición**

Etimológicamente la palabra crédito, deriva del latín *creder*, el cual significa confianza. En el Lenguaje corriente tiene normalmente también ese sentido. Así, para expresar que una persona nos merece confianza, decimos que nos merece crédito o que es digna de crédito.

Cuando hablamos de crédito en sentido jurídico o mas precisamente, de operación de crédito, nos queremos referir entonces a “aquel negocio jurídico por virtud del cual el acreedor ( acreditante ) transmite un valor económico al deudor (acreditado), y este se obliga a reintegrarlo en el tiempo estipulado.”<sup>2</sup>

O bien podemos entender por Crédito “ El Acto mediante el cual alguien, presta cierta cantidad de dinero para recuperarlo en un cierto periodo de tiempo y que genera un interés.”<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Pina Vara Rafael.- Derecho Mercantil Mexicano, Editorial Porrúa S.A.

<sup>3</sup> Condusef.- Dirección General de Promoción de la Cultura Financiera Sistema Financiero.- Boletín N°10 Julio de 2004

## 4.2 Tipos de Crédito

De conformidad con la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, se pueden identificar las siguientes clases y/ tipos:

- **Crédito de dinero**

Son aquellos por virtud del cual el acreditante se obligue a poner a disposición del acreditado una suma de dinero.

- **Crédito de firma**

Son aquellos por virtud del cual el acreditante se obligue a contraer una obligación por cuenta del acreditado. El crédito de firma puede adoptar la forma de crédito de aceptación, de aval, fianza, etc..

- **Crédito Simple**

Crédito que puede ser usado por el acreditado una sola vez, por lo que no puede disponer de las sumas que abone a su adeudo antes del vencimiento de la operación.

- **Crédito en Cuenta Corriente**

Crédito que puede usar el acreditado una o varias veces, disponiendo de las cantidades que abone a cuenta de su adeudo antes del vencimiento de la operación.

- **Crédito Descubierta**

Cuando no se pacta garantía específica que asegure su restitución

- **Crédito Garantizado**

Cuando cuentan con garantía que asegura su restitución.

- **Crédito Libre**

Es cuando el acreditado puede usar el crédito para los fines que le convengan

- **Crédito de Destino**

Son aquellos en los que el acreditado debe de disponer el crédito en la adquisición de determinados bienes o fines previamente establecidos.

De acuerdo con el sujeto atendido:

- **Crédito Privado**

- **Crédito Público**

De acuerdo con el plazo se pueden clasificar en:

- **Crédito a corto plazo**

- **Crédito a largo plazo**

De acuerdo al destino al que se aplica o uso del mismo:

- **Crédito refaccionario**

Financiamiento a largo plazo, destinado a acrecentar los activos fijos para incremento de la producción agrícola, ganadera o industrial. Puede canalizarse parcialmente al pago de pasivos.

- **Crédito de habilitación o avio**

Es aquél que se otorga para la adquisición de las materias primas, materiales y el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación.

- **Crédito al consumo**

Crédito que obtienen las personas físicas para fines distintos de los empresariales y profesionales, y que puede tener destinos de muy diversa naturaleza. Son considerados también créditos al consumo los obtenidos a través de las tarjetas de crédito, así como aquellos otorgados por los grandes almacenes e hipermercados

### **Otros tipos de Crédito**

- **Crédito revolvente**

Préstamo que puede seguirse disponiendo una vez pagado parcial o totalmente hasta el tope autorizado, no obstante haberse utilizado, vuelve a tener vigencia de acuerdo con las condiciones estipuladas.

- **Crédito avalado o garantizado**

Este concepto incluye todas las operaciones financieras en las que el Gobierno Federal, Estatal o Municipal se compromete a cubrir el adeudo si el acreditado no cumple con sus obligaciones.

- **Crédito Bancario**

Préstamos otorgados por la banca como parte de sus operaciones pasivas; incluye las carteras vigentes, vencida y redescontada; los saldos comprenden moneda nacional y extranjera, esta última valorizada al tipo de cambio de fin de mes autorizado por el Banco de México.

- **Crédito Comercial**

Crédito a corto plazo que conceden los proveedores a una empresa para poder financiar sus compras. Tiene un punto de vista doble: para el proveedor es un crédito a clientes y para el cliente es un crédito de proveedores.

- **Crédito Hipotecario**

Crédito en el cual el pago de los intereses y del principal está garantizado por la hipoteca de un bien inmueble, la cual queda inscrita en el Registro de la Propiedad. Al igual que el crédito pignoraticio, tiene preferencia de cobro en caso de concurso del deudor.

- **Crédito Industrial**

Operación de venta de cuentas por cobrar, fijando previamente un descuento.

### **4.3 Elementos del Crédito**

Al hablar de crédito debemos de comprender sus elementos o partes que lo integran, y que son: Interés, Tasa de Interés, Plazo y Garantías.

## **INTERÉS**

Se entiende por interés el rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

Son los rendimientos originados por la concesión o contratación de créditos financieros, comerciales y otros.

Porcentaje fijo que sobre el monto de un capital y su uso, paga periódicamente al dueño del mismo la persona física o moral que toma en préstamo dicho capital.

Los intereses se pueden clasificar en :

- **INTERÉS SIMPLE**

Interés que no se acumula al capital que lo produce.

- **INTERÉS COMPUESTO**

Interés que se acumula al capital que lo produce, para incrementarlo y producir a su vez, nuevos intereses.

- **INTERÉS MORATORIO**

Aquél que produce un capital entre la fecha de vencimiento de una operación de crédito y la fecha en que ésta es liquidada.

## **TASA DE INTERÉS**

Porcentaje único que se aplica para calcular el interés, pudiendo ser anual, semestral, mensual, diaria, etc...

## **PLAZO**

Es el Tiempo que se establece en un contrato para el cumplimiento de una obligación; que puede ser anual, semestral, mensual, semanal, etc...

### **Mora**

Es la falta de pago puntual de uno o más pagos mensuales o anuales a los que un deudor queda obligado.

### **Morosidad**

Retraso en el cumplimiento de una obligación

## **GARANTIA**

Se entiende como la seguridad dada contra una eventualidad cualquiera. Aquello que asegura el cumplimiento de una obligación.

En los esquemas de financiamiento nos podemos encontrar con las siguientes:

### **Garantía Bancaria**

Documento independiente emitido por un banco para responder ante terceros del cumplimiento de una obligación contraída por un cliente suyo.

### **Garantía Real**

La que se basa en bienes tangibles, y que el sujeto del crédito otorga en garantía para responder por la obligación contraída.

### **Garantía Personal**

Por oposición a la garantía real, es aquella que consiste prestar un aval o afianzamiento a una persona para que pueda cumplir con su obligación frente a un tercero.

### **Garantía Hipotecaria**

Tipo de garantía real ofrecida con relación a un bien inmueble por la que se concede al acreedor la seguridad acerca del cumplimiento de una obligación dineraria mediante la constitución de una hipoteca que grave dicho bien inmueble, la cual será realizable si el deudor no cumple con su parte del contrato.

### **Garantía Prendaria**

Garantía real constituida sobre un bien mueble para asegurar el cumplimiento de una obligación por parte del deudor. En caso de que éste no cumpliera, el acreedor tiene derecho a enajenar el bien y recuperar así los fondos que le había prestado.

## **4.4 De los créditos de Habilitación o avío y los refaccionarios**

Estas operaciones de crédito se caracterizan por su especial destino y garantía. Se conocen también con el nombre de créditos a la producción, porque su importe

debe ser invertido precisamente en la adquisición de los medios productivos necesarios para el fomento de determinada empresa; motivo por el cual, las Instituciones Gubernamentales a nivel Federal y Estatal han elegido que todos sus programas, fondos y/o convenios destinados a apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana empresa se realicen a través de este tipo de figura.

De acuerdo a lo señalado con el artículo 321 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, el contrato de crédito de habilitación o avio es aquel donde el acreditado (aviado) queda obligado a invertir el importe del crédito que le otorga el acreditante (aviador), precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, y en el pago de salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Por el contrato de crédito refaccionario, según el artículo 323 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, el acreditado (refaccionado) queda obligado a invertir el importe del crédito otorgado por el acreditante (refaccionador), precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivo cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra de instalación o maquinaria o en la construcción y realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa refaccionado.

De acuerdo a lo anterior, los créditos refaccionarios se distinguen de los de avío “en la mayor permanencia de los bienes que deben adquirirse con su importe. En los créditos de avio estos medios de producción se consumen o emplean en un ciclo de producción, en tanto que los créditos refaccionarios esos medios son de carácter permanente o bien tienen una larga duración que hace posible su empleo durante varios ciclos productivos.

Ahora bien, los créditos de habilitación o avio y refaccionarios se distinguen por su especial garantía. Los créditos de habilitación o avio, dice el artículo 322 de la Ley

de Títulos y Operaciones de Crédito, estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes.

Por su parte, los créditos refaccionarios quedaran garantizados con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles, útiles y con los frutos o productos futuros de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el crédito (artículo 324 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito). La garantía por créditos refaccionarios sobre fincas, construcciones, edificios, muebles inmovilizados, comprenderá: el terreno constitutivo del predio, los edificios o cualesquiera otras construcciones existentes al tiempo de otorgarse el crédito, o edificaciones posteriores, los muebles inmovilizados, y la indemnización que se obtenga por seguro en el caso de destrucción o pérdida de los bienes citados.

## **5. Financiamiento**

### **5.1 Que es un financiamiento**

Las unidades económicas requieren recursos humanos, materiales y financieros para alcanzar sus objetivos. Al proceso que permite la obtención de recursos financieros (dinero) a las empresas, ya sean estos propios o ajenos, se llama financiamiento.

### **5.2Objetivos de las Fuentes de Financiamiento**

La falta de liquidez de las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc. En forma general, los principales objetivos son:

- Hacer llegar recursos frescos a las empresas, para hacerle frente a los gastos en el corto plazo.
- Para modernizar sus instalaciones.
- Para la reposición de maquinaria y equipo.
- Para llevar a cabo nuevos proyectos.
- Para reestructurar su pasivo, a corto, mediano y largo plazo.

### **5.3 Aspectos Importantes que conocer de las Fuentes de Financiamiento.**

Todo financiamiento es resultado de una necesidad. En efecto, la empresa se da cuenta que requiere de financiamiento para cubrir sus necesidades de liquidez, por lo que procede a analizar estas necesidades y con base en ello:

- Determina el monto de los recursos necesarios para cubrir estas necesidades monetarias
- Decide el tiempo para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa y sin descuidar la fecha de los vencimientos de los pagos e incluso periodos de gracia.
- Verifica la tasa de interés a la que está sujeto el préstamo, si es fija o variable.
- Decide y considera si el préstamo será en moneda nacional.

En el análisis de las fuentes de financiamiento es importante saber:

- El monto máximo y mínimo que otorgan
- El tipo de crédito y sus condiciones
- Documentos que solicitan
- Políticas de renovación de los créditos (Flexibilidad de reestructuración)
- Flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones
- Los tiempos máximos para cada tipo de crédito

Sin embargo, no basta saber cuanto dinero necesita la empresa para continuar su vida económica o iniciarla. También hay que tener presentes ciertas normas al usar un crédito:

- Las inversiones a largo plazo ( construcciones, maquinaria, etc..) deben ser financiadas con créditos a largo plazo, o en su caso con capital propio.
- Los compromisos financieros siempre deben ser menores a las posibilidades de pago que tiene la empresa.
- Los créditos deben ser oportunos, suficientes, baratos y que alcancen a cubrir las necesidades del proyecto.
- La empresa debe mantener una estructura sana.

#### **5.4 Fuentes de financiamiento**

Toda empresa, pública o privada, necesita recursos financieros (dinero) ya sea para realizar sus funciones actuales, para ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que requieren inversión. Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o lo externo, a corto, mediano y largo plazos, se le conoce como fuentes de financiamiento.

Cuando se trata de buscar un financiamiento la primera idea que se viene a la mente del empresario es "crédito bancario"; sin embargo, esta forma de obtener recursos es sólo una de muchas que existen para que las empresas consigan el dinero que les permitirá operar rentablemente y echar a andar sus proyectos de expansión.

Las alternativas de financiamiento más comunes para las empresas las podemos clasificar en internas y externas.

**Las fuentes internas** son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y su promoción, entre ellas se consideran las siguientes:

### **Aportaciones de los socios**

Entendiéndose como la suma que entregan los socios en el momento de crearse la empresa ( capital social ) o mediante nuevas aportaciones

### **Utilidades reinvertidas**

Cuando los socios deciden que no se repartirán dividendos, sino que se invertirán en la organización.

### **Depreciación y amortización**

Son operaciones mediante las cuales, con el paso de tiempo, la empresa recupera el costo de su inversión debido a que las provisiones para tal fin se aplican directamente a los gastos en que la empresa incurre.

### **Venta o renta de un activo obsoleto o no estratégico**

La venta de terrenos, edificios o de maquinaria que ya no se necesitan y cuyo importe se destina a cubrir necesidades financieras.

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 podrían 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 Fuentes Externas** son las que otorgan y/u obtienen de terceras personas, entre estas podemos mencionar las siguientes:

### **Familia y Amigos**

Obtener dinero de la familia o de los amigos en forma de préstamo o inversión, se ha convertido en una de las formas más rápidas y comunes de financiamiento dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas.

### **Proveedores**

Es la principal forma de financiamiento de las empresas comerciales e industriales, y también suele ser una de las más económicas. La principal virtud de este financiamiento es que permite adquirir inventarios o insumos necesarios para la operación y a la vez ofrece un plazo para financiar este pago. También crea la posibilidad de que la firma otorgue a su vez financiamiento a clientes y ser más competitiva en el mercado.

### **Créditos bancarios**

La principal función de un banco debería ser el otorgamiento de créditos. Las instituciones cuentan con varias posibilidades, aunque todas ellas tienen un formato rígido y criterios muy difíciles de cumplir. Se recomiendan los créditos bancarios para las empresas que ya están bien establecidas con parámetros de crecimiento bien definidos, con proyectos de crecimiento a uno o dos años y que se encuentran en una etapa de consolidación.

**Entre las operaciones que manejan se encuentran:**

A corto plazo.- El descuento, Préstamo quirografario y con colateral, préstamo prendario, créditos simples y en cuenta corriente.

A largo plazo.- Préstamo con garantía de unidades industriales, créditos de habilitación o avío y refaccionarios, préstamos con garantía inmobiliaria, descuento de créditos en libros, tarjetas de crédito, etc...

### **Organismos auxiliares**

Son sociedades financieras que ofrecen apoyos muy específicos y delimitados. Entre dichos organismos se encuentran los siguientes.

- **Factoraje.** Se dedican a comprar las cuentas por cobrar que no están vencidas de las empresas privadas más grandes o que pertenecen al Gobierno. A cambio de estas cuentas, las instituciones de factoraje ofrecen liquidez a los empresarios, cobrando por sus servicios una comisión o un porcentaje del valor de las facturas o títulos de crédito.

Esta actividad permite que las compañías obtengan recursos dejando como garantía las facturas que sus clientes les adeudan. Los poseedores de estos títulos no tienen que comprobar su capacidad de pago ya que los emisores ya gestionaron los recursos ante las empresas de factoraje. Los clientes perfectos de estos organismos son los que le suministran productos y servicios a las grandes compañías compradoras como Liverpool, Comercial Mexicana, Wal-Mart, o empresas del sector público como Petróleos Mexicanos.

- **Arrendamiento.** Son empresas dedicadas al arrendamiento de bienes cuyo propósito es conceder el uso o goce temporal de los mismos, contribuyendo a su financiamiento y apoyando de esta forma el crecimiento de la empresa. Esta actividad recobra gran valor cuando el destino del financiamiento es la adquisición de bienes para el transporte, alquiler de un inmueble o rentar maquinaria en sectores como la construcción. Hay dos tipos de arrendamiento cuyo tratamiento contable y legal los distingue y son:

**a) Arrendamiento financiero:** renta de un bien con la posibilidad de que al vencimiento del plazo se adquiriera el objeto que se rentó.

**b) Arrendamiento puro:** renta de un bien sin posibilidad de compra (generando de esta forma un gasto para la empresa).

El arrendamiento es 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.

- **Entidades de ahorro y préstamo.** Estas entidades se componen de socios que aportan cuotas, las cuales sirven para otorgar préstamos a los mismos socios de la organización.
- **Uniones de crédito.** Son organismos que pueden obtener recursos de los socios o de préstamos de organismos públicos y privados. Su objetivo es otorgar créditos a sus socios y fungir como aval en algunos casos.

Las uniones de crédito y las sociedades de ahorro y préstamo son excelente opción de financiamiento para los dueños de micro y pequeñas empresas que no tienen acceso a los financiamientos bancarios.

- **Sofoles.**

Es una institución financiera no bancaria, que basa su operación en dar crédito. Su principal diferencia con los bancos es que no captan ahorro, es decir, no obtienen dinero de los ahorradores mexicanos, y que se han convertido en un canal de financiamiento para nichos y sectores poco atendidos por la banca comercial, tales como las pymes, créditos hipotecarios, transporte y consumo.

## **Gobierno Federal, Estatal y Municipal**

Los gobiernos en sus tres niveles, han creado fondos, programas y convenios para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades prioritarias siendo uno de sus mecanismos el de brindar asesoría administrativa, técnica y de financiamiento. Los fondos están manejados a través de fideicomisos, como bancos de segundo piso o de redescuento, apoyando a la banca comercial y de desarrollo en la promoción de inversiones o desarrollo de actividades, en las cuales las tasas de interés son preferenciales, no se pagan comisiones por apertura de crédito, en donde los plazos para el pago del principal se determina atendiendo a las características de cada proyecto y a la capacidad de pago de los acreditados, incluyendo plazos de gracia si lo requieren las necesidades específicas de cada operación en particular.

### **5.5 Ventajas y Desventajas de las Fuentes de Financiamiento**

En el presente numeral, se exponen los ambos lados de la moneda de los financiamientos a los que puedes recurrir para fortalecer tu empresa, en particular desde la óptica de las micros, pequeñas y medianas empresas.

#### **Venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos**

Dentro de las ventajas que se perciben es que es una medida que ayuda a las micro empresas a hacerse más productivas, el financiamiento más barato y se obtienen recursos frescos de un bien que no se usa; sin embargo no es común que las pymes cuenten con un exceso de activos que permitan adoptar ésta opción.

#### **Proveedores**

Es uno de los financiamientos más económicos, es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa siendo la única condición de acceso para obtener la de comprar el producto o servicio a determinado proveedor; sin embargo, el proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito

y en muchas ocasiones las pymes se atiende a comprar solamente a dicho proveedor.

### **Créditos bancarios**

El acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos, existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento, se tiene asesoría especializada de ejecutivos. Las Desventajas son que las tasas de interés son de las más altas en el mercado, los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir y tardan mucho tiempo en resolver la transacción. A pesar de la diversidad de programas, los esquemas son poco flexibles, basan buena parte de su decisión en los datos del Buró de Crédito, hay pocos oferentes de este producto y no ha sido el negocio principal de los bancos. De este punto en particular se hablará mas a detalle en el punto de Problemas de Financiamiento.

### **Factoraje**

Se obtiene pronta respuesta, es una solución para financiar el capital de trabajo y Puede usarse como administrador de la cobranza y reduce los costos en la misma; las desventajas es que esta limitado a proveedores de grandes tiendas o empresas paraestatales, es uno de los financiamientos más caros que hay, pues la tasa de descuento es alta, lo mismo que comisiones. Las empresas de este sector tienen infraestructura y servicios limitados porque son pequeñas. Hay pocas empresas de factoraje

### **Arrendamiento**

Representa ventajas fiscales, la empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas, Se obtiene pronta respuesta, Se adapta a las necesidades de los pagos que puede realizar la empresa. Sin embargo, el costo de los recursos es alto, se limita sólo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles y controla el destino del financiamiento.

### **Entidades de ahorro y préstamo**

Cualquier socio puede obtener un crédito, no exige tener una empresa en funcionamiento, el costo del financiamiento se decide entre todos los socios, los requisitos son factibles de cumplir, existen entidades especializadas en algunos sectores, sin embargo, el financiamiento depende del ahorro del cliente, no crea experiencia crediticia y el cliente necesita tener ahorros para obtener financiamiento.

### **Uniones de crédito**

No se necesita tener un ahorro para solicitar un crédito, existen uniones especializadas en algunos sectores; siendo la única desventaja que la tasa de interés la fija el mercado.

### **Sofoles**

Suelen apoyar a segmentos con pocas posibilidades de encontrar financiamiento como obreros o jóvenes estudiantes, sin embargo, La oferta de crédito es muy limitada así como su cobertura pues legalmente tienen un campo de acción muy estrecho.

## **6 La “Micro, pequeña y mediana empresa” en México**

### **6.1 La Industria en México y sus Mipymes**

#### **6.1.1 El Sector Empresarial**

Como ya se comentó en el apartado de clasificación de empresas, la estratificación por tamaño en México se establece con base en el sector económico y el número de empleados, obteniéndose las llamadas micro, pequeñas, medianas y grandes; sin embargo se puede encontrar otra clasificación dependiendo de las actividades que desarrollan, ya sean de manufacturas, comercio o servicios.

El rubro de empresas manufactureras agrupa a los siguientes sectores: Alimentos, Bebidas y Tabaco; Productos metálicos, maquinaria y equipo; Textil, vestido y cueros; Manufacturas de madera; Minerales no metálicos; Papel, imprenta y editorial; Química, plástico, hule; Industrias metálicas básicas; y otras industrias.

Las de comercio contemplan a los siguientes grupos: automóviles, supermercados, gasolineras, tiendas departamentales, materiales de desecho, alimentos al mayoreo y menudeo.

En cuanto a los servicios incluyen los siguientes: privados no financieros; públicos no financieros y otros servicios, ejemplificándose los siguientes: información en medios masivos; financieros y de seguros; inmobiliarios y de alquiler; profesionales, científicos y técnicos; dirección de corporativos y empresas; educativos, de salud y de asistencia social; de esparcimiento, alojamiento y preparación de alimentos; otros servicios excepto gobierno.

De acuerdo con los datos tomados de los Censos Económicos 2004 elaborados por el INEGI, en México existen alrededor de 3 millones 005 mil 157 unidades empresariales, de las cuales el 99.7 por ciento son Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.

En las industrias manufactureras, los resultados censales muestran que en el estrato de los micro establecimientos se ubico el 90.9% de las unidades económicas, 18.2% del personal ocupado y 3.4% de la producción bruta total. Del otro extremo encontramos a las grandes empresas se ubicaron tan solo el 0.9% de los establecimientos pero generaron el 73.6% de la producción bruta total, como se muestra en la siguiente tabla:

Estratos de Personal Ocupado		Unidades económicas	%	Personal Ocupado Absoluto	%	Producción bruta miles de pesos	%
<b>Total manufacturas</b>		<b>328,718</b>	<b>100</b>	<b>4,198,579</b>	<b>100</b>	<b>2,732,718,051</b>	<b>100</b>
<b>0a 10</b>	<b>Micro</b>	<b>298,678</b>	<b>90.9</b>	<b>762,103</b>	<b>18.2</b>	<b>92,382,063</b>	<b>3.4</b>
<b>11 a 50</b>	<b>Pequeños</b>	<b>19,754</b>	<b>6.0</b>	<b>431,768</b>	<b>10.3</b>	<b>154,773,830</b>	<b>5.7</b>
<b>51 a 250</b>	<b>Medianos</b>	<b>7,235</b>	<b>2.2</b>	<b>810,095</b>	<b>19.3</b>	<b>474,197,082</b>	<b>17.4</b>
<b>251 y más</b>	<b>Grandes</b>	<b>3,051</b>	<b>0.9</b>	<b>2,194,613</b>	<b>52.3</b>	<b>2,011,365,076</b>	<b>73.6</b>

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004

Cabe agregar que de las 328,718 unidades económicas, sus categoría jurídicas más frecuentes fueron personas físicas y sociedades mercantiles. El 96.2 por ciento de los informantes declararon estar constituidos como persona físicas, destacándose que conforme se incrementa el tamaño de las empresas se reducen las personas físicas a sociedades mercantiles, como sigue:

Tamaño de la unidad	Persona física	Sociedad Mercantil	Otras*
<b>Micro</b>	96.2	3.5	0.3
<b>Pequeños</b>	38.2	59.8	2.0
<b>Medianos</b>	4.1	92.2	3.7
<b>Grandes</b>	1.1	96.3	2.6

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004

\*Sociedades cooperativas, asociaciones y sociedades civiles, servicios y comercios del sector públicos, administración pública y defensa.

En las Actividades de Comercio, las micro empresas representaron 97.0% del total de las unidades económicas, 62.1% del personal ocupado y 32.6% de la producción bruta total, siendo los micro establecimientos los que aportaron más a la producción, seguido de las grandes con 29.9%, según los resultados de los censos económicos 2004, como se muestra en la siguiente:

Estratos de Personal Ocupado		Unidades económicas	%	Personal Ocupado Absoluto	%	Producción bruta miles de pesos	%
<b>Total manufacturas</b>		<b>1,580,587</b>	<b>100</b>	<b>4,997,366</b>	<b>100</b>	<b>832,068,565</b>	<b>100</b>
<b>0 a 10</b>	<b>Micro</b>	<b>1,533,865</b>	<b>97.0</b>	<b>3,100,941</b>	<b>62.1</b>	<b>271,315,529</b>	<b>32.6</b>
<b>11 a 30</b>	<b>Pequeños</b>	<b>33,031</b>	<b>2.1</b>	<b>557,554</b>	<b>11.2</b>	<b>151,548,734</b>	<b>18.2</b>
<b>31 a 100</b>	<b>Medianos</b>	<b>9,976</b>	<b>0.6</b>	<b>512,283</b>	<b>10.3</b>	<b>160,252,278</b>	<b>19.3</b>
<b>101 y más</b>	<b>Grandes</b>	<b>3,715</b>	<b>0.2</b>	<b>826,588</b>	<b>16.5</b>	<b>248,952,024</b>	<b>29.9</b>

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004

Respecto a las unidades de servicios, 94.7% se concentraron en el estrato de micro empresa, dieron empleo al 42.2% del personal dedicado a ofrecer servicios. En cambio, la grandes empresas ocuparon al 33.6% del personal ocupado y generaron 57.6% de la producción bruta total, como se detalla a continuación:

Estratos de Personal Ocupado		Unidades económicas	%	Personal Ocupado Absoluto	%	Producción bruta miles de pesos	%
<b>Total manufacturas</b>		<b>1,013,743</b>	<b>100</b>	<b>5,215,808</b>	<b>100</b>	<b>1,473,364,205</b>	<b>100</b>
<b>0a 10</b>	<b>Micro</b>	<b>960,135</b>	<b>94.7</b>	<b>2198,687</b>	<b>42.2</b>	<b>324,806,046</b>	<b>22.0</b>
<b>11 a 50</b>	<b>Pequeños</b>	<b>43,835</b>	<b>4.3</b>	<b>899,134</b>	<b>17.2</b>	<b>196,248,260</b>	<b>13.3</b>
<b>51 a 100</b>	<b>Medianos</b>	<b>5,179</b>	<b>0.5</b>	<b>364,419</b>	<b>7.0</b>	<b>103,531,232</b>	<b>7.0</b>
<b>101 y más</b>	<b>Grandes</b>	<b>4,594</b>	<b>0.5</b>	<b>1,753,568</b>	<b>33.6</b>	<b>848,778,667</b>	<b>57.6</b>

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004

De acuerdo a los datos del INEGI, geográficamente encontramos que en el Distrito Federal , Estado de México, Jalisco, Veracruz y Puebla se concentran más del 40% del total de unidades productivas. En contraste, Nayarit, Quintana Roo, Campeche, Colima y Baja California Sur agrupan sólo el 3.7% del total de unidades económicas. Las empresas, según su tamaño, se distribuyen a lo largo del país de la siguiente manera: los estados donde prevalecen las medianas y grandes empresas son Nuevo León, Baja California Norte, Distrito Federal, Sonora, Chihuahua, y Coahuila. Por el contrario, en los estados del sur del país como Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Tabasco y Veracruz, predomina la micro y pequeña empresa.

### 6.1.2 Principales Características de los responsables de la empresa

El 53.7% de los socios que participan en la gestión directa de las empresas se encuentra entre los 40 y 59 años de edad, seguido por aquellos propietarios con edades de 26 y 39 años con un 29.9%, como se observa en el siguiente cuadro:

Rango de Edad	Masculino	Femenino	Total	% del Total
Hasta 20 años	1325	567	1892	0.9
Entre 21 y 25 años	5987	2493	8480	3.9
Entre 26 y 39 años	47726	17739	65465	29.9
Entre 40 y 59 años	84812	32619	117431	53.7
Total	19923	5538	25461	11.6
	159773	58956	218729	100

Fuente: Secretaría de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

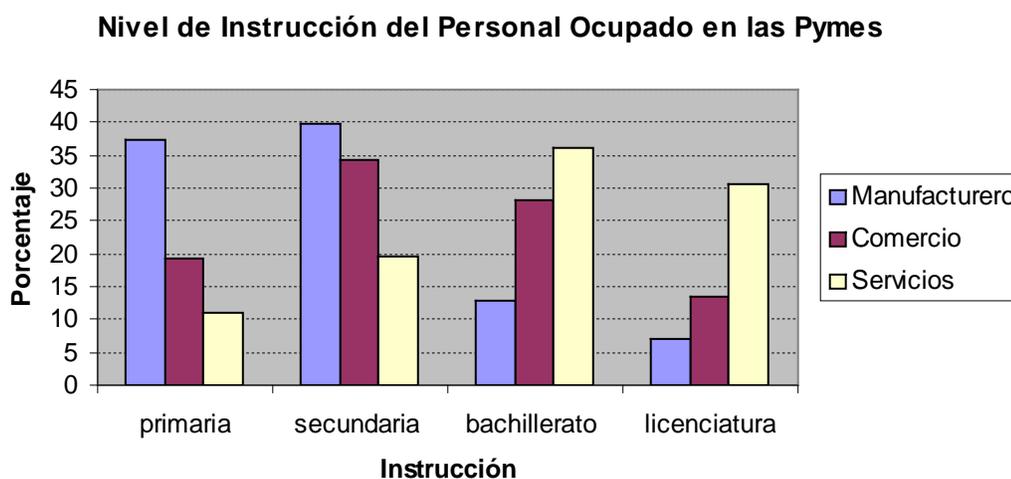
El nivel de formación de los empresarios pymes de acuerdo a la Encuesta de Observatorio Pyme 2002, indica que el 49.98% de los socios cuentan con el grado de licenciatura completa, en segundo lugar se ubican los propietarios con preparatoria o profesional técnico, en tercer lugar los de secundaria, cuarto los de maestría y en último los de primaria; como se muestra en el siguiente cuadro:

Formación	Incompleta	Completa	total	%	% de formación completa respecto al total	% de formación incompleta respecto al total
Primaria	2,631	7,515	10,146	4.64%	3.44%	1.20%
Secundaria	3,320	13,900	17,220	7.87%	6.35%	1.52%
Preparatoria o Técnico	11,955	31,472				
Profesional			43,427	19.85%	14.39%	5.47%
Licenciatura	23,694	109,325	133,019	60.81%	49.98%	10.83%
Maestría	3,766	10,185	13,951	6.38%	4.66%	1.72%
Doctorado	0	1,056	1,056	0.48%	0.48%	0.00%
Total	45,366	173,363	218,729	100%		

Fuente: propia elaborada con datos de la Secretaría de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

### 6.1.3 Principales Características del Personal Ocupado

El nivel de instrucción del personal ocupado en las empresas (personal de planta y eventual) posee tendencias encontrada. El personal del sector manufacturero esta instruido principalmente en primaria y secundaria, contrario al sector servicios donde la mayor parte de los empleados cuentan con bachillerato o licenciatura. La mayoría del personal ligado al sector comercio cuenta con secundaria o bachillerato, como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Secretaría de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

### 6.2 La Industria en Michoacán

La estructura industrial del Estado presentan características que en buena medida se asemejan a las observadas a nivel nacional. Los Censos económicos 2004 practicados por el INEGI, indican que en el Estado de Michoacán el 89.7% del personal ocupado total de la entidad se concentró en las actividades económicas de Comercio (41%), Servicios (30.6%) e industrias manufactureras (18%).

La ciudad de Morelia reportó los mayores porcentajes de participación de todo el estado: unidades económicas (20.5%), personal ocupado (27.4%) remuneraciones

(41.8%), producto bruto total (47.4%) y activos fijos (46.5%), seguido de Uruapan y Lázaro Cárdenas, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Municipios	Unidades económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Producción bruta total miles de pesos		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	absoluto	%	Absoluto	%	absoluto	%	absoluto	%
Michoacán de Ocampo	141,543	100	466,512	100	11,565,913	100	92,546,853	100	68,071,357	100
Morelia	29,046	20.5	127,642	27.4	4,834,796	41.8	43,895,672	47.4	31,642,924	46.5
Uruapan	12,136	8.6	45,585	9.8	1,185,818	10.3	7,074,356	7.6	4,879,000	7.2
Lázaro Cárdenas	6,167	4.4	27,601	5.9	875,944	7.6	9,176,996	9.9	11,701,734	17.2
Zamora	6,778	4.8	26,997	5.8	847,650	7.3	4,286,738	4.6	3,219,542	4.7
La Piedad	4,216	3.0	16,290	3.5	481,831	4.2	3,479,570	3.8	1,094,088	1.6
Zitácuaro	5,496	3.9	15,445	3.3	242,460	2.1	1,962,277	2.1	1,162,424	1.7
Apatzingán	4,410	3.1	13,605	2.9	317,271	2.7	2,166,046	2.3	1,238,046	1.8
Subtotal	68,249	48.2	273,165	58.6	8,785,770	76.0	72,041,655	77.8	54,937,758	80.7
Resto de Municipios	73,294	51.8	193,347	41.4	2,780,143	24.0	20,505,198	22.2	13,133,599	19.3

Fuente: INEGI, Censos económicos 2004

Las Industrias manufactureras generaron la mayor producción bruta total de Michoacán (31.5%), le siguen en importancia los servicios con 29.7% y el comercio con 24.5%

En el año 2003, Michoacán tenía 141,543 unidades económicas en todos los sectores de actividad, en donde laboraban 466,512 personas. A nivel sector electricidad, agua y gas ocupaba 54 personas por unidad económica, en la Dirección de corporativos y empresas el promedio fue de 50; y en construcción de 34 personas, siendo estos los sectores con los mayores promedios de personas por unidad económica, lo que demuestra que el sector industrial del Estado tiene una fuerte inclinación hacia las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

SECTOR	PERSONAS POR UNIDAD ECONOMICA	REMUNERACIONES	TOTAL DE ACTIVOS	VALOR AGREGADO CENSAL
TOTAL	3	50.6	145.9	119
Pesca y acuicultura animal	10	31.8	15.6	17.9
Minería	15	70.3	318.9	244.22
Electricidad, agua y gas	54	101.0	2,865.1	596.9
Construcción	34	27.0	56.7	83.2
Industria Manufacturera	4	46.2	254.0	123.2
Comercio al Por mayor	9	64.7	105.0	217.0
Comercio al por menor	2	37.0	51.8	61.1
Transportes correos y almacenamiento	8	64.0	189.8	130.7
Información en medios masivos	12	59.1	238.8	235.0
Servicios financieros y de seguros	9	345.6	157.7	1921.6
Servicios Inmobiliarios y de alquiler	3	39.1	296.7	101.6
Servicios profesionales y Técnicos	3	47.4	60.4	55.9
Dirección de Corporativos y empresas	50	193.1	56.5	149.8
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	8	66.1	45.0	95.4
Servicios educativos	15	46.9	58.8	62.5
Servicios de Salud y de asistencia social	3	32.2	84.3	42.8
Servicios de esparcimiento	3	33.6	143.5	66.7
Alojamiento y preparación de alimentos	3	27.3	67.9	38.7
Otros servicios excepto gobierno	2	41.7	65.2	190.8

Fuente: INEGI, Censos económicos 2004

Así mismo, de la tabla anterior se desprende que en relación a los pagos al personal remunerado por concepto de remuneraciones, el promedio mas elevado se observó en el sector de servicios financieros y de seguros, cuyo monto fue de 345,600 pesos anuales por persona.

Los mayores promedios de activos fijos por persona ocupada se reportaron en los sectores electricidad, agua y gas (2,865,086 pesos por persona), en minería (318 931 pesos por persona y en los servicios inmobiliarios y de alquiler (296,683 pesos por persona).

### **6.3 Problemática de las “ Micro, Pequeñas y Medianas ”**

A través de los apartados anteriores se han mencionado algunas ideas que permiten darse cuenta de la importancia que las Micro, Pequeñas y Medianas industrias tienen para la economía de nuestro país así como dentro del Estado de Michoacán; sin embargo, las pymes de manera especial, y en menor medida la mediana empresa, enfrentan una serie de retos y problemas que limitan y obstaculizan su crecimiento y desarrollo, ubicándolas en un contexto que no puede ser menos que preocupante y en muchos casos no muy alentador.

Asimismo, no podemos dejar de destacar que si bien la micro y pequeña empresa experimentan hoy en día y en muchos casos severos problemas por su propia conformación, esto no es igual en la mediana industria, que por haber resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos se encuentra actualmente más cerca de la gran industria que de la pequeña. Esta circunstancia ha permitido que las compañías medianas logren sortear con relativo mayor éxito los retos a que hacen frente; por lo tanto, los problemas que aquí se mencionen están más ligados a la micro y pequeña empresa, sin que con ello se descarte que también tengan dichos obstáculos y que requieren de atención y apoyo.

En México, los estudios para identificar los problemas de las pymes mezclan dos tipos de enfoques que llamaremos enfoques externo e interno; el enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan a las pymes, pero que son mas bien del tipo macroeconómico y en donde las pymes no tienen influencia de solución; mientras que el enfoque interno, en cambio se caracteriza por problemas

derivados de la gestión propia del negocio al que pertenecen y donde las pymes es responsable de su solución y mejora.

Haciendo un poco de historia, la primer investigación formal realizada para el sector pyme lo encontramos en la “Encuesta a la industria mediana y pequeña” realizada por Nacional Financiera en el año de 1985 donde se analizó una muestra de 20,923 empresas, detectándose 9 factores problemas y que son: carencia de organización, retraso tecnológico, obsolescencia industrial, falta de integración y asociación, falta de capacitación del personal, problemas en la colocación de productos, escasez de recursos financiero, carencia de registros contables y falta de acceso al financiamiento.<sup>4</sup>

Otro estudio de interés llevado a cabo es el de “La industria por escala productiva”, realizado por la entonces Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en el año de 1987, abarcando 35,000 empresas que representaron el 40% de la industria nacional, en donde se identificaron 6 factores en la problemática de las pymes, y que son: Problemas para adquirir insumos por falta de poder adquisitivo, altos costos de operación, mercado contraído, falta de acceso al crédito, carencia de materias primas y falta de liquidez financiera.

Así mismo, ya en el 2000 el Centro Crece en su artículo denominado “Problemática de la Industria Mexicana” identifica como factores problemáticos en las pymes los siguientes: Indefinición de una política industrial, política fiscal no promotora de desarrollo, financiamiento y tasas de interés no competitivos, mercado interno deprimido no propició para tomar ventajas en economías de escala, falta de apoyo e incentivos para la pequeña y mediana industria, servicios públicos no competitivos en calidad, precio e infraestructura, prácticas comerciales desleales, regulaciones ambientales y ecológicas mas estrictas y costosas.

---

<sup>4</sup> Palomo González Miguel A., Documento “Los Procesos de Gestión y la Problemática de las Pymes” Ingenierías, Julio-Septiembre 2005, Vol III, N° 28

Los reportes de la Secretaría de Economía a través de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial en el año 2001, nos presenta un análisis comparativo entre países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) en el que se muestra que las principales problemáticas que se identifican en las pymes son: participación limitada en el comercio exterior, accesos limitado a fuentes de financiamiento, desvinculación con lo sectores más dinámicos, capacitación deficiente de recursos humanos, falta de vinculación con el sector académico y no tienen cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.<sup>5</sup>

En el estudio más reciente realizado por la Comisión Intersecretarial de Política Industrial dados a conocer en el 2003 y que comprenden el periodo del 2001-2002, llegan a las siguientes conclusiones: a) Consolidar los apoyos dirigidos al fortalecimiento de cadenas productivas, modernización tecnológica, capacitación básica, desarrollo de proveedores, obtención de certificaciones, apoyos para la exportación, financiamiento para la adquisición de bienes de capital, integración de capital de trabajo y , consultoría en organización y dirección de empresas; b) Orientar el tipo de programas de capacitación en dirección y problemática de tipo de empresas mexicanas: la mayoría son de tipo familiar; c) se reconoce la poca participación del sector financiero en cuanto al apoyo a las pymes se refiere y se recomienda las alianzas entre la banca comercial y banca de desarrollo con sector público, para ampliar la posibilidad de obtener crédito y; d) establecer campañas presupuestarias para mantener informadas a las Pymes sobre las oferta de programas de apoyo.<sup>6</sup>

Teniendo lo anterior como antecedente, se debe entender que todos los problemas que enfrentan las firmas pequeñas en México están íntimamente ligados y no pueden ser separados de la dinámica empresarial cotidiana, y por lo tanto se pueden agrupar y sintetizar en los siguientes puntos:

---

<sup>5</sup>Secretaría de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Documento informativo sobre las pequeñas y medianas empresas en México, 24 de abril del 2001.

<sup>6</sup> Secretaría de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Reporte Preliminar observatorio pymes 2002, Marzo 2003.

1.- *Acceso muy limitado al financiamiento*; tanto en instituciones financieras privadas como en las dependencias del sector público (principalmente la banca de desarrollo) encargadas de brindarles apoyo en diversas áreas. Es decir, existe una marcada incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales, entre otros obstáculos, además de que sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso; pero también se encuentran marginadas respecto a los apoyos institucionales gubernamentales, muchas veces por desconocimiento de los mismos y/o excesivo burocratismo. Este tema se tratará con mayor amplitud en el subapartado siguiente.

2.- *Excesiva regulación*; de otro modo, estos empresarios (muchas veces sin experiencia o sin asesoría adecuada) tienen que enfrentar, en la fase de instalación y también en la de operación, la desgastante tarea de los trámites y permisos indispensables, lo que se convierte en un interminable llenado de formas, formularios, requisitos previos, etcétera, y todo debido a un inmenso e ineficiente aparato burocrático; se deben realizar trámites federales, estatales, municipales y aduaneros, en algunos casos, así como permisos de uso de suelo, pago de impuestos, afiliación de trabajadores al seguro social, etcétera.

3.- *La propensión del empresarios al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común*; esta renuencia muy natural al trabajo de conjunto bien podría derivar de una tradición cultural productiva, de su falta de experiencia y de la escasa información acerca de las alternativas viables y confiables para realizar alguna actividad conjunta que no implique un alto riesgo de incumplimiento por el lado de su contraparte o que no ponga en riesgo su propia permanencia en un mercado e incluso su sobrevivencia; en estos términos, lo importante desde el punto de vista de la actividad del empresario, su objetivo, su razón de ser, por lo cual fue creada, queda ubicado en el mercado, y en consecuencia no está dispuesto a ponerlo en juego si los resultados son inciertos.

*4.- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como los bajos niveles de organización y gestión;* Al querer establecer acuerdos con compañías más grandes (subcontratación, alianzas, etcétera), con algún sindicato o ante las propias instancias gubernamentales e instituciones privadas, estas empresas cuentan con una reducida fuerza de influencia y, generalmente, se encuentran a merced de las exigencias y condiciones que fije su contraparte, por lo cual dichos acuerdos pueden llegar a ser no del todo ventajosos o que no les permiten obtener los beneficios potenciales que en otras circunstancias podrían disfrutar. Así mismo, la dirección y destino de la empresa están en manos del propio empresario (que en muchas ocasiones desconoce las funciones gerenciales) o personal con bajo nivel de capacitación y adiestramiento, entonces se acentúa el problema de organización en todos los niveles (administración, producción, distribución, etcétera) y los procesos de gestión ante diversas instancias se entorpecen y malogran en un alto porcentaje.

*5.- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento, así como escasa asistencia técnica;* recordemos que ya se ha mencionado que ante la obtención de ganancias reducidas, los salarios y prestaciones que ofrecen son bajos, por lo cual no pueden retener o contratar personal calificado, así que existe un bajo nivel de educación formal entre los trabajadores de la pequeña empresa (esto llega a generar una caída en la calidad del producto y redundante en menores índices de productividad y eficiencia). Asimismo, este tipo de empresarios no utiliza los programas gubernamentales de capacitación y adiestramiento del personal en forma extensa debido a la falta de información o desconocimiento de los mismos, pues la estructura operativa de dichos programas entorpece el flujo de la aludida información; sin embargo, ante las exigencias y condiciones que plantea actualmente el mercado se requiere apoyar la formación técnica de los trabajadores y ampliar los apoyos en asistencia técnica, información, etcétera.

6.- *Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.* Por la conformación propia de su tamaño presentan problemas de inestabilidad en la provisión de materias primas provocando que su producción sea, en muchos casos, intermitente; no tienen acuerdos firmes con los proveedores ni cuentan con programas de “entrega a tiempo”, aunado a que los insumos que le son suministrados son, frecuentemente, de baja calidad, incrementando los llamados defectos del producto final; entonces, se requiere mejorar la calidad y tiempo de entrega de materias primas a través de la selección más estricta de materiales y modificando los acuerdos con los proveedores.

7.- *Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo;* proporcionar las condiciones adecuadas en el lugar de trabajo requiere de personal especializado y de inversión, sólo que una vez más se presenta el problema de los flujos de efectivo internos escasos, provocando la decisión de no destinar recursos hacia este rubro para canalizarlo a otras fases del proceso productivo que le permitan seguir operando, aunque dichas condiciones inapropiadas generan una reducción en la productividad.

8.- *Escasa cultura tecnológica, resistencia a la incorporación de innovaciones tecnológicas de punta y obsolescencia frecuente de la maquinaria y equipo.* A lo largo de esta investigación se ha podido constatar que los pequeños empresarios mexicanos e incluso los grandes no se encuentran inmersos en la misma dinámica de cambio tecnológico imperante en el mundo altamente industrializado; no existe una verdadera tradición de reconversión tecnológica (salvo contadas excepciones), más bien existe una tradición productiva industrial basada desde hace varias décadas en tecnología obsoleta o muy cerca de serlo e incluso solapada por un modelo excesivamente proteccionista como lo fue el de Sustitución de Importaciones. No obstante, una parte de los pequeños empresarios no cuentan con los recursos financieros para incorporarse al progreso tecnológico aunque su perspectiva así lo exija para modernizar su línea de

producción, abatir defectos en la producción y el producto e incorporar equipo de apoyo como las computadoras.

9.- *Tendencia a la improvisación*; es decir, no prevalece un esquema generalizado de estandarización del producto al no ser común la utilización de moldes y patrones comercializados por patentes; bajo estas circunstancias las líneas de producción se mantienen rezagadas o ya no se adaptan a los gustos del mercado y acentúan los deficientes controles de calidad e inventarios, incrementándose la existencia de defectos en la producción; una solución factible es la creciente incorporación de tecnología moderna, aunque para ello requiere de relativamente fuertes niveles de inversión.

10.- *Niveles bajos de valor agregado y productividad*, por lo cual se ha mencionado en la caracterización de las “pequeñas empresas”, tal parece que este problema puede constituir una de las causas fundamentales de los restantes obstáculos a los que se enfrentan, pero que al mismo tiempo no se puede auto superar al encontrarse encerrado en un círculo vicioso. Una baja productividad aunada a un valor agregado similar provocan en la empresa pequeña márgenes de ganancia evidentemente reducidos, ya que su opción para incrementarlos vía volumen de producción (con una capacidad instalada y tamaño de mercado dados en el corto plazo) y precios no son flexibles en el corto plazo o no los puede fijar unilateralmente, es decir, no debemos olvidar que en una economía de mercado la empresa controla su calidad y sus costos, pero el precio esta en función del mercado. Los limitados flujos de efectivo internos generan rigidez e insuficiencia para su propia capitalización, entonces no se puede iniciar un cambio tecnológico que sea capaz de aumentar el valor agregado, la productividad y las utilidades, para retroalimentar positivamente el ahora círculo virtuoso. Se necesitan entonces créditos para financiar la inversión en los rubros indicados, pero como veremos aquí también encuentran obstáculos difíciles de superar.

11.- *Puede decirse que, en general, carecen de estándares de calidad adecuados.*

*12.- Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.* En el mercado interno esta restricción surge principalmente de su propio tamaño y calidad, pues no es capaz de cubrir más que una pequeñísima parte del mercado local o regional, además de enfrentar a un excesivo número de competidores. En los mercados de exportación se enfrentan a la competencia de muchos participantes y a la escasez de financiamiento, así como a la ineficiente infraestructura para estos casos. Además, “para acceder a un crédito que financie su actividad exportadora, una persona física o empresa debe cumplir una serie de requisitos que en la mayoría de los casos son imposibles de cumplir, se le pide una garantía cuyo valor sea por el doble o triple del monto que se está requiriendo, además de que el crédito es tan caro que prácticamente el empresario exporta para pagar los intereses del mismo.

Asimismo, “para las empresas pequeñas y medianas es muy difícil exportar dadas sus propias características: no tienen la base del capital, ni la capacidad de la industria grande, ni tampoco la facilidad de incrementar su producción [...el financiamiento por sí mismo no garantiza el acceso de una empresa a los mercados internacionales...] Si no se tiene una estructura administrativa adecuada, un producto de excelente calidad adaptado al gusto y necesidades del cliente en el extranjero, si no tienes un precio competitivo, si no estás dispuesto a hacer cambios en la estructura de producción, difícilmente podrás llegar al exterior.”

*13.- Aquellos relacionados con la apertura económica y la crisis más reciente.* La apertura comercial que se da desde mediados de los años ochenta ha significado un aumento en la competencia por el mercado a consecuencia de la entrada externa de más bienes de consumo, a lo que se añade la competencia con otras empresas nacionales y esto ha desembocado en una contracción de los márgenes de ganancia en casi todas las industrias, en particular de la micro y pequeña; el hecho de que la industria siga creciendo demuestra que la apertura y el T.L.C. no

provocaron la desaparición masiva de micro y pequeñas empresas, más bien el cierre de éstas ha dependido de la respuesta diferenciada de cada empresa más que de sectores o ramas, es decir, la desaparición de algunas industrias han obedecido más a su incompetencia que a problemas de la misma apertura. Actualmente estamos en un ambiente recesivo que representa graves problemas de liquidez, una importante disminución en la demanda de sus productos, menos ventas, una menor utilización de la capacidad instalada y esto en un mercado más pequeño pero en el que siguen compitiendo los mismos o más productores, exaspera la lucha entre ellos y pone en riesgo su existencia. Conviene entonces asegurar un nivel de liquidez que permita a la empresa un proceso operativo eficiente con la suficiente flexibilidad y capacidad de reacción ante cambios en el ámbito económico, político y social que le permitan enfrentar con éxito la encrucijada.

En otra perspectiva, las “firmas pequeñas” enfrentan otros dos tipos de problemas:

- ***Durante su nacimiento:*** Este tipo de barreras pueden ser en la forma de las regulaciones proteccionistas, de los derechos de las firmas existentes (patentes) o mediante estructuras de costos prevalecientes en la actualidad, ya que las nuevas empresas entrantes normalmente encaran más altos costos unitarios que las compañías ya existentes. Asimismo, existen barreras a la entrada de nuevas empresas debido a lo que los economistas llaman rendimientos crecientes a escala. Se trata de casos en los que los costos de producción (por unidad de producto) disminuyen conforme aumenta el volumen de producción. Estos obstáculos que se presentan en la fase de instalación de operaciones de las firmas pequeñas sólo podrán eliminarse a través del descubrimiento de fuentes de financiamiento más baratas, mediante la asistencia técnica en congruencia con las regulaciones enfrentadas, especializando las habilidades de la administración y elevando su experiencia productiva.

- **En su expansión:** Durante esta fase las empresas pequeñas encuentran barreras cuando cambian su rol de autoempleados a empleados; cuando transita de un control personalizado a delegar funciones administrativas a otros; cuando desea abrir una nueva sucursal o incursionar en otros mercados. Esta serie de retos a que deben hacer frente de no ser resueltos con oportunidad y acierto pueden poner fin a su sobrevivencia.

## 6.4 El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México

### 6.4.1 Aspecto Generales

El acceso a recursos financieros por parte de las PyMES en México es una variable de análisis con importancia, cuyos resultados son de gran valor para la política económica en el país.

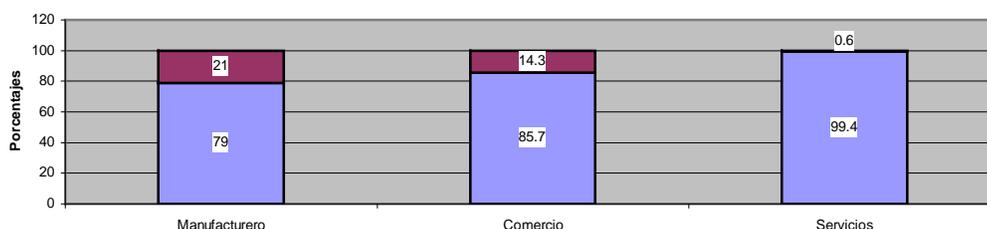
De acuerdo con el Banco de México se observa que cerca del 60 por ciento del financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas proviene de sus proveedores, y en menor medida de la banca comercial (20 por ciento) y de otras empresas del corporativo (13 por ciento). Sin embargo, la participación de la banca de desarrollo sigue siendo mínima (2 por ciento), al igual que la banca extranjera (3 por ciento); como se muestra en la siguiente cuadro:

Concepto	Total				1er trimestre de 2006						Por tipo de empresa	
	2005				2006	Por tamaño de empresa						
	1er	2do	3er	4to		1er	P	M	G	AAA	export	no export
Fuentes de Financiamiento	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Proveedores	58.3	59.1	58.7	60.2	61.4	69.5	60.6	54.4	32.1	61.5	61.3	
Bancos comerciales	17.8	18.5	19.2	17.2	17.2	12.9	16.7	21.6	39.3	15.8	18.9	
Bancos extranjeros	2.8	2.4	2.1	2.7	2.7	0	3.3	5.6	7.1	2.7	2.7	
otras empresas	13.3	13.1	11.2	13	12.3	12.9	14.6	7.2	10.7	11.6	13.1	
banca de desarrollo	2.2	1.7	2.2	1.7	1.1	1.3	1.2	0.8	0	1.5	0.7	
Oficina matriz	4.1	3.9	5	3.8	4	2.6	2.8	8	7.1	5.4	2.4	
Otros pasivos	1.5	1.3	1.6	1.4	1.3	0.8	0.8	2.4	3.7	1.5	0.9	

Fuente: Banco de México, Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio publicado 10 mayo 2006

Ahora bien, de acuerdo a la información obtenida de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002, indica que el origen del crédito mas importante que habían recibido las micro, pequeñas y medianas empresas provenía de la banca comercial, de un 80% para el sector manufacturero, de un 85.7 % del sector comercio y un 99.4% del sector servicios, y el resto de otras fuentes como se muestra en el siguiente gráfico:

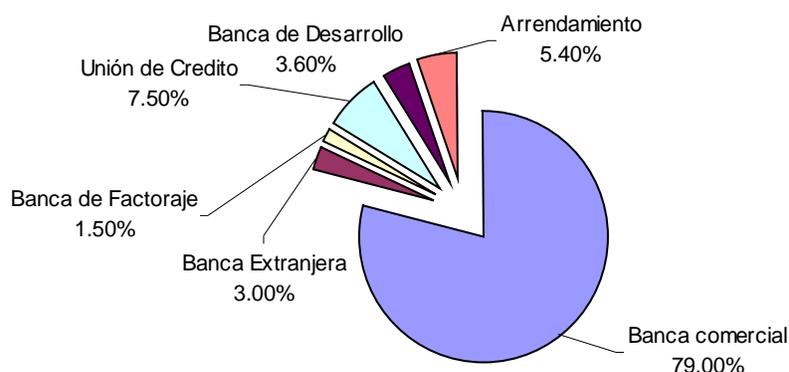
**Empresas cuyo Principal crédito fue otorgado por la Banca Comercial 2002**



Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

De la gráfica anterior se observa que la participación de la banca es de 80% o superior en todos los casos. Así mismo, es necesario señalar que la participación de otras fuentes de financiamiento en el sector manufacturero presenta una mayor diversificación que en los sectores comercio y servicios las cuales se encuentran en unas pocas adicionales. Así tenemos que para el sector manufacturero las otras opciones de financiamiento fueron: Uniones de Crédito en un 7.5%, Arrendadoras en un 5.4%, Banca de Desarrollo 3.6%, Factoraje 1.5% y Banco Extranjero 3.0%, como se muestra en el siguiente gráfico:

### Origen del Principal crédito otorgado, sector manufacturero 2002



Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

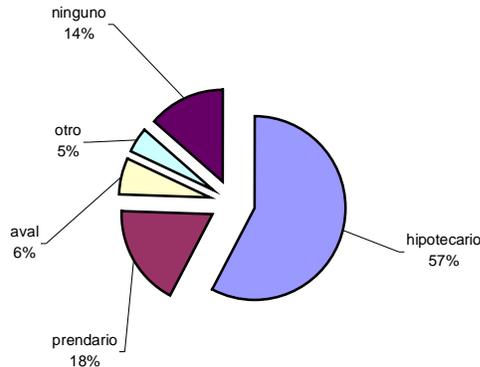
Cabe señalar que en lo que se refiere al sector comercio el 14.3% no fue desglosado desconociéndose las otras fuentes de financiamiento; y para el sector servicios el 0.6 por ciento restante es canalizado por la banca de desarrollo.

Por los resultados obtenidos, podemos concluir que las otras fuentes de financiamiento existentes, tales como arrendadoras, factoraje, uniones de crédito y banca de desarrollo son escasamente utilizadas por las micro, pequeñas y medianas empresas, manteniéndose la banca comercial como la fuente de financiamiento externa mas importante, después de la de proveedores.

Por otro parte, en cuanto al tipo de garantía ofrecido por la empresa, existe un comportamiento diferenciado entre los sectores manufacturero y comercio (que poseen un patrón similar) y el sector servicios. En el primer caso, la garantía de preferencia es de tipo hipotecario: en este caso, la garantía hipotecaria es ofrecida en el 60 por ciento de los casos, y en menor grado una garantía prendaria (18 por ciento). Es importante señalar que el 14 por ciento de los casos no requirió una garantía. Esto se contrasta con el sector servicios: el 75 por ciento ofreció una garantía prendaria, y en mucho menor grado se manejaron las garantías hipotecarias (14 por ciento). Asimismo, el porcentaje de empresas que no requirió de garantía es sensiblemente menor (6 por ciento). Considerando lo anterior, es

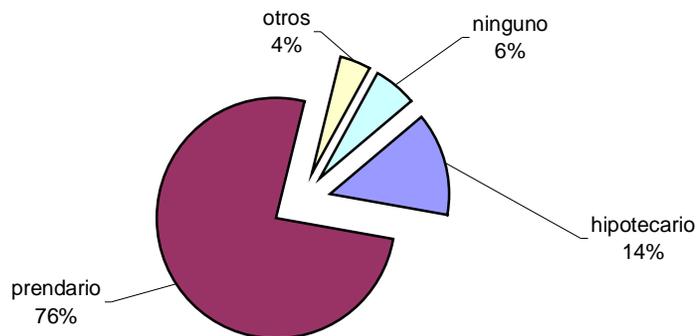
de relevancia la institucionalización del Sistema Nacional de Garantías, que al basarse en un esquema de garantías líquidas, permite reducir el riesgo para el banco y por ende la tasa de interés pagada por el empresario, incrementando el crédito canalizado al sector empresarial.

**Garantías ofrecidas para crédito bancario, por tipo de garantía (porcentaje de empresas, promedio de los sectores manufacturero y comercio)**



Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

**Garantía Ofrecidas pra crédito bancario, por tipo de Garantía (Porcentaje de empresas, sector servicios)**



Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

Finalmente, el destino de los créditos para cada sector son semejantes: adquisición de activos fijos o equipamiento, compra de insumos y pago de pasivos. Es importante señalar la baja importancia de la renovación o

actualización tecnológica (menor al 5 por ciento en el sector manufacturero y al 1 por ciento en el servicios), tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Principal destino del financiamiento por tipo de actividad  
(porcentaje de empresas)

Sector	Destino por orden de importancia y Porcentaje de empresas (EN PARENTESIS)			
	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Adquisición de activos fijos (44.5%)	Compra de insumos y materia prima (27.6%)	Pago de pasivos (13.8%)	Renovación o actualización tecnológica (4.8%)
Comercio	Compra de insumos y materia prima (37.4%)	Adquisición de activos fijos (37.3%)	Pago de pasivos (11.4%)	Renovación o actualización tecnológica (0.8%)
Servicios	Equipamiento nuevo (88.1%)	Capital de trabajo (9.2%)	Pago de pasivos (2.7%)	ND

ND – no hay respuestas adicionales.

Fuente: Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Secretaría de Economía.- Encuesta de Observatorio Pyme 2002

#### 6.4.2 El Problema del Financiamiento

El financiamiento constituye uno de los temas centrales en la discusión de los problemas que aquejan a las micro y pequeñas empresas industriales en mayor medida que a las medianas, sin olvidarnos que lo productivo y lo financiero van indisolublemente unidos cuando se desarrolla la actividad empresarial. No es el único obstáculo que se les presenta, pero sí puede ser el detonante o variable que agrava los atrasos e ineficiencias de estas industrias; es por ello que la preocupación cotidiana de las empresas es la búsqueda de financiamiento que les permita desarrollarse, aprovechar las oportunidades que el mercado puede ofrecerles o las economías de escala que se pudieran presentar.

Tal y como se ha mencionado en la parte de Fuentes de Financiamiento del presente marco teórico; en la práctica se vislumbran dos maneras de financiar la inversión para estas empresas: con recursos financieros de procedencia interna y a través de fuentes de financiamiento externo.

Tradicionalmente la principal fuente de recursos que utilizan las firmas pequeñas para financiar la inversión fija de capital y de capital de trabajo, en las diferentes fases de crecimiento, provienen de las aportaciones de los empresarios mismos y de recursos de familiares, es decir de fuentes de financiamiento que se pueden considerar internas.

En segundo plano aparecen las fuentes externas como bancos comerciales, instituciones públicas de fomento, instituciones auxiliares financieras no bancarias (arrendadoras, uniones de crédito, sociedades de inversión, cajas de ahorro, etc..) sin embargo, este orden de importancia tiene que ver con las características propias de los pequeños negocios y algunos problemas señalados anteriormente, lo que a su vez determina y origina el problema del financiamiento.

El financiar la inversión con flujos generados internamente sería la situación recomendable e ideal, sin embargo, al caracterizarse por su ubicación en actividades tradicionales con uso de tecnología a veces obsoleta y con procesos de producción ineficientes y que presentan bajos índices de productividad y valor agregado, no puede ser otro el resultado más que la obtención de reducidas tasas de ganancia, ocasionando por consecuencia malos flujos de efectivo y de liquidez. Esta rigidez de liquidez nace de un débil posicionamiento de la empresa en el mercado, de la inestabilidad de su demanda y las reducidas ventajas competitivas que tiene. Esta problemática tiene su efecto lógico y natural en una tasa de reinversión de utilidades muy baja y a todas luces insuficiente para emprender un proceso de expansión, consolidación y modernización tecnológica de la empresa. Así pues, el concepto de capitalización de una empresa debe darse cada vez más a través de una política de reinversión de utilidades que debería establecerse como parte de una planeación estratégica productiva y financiera, para hacerla menos dependiente de los recursos financieros externos. Asimismo, con todo lo planteado hasta aquí se puede inferir que gran parte del problema del financiamiento de la inversión de la empresa deriva más de sus características propias que de los problemas que presentan las fuentes externas.

Ante las adversas circunstancias que se señalaron, las Pymes se ven en la necesidad de recurrir a las fuentes externas de financiamiento para solicitar crédito, pero para acceder al crédito en dichos mercados enfrentan igualmente un sin fin de barreras. Su encarnizada lucha por el crucial financiamiento pone a la pequeña industria en el centro mismo de su propia encrucijada; ausencia de vocación empresarial, falta de los conocimientos necesarios, incapacidad para manejar requisitos documentales exigidos y la expulsión de la carrera al crédito, parecen ser una ley del financiamiento aplicada a este estrato industrial.

Una cuestión importante que no se debe perder de vista es que los problemas de financiamiento que se les presentan a las firmas pequeñas son, en la mayor parte de los casos, tenidos que afrontar simultáneamente, haciendo muy difícil jerarquizar su importancia y obstaculizando una solución por prioridades.

## **COSTO DE FINANCIAMIENTO**

Debemos entender por Costo de Financiamiento como los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento representado por las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto periodo de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria.<sup>7</sup>

Tal vez el problema más evidente y que tiene que ver con los planteamientos hechos en el marco teórico es el costo de los recursos o de financiamiento, representado por el nivel de la tasa de interés que está en función del mercado y que incorpora en su conformación las expectativas, la incertidumbre, los diversos riesgos presentes, una perspectiva del acreedor de los rendimientos actuales y futuros que puede ofrecer el solicitante, además del motivo especulativo; todas

---

<sup>7</sup> Comisión Nacional para la Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), Glosario de Términos:<http://www.condusef.com>

estas consideraciones al ser evaluadas para estas empresas dan resultados inciertos y poco alentadores, provocando que la tasa de interés sea más alta por el elevado riesgo que representaría el otorgarles un crédito, reduciendo sus posibilidades de acceder al mismo. Las altas tasas de interés que oscilan entre un 15% y 30% y que tienen que afrontar los pequeños negocios por el alto riesgo que representan anulan, casi siempre, su acceso al crédito por su incapacidad para pagar su elevado costo, entonces dichos recursos se orientan a cubrir las necesidades de grandes compañías (con menores intereses pero mayor seguridad) o a inversión especulativa con instrumentos financieros. Además, otras causas del problema del elevado costo de recursos están dadas por un alto costo fijo de administración de carteras chicas que devienen de los reducidos montos de financiamiento solicitado producto de su propia escala, haciendo poco atractiva su operación para la banca comercial, y por las exigencias de trámites por normas crediticias.

En este mismo sentido, nos encontramos que las Instituciones bancarias o no bancarias exigen que el empresario cubran en la mayoría de las ocasiones el costo correspondiente derivado de los trámites de investigación, protocolización del contrato; así como el establecimiento de comisiones por apertura, mismos que encarecen el crédito desalentado al micro, pequeño y mediano empresario.

Para sustentar lo anterior, transcribo los comentarios vertidos por algunos personajes de la vida nacional, así como cuadros resumen en la que se aprecian las características de los programas que a la fecha manejan las instituciones bancarias, arrendadoras, sofoles y empresas de factoraje financiero en las que se pueden ver, entre otros datos la información relativa a las tasas de interés y comisiones que estos cobran.

Cuahutemoc Martínez García, Presidente de Canacintra: “ Las altas tasas de interés, que rondan entre un 15 y 20 por ciento, sacan mucho de competitividad a las empresas. En otros países de Europa, Asia y Estados Unidos las tasas se

ubican alrededor del dos o tres por ciento anual, y cuando ya es muy caro, alcanza el cinco por ciento”<sup>8</sup>

Guillermo Ortiz, Gobernador del Banco de México: “Pese a las economías de escala que presentan las economías de la banca y que derivan en gastos marginales muy reducidos, el hecho es que en México las comisiones son más elevadas, respecto a las que prevalecen en otros países .....Con la caída en las tasas de interés observada en los últimos dos años, las instituciones bancarias se han enfocado a elevar sus ingresos con comisiones más altas que las que cobran en otros países.”<sup>9</sup>

<b>PYMES: TASAS DE INTERES EN CREDITOS BANCARIOS*</b>				
<b>Banco</b>	<b>Producto</b>	<b>Pesos</b>	<b>Tasa</b>	<b>Comisión</b>
Banamex	Crédito Revolvente	Hasta 550 mil	TIIE +11.5	1%
Banca Afirme	Apoyo a pymes	Hasta 2 millones	TIIE +8	1%
Banca Mifel	Capital de Trabajo	50,000 a 900 mil pesos udis	TIIE +8	1%
Banco ve por Mas	Pymes	De 500 mil a 5 Millones	TIIE+ 4	2%
Banorte	Crediactivo	Hasta 11.2 millones	TIIE+11.5	2%
BBVA Bancomer	Tarjeta Negocios	70 mil hasta 1millon	TIIE +7.5	1%
HSBC	Crédito a Negocios	Hasta un millón 500 mil	FIJA de 19% a 24%	Sin comisión
Inbursa	Inburcasa empresarial	De acuerdo a capacidad de pago	FIJA DESDE 15%	1%
Santander Serfin	Crédito PYME	Hasta 750 mil	TIIE+8.6	2.04%

\*Información actualizada al 5 de abril del 2006

Fuente: Periódico El Universal, Sección Pymes

<sup>8</sup> Tomada de la revista Ejecutivos de Finanzas, tema desierto crediticio; pagina web: <http://www.ejecutivosdefinanzas.org.mx/>

<sup>9</sup> Tomada de la revista La Cámara Opina, tema la Banca y el Crédito; pagina web: <http://www.ccmexico.com.mx/revista>

<b>TASAS DE INTERES EN ARRENDAMIENTO</b>		
<b>Arrendadora</b>	<b>Tasa Ordinaria</b>	<b>Tasa Moratoria</b>
Arfinsa Lease, S.A. de C.V.	Tasa líder + 6 a 12 puntos	3 veces la tasa ordinaria
Arrendadora Asecam, S.A. de C.V. Org. Aux. del Credito. Grupo Financiero Asecam	mínima líder + 5 máxima líder +12, dependiendo del plazo y monto	Dos veces la ordinaria
Arrendadora Atlas, S. A.	Mínima: líder + 3 Máxima: líder + 9, dependiendo del plazo	TIIIE x 3

Fuente: Comisión Nacional para la Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)

#### **SOFOL: TASAS DE INTERES PARA PYMES**

<b>Sofol</b>	<b>Producto</b>	<b>Pesos</b>	<b>Tasa</b>
Hir PYME (SOFOL)	Financiamiento Maquinaria y Equipo	Desde 250 mil hasta 3 millones	TIIIE + 10 Puntos
	Financiamiento de Pedidos y de las Ventas a Crédito.	Desde \$250 mil pesos hasta 3 millones	TIIIE + 9 Puntos
Financiera Mercurio, S.A DE C.V (SOFOL)	Crédito PYME/ Activo Fijo para las pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, exportación, agroindustria y minería (proyecto de inversión viable)	Desde \$1 millón de pesos hasta 5 millones	Desde TIIIE + 8 puntos hasta TIIIE + 15 puntos
FICEN, S.A. de C.V. (SOFOL)	Crédito PYME/ Capital de trabajo, proveedores, clientes y financiamiento largo plazo	Desde \$1 millón de pesos hasta 5 millones	TIIIE + 8 puntos hasta TIIIE+ 15 puntos
CREDITOS PRONEGOCIO (SOFOL)	Capital de Trabajo y Activo fijo	Desde \$10,000 hasta \$50,000	42 % anual sobre saldos insolutos

FINARMEX (SOFOL)	CREDITO PYME/Capital de trabajo y equipamiento	Desde 300 mil hasta 5,000,000	TIIE+puntos hasta TIIE+8 puntos
------------------	--	-------------------------------	---------------------------------

Fuente: Comisión Nacional para la Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)

**EMPRESAS DE FACTORAJE: COMISIONES, TASA ORDINARIA Y TASA MORATORIA**

EMPRESAS	CLASES DE COMISIONES	TASA ORDINARIA	TASA MORATORIA
CATERPILLAR FACTORAJE FINANCIERO, S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, GRUPO FINANCIERO CATERPILLAR, MEXICO, S.A. DE C.V.	Comisión de apertura por un rango que varía entre el 1% y el 1.5%, calculado sobre el valor de la transacción	Tasa libor mas un diferencial de entre 400 a 450 puntos porcentuales básicos o tasa fija en dólares.	Tasa ordinaria por dos ó 20%.
CREDITO REAL, S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO	Por descuento de hasta el 35%	De hasta el 50%	Del 6% mensual
FACTORAJE AFIRME, S.A. DE C.V.	Comisión por contratación. Comisión por operación.	TIIE + 2 a TIIE + 10.5	Tasa pactada por 1.5 ó 1.7
FACTOR BAJIO, S.A. DE C.V.	Por administración y cobranza (negociada por línea asignada)	Pesos: TIIE + determinados puntos porcentuales Dólares: Libor + determinados puntos porcentuales	Tasa pactada por 2
FACTOR BANORTE, S.A. DE C.V.	Comisión por administración, custodia y gestión de cobranza negociada por línea u operación	Rangos de TIIE + 2 a TIIE + 6 en pesos. Rangos de Libor + 2 a Libor + 6 en dólares	Tasa ordinaria por 2
FACTOR BANREGIO, S.A. DE C.V.	Comisión por administración de cartera, custodia y gestión de cobranza	Tasa Base = TIIE más puntos porcentuales dependiendo situación del cedente, cartera cedida y mercado.	Tasa ordinaria por 2
FACTORING COMERCIAL AMÉRICA, S.A. DE C.V.	Comisión por administración, cobranza y contratación.	Tasa variable	Tasa ordinaria por dos
FACTORING CORPORATIVO	Dependiendo del tipo de documento pueden ir de 0.35 hasta 1% cada 30 días; salvo en los casos de recursos NAFIN, en que no se cobran.	Tasa base TIIE más puntos porcentuales según condiciones del mercado.	Tasa ordinaria x 2

FACTORAJE MIFEL, S.A. DE C.V.	Factoraje con recurso con comisión por administración y cobranza de cartera mensual del .50%	Tasa base TIIIE más puntos porcentuales según condiciones del mercado.	Depende del tipo de papel y el plazo de éste.
	Factoraje sin recurso no hay comisión	No hay intereses moratorios	La tasa de interés va de 4 puntos hasta 7 arriba de la tasa TIIIE.
FACTORING SANTANDER SERFIN, S.A. DE C.V.	Comisión por apertura y cobranza.	En función al riesgo TIIIE + puntos porcentuales.	3 veces la tasa de operación.

Fuente: Comisión Nacional para la Protección de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef)

## GARANTIAS

Otro problema relacionado con la obtención de financiamiento es la falta de garantías. Este nivel empresarial tiene deficiencias de gestión financiera; no se encuentran en condiciones de cumplir las exigencias elevadas de garantía y/o aval; les falta historial crediticio, ya que el sistema financiero requiere que el pequeño empresario tenga antecedentes de créditos anteriores que le permitan deducir, al menos, cual es flujo de recursos que genera la empresa y sin embargo no le proporciona la oportunidad de crearlos; su garantía prenda presenta escaso reconocimiento; y, los métodos para evaluar los riesgos crediticios de la pequeña industria son inadecuados, es decir las políticas crediticias definen el otorgamiento de los financiamientos con base en garantías, pero sin tomar en cuenta la viabilidad y potencialidades de los proyectos.

Para respaldar mi dicho, transcribo los comentarios vertidos por diferentes personajes, así como cuadros en donde se aprecian las garantías solicitadas:

Cuahutemoc Martínez García, Presidente de Canacindra: “ Las garantías que exigen los bancos para concederles el préstamo es otra limitante. En el exterior, la viabilidad de los proyectos productivos es suficiente para obtener el crédito. En

México todavía se sigue exigiendo tres o cuatro veces el monto del crédito otorgado en garantía. Las garantías que se piden al empresario nacional normalmente son de inmuebles o líquidas, es decir, los bancos exigen un porcentaje alrededor del 20 por ciento del crédito. Esto ocasiona que las empresas paguen un costo adicional, que sumado al 15 o 20 por ciento de la tasa de interés, incrementa el costo del préstamo”<sup>10</sup>

Manuel Guereña, Director de Calificaciones Corporativas de la Calificadora Estándar&Poors: “La ejecución de las Garantías se complica mucho, el banco muchas veces enfrenta problemas para cobrar la garantía en un mercado desregulado, y en muchas ocasiones, estas empresas, sobre todo las pequeñas, tienen como único patrimonio sus casas, que funcionan también como instalaciones productivas.... Este riesgo de ejecución de garantías se aplica a las entidades de todos tamaños, pero en el caso de las Pymes es aun mayor, porque muchas veces lo que quedo de garantía en el banco es el único patrimonio de la empresa y de la familia dueña del negocio, y es difícil para el banco hacerse de ese activo en caso de incumplimiento”<sup>11</sup>

## **EL PLAZO**

El plazo se convierte en otro de los factores que inhibe los créditos, la escasez de recursos a largo plazo a causa de un considerable rezago en el desarrollo de inversionistas institucionales; niveles de ahorro interno a nivel micro y macroeconómico que se ha venido reduciendo en forma constante y falta de incentivos para ahorrar en el largo plazo; la banca comercial reserva sus recursos disponibles a largo plazo para los clientes más grandes, pues el riesgo e incertidumbre son moderados; y, en general, debido a un clima poco favorable para la inversión, sobre todo por el entorno macroeconómico difícil, pues la economía se encontraba ante la crisis (desde diciembre de 1994) más profunda,

---

<sup>10</sup> Tomada de la revista Ejecutivos de Finanzas, tema desierto crediticio; pagina web: <http://www.ejecutivosdefinanzas.org.mx/>

<sup>11</sup> Tomada de la revista Empresas y Empresario N°3 de Fecha 24 de abril de 2006, tema Financiamiento a pymes alto riesgo pocas garantías, pagina web:[http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id\\_sec=15&id\\_art83](http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id_sec=15&id_art83)

devastadora y generalizada de los últimos 60 años, lo que significó una enorme pérdida de capital privado, el resurgimiento de la inflación, el alza violenta de las tasas de interés que se traduce en un incremento importante en la carga financiera de la empresa y la acumulación enorme de cartera vencida en el sistema bancario que ha provocado una severa restricción de los créditos, incluso para grandes clientes, que continua hasta nuestros días.

Al respecto, transcribo el comentario realizado por Cuahutemoc Martínez García, Presidente de Canacintra: “ Otro factor que inhibe los créditos son los plazos, mientras en otros lugares se otorgan prestamos de 20 a 30 años, en México se dan regularmente a un año. Los largos plazos para el sistema bancario mexicano son de 4 a 5 años... Esto en las condiciones actuales, en una economía abierta, en un mundo globalizado, no nos permite tener un proyecto a realizar”.<sup>12</sup>

## **LA LIQUIDEZ**

La falta de liquidez se añade a la lista de problemas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas, derivado de su débil posicionamiento en el mercado y sus insuficientes flujos de efectivo ante la reducida escala de producción, productividad y valor agregado, además de la precaria existencia de mecanismos eficientes de descuento. Las deficiencias de gestión financiera del multicitado estrato industrial y el bajo nivel de competencia bancaria en los créditos a estos usuarios, parece ser un indicativo más de un “desprecio” del pequeño cliente en relación a los grandes conglomerados. Uno de los obstáculos al financiamiento de estos negocios es la escasez de alternativas financieras modernas, no tradicionales; sigue siendo necesaria una reforma financiera integral que abata las deficiencias de gestión bancaria en el marco de una modificación a las leyes que han mostrado pruebas de ser ya inadecuadas en un contexto nacional más globalizado y competitivo.

---

<sup>12</sup> Tomada de la revista Ejecutivos de Finanzas, tema desierto crediticio; pagina web: <http://www.ejecutivosdefinanzas.org.mx/>

## **LOS REQUISITOS CONTRA LA FALTA DE ORGANIZACIÓN Y CULTURA EMPRESARIAL**

La labor de solicitar un crédito debe de manejarse de tal manera que se debe de demostrar ante la entidad crediticia los argumentos mas convincentes, de que el negocio es bueno y de que la contratación del mismo va a servir para potencializar los resultado de éste. Dichos argumentos deberán sustentarse con la información numérica necesaria. El análisis de dicha información permite a las instituciones de financiamiento, identificar los factores de riesgo del negocio y en función de ello estar en posibilidades de determinar la viabilidad o inviabilidad de dicho crédito. Dentro de la información que solicitan, en términos generales son las siguientes: dos años de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Buro de Crédito positivo, edad del principal accionista de 25 a 70 años, comprobación de ingresos, tener referencias de crédito, dos años en domicilio actual, estados financieros dictaminados de los últimos dos años así como de los últimos dos meses. Ante esta serie de requisitos, las micro y pequeñas empresas en particular se ven en serias dificultades para cumplirlos; para empezar, quedan automáticamente descartadas de la obtención de un crédito aquellas pymes que apenas inician operaciones o de reciente creación por obvias razones; las pymes que ya tienen varios años laborando no han alcanzado en muchos casos contar con una estructura organizacional que les permita generar los estado financieros básicos y mucho menos que estos se encuentren dictaminados. Al respecto me permito transcribir los siguientes comentarios vertidos por diferentes personajes:

Manuel Guereña, Director de Calificaciones Corporativas de la Calificadora Estándar&Poors: “Los Bancos tienen muy poco apetito por financiar esta entidades.....Las pymes representan mayor riesgo –justa o injustamente- que una empresa grande, porque además les falta profesionalizarse en términos de su situación legal y su información financiera. Pueden ser muy sanas financieramente, pero eso solo lo sabe el dueño.....no se han podido estructurar u organizar de una manera adecuada, no han tenido en cuenta la gran importancia

de que sus negocios estén ordenados, registrados, que contengan información confiable..”<sup>13</sup>

## **HETEROGENEIDAD DE LAS PYMES**

Las pymes se encuentran copando diferentes sectores de la actividad económica del país, situación que origina que cueste trabajo definir las características cuando se trata de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean mas costosos.

## **EL PAPEL DEL GOBIERNO**

De conformidad con un estudio realizado por RODICA SAIMON SAURI a las principales instituciones Bancarias del País (Banamex, BBVA-Bancomer, Banorte, Inverlat, Ixe, Santander-Serfin) practicada primeramente mediante un cuestionario, y posteriormente levantándose información a través de una entrevista personal con los directores, o en su defecto, gerentes del área que cada banco tiene para financiamiento o crédito; se obtuvo como información que las circunstancias bajo las cuales estarían dispuestos a otorgar micro préstamos serían las siguientes: primero, que se requieren garantías de una entidad gubernamental y, también, recursos de fomento que subsidien los costos; en segundo lugar que se necesita una banca especializada que conozca el manejo de esa área y además información confiable para validar la trayectoria empresarial de las microempresas.<sup>14</sup>

Por las dificultades de accesos al financiamiento ya analizadas, así como que las Instituciones Financieras y en particular la banca comercial condicionan la participación del Gobierno como un elemento clave en el otorgamiento de Crédito en la Micro, Pequeña y Mediana empresa, las acciones de apoyo que realice el

---

<sup>13</sup> Tomada de la revista Empresas y Empresario N°3 de Fecha 24 de abril de 2006, tema Financiamiento a pymes alto riesgo pocas garantías, pagina web:[http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id\\_sec=15&id\\_art83](http://empresarios.mundoejecutivo.com.mx/articulos.php?id_sec=15&id_art83).

<sup>14</sup> Ricardo W. Skertchly, Coordinador.- Micro Empresa, Financiamiento y Desarrollo: el caso de México.- Ed. Porrúa

Gobierno a nivel Federal, Estatal y Municipal a favor de estas empresas son de una importancia cada vez mayor.

Cabe mencionar, que algunos de los beneficios de la participación del gobierno en el otorgamiento del Crédito se podrían resumir en lo siguientes:

- Prestación de servicios a bajos costos evitando el encarecimiento de los insumos.
- Impulso de la competitividad del mercado interno el cual opere con los menores costos posibles.
- Coadyuva a un entorno de negocios en donde todos pueden participar sin privilegios de ninguna índole, permitiendo que todos tengan acceso a la información.
- Hacer participar a todos los sectores de la población llámese: autoridades gubernamentales, educativas, empresariales y trabajadores, lo cual permite crear incertidumbre institucional.

### **III. PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA POR PARTE DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACAN**

#### **1. Programas de Apoyo Empresarial del Gobierno del Estado de Michoacán**

La empresa es la base fundamental de la economía mexicana, del desarrollo económico y generadora de riqueza. Los Gobiernos de los tres niveles en nuestro país no solo han reconocido la importancia que tienen las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en las Economías , sino además están realizando acciones para crear las condiciones necesarias a fin de fomentar su desarrollo y de elevar la competitividad de las mismas, por lo cual, han llevado acabo la instauración de diversos programas de fomento a la industria que abatan la carencia de políticas e instrumentos sectoriales efectivos y que coadyuven a las empresas a crear una cultura empresarial, a obtener una capacitación integral, equipamiento y acceso tecnológico de vanguardia, obtención de financiamiento, desarrollo de sistemas de calidad y la identificación de mercados para sus productos, procesos o servicios.

En el caso concreto del Gobierno del Estado de Michoacán, a la fecha cuenta con diversos programas de apoyo empresarial mismos que fueron creados para abarcar siete áreas principalmente, tales como:

- I. Área de Planeación: Servicios enfocados a facilitar y apoyar la planeación de corto y largo plazo de la empresa.
- II. Área de Mercadotecnia: Apoyos enfocados para incrementar las ventas de la empresa y el conocimiento de los mercados.
- III. Área de Producción: Servicios que apoyan el proceso productivo de la empresa.
- IV. Área de Tecnología: Apoyos para mejorar la gestión tecnológica de la empresa.

- V. Área de Recursos Humanos: Servicios que atienden el desarrollo del personal básico y gerencial de la empresa.
- VI. Área de Finanzas: Servicios para atender las necesidades administrativas y financieras de la empresa.
- VII. Área de Medio Ambiente: Servicios y apoyos para el mejoramiento del medio ambiente.

Algunos de los programas instaurados por el Gobierno del Estado de Michoacán que se enunciarán a continuación, pueden aplicarse a más de una área de las siete anteriormente mencionadas, y que son:

Agrupamientos Industriales: Programa que trata de fomentar la organización de productores agrícolas fortaleciendo su productividad, calidad y comercialización.

Corredor Textil Michoacano: Programa que promueve entre los inversionistas la instalación de empresas textiles que detonarán el desarrollo económico del estado.

Desarrollo de emprendedores: Proporcionar orientación e información sobre programas estatales y federales en apoyo a empresas. Además, uno de sus objetivos primordiales es fomentar la cultura empresarial y espíritu emprendedor en la población michoacana a través de tres vertientes: Desarrollo del espíritu emprendedor, enfocado a niños y jóvenes; Planes de negocio para emprendedores y autoempleo; y financiamiento de proyectos para emprendedores. Cabe hacer mención que en este programa participan el Gobierno del Estado a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, el H. Ayuntamiento de Morelia, el Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Michoacán (ICATMI) y los Centros de Capacitación para el Trabajo Industrial (CECATI).

Fideicomiso de la Ciudad Industrial de Michoacán (CIMO): Programa que intenta proporcionar a los empresarios interesados en establecerse en la ciudad de Morelia, espacios en la Ciudad Industrial de esta ciudad.

Fideicomiso de Parques Industriales de Michoacán (FIPAIM): Este programa proporciona a los empresarios, de todos los sectores y actividades económicas, espacios con parques industriales que cuenten con infraestructura y servicios necesarios para el desarrollo e instalación de sus empresas.

Servicio Estatal de Empleo: Programa que brinda apoyo a las empresas que requieran capacitar a los aspirantes a ocupar puestos operativos.

Sistema de Investigación José María Morelos (SIMORELOS): Programa que promueve el desarrollo científico y tecnológico regional, a través de la participación conjunta en proyectos de investigación y desarrollo tecnológico de los sectores productivo, académico y comercial.

Programa @ Tienda: Este programa fue creado en el año 2004, con el objetivo de capacitar a las pequeñas tiendas, para hacer frente a las grandes cadenas comerciales que en los últimos años han proliferado en las ciudades más importantes del estado. Es un programa pensado en los giros comerciales como panaderías, abarrotes, farmacias, papelerías y tortillerías, que quieran que su establecimiento crezca, se modernice y sea más rentable. La capacitación que se ofrece abarca puntos como son: planificar compras y ventas, mejorar la administración de inventarios, medir resultados de los negocios y como brindar un servicio de calidad. Además se ofrecen servicios de consultoría en los que se apoya a identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de los negocios; establecer planes de acción y optimizar el manejo con los proveedores. A partir del trabajo realizado por un asesor, se detectarán las necesidades primordiales para la adquisición de mobiliario y equipo que requiera la empresa, se pintarán las fachadas de los comercios generando una mejor imagen del mismo y,

en caso de requerir crédito, se presentarán los diversos programas de financiamiento que ofrece el FOMICH.

Programa Atención Empresarial - Servirte: Tienen como misión facilitar la instalación y el desarrollo de empresas en el Estado de Michoacán, por medio de una asistencia moderna de asesoría, consultoría y apoyo que brinde una atención eficiente en la gestión de tramites y facilite el acceso a los programas de apoyo que operan en las diversa dependencias y entidades federales, estatales y municipales. Los beneficiarios son las empresas industriales y artesanales micro, pequeñas y medianas empresas establecida o por establecerse en el Estado de Michoacán. La orientación y asesoría es gratuita, debiendo cubrir el empresario solo aquellas cuotas que estén establecidas por las dependencias de los diferentes niveles de gobierno para algunos trámites específicos.

Centro Empresarial para las Exportaciones de Michoacán - CEXPORTA: Es un área de la Secretaria de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Michoacán, que tiene como objetivo el apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas que exportan o que tienen potencial para acceder a mercados internacionales. Cexporta Michoacán es el resultado de la conjunción de intereses entre el gobierno federal, gobierno estatal, sector académico y la iniciativa privada, en pro del desarrollo de la actividad exportadora del estado. Este centro michoacano, ofrece un servicio integral a las micro, pequeñas y medianas empresas con el propósito de desarrollar su oferta exportable por medio de: Asesoría especializada; capacitación; desarrollo del producto, empaque y material promocional; apoyo para participar en ferias nacionales e internacionales; detección de demandas para productos del estado y; promoción virtual de la oferta exportable del estado. Así, Cexporta Michoacán participa de puente entre los compradores potenciales de todo el mundo y el empresario michoacano.

Ya en el caso concreto de los Programas de Financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, para el Gobierno del Estado de Michoacán los objetivos a lograr mediante los fideicomisos Públicos, son:

- Apoyar a la Micro y Pequeña empresa del Estado de Michoacán que demanda créditos pequeños y que no tiene acceso a la banca.
- Capacitar y generar un historial crediticio que permita bancarizar a los Micro empresarios.
- Potencializar los recursos otorgando garantías complementarias a la Banca incrementando la derrama crediticia en la Entidad.
- Reducir riesgos a través de la participación de diferentes entidades financieras.

Para lograr lo anterior, y con la finalidad de manejar de una manera eficiente los recursos públicos y reducir los costos de operación de estos, el Gobierno del Estado de Michoacán estudio la conveniencia de que una sola institución realice las actividades relativas al otorgamiento, recuperación y control de los créditos que se operen a través de los programas de financiamiento, designando para tal fin al FONDO MIXTO PARA EL FOMENTO INDUSTRIAL DE MICHOACÁN (FOMICH). Del FOMICH así como de los fondos y fideicomisos destinados al financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, serán de los que hablaremos en los siguientes apartados.

## **2. Fondo Mixto de Fomento Industrial para el Desarrollo del Estado de Michoacán ( FOMICH )**

### **2.1 Características generales de la Institución**

Es un Organismo financiero en la Entidad, ordenador de Fondos y Fideicomisos que promueve la acción coordinada de los agentes financieros y que impulsa una mayor participación de la Banca en el Financiamiento.

Fue constituido mediante Decreto publicado en el Periódico Oficial del Estado de fecha 11 de marzo de 1976 como un Organismo Público Descentralizado, con personalidad jurídica y aportación inicial de \$20 millones de pesos de ese entonces; siendo sus objetivos iniciales los siguientes: activar la industria del estado mediante el financiamiento, promoción, asesoría y asistencia técnica; contribuir al establecimiento de nuevas plantas industriales y a la consolidación, ampliación y mejoramiento de las existentes; alentar la explotación racional de los recursos, propiciar el aprovechamiento óptimo de la calidad industrial instalada así como de la productividad de la industria; seleccionar la ubicación de las nuevas plantas industriales en los polos de desarrollo económico; alentar la industria de bienes de consumo final y preferentemente la que induzca a que se produzca bienes intermedios y las de bienes de capital; y propiciar las empresas industriales que por su tecnología empleen intensivamente la mano de obra, para ayudar a resolver el problema de la sobreocupación y desocupación,

Actualmente el FOMICH tiene como Misión exclusivamente: Ser una Institución Financiera integradora de Fondos y Fideicomisos que apoya proyectos productivos, mediante el financiamiento, la asesoría, la capacitación y la gestión ante la Banca.

En este mismo sentido, su visión consiste en: Ser una Institución Financiera impulsora del desarrollo estatal, con instrumentos de vanguardia para fomentar la

actividad productiva, garantizando una operación eficiente y el cumplimiento de nuestro compromiso social.

## **Funciones**

- Promover la integración de Fondos privados y Organizaciones Empresariales.
- Ampliar la cobertura en cada Municipio a través de la creación de Fideicomisos Municipales.
- Introducir la formación, participación y desarrollo de intermediarios Financieros y no Bancarios.
- Apoyar la generación de Empresas Sociales.
- Potenciar los recursos disponibles aplicando esquemas de garantía y financiamiento, procurando dispersar riesgos.

## **Objetivos**

- Consolidar una Entidad financiera que impulse una mayor participación de los Intermediarios Financieros Bancarios y no Bancarios en el Financiamiento.
- Concertar acciones con la Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros no Bancarios, Entidades Públicas y Privadas, Federales, Estatales y Municipales promoviendo el flujo de recursos a la entidad.
- Organismo dedicado a satisfacer las demandas de financiamiento de los diferentes sectores productivos que atienden las Secretarías de Estado.

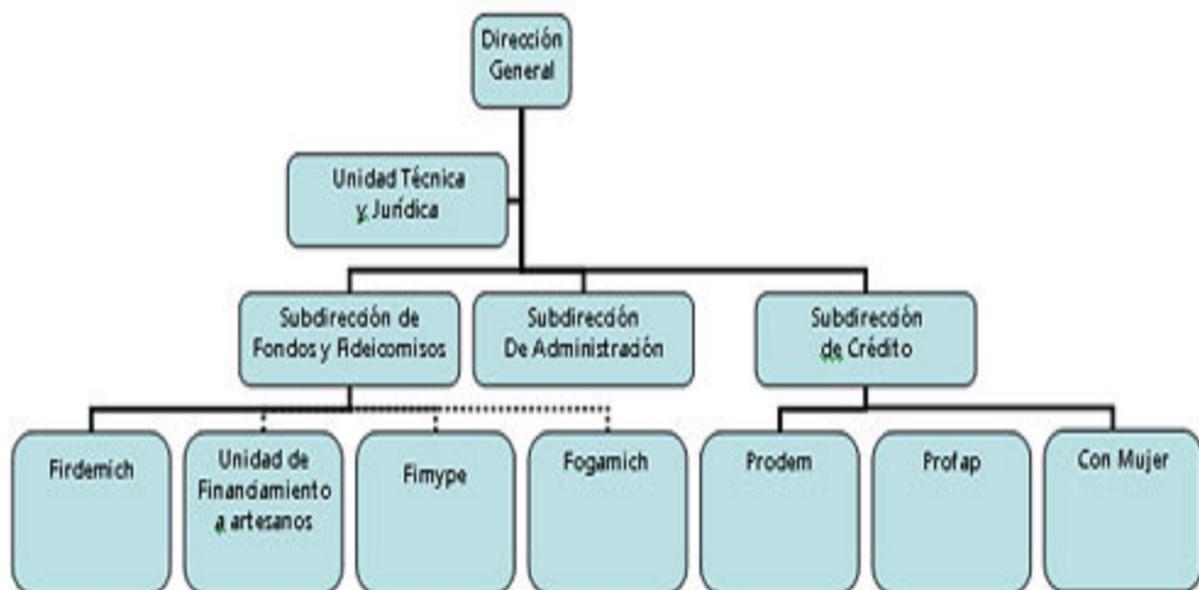
## **Productos y Servicios**

Mediante los siguientes productos se busca potenciar los recursos a través de un efecto multiplicador, dispersando riesgos e induciendo la participación de intermediarios financieros:

- Garantía Complementaria a la Banca Múltiple en los créditos que ésta otorgue a proyectos con garantías insuficientes.
- Crédito directo a proyectos sin acceso al mercado crediticio formal.
- Capital Accionario en empresas que aprovechen el potencial en áreas estratégicas, impulsen la integración de micro y pequeños empresarios y la formación de alianzas.

## 2.2 ESTRUCTURA ORGÁNICA

El FOMICH, para el logro de sus fines y objetivos se encuentra estructurado por una Dirección General, una unidad Jurídica Técnica y tres Subdirecciones: De Fondos y Fideicomisos, De Administración y De Crédito; tal y como se muestra a continuación:



Del organigrama anterior se desprende que las Subdirección de Fondos y Fideicomisos y la de Crédito son las responsables del manejo de los Fondos, Fideicomisos y/o programas con los que cuenta el Gobierno del Estado de Michoacán para el financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; por lo

que a continuación enunciaremos de forma general las Facultades y/o atribuciones de estas dos subdirecciones:

#### Subdirección de Fondos y Fideicomisos

Crear e impulsar la operación de fondos y fideicomisos públicos y privados concentrados y vinculados con el Organismo que promuevan el Desarrollo Económico del Estado.

Promover la creación de nuevos fideicomisos públicos y privados, cuando se requiera, para cubrir las necesidades de los diferentes sectores productivos.

Suscribir acuerdos de coordinación y apoyo con los fideicomisos públicos y privados existentes y los de nueva creación para su fortalecimiento.

Diseñar y promover esquemas que permitan incorporar productivamente a los sectores sociales marginados mediante la formación de fondos y fideicomisos sociales.

#### Subdirección de Crédito

Analizar y evaluar las solicitudes de financiamiento de cada uno de los proyectos que se presenten.

Instrumentar el otorgamiento de financiamiento de las solicitudes presentadas.

Proporcionar información sobre la operación financiera de los distintos programas que opera el Organismo.

### **2.3 FONDOS Y/O FIDEICOMISOS DE FINANCIAMIENTO**

El FOMICH en el ejercicio de sus facultades y/o atribuciones, y con la finalidad de dar cumplimiento con los objetivos por los que fue creado, cuenta a la fecha con 7

Programas Fondos y/o Fideicomisos destinados al apoyo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, mismo que se presentan a continuación:

<b>Fondo y/o Fideicomiso</b>	<b>Tipo de Apoyo</b>	<b>Sector que atiende</b>
Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y Desarrollo Económico del Estado de Michoacán (FIDERMICH)	CRÉDITO	INDUSTRIA, COMERCIO, SERVICIOS GARANTÍA Y CAPITAL ACC.
Fondo de Garantía Agropecuaria Complementaria Para el Estado de Michoacán (FOGAMICH)	GARANTÍA	SECTOR AGROPECUARIO
Fideicomiso Para el Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa (FIMYPE)	CRÉDITO Y GARANTÍA	INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS.
Unidad de Financiamiento y de Apoyo a Artesanos	CRÉDITO	SECTOR ARTESANAL
Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)	MICROCRÉDITO	INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS
Programa de Financiamiento a la Actividad Productiva para el empleo (PROFAP)	CRÉDITO Y GARANTÍA	INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS
Programa de Microfinanciamiento Confianza en las Mujeres (CON MUJER)	MICROCRÉDITO	INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS

**3. Programas de financiamiento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas por parte del Gobierno del Estado de Michoacán. ( Características de los programas)**

**3.1 Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y Desarrollo Económico del Estado de Michoacán ( FIDERMICH )**

**3.1.1 CRÉDITO DIRECTO**

Este fideicomiso fue creado con la finalidad de otorgar apoyo a los microempresarios con créditos directos; el monto máximo de financiamiento es hasta la cantidad de \$ 75,000.00. y destinado a créditos de habilitación o avío con las siguientes características:

**HABILITACIÓN O AVÍO PARA:**

- Compra de materias primas o mercancías
- Pago de mano de obra, máximo un mes

**REFACCIONARIO PARA:**

- Compra de maquinaria y equipo.
- Instalaciones físicas: compra, remodelación o construcción.

**PLAZO Y GRACIA DEL FINANCIAMIENTO**

- Hasta dos años en avío y tres en refaccionario, según capacidad de pago.
- Periodo de gracia hasta 3 meses en pagos de capital a empresas de nueva creación.

**LA TASA DE INTERÉS**

TIIE (Tasa interbancaria de equilibrio) promedio del mes anterior más cinco puntos.

## **REQUISITOS**

1. Solicitud de financiamiento por escrito indicando el monto y destino del financiamiento, dirigida al Director General de FOMICH y Secretario Técnico del FIRDEMICH, debidamente firmado por el solicitante.
2. Programa de inversión a realizar con el financiamiento solicitado, incluyendo como anexo cotizaciones y/o presupuestos para la realización del proyecto.
3. Identificación, de preferencia credencial de elector en caso de personas físicas, personas morales, la identidad será del representante legal, copia.
4. Inscripción en el R.F.C., cédula de identificación fiscal y CURP, copia.
5. Última declaración de impuestos, copia.
6. Licencia municipal actual, copia.
7. Registro patronal I.M.S.S. cuando proceda, copia.
8. Referencia de proveedor, comercial y bancaria, mínimo dos en originales.
9. Comprobante actual del domicilio particular y de la empresa, copias.
10. Contrato de arrendamiento vigente, en su caso, copia.
11. Antecedentes y experiencia personal en la actividad que desarrolla o que realizará (mínimo de 1 año), original.
12. Acta de nacimiento (personas físicas) o constitutiva de la empresa (personas morales), original.
13. Acta de matrimonio en su caso, original.
14. Certificado de arraigo en nuestro Estado, mínimo de un año, original, (lo otorgan las Cámaras a que pertenezca o la autoridad del lugar).
15. En caso de otorgar aval, éste deberá presentar los requisitos señalados en los puntos 3, 9, 12 y 13.

NOTA: a criterio del Firdemich se podrán solicitar otros documentos que se estimen necesarios.

### **GARANTÍAS PARA TRAMITAR FINANCIAMIENTO**

Hipotecaria: adjuntar copia de las escrituras, incluyendo certificado original de libertad de gravamen a 20 años (presentarlo hasta que lo solicitemos), carta de estimación de valor de la garantía y último pago de predial.

Prendaria: maquinaria y/o equipo, anexar copias de las facturas respectivas. La cobertura será de 2 a 1.

### **3.1.2 CREDIACTIVO BANORTE BAJO EL ESQUEMA DE COPARTICIPACIÓN CON FIRDEMICH**

Exclusivamente dirigido a personas físicas con actividad empresarial, así como la micro, pequeña y mediana empresa, dadas de alta en hacienda y pertenecientes a los sectores industrial, comercial y de servicios, que se encuentren ubicadas en el estado de Michoacán.

#### **SUJETOS DE CRÉDITO:**

Son sujetos de crédito las personas que reúnan además las siguientes características:

- No presentar quiebra técnica
- No ser acreditados del Fobaproa
- No estar dedicados a la actividad de caza, pesca, agropecuaria y construcción de vivienda. (agroindustrias si).

#### **MONTO:**

DE \$ 100,000.00 HASTA \$ 2'000,000.00

#### **TIPOS Y PLAZOS DE CRÉDITO:**

## **HABILITACIÓN O AVÍO**

Línea en cuenta corriente con garantía hipotecaria de 2 a 1 Hasta 3 años con vencimientos de 30 a 90 días, anualmente se solicitarán actualizaciones de estados financieros.

Crédito simple con garantía hipotecaria de 2 a 5 años, pudiéndose contratar a tasa fija.

**Nota:** todos los créditos deberán comprobarse con documentos que cumplan con requisitos fiscales.

## **CRITERIOS:**

- Edad Mínima del solicitante persona física con actividad empresarial o principal accionista de la empresa 26 años y máxima de 65.
- Antigüedad mínima de 2 años como empresario y en la actividad que desempeña.
- Mínimo de un año de residencia en la plaza por parte del empresario o de la persona física.
- Edad de la empresa no menor a 2 años, la que debe comprobarse con el alta de Hacienda.
- El sector económico al que pertenece no debe encontrarse en situación de crisis.
- La dependencia de un cliente debe ser menor a un 20%.
- Ausencia de embargos (solicitante y/o aval), salvo que estén plenamente justificados y/o cancelados.

## **REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO:**

El solicitante, así como el aval en su caso, no deben presentar antecedentes negativos con Banorte, si ya son clientes.

Todos los solicitantes de crédito y avales, en su caso no deben reportar antecedentes negativos en el Buró de Crédito.

#### **DOCUMENTACIÓN REQUERIDA:**

1. Petición por escrito dirigida al Director General de Fomich y Secretario Técnico del Firdemich, en la cual se debe mencionar monto requerido, destino del crédito, valor aproximado de la garantía hipotecaria ofrecida, número de personas que trabajan actualmente en su empresa y cuantas contratará con motivo del crédito.
2. Solicitud debidamente requisitada (formato del banco).
3. En caso de créditos a mediano y largo plazo, proyecciones financieras con sus bases de cálculo correspondientes.
4. Programa de inversión firmado, en los casos de créditos a mediano y largo plazo (2 años en adelante).
5. Referencias bancarias y comerciales (3 de cada una).
6. Copia del Registro Federal de contribuyentes en el caso de personas morales, o copia del alta en la SHCP para personas físicas.
7. Copia de escritura constitutiva, en su caso del solicitante y/o avalista con sus respectivos datos de registro, así como copia de las escrituras de poderes (a favor de las personas que suscriban los títulos de crédito, contratos y/o que otorguen avales) y reformas vigentes.
8. Para personas físicas (solicitante y avalista), copia de identificación oficial con fotografía y copia del acta de matrimonio, de divorcio o de modificación al régimen conyugal, cuando proceda.
9. Estados financieros firmados al cierre de los ejercicios (2002 y 2003) y recientes, con antigüedad no mayor de 3 meses con sus respectivas relaciones analíticas firmadas, debiéndose incluir, si procede, datos de registro de inmuebles.

10. En su caso, estados financieros firmados recientes de la persona que funja como aval, con antigüedad no mayor a 2 meses, con relaciones analíticas firmadas, incluyendo datos de registro de propiedades cuando proceda.
11. Copia de la última declaración del I.S.R. o IVA.
12. Copia de estados de cuenta de cheques de los últimos 3 meses de los bancos con que opere diferentes a Banorte.
13. Autorización del solicitante y aval para ser investigado en el Buró de Crédito (formato del banco). Anexar alta de hacienda y la cédula de identificación fiscal del (los) sujeto(s) a investigar.

Gastos: 2% por apertura de línea sobre el monto solicitado, 3% al millar sobre el valor del avalúo, pago al Notario Público por ratificación de firmas e inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad, así como la obtención del certificado de libertad de gravamen.

### **3.2 Fondo de Garantía Agropecuaria Complementaria Para el Estado de Michoacán ( FOGAMICH )**

Este es un Fideicomiso de inversión, reinversión y garantía creado por el Gobierno del Estado **con la participación del Gobierno Federal a través del FONAES**. Tiene como misión apoyar el financiamiento de proyectos productivos del sector rural, mediante el otorgamiento de los siguientes servicios:

#### **3.2.1 GARANTÍAS COMPLEMENTARIAS**

Destinadas a productores que reciben financiamiento bancario y carecen de garantías suficientes

Se puede garantizar hasta el 30% del crédito, sin rebasar los siguientes montos:

<b>PERSONAS FÍSICAS</b>	<b>PERSONAS MORALES</b>
\$50,000.00	\$15,000.00 por integrante ó \$600,000.00 en total

#### **REQUISITOS:**

- 1) Presentar solicitud por escrito.
- 2) Contar con un proyecto de inversión viable en lo económico, en lo técnico y en lo social;
- 3) Ser sujeto de crédito de alguna institución bancaria;
- 4) Aportar garantías propias;
- 5) No tener adeudos con el FOGAMICH, y
- 6) Pagar una comisión del 2% anual, sobre la garantía complementaria solicitada.

#### **3.2.2. CRÉDITO DIRECTO**

Dirigido a productores que no pueden acceder al financiamiento bancario. El monto del financiamiento será hasta de \$75,000.00 por proyecto, bajo las condiciones siguientes:

<b>TIPO</b>	<b>PLAZO MÁXIMO</b>	<b>TASA DE INTERÉS</b>	<b>GARANTÍA NECESARIA</b>
AVÍO	2 AÑOS	CETES+0	1.5 : 1
REFACCIONARIO	5 AÑOS	CETES+0	2.0: 1

### **REQUISITOS:**

- 1) Solicitud por escrito.
- 2) Programa de inversiones.
- 3) Acta Constitutiva (en su caso).
- 4) Identificación Oficial, Acta de Nacimiento, Acta de Matrimonio, Comprobante de domicilio, CURP.
- 5) Cédula del registro Federal de Contribuyentes.
- 6) Licencia Municipal (cuando proceda).
- 7) Escritura/Factura de las garantías y certificado de libertad de gravamen.
- 8) Póliza de seguro.
- 9) Referencias comerciales o bancarias.
- 10) En su caso, Estados Financieros del último ejercicio y parciales del año en curso y última declaración anual del I.S.R.

### **CAPITAL ACCIONARIO**

Enfocado a empresas que necesiten capital para su consolidación. Se podrá apoyar con Capital Accionario a personas morales legalmente constituidas, que presenten proyectos técnica y financieramente viables.

Las aportaciones de Capital Accionario serán hasta por el 25% del valor del proyecto, sin rebasar el 5% del patrimonio del Fondo de Capital Accionario del Fideicomiso.

La permanencia del FOGAMICH como socio de la empresa será por un plazo máximo de 5 años.

**CONDICIONES:**

- Formalización de un contrato de Asociación en Participación.
- Presentar informes financieros semestrales al FOGAMICH.
- El FOGAMICH recibirá utilidades en el porcentaje correspondiente.
- El FOGAMICH recuperará el capital aportado mediante la venta de las acciones, actualizando su valor al momento de la recuperación.
- En todos los casos las solicitudes deben dirigirse al Secretario de Desarrollo Agropecuario, como Presidente del Comité Técnico del FOGAMICH.

### **3.3 Fideicomiso para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ( FYMIPE )**

Es el Fideicomiso creado por el Gobierno del Estado de Michoacán, que tiene como objetivo el fomentar y fortalecer a la Micro y Pequeña Empresa de la entidad, otorgando financiamiento a los proyectos que resulten viables, técnica, administrativa y financieramente y que generen empleo.

#### **Existen Créditos para :**

- Capital de trabajo
- Adquisición de materias primas
- Compra de inventarios
- Realizar construcciones ó ampliaciones
- Compra de maquinaria y equipo
- Otros activos fijos

#### **PLAZOS DE CRÉDITO**

Desde 3,6,9,12,18 y 24 Meses así como a 2,3,4 y 5 Años.

<b>RANGO</b>	<b>TASA DE INTERÉS</b>
1 HASTA 25.000	18% Anual ó 1.5 Mensual
2 De 25.001 a 200.000	Entre 16% y 20% Anual ó al 1.7% mensual
3 De 200.001 a 750.000	Entre 16% y 20% Anual ó al 1.7% mensual

En este tipo de Créditos la tasa de Interés es fija y se establece al momento de firmar en el Contrato de Crédito.

#### **ASESORIA Y CAPACITACIÓN:**

Adicionalmente a la solicitud de Crédito que pretende realizar la Empresa, se ofrece asesoría y cursos de capacitación, en coordinación con La Secretaria de

Economía Federal, para el mejor funcionamiento y crecimiento de la Micro ó Pequeña Empresa en los ramos de:

- Contabilidad
- Administración Básica
- Manejo de Inventarios
- Mercadotecnia.

**¿QUIÉN OTORGA EL CRÉDITO?** El Gobierno del Estado celebró un convenio con diferentes Bancos para que los créditos fueran otorgados por las instituciones a tasas fijas y preferenciales, disminuyendo los requisitos que normalmente la banca solicita.

#### **REQUISITOS PARA PERSONAS FÍSICAS**

1. Solicitud-Contrato para personas físicas.
2. Copia de Identificación Oficial.
3. Comprobante de domicilio Actualizado.
4. Acta de nacimiento y matrimonio
5. Estado de Cuentas Bancarias (opcional según el rango)
6. Copia del alta de Hacienda.
7. Cedula Fiscal.
8. Tres Referencias de proveedores.
9. Carta Buró de Crédito.
10. Estados financieros, balance general y estados de resultados al cierre del 2002 y parcial del 2003. (según rango)
11. Programa de Inversión.

#### **REQUISITOS VARIABLES SEGÚN EL CRÉDITO.**

- Comprobante de Ingresos.
- Copia de Escrituras, Facturas ó Aavales.

**LAS PERSONAS MORALES** adicional a lo anterior entregaran:

- Documentación legal de la Empresa.
- Poderes.
- Identificación de los Apoderados.

### **3.4 Unidad de Financiamiento y de Apoyo a Artesanos**

El Fondo Mixto de Fomento Industrial para el Desarrollo del Estado de Michoacán (Fomich) en coordinación con la Casa de las Artesanías del Estado de Michoacán, formulan y operan este programa, cuyos objetivos principales son, entre otros: Impulsar el crecimiento de la actividad artesanal, promover la creación de empleos productivos, fomentar el rescate y preservación de técnicas artesanales tradicionales.

#### **REQUISITOS**

- Ser artesano
- Al momento de solicitar el crédito, estar desarrollando la actividad artesanal.
- Ser reconocido por su actividad artesanal y su solvencia moral, en su comunidad.

#### **CONDICIONES QUE DEBERÁ LLENAR EL SOLICITANTE**

- Llenado de solicitud de acuerdo al formato.
- No tener adeudos con alguna institución de apoyo al sector artesanal o programas afines.
- Justificar la utilización del crédito.
- No ser sujeto de crédito ante instituciones bancarias.
- Tener cierto arraigo en la localidad ( dos años mínimo )

#### **PRESTAMO INDIVIDUAL**

Se otorga por un monto mínimo de \$400.00 y un monto máximo de \$1,500.00

#### **PRESTAMOS COLECTIVOS**

Hasta por un monto de \$1,500.00 multiplicados por el número de integrantes o socios.

## **TIPOS DE FINANCIAMIENTOS**

### **HABILITACIÓN O AVÍO**

- Compra de materias primas.
- Pago de sueldos

### **REFACCIONARIO**

- Compra de maquinaria y equipo.

### **INSTALACIONES FÍSICAS:**

- remodelación o construcción.

### **PLAZO Y GRACIA DEL FINANCIAMIENTO**

Se otorgara un plazo de 10 meses más 2 de gracia para la liquidación total. El comité técnico podrá otorgar plazos diferentes en casos excepcionales.

### **INTERÉSES**

10% anual con el cobra de 5% de interés moratorio fijo.

### **3.5 PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PRODEM)**

Otorgamiento de financiamiento a personas físicas y morales para proyectos productivos con montos de entre \$1,000 a \$20,000

#### **REQUISITOS**

1. Solicitud dirigida al Director del Fomich.
2. Identificación personal, de preferencia credencial de elector (Personas Físicas) para personas morales será la del Representante Legal, presentar copia.
3. Acta de Nacimiento, presentar copia.
4. Comprobante de Domicilio, de preferencia, recibo de luz, agua, teléfono o predial, presentar copia.
5. Presentar un Aval
6. Proyecto de Inversion, se utilizara el formato ya establecido.
7. Firma de Pagaré por el solicitante y el aval.
8. Firma de Contrato Privado, por el solicitante y el aval.
9. Dos Cartas de Recomendación, (estas podrán ser expedidas por la autoridad del lugar).

Nota: Anexar documentación del Aval, marcada con los numero 2, 3, y 4, además el aval deberá de firmar el Contrato y Pagaré respectivo.

#### **TASA DE INTERES**

Los prestamos se harán a una tasa fija de 12% anual sobre saldos insolutos.

#### **TIPOS DE FINANCIAMIENTO**

- Compra de materias primas o mercancía.
- Compra de maquinaria y equipo.
- Instalaciones físicas: compra, remodelación o construcción.

**PLAZO DE FINANCIAMIENTO**

Hasta 24 meses

**GRACIA DEL FINANCIAMIENTO**

Periodo de 3 meses, pudiendo variar de acuerdo a la capacidad de pago de proyecto.

### **3.6 Programa de Financiamiento a la Actividad Productiva para el Empleo (PROFAP)**

#### **REQUISITOS**

1. Petición por escrito dirigida al Director General de FOMICH donde se incluya el monto, destino, plazo y garantía del financiamiento, así como una descripción de los antecedentes y experiencia personal en la actividad a desarrollar.
2. Identificación oficial para las personas físicas; y para las personas morales se requerirá la del(los) representante(s) legal(es), en copia simple.
3. Inscripción en el R.F.C. y Cédula de Identificación Fiscal, en copias simples.
4. Ultima declaración de impuestos, cuando proceda, en copia.
5. Licencia municipal actual y permisos correspondientes, cuando proceda, en copia.
6. Registro patronal I.M.S.S. cuando proceda, en copia simple.
7. Cartas de recomendación de los siguientes tipos: de proveedor, comercial, bancaria o expedida por la autoridad local, mínimo dos en originales.
8. Comprobante actual del domicilio particular y de la empresa cuando proceda, en copias.
9. Acta de nacimiento para personas físicas. Para personas morales: acta de nacimiento del(los) representante(s) legal(es) y acta constitutiva de la empresa, poderes vigentes y modificaciones, copia simple.
10. Acta de matrimonio en su caso, original.
11. En caso de existir obligado solidario, éste deberá presentar los requisitos señalados en los puntos 2, 8, 9 y 10.
12. Estados financieros firmados al cierre de los ejercicios de los dos años anteriores y recientes, con antigüedad no mayor de 3 meses con sus respectivas relaciones analíticas firmadas, debiéndose incluir, si procede, datos de registro de inmuebles, así como estados financieros proforma.

## **GARANTIAS:**

Hipotecaria (Cobertura mínima 1.5 a 1) anexar:

- Copia de las escrituras.
- Certificado original de libertad de gravamen a 20 años.
- Carta de estimación de valor de la garantía.
- Ultimo pago de predial.

Prendaria (Cobertura mínima 2 a 1) anexar:

- Copias de las facturas que amparan los bienes por ambos lados. La cobertura será de 2 a 1.
- Las facturas originales serán entregadas para su resguardo al FOMICH a la entrega de los recursos.

## **TASA DE INTERÉS**

- 18% Anual sobre saldos insolutos.
- En el caso de garantía complementaria 2% por año o fracción.

## **MONTO MÁXIMO DEL FINANCIAMIENTO**

De acuerdo al proyecto.

## **TIPOS DE FINANCIAMIENTO**

- Capital de trabajo.
- Maquinaria, equipo.
- Instalaciones físicas.

## **PLAZO DEL FINANCIAMIENTO**

Hasta dos años en capital de trabajo y tres en maquinaria, equipo e instalaciones físicas, según capacidad de pago.

## **GRACIA DEL FINANCIAMIENTO**

Según proyecciones financieras.

### **3.7 Programa de Microfinanciamiento confianza en las Mujeres (CONMUJER)**

Este es un programa que realiza el Fomich en coordinación con la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL) dirigido a grupos solidarios de 4 a 6 mujeres, que para garantizar el financiamiento, son avales entre si, por lo que si una o varias integrantes no cumplen con el pago, las demás compañeras cubrirán el importe pagado. Este programa además de lo relacionado al financiamiento contempla :

1. **La creación de un fondo de contingencia o de ahorro** en el cual semanalmente cada integrante del Grupo Solidario deberá depositar el 2% del monto total del préstamo, importe que solo podrá retirarse hasta el final del 3er. Ciclo, sirviendo a su vez como medio de pago, en caso de ser necesario.
  
2. **Capacitación**
  - a) Pre-Crédito: se dará información del programa de manera detallada en la fecha y en el horario que se les indique en su momento.
  - b) Post-Crédito: Existe un calendario de cursos de capacitación mensual, con temas empresariales y de desarrollo humano con perspectiva de género. Durante la vigencia del financiamiento se deberá asistir de manera obligatoria a por lo menos al siguiente número de cursos:

<b>Ciclo</b>	<b>Numero mínimo de cursos</b>
Primero	3
Segundo	4
Tercero	6

#### **REQUISITOS:**

- Ser mujer.
- Ser mayor de edad.
- Ser jefa de familia.

- No tener ingresos mayores a 4 salarios mínimos diarios.
- No haber recibido apoyo en algún programa de FOMICH.
- No tener adeudos con otras fuentes financieras.
- Las integrantes del grupo solidario deberán vivir en la misma colonia o colonias vecinas.
- Asistencia a la capacitación Pre-Crédito.
- Documentos de nacimiento, identificación oficial y comprobante de domicilio de fecha reciente.

## FINANCIAMIENTO Y MONTO

Ciclo	Duración del ciclo	Importe del Financiamiento
Primero	20 semanas (5 meses)	500 a 2,500
Segundo	30 semanas (7.5 meses)	500 a 5,000
Tercero	46 semanas (11.5 meses)	500 a 10,000

Pagos fijos semanales con un interés del 2% mensual, depositados en la cuenta de débito individual de cada una de las beneficiadas creadas para el fondo de contingencia y en la cual la representante efectúa el pago de todas las integrantes del grupo solidario, conforme a la siguiente tabla:

### MONTO A PAGAR DEPENDIENTE DE LA CANTIDAD QUE SOLICITES

PRIMER CICLO		
Monto del Financiamiento	Ahorro	Pago Semanal
\$ 500	\$ 3	\$ 30
\$ 1,000	\$ 5	\$ 60
\$ 1,500	\$ 8	\$ 90
\$ 2,000	\$ 10	\$ 120
\$ 2,500	\$ 13	\$ 150
SEGUNDO CICLO		
\$ 3,000	\$ 15	\$ 122
\$ 3,500	\$ 18	\$ 143
\$ 4,000	\$ 20	\$ 163
\$ 4,500	\$ 23	\$ 184
\$ 5,000	\$ 25	\$ 204
TERCER CICLO		
\$ 6,000	\$ 30	\$ 175
\$ 7,000	\$ 35	\$ 204
\$ 8,000	\$ 40	\$ 234
\$ 9,000	\$ 45	\$ 263
\$ 10,000	\$ 50	\$ 292

## **TRAMITE:**

1. Todas las integrantes del grupo Solidario deberán acudir a la capacitación Pre-Crédito, donde se les dará Información completa del Programa, si están de acuerdo en cumplir con los lineamientos establecidos, dejarán sus datos generales.
2. Se realizará la verificación de domicilio, un estudio socioeconómico a cada integrante en sus domicilios, así mismo deberán entregar los documentos solicitados y realizarán la solicitud individual y de grupo, así como una minuta mediante a cual formalizaran la integración del grupo Solidario.
3. Una vez verificado el cumplimiento de los lineamientos del Programa se autoriza el financiamiento.
4. FOMICHA, formalizará el financiamiento (contrato y pagaré), tramitará la apertura de las cuentas de débito, entregará los recursos y realizará la cobranza.
5. Todas las integrantes deberán asistir a los cursos de capacitación Post-Crédito de acuerdo a un calendario establecido, del cual se les informa en su momento.
6. Durante la vigencia del financiamiento la SEDESO realizará el seguimiento, quién ofrecerá a los Grupos Solidarios la asesoría para su buen funcionamiento.
7. Para obtener el 2º y 3er. Financiamiento, se deberá presentar la solicitud en un lapso no mayor a un mes posterior a la fecha de liquidación del financiamiento anterior y será necesario cubrir los siguientes requisitos:
  - Haber realizado puntualmente los pagos del financiamiento anterior.
  - Presentar estado de cuenta del banco, donde se demuestre la existencia del fondo de Contingencia.
  - Haber entregado los comprobantes de la inversión realizada, en un plazo no mayor a un mes después de haber recibido el recurso.
  - Haber asistido a los cursos de capacitación Post-Crédito indicados para cada ciclo

## **IV. FINANCIAMIENTO OTORGADO A LA MIPYMES EN MICHOACÁN DE LOS PROGRAMAS DEL GOBIERNO DEL ESTADO.<sup>15</sup>**

### **1. ASPECTOS GENERALES**

#### **1.1. Criterios de Selección de los Clientes**

Los criterios que establecen los Programas de Financiamiento del Gobierno del Estado para dar los apoyos varían, según las características de cada una de ellas. Algunas establecen como requisito indispensable el ser mujer para ser sujeto de apoyo tal y como es el caso de Conmujer; en otras es específico a la actividad como es el caso de la Unidad de Financiamiento Artesanos o el Fogamich quienes se deben dedicar a la actividad artesanal o a la agroindustria según sea el caso; otro de los criterios que utilizan es que el crédito otorgado coadyuve a la generación de empleos tal como en el caso del Fimype, o que no sean susceptibles de ser acreedores de un crédito bancario, pero sin lugar a duda el requisito que manejan en lo general es ser empresario y/o empresa michoacana.

#### **1.2. Garantías del Crédito**

Las formas de garantía de los créditos varían de una a otra. Entre las que habitualmente se ofrecen por parte de los solicitantes de un crédito, se encuentran las escrituras de la casa o de algún terreno, la factura de un automóvil o de algún aparato electrónico, de vitrinas, entre otras, en ocasiones solamente basta la garantía del núcleo grupal, en el caso de estar integrados a algún grupo, sin embargo, en términos generales es la Garantía Hipotecaria la que prevalece. A manera de referente, y con base en la Información proporcionada por el Fideicomiso para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fimype), de un número de 47 solicitudes sometidas a ratificación de su Órgano de Gobierno en el último semestre de 2006; la garantía ofrecida en 44 casos era

---

<sup>15</sup> Para el Ejercicio 2005, no fue proporcionada la información correspondiente al fogamich y Unidad de apoyo a Artesanos, por lo que los resultados expuestos en la presente podrían sufrir modificaciones.

hipotecaria y en 3 eran prendaría, equivalente al 93.61% de los créditos, como se muestra en la siguiente tabla:

**Garantías de los Créditos sometidos a Autorización del Comité Técnico del FIMYPE**

<b>Concepto</b>	<b>Solicitudes</b>	<b>Monto Total</b>	<b>Garantía Hipotecaria</b>	<b>Garantía Prendaría</b>	<b>Otras</b>
Créditos no mayores a 25,000	24	536100	23	1	0
Créditos no mayores a 50,000	20	780000	18	2	0
Créditos Superiores a 50,000	3	330,000	3	0	0
<b>Totales</b>	47	0	44	3	0

Fuente: Cuadernillo de Trabajo.- Relación de Créditos Autorizados y Ratificados en la 28 Sesión Ordinaria de Comité Técnico, Octubre 2006.

### **1.3. Motivos por los cuales acudieron a financiarse a través de los Programas de Financiamiento.**

De conformidad con el reporte presentado en el cuadernillo de la 28 sesión del FIMYPE, lo manifestado en las 47 solicitudes aprobadas por el Fimype, de las cuales se hace referencia en el punto anterior, el 37% de los solicitantes consideró que los plazos de pago son convenientes, el 22% opinó que se lo ofrecieron y el 21% lo atribuyó a que la tasa de interés es baja y el 20% manifestaron otras razones. En cuanto a los que mencionaron que la tasa de interés es baja, ellos se refieren a que en ciertas ocasiones es más barato que el crédito del banco. Entre las Otras razones que consideraron fue que el crédito ofrecido representa una verdadera opción de financiamiento en virtud de que en sus lugares de origen carecen de fuentes financieras de préstamos, y las que existen son caras y excesivas las garantías. Por otro lado, los entrevistados consideraron que los requisitos para recibir el préstamo fueron mínimos, en algunos casos se les pidió una garantía, pero sólo para asegurarse de que el beneficiario no dejará el domicilio y luego pueda ser difícil localizarlo para el cobro.

#### **1.4. Sector Económico en el que Operan**

El sector económico al que pertenecen los proyectos apoyados por los Programas de Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con recursos del Gobierno del Estado, corresponden a los sectores manufacturero o industrial, al comercio y a los servicios.

A pesar de que no se tuvo acceso a la Información a detalle del destino de los créditos, se puede mencionar que dentro de las actividades que realizan los clientes que se dedican al sector comercio y servicios apoyadas por los Programas de Financiamiento del Gobierno del Estado podemos encontrar una gran diversidad de giros, tales como: los abarrotes, artesanías, compra de ropa, zapatería, tortillerías, venta de joyería, venta de perfumería, imprentas, papelería, panadería, ópticas, mercería, fabricación de escobas, servicio de taxis, restaurantes, entre otros pequeños negocios. En cuanto al sector manufacturero o industrial se encuentra apoyo a empresas artesanales, dulcerías, alimentos, mueblero, etc...

#### **1.5. Plazos**

El plazo del financiamiento generalmente se encuentra relacionado con el importe del crédito solicitado; sin embargo, podemos mencionar que por los montos otorgados que generalmente no exceden de los \$ 150, 000 pesos; se ubican con un ciclo de 24 a 36 meses. Una vez mas, y a manera de ejemplo me permito hacer referencia a los 47 créditos autorizados en la 28 sesión ordinaria del Comité Técnico del FIMYPE; en la cual se aprecia que para 43 créditos que son inferiores a los \$ 50,000 pesos el ciclo fue de 24 meses, para uno fue de 27 meses y otro fue de 18 meses; mientras que para los otros 3 que no superaron los \$150, 000 pesos de forma individual su ciclo fue es de 36 meses.

## 2. Créditos Otorgados, empresas beneficiadas y empleos generados en la Industria Manufacturera

### 2.1 Cobertura Geográfica

De conformidad con la Información recopilada, los programas de financiamiento son de aplicación estatal, es decir para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que se encuentran ubicadas dentro de los 113 municipios del Estado de Michoacán.

Así tenemos, que de conformidad con la información obtenida del Sistema de Información y Estadística del Gobierno del Estado de Michoacán (SIEM) relativa a los Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005, los números de municipios que fueron apoyados por alguno de los programas de financiamiento con los que cuenta el FOMICH fueron los siguientes:

NUMERO DE MUNICIPIOS APOYADOS POR  
LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DEL  
GOBIERNO DEL ESTADO 1995-2005

Año	Municipios Apoyados	Municipios No apoyados
1995	2	111
1996	6	107
1997	11	102
1998	14	99
1999	16	97
2000	10	103
2001	13	100
2002	69	44
2003	53	60
2004	89	24
2005	46	67

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

De la anterior tabla se desprende que el apoyo que durante los primeros años se dio a los municipios del Estado en donde se ubican micro, pequeñas y medianas empresas fueron muy pocos; así tenemos, que durante los años 1995 al 2001 el porcentaje de municipios en donde no se recibieron los apoyos para las micro, pequeñas y medianas empresas oscilaban entre un 88.50% al 98.23%; situación que disminuyó de forma importante en el periodo 2002 al 2005 en donde los municipios que no tuvieron apoyo se redujo, a un 21.24% como mínimo y como máximo a un 59%, como se muestra en la siguiente tabla:

**PORCENTAJE DE MUNICIPIOS QUE NO RECIBIERON APOYO  
PARA SUS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS  
PERIODO 1995-2005**

<b>Año</b>	<b>Municipios Apoyados</b>	<b>Municipios No apoyados</b>	<b>% No atendido o abarcado</b>
1995	2	111	98.23%
1996	6	107	94.69%
1997	11	102	90.27%
1998	14	99	87.61%
1999	16	97	85.84%
2000	10	103	91.15%
2001	13	100	88.50%
2002	69	44	38.94%
2003	53	60	53.10%
2004	89	24	21.24%
2005	46	67	59.29%

Fuente: Elaboración propia en base a la información del  
SIEM. Estadísticas Regionales.-Créditos Otorgados a la  
Industria Manufacturera 1995-2005

## **2.2 Créditos Otorgados , Empresas beneficiadas y Empleos Generados.**

Los resultados obtenidos por el otorgamiento de créditos otorgados a la industria manufacturera en cuanto a empresas beneficiadas y empleos generados en el Estado de Michoacán de los años 1995 al 2005, provenientes de los programas de apoyo gubernamentales, son los siguientes:

**CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS A LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA MIPYMES A TRAVES DE LOS PROGRAMAS DE  
FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995- 2005.**

<b>Año</b>	<b>Crédito otorgado</b>	<b>Empresas beneficiadas</b>	<b>Empleos generados</b>
1995	1,236,668.00	3	27
1996	2,011,125.00	37	195
1997	14,445,201.00	65	373
1998	6,972,297.00	88	0
1999	4,786,296.00	58	0
2000	3,344,909.00	65	0
2001	803,000.00	35	63
2002	19,605,876.00	573	4,605
2003	32,437,658.00	1,789	234
2004	210,038,714.00	3,776	3,338
2005	45,593,220.00	427	840
<b>Total</b>	<b>341,274,964.00</b>	<b>6,916</b>	<b>9,675</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

De la anterior tabla se desprende que de 1995 a 2005 los créditos otorgados a la industria manufacturera han ascendido a mas de 341 millones de pesos, beneficiándose un total de 6, 916 empresas y generando empleos por la cantidad de 9,675.

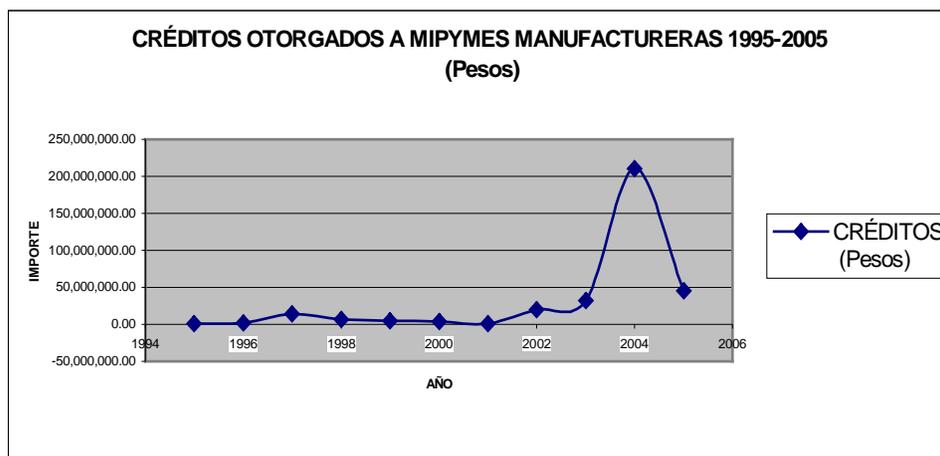
Así mismo, se observa que los años 2002, 2003, 2004 y 2005 fueron los mas significativos en cuanto apoyo para las empresas Mipymes en Michoacán, en virtud de que en estos años se entregó el 90.15% del total de los créditos del periodo 1995-2005; es decir, el 5.74% se entrego en el año 2002, el 9.50% en el año 2003, el 61.55% en el año 2004 y finalmente el 8.68% en el 2005 como se muestra en la siguiente:

**CREDITOS OTORGADOS A LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA MIPYMES A TRAVES DE LOS  
PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO DEL  
ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995- 2005.**

<b>AÑO</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>
1995	1,236,668.00	0.36%
1996	2,011,125.00	0.59%
1997	14,445,201.00	4.23%
1998	6,972,297.00	2.04%
1999	4,786,296.00	1.40%
2000	3,344,909.00	0.98%
2001	803,000.00	0.24%
2002	19,605,876.00	5.74%
2003	32,437,658.00	9.50%
2004	210,038,714.00	61.55%
2005	45,593,220.00	13.36%
<b>Total</b>	<b>341,274,964.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.-  
Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera  
1995-2005

Derivado de lo anterior, se puede concluir que el Gobierno del Estado de Michoacán en los últimos 4 años (2002, 2003, 2004 y 2005) respecto a los anteriores, ha reconocido la importancia que las Mipymes tienen en la actividad económica del Estado, reflejándose en un aumento importante en los créditos otorgados a la Mypimes del Estado; como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

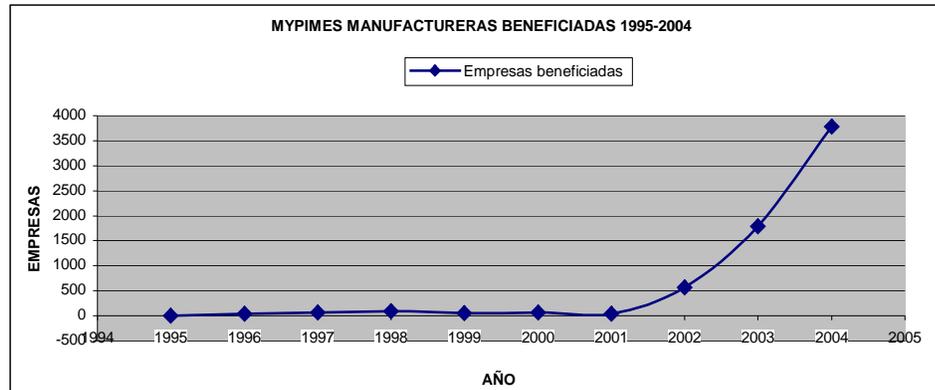
Así mismo, se observa que los años 2002, 2003, 2004 y 2005 fueron los mas significativos para las empresas Mipymes en Michoacán que solicitaron un crédito a través de los programas de financiamiento del Gobierno del Estado, en virtud de que en estos años se apoyaron al 94.93% del total de las industrias manufactureras; es decir, el 8.29% empresas apoyadas en el año 2002, el 25.87% en el año 2003, el 54.60% en el año 2004 y 6.17% para el año 2005, como se muestra en la siguiente:

**EMPRESAS BENEFICIADAS POR LOS CREDITOS  
OTORGADOS DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO  
POR INDUSTRIAS MANUFACTURERAS MIPYMES  
PERIODO 1995-2005**

<b>Año</b>	<b>Empresas beneficiadas</b>	<b>%</b>
1995	3	0.04%
1996	37	0.53%
1997	65	0.94%
1998	88	1.27%
1999	58	0.84%
2000	65	0.94%
2001	35	0.51%
2002	573	8.29%
2003	1,789	25.87%
2004	3,776	54.60%
2005	427	6.17%
<b>Total</b>	<b>6,916</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la  
información del SIEM. Estadísticas Regionales.-  
Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera  
1995-2005

Por lo anterior, y con base en los resultados obtenidos en los últimos cuatro años (2002, 2003, 2004 y 2005), se puede comprobar que el número de empresas mipymes que acuden para obtener un crédito a través de los Programas de Financiamiento con que cuenta Gobierno del Estado Michoacán es cada vez mayor año tras año, por lo que se demuestra que se están convirtiendo en una opción importante de financiamiento, tal y como se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

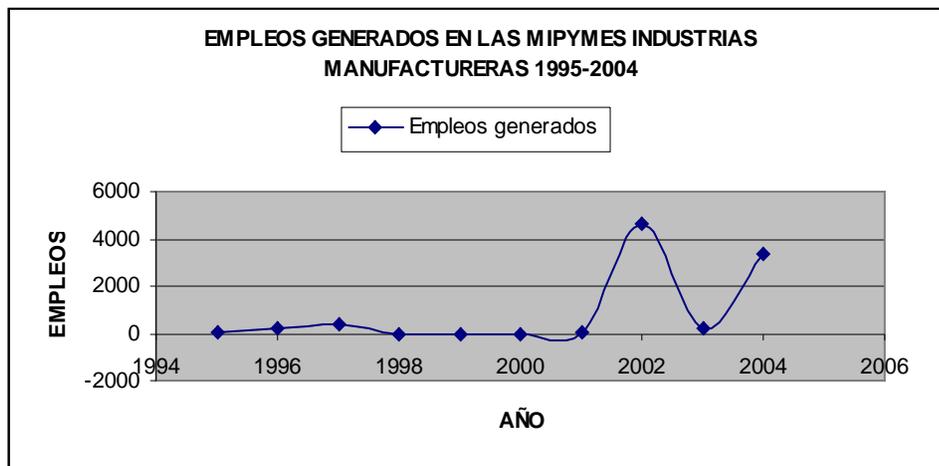
Ahora bien, en cuanto al número de empleos generados gracias a los programas de financiamiento del Gobierno del Estado, nuevamente se observa que en los años 2002, 2003, 2004 y 2005 se dio prioridad a aquellos proyectos que generan empleo, ya que en estos últimos años se crearon el mayor número de trabajos en las empresas Mipymes en Michoacán, el 94.93% del total de las industrias manufactureras; es decir, el 47.60% empleos generados en el año 2002, el 2.42% en el año 2003 y el 34.50% en el año 2004, y por el último el 8.68% en el año 2005, como se muestra en la siguiente:

**EMPLEOS GENERADOS POR LOS CREDITOS OTORGADOS DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO POR INDUSTRIAS MANUFACTURERAS MIPYMES PERIODO 1995-2005**

AÑO	Empleos generados	%
1995	27	0.28%
1996	195	2.02%
1997	373	3.86%
1998	0	0.00%
1999	0	0.00%
2000	0	0.00%
2001	63	0.65%
2002	4,605	47.60%
2003	234	2.42%
2004	3,338	34.50%
2005	840	8.68%
<b>Total</b>	<b>9,675</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM.  
Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria  
Manufacturera 1995-2005

De la información anterior se desprende, que durante los años 1998, 1999 y 2000 no se generaron ningún empleo a pesar de los créditos otorgados; y que en el año 2004 se crearon un menor número de empleos al creado en el 2002, no obstante que en el penúltimo año se otorgó un importe mayor en crédito, por lo que podemos deducir, que una mayor cantidad de dinero otorgado en crédito no necesariamente significa un aumento en la generación de empleos.



Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

El programa de financiamiento que mas contribuyó al otorgamiento de créditos por este periodo fue el Fomich con un 47.96% beneficiando a 1,098 empresas y generando 6,131 empleos, seguido del fidermich con un 32.60% beneficiando a 736 y generando 814 empleos; sin embargo, en donde el Gobierno del Estado de Michoacán a tenido mayor impacto en cuanto apoyo a empresas se refiere es en fomento a la artesanía con 3,415 unidades apoyadas, como se muestra en el siguiente cuadro:

CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS MIPYMES PERIODO 1995-2005						
PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
FOMICH	163,660,254.00	47.96%	1098	15.88%	6131	63%
FIDERMICH	111,242,954.00	32.60%	736	10.64%	845	9%
FTTO	6,534,364.00	1.91%	3415	49.38%	172	2%

ARTESANAL						
CONMUJER	1,293,000.00	0.38%	542	7.84%	145	1%
FOGAMICH	11,014,086.00	3.23%	140	2.02%	961	10%
FIMYPE	17,813,806.00	5.22%	669	9.67%	658	7%
PROFAP	26,223,500.00	7.68%	28	0.40%	763	8%
PRODEM	3,493,000.00	1.02%	288	4.16%	0	0%
	<b>341,274,964.00</b>	<b>100%</b>	<b>6916</b>	<b>100%</b>	<b>9675</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

La forma en que se entregaron los créditos a la Mipymes durante el periodo 1995 al 2005 por programa de financiamiento fue de la siguiente manera:

### Fondo Mixto Para el Fomento Industrial de Michoacán (FOMICH)

De la información estadística proporcionada, se puede apreciar que de los años 1995 al 2001, el apoyo que recibieron las Mipymes por parte de este programa fue nulo, como se muestra en el siguiente cuadro:

FOMICH.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005						
AÑO	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
1995 al 2001	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
2002	7,252,906.00	4.43%	279	25.41%	4414	71.99%
2003	19,469,850.00	11.90%	90	8.20%	90	1.47%
2004	136,937,498.00	83.67%	729	66.39%	1627	26.54%
2005	0.00	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>163,660,254.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,098.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,131.00</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

Sin embargo, durante los años 2002 al 2005 se beneficiaron a 1,098 Mipymes y se generaron 6,131 empleos, mismos que fueron generados en diversos municipios del Estado de Michoacán, siendo los de Buena Vista, Gabriel Zamora, Lázaro Cárdenas, Morelia, Los Reyes, Turicato, Uruapan y Zitácuaro quienes recibieron el mayor número de créditos por un importe total de \$ 142, 682, 054.00,

mismo que representa el 91.28% de los créditos otorgados; como se muestra en la siguiente:

FOMICH.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR MUNICIPIO EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005						
MUNICIPIOS	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
BUENAVISTA	5 000 000	3.06%	2	0.18%	0	0.00%
GABRIEL ZAMORA	4 440 000	2.71%	7	0.64%	3	0.05%
LÁZARO CÁRDENAS	40 906 448	24.99%	100	9.11%	5	0.08%
MORELIA	59 891 000	36.59%	180	16.39%	589	9.61%
REYES, LOS	11 300 106	11.00%	46	4.19%	4 411	71.95%
TURICATO	4 433 500	2.71%	2	0.18%	0	0.00%
URUAPAN	8 561 000	5.23%	39	3.55%	28	0.46%
ZITÁCUARO	8 150 000	4.98%	10	0.91%	0	0.00%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>142 682 054</b>	<b>91.28%</b>	<b>386</b>	<b>35.15%</b>	<b>5 036</b>	<b>82.14%</b>
RESTO DE MUNICIPIOS	20 978 200	8.72%	712	64.85%	1 095	17.86%
<b>TOTAL</b>	<b>163,660,254.00</b>	<b>100%</b>	<b>1,098</b>	<b>100%</b>	<b>6,131</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

Así mismo , se puede apreciar que el municipio de Los Reyes fue el que mas impacto tuvo en la creación de empleos generando el 71.95% a pesar de ser de los que menos recursos recibieron, si se compara con los municipios de Morelia y Lázaro Cárdenas que tan solo generaron el 0.08% y el 9.61% de empleos respectivamente, siendo los que mas apoyo recibieron tanto en dinero como en el número de empresas.

### **Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y Desarrollo Económico del Estado de Michoacán (FIDERMICH)**

Este fideicomiso sea convertido en uno de las principales fuentes de financiamiento a las cuales pueden acudir la Mipymes en Michoacán. Durante el periodo 1995-2005, este fideicomiso a otorgado crédito por un importe de \$ 111,242,954.00 pesos, apoyando a 736 empresas y generando 835 empleos, destacándose por el número de créditos otorgados, empresas beneficiadas y

empleos generados el año 2004, mismo que representa por si solo el 40.89%, 21.20% y 13.37% del total de sus rubro respectivamente; como se muestra en la siguiente tabla:

<b>FIDERMICH.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005</b>						
<b>AÑO</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEOS GENERADOS</b>	<b>%</b>
1995	1,236,668.00	1.11%	3	0.41%	27	3.20%
1996	2,011,125.00	1.81%	37	5.03%	195	23.08%
1997	14,445,201.00	12.99%	65	8.83%	373	44.14%
1998	6,972,297.00	6.27%	88	11.96%	0	0.00%
1999	4,786,296.00	4.30%	58	7.88%	0	0.00%
2000	3,344,909.00	3.01%	65	8.83%	0	0.00%
2001	0.00	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
2002	8,915,800.00	8.01%	159	21.60%	56	6.63%
2003	9,270,658.00	8.33%	50	6.79%	50	5.92%
2004	45,485,280.00	40.89%	156	21.20%	113	13.37%
2005	14,774,720.00	13.28%	55	7.47%	31	3.67%
<b>TOTAL</b>	<b>111,242,954.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>736</b>	<b>100.00%</b>	<b>845</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

El municipio que se ha visto mayormente beneficiado con los apoyos otorgados por el Fidermich es el de Morelia, quien ha recibido el 38.61% de los importes otorgados, seguido de Apatzingán con un 8.43%, Purepero con el 6.39% y Uruapan, Zamora e Hidalgo con el 5.30%, 4.27% y 2.87% respectivamente, y que juntos todos estos municipios representan el 73.48% de los créditos otorgados en el periodo 1995-2005 como se muestra en la siguiente:

<b>FIDERMICH.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR MUNICIPIO EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005</b>						
<b>MUNICIPIOS</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEOS GENERADOS</b>	<b>%</b>
HIDALGO	3,189,780	2.87%	19	2.58%	8	0.95%
ZAMORA	4,745,000	4.27%	12	1.63%	12	1.42%
URUAPAN	5,897,748	5.30%	17	2.31%	108	12.78%
PUREPERO	7,111,090	6.39%	10	1.36%	13	1.54%
ZINAPECUARO	8,462,000	7.61%	4	0.54%	200	23.67%

APATZINGAN	9,381,484	8.43%	29	3.94%	32	3.79%
MORELIA	42,950,064	38.61%	298	40.49%	249	29.47%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>81,737,166</b>	<b>73.48%</b>	<b>389</b>	<b>52.85%</b>	<b>622</b>	<b>73.61%</b>
RESTO MUNICIPIOS	29,505,788	26.52%	347	47.15%	223	26.39%
<b>TOTAL</b>	<b>111,242,954</b>	<b>100%</b>	<b>736</b>	<b>100%</b>	<b>845</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

También de la tabla anterior se puede apreciar, que la tendencia en cuanto empresas beneficiadas y empleos generados es la misma, es decir, el municipio de Morelia, conjuntamente con el de Hidalgo, Zamora, Uruapan, Purepero y Apatzingán generaron con el recurso del Fidermich el 73.61% de los empleos y las empresas beneficiadas representan el 52.85% del total.

## UNIDAD DE FOMENTO ARTESANAL

Sin lugar a duda, hablar de Michoacán esta fuertemente ligado a sus artesanos y su obra, esta Unidad de Financiamiento artesanal se ha convertido probablemente en el única fuente de financiamiento que reciben los Artesanos Michoacanos, dadas las condiciones en que se desarrolla esta actividad, en donde por lo general se caracteriza por una falta de organización y cultura empresarial que inhiben el acceso del crédito ante Instituciones privadas de financiamiento.

Durante el periodo 2003 al 2004 esta unidad otorgo créditos por la cantidad de 6,534,364 pesos beneficiando a 3, 415 empresas u organizaciones artesanales, generando 172 empleos nuevo, como se muestra a continuación:

UNIDAD DE FINANCIAMIENTO ARTESANAL.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR MUNICIPIO EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005						
AÑO	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
1995- 2002	0.00	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
2003	2,752,150.00	42.12%	1,636.00	47.91%	81.00	47.09%
2004	3,782,214.00	57.88%	1,779.00	52.09%	91.00	52.91%
2005	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>6,534,364.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,415</b>	<b>100.00%</b>	<b>172</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

## Programa de Financiamiento Confianza en las Mujeres (CONMUJER)

Respecto a este programa que tiene desde el 2004 operando, se han otorgado créditos por un importe de 1, 293,000.00 pesos, apoyado a 542 empresas y generado 145 empleos, todas localizadas dentro del municipio de Morelia, siendo el año de mayor importancia el del 2004, tal y como se muestra en el la siguiente tabla:

CONMUJER.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESA BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995 – 2005						
AÑO	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
1995 AL 2003	0.00	0	0	0	0	0
2004	1,136,000.00	87.86%	509	93.91%	143	98.62%
2005	157,000.00	12.14%	33	6.09%	2	1.38%
<b>Total</b>	<b>1,293,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>542</b>	<b>100%</b>	<b>145</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

## Fondo de Garantía Agropecuaria Complementaria Para el Estado de Michoacán (FOGAMICH)

La información estadística proporcionada por el fondo corresponde al año 2004, en el cual se otorgaron créditos por un importe de 11, 014,086 pesos, beneficiando a 140 empresas y generando 961 empleos nuevos. Los municipios que mas apoyo obtuvieron fueron el de Uruapan con el 19.58%, Múgica con el 9.14% y Ziracuaretiro con el 7.99%; en cuanto a la empresas beneficiadas, éstas se localizaron principalmente en los Municipios de Múgica con el 10.71% y Tepalcatepec con el 9.29%; finalmente, en donde mayor impacto tuvo en cuanto a la generación de empleos se refiere fue en el Municipio de Mugica con el 15.82%, Uruapan con el 12.80% y Tepalcatepec con el 11.34%; como se muestra en la siguiente tabla:

FOGAMICH.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR MUNICIPIO EN EL ESTADO DE MICHOACÁN, AÑO 2004.						
MUNICIPIOS	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
MORELIA	415,000.00	3.77%	6	4.29%	5	0.52%
MÚGICA	1,007,000.00	9.14%	15	10.71%	152	15.82%
NUEVO URECHO	400,000.00	3.63%	6	4.29%	24	2.50%
TEPALCATEPEC	679,060.00	6.17%	13	9.29%	109	11.34%
URUAPAN	2,156,464.00	19.58%	5	3.57%	123	12.80%
ZINAPÉCUARO	486,650.00	4.42%	7	5.00%	77	8.01%
ZIRACUARETIRO	880,000.00	7.99%	8	5.71%	83	8.64%
ZITÁCUARO	357,800.00	3.25%	6	4.29%	31	3.23%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>6,381,974.00</b>	<b>57.94%</b>	<b>66</b>	<b>47.14%</b>	<b>604</b>	<b>62.85%</b>
RESTO MUNICIPIOS	4,632,112.00	42.06%	74	52.86%	357	37.15%
<b>TOTAL</b>	<b>11,014,086.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>140</b>	<b>100.00%</b>	<b>961</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

## Fideicomiso para el Financiamiento de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FIMYPE)

Durante el periodo 2001 al 2005, El Fimype a otorgado créditos a las Mipymes por un importe de \$ 17,813,806.00 pesos, siendo el año 2004 en el que mas apoyo se ha otorgado mismo que representa el 65.59%, y por consecuencia, es el año en el que mas empresas resultaron beneficiadas y mas empleos generaron con un 69.21% y 61.25% respectivamente.

FIMYPE.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICADAS Y EMPLEOS GENERADOS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN PERIODO 1995-2005.						
AÑO	CRÉDITOS (Pesos)	%	EMPRESAS BENEFICIADAS	%	EMPLEOS GENERADOS	%
1995 AL 2000	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
2001	803,000	4.51%	35	5.23%	63	9.57%
2002	3,437,170	19.29%	135	20.18%	135	20.52%
2003	945,000	5.30%	13	1.94%	13	1.98%
2004	11,683,636	65.59%	463	69.21%	403	61.25%
2005	945,000	5.30%	23	3.44%	44	6.69%
<b>Total</b>	<b>17,813,806.00</b>	<b>100%</b>	<b>669</b>	<b>100%</b>	<b>658</b>	<b>70%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

Los recursos que se destinaron por parte del fideicomiso se colocaron principalmente en los municipios de Apatzingan, Huetamo, Lázaro Cárdenas, Múgica, nahuatzen , Paracho, Pátzcuaro, Uruapan, Zamora y Morelia quienes obtuvieron el 80.41% de los créditos otorgados. Cabe destacar que solamente el Municipio de Morelia en donde se colocaron el 32.05% de los créditos, seguido de Lázaro Cárdenas con el 14.54%. La mismo sucedió con la empresas beneficiadas y generación de empleos siendo estos dos municipios los mas importantes en estas dos áreas, como se muestra en la siguiente tabla:

<b>FIMYPE.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS POR MUNICIPIO EN EL ESTADO DE MICHOACÁN AÑO 2005.</b>						
<b>MUNICIPIOS</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEOS GENERADOS</b>	<b>%</b>
APATZINGAN	843,250	4.73%	22	3.29%	21	3.19%
HUETAMO	770,000	4.32%	34	5.08%	50	7.60%
LAZARO CARDENAS	2,591,010	14.54%	106	15.84%	90	13.68%
MORELIA	5,710,000	32.05%	234	34.98%	166	25.23%
MUGICA	928,000	5.21%	43	6.43%	49	7.45%
NAHUATZEN	1,285,000	7.21%	19	2.84%	59	8.97%
PARACHO	370,000	2.08%	10.00	1.49%	10.00	1.52%
PATZCUARO	330,000	1.85%	15	2.24%	16	2.43%
URUAPAN	1,009,000	5.66%	40.00	5.98%	43.00	6.53%
ZAMORA	488,200	2.74%	4.00	0.60%	4.00	0.61%
<b>SUBTOTAL</b>	<b>14,324,460</b>	<b>80.41%</b>	<b>527</b>	<b>78.77%</b>	<b>508</b>	<b>77.20%</b>
RESTO MUNICIPIOS	3,489,346	19.59%	142	21.23%	150	22.80%
<b>TOTAL</b>	<b>17,813,806</b>	<b>100%</b>	<b>669</b>	<b>100.00%</b>	<b>658</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

### **Programa de Financiamiento a la Actividad Productiva para el Empleo (PROFAP)**

Una de las características de este programa que también es de reciente creación, es que el importe de financiamiento otorgado es de acuerdo al proyecto que se presenta, por tal motivo a la fecha no ha otorgado ningún apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, concentrándose mas en la Medianas y Grandes; durante el año 2005, esta programa dio apoyos por un importe de \$ 26,223,500.00 pesos

distribuyéndose entre tan solo 28 empresas y generando 763 nuevos empleos. De conformidad con la información proporcionada, estos apoyos se distribuyeron entre los municipios del Estado de Michoacán de la siguiente manera:

<b>PROFAP.- CREDITOS OTORGADOS, EMPRESAS BENEFICIADAS Y EMPLEOS GENERADOS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN AÑO 2005.</b>						
<b>MUNICIPIOS</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS</b>	<b>%</b>	<b>EMPLEOS GENERADOS</b>	<b>%</b>
COALCOMAN DE VAZQUEZ P.	283,500.00	1.08%	1	3.57%	5	0.66%
LA PIEDAD	500,000.00	1.91%	1	3.57%	300	39.32%
LAZARO CARDENAS	10,450,000.00	39.85%	3	10.71%	10	1.31%
MORELIA	8,100,000.00	30.89%	12	42.86%	232	30.41%
PARACHO	500,000.00	1.91%	1	3.57%	26	3.41%
AZUAYO	1,400,000.00	5.34%	1	3.57%	11	1.44%
SALVADOR ESCALANTE	600,000.00	2.29%	2	7.14%	17	2.23%
TURICATO	2,100,000.00	8.01%	2	7.14%	54	7.08%
URUAPAN	130,000.00	0.50%	1	3.57%	4	0.52%
VENUSTIANO CARRANZA	300,000.00	1.14%	1	3.57%	2	0.26%
ZACAPU	600,000.00	2.29%	2	7.14%	30	3.93%
ZAMORA	1,260,000.00	4.80%	1	3.57%	72	9.44%
<b>TOTAL</b>	<b>26,223,500.00</b>	<b>100%</b>	<b>28</b>	<b>100.00%</b>	<b>763</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

De la anterior tabla se desprende que fueron los Municipios de Lázaro Cárdenas y Morelia quienes resultaron mayor beneficiados, con el 39.85% y 30.89% del total de los créditos; sin embargo en cuanto a empresas apoyadas fue Morelia en donde se localizan el mayor número así como el número de empleos generados.

### **Programa de Desarrollo empresarial (PRODEM)**

Este programa, recientemente lanzado por el Gobierno del Estado de Michoacán, durante el año 2005 otorgo créditos por un importe de 3,493,000 pesos apoyando a 288 empresas sin generar ningún empleo nuevo hasta el momento. El municipio que mayor beneficio a recibido de este programa es el de Morelia con el 18.35% de los Créditos, seguido del de Lázaro Cárdenas y el de Uruapan con el 13.77% y 11.59% respectivamente. Así mismo, el mayor número de empresas apoyadas se

localizaron en estos municipios, siendo el de Morelia el de mayor número con el 13.89% del total, seguido de los municipios de Nahuatzen, Nuevo Parangaricutiro y Uruapan, con el 11.81%, 11.11% y 10.07%; como se muestra en la siguiente tabla:

<b>PRODEM.- CREDITOS OTORGADOS Y EMPRESAS BENEFICIADAS EN EL ESTADO DE MICHOACÁN AÑO 2005</b>				
<b>MUNICIPIOS</b>	<b>CRÉDITOS (Pesos)</b>	<b>%</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS</b>	<b>%</b>
ANGAMACUTIRO	20,000.00	0.57%	1	0.35%
APATZINGAN	20,000.00	0.57%	2	0.69%
ARIO	100,000.00	2.86%	6	2.08%
CHILCHOTA	131,000.00	3.75%	12	4.17%
GABRIEL ZAMORA	40,000.00	1.15%	4	1.39%
HIDALGO	85,000.00	2.43%	6	2.08%
LA HUACANA	15,000.00	0.43%	1	0.35%
LA PIEDAD	60,000.00	1.72%	4	1.39%
LAZARO CARDENAS	481,000.00	13.77%	28	9.72%
MORELIA	641,000.00	18.35%	40	13.89%
MUGICA	80,000.00	2.29%	5	1.74%
NAHUATZEN	204,000.00	5.84%	34	11.81%
NUEVO PARANGARICUTIRO	230,000.00	6.58%	32	11.11%
NUEVO URECHO	45,000.00	1.29%	3	1.04%
OCAMPO	27,000.00	0.77%	2	0.69%
PARACHO	60,000.00	1.72%	6	2.08%
PARACUARO	40,000.00	1.15%	2	0.69%
TANGANCICUARO	93,000.00	2.66%	6	2.08%
TARETAN	10,000.00	0.29%	1	0.35%
TARIMBARO	40,000.00	1.15%	2	0.69%
TEPALCATEPEC	30,000.00	0.86%	3	1.04%
TINGAMBATO	106,000.00	3.03%	25	8.68%
TLALPUJAHUA	275,000.00	7.87%	17	5.90%
URUAPAN	405,000.00	11.59%	29	10.07%
ZACAPU	32,000.00	0.92%	2	0.69%
ZINAPECUARO	20,000.00	0.57%	1	0.35%
ZITACUARO	203,000.00	5.81%	14	4.86%
<b>TOTAL</b>	<b>3,493,000.00</b>	<b>100%</b>	<b>288</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

### **3. PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN VS INSTITUCIONES PRIVADAS DE FINANCIAMIENTO.**

Analizando la información recopilada tanto de las fuentes de financiamiento, en particular de las Instituciones bancarias, sofoles, arrendadoras y de factoraje financiero y comparándola con la relativa a los Programas de Gobierno del Estado de Michoacán implementados para apoyar a las Micro, Pequeña y Medianas empresas, podemos determinar porque los Programas de Gobierno del Estado concentrados en el Fondo Mixto de Fomento Industrial (FOMICH) son una alternativa real de financiamiento para todas aquellas Mipymes que buscan algún instrumento para poder allegarse de recursos. Cabe hacer mención, que cada institución de financiamiento difiere en cuanto a las condicionantes y/o requerimientos solicitados a las Mipymes, sin embargo, tomando aquellos puntos susceptibles de ser comparados y en particular aquellos puntos que representaban beneficios a las micro, pequeñas y medianas empresas, me permito hacer las siguientes manifestaciones:

#### **Importe del financiamiento**

Como ya fue mencionado en el Capítulo 3, el importe de los créditos solicitados se ha convertido en un obstáculo para que las Mipymes accedan al crédito. De la información recopilada para el presente trabajo, se puede detectar que por lo general las instituciones bancarias y sofoles, que son encargadas de proporcionar créditos directos en dinero, establecen, salvo sus honrosas excepciones, que los montos mínimos a financiar son a partir de \$ 50,000.00 (cincuenta mil pesos 00/100 M.N.) como se muestra a continuación:

INSTITUCIÓN A FINANCIAR	NOMBRE DEL CRÉDITO O PROGRAMA	DESTINO DEL CRÉDITO	MONTO DEL CRÉDITO A SOLICITAR	
			MINIMO	MAXIMO
Banorte	Crediactivo	Capital de Trabajo y Activo Fijo para la Micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios.	100 mil	11.2 millones
	Credito Hipotecario de Liquidez	Sin destino específico , crédito para la Micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios	200 mil	4 millones
BBVA BANCOMER	Tarjeta de Negocios	Insumos, Inventarios, Enseres, etc para las Micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco.	75 mil	1 millón
Santander Serfin	Credito Pyme	Capital de Trabajo y Activo Fijo	50 mil	400 mil
Banco del Bajío	Mipyme Bajío	Capital de Trabajo y Activo Fijo	200 mil	999 mil
Hir Pyme (Sofol)	Maquinaria y Equipo	Maquinaria y Equipo para Mipymes	250 mil	3 millones
Mifel (Sofol)	Credito Pyme	Capital de Trabajo, Activo Fijo, Adquisición y Remodelación de Inmuebles	50 mil udis	900 mil udis
Afirme	Credito Pyme	Capital de Trabajo y Activo Fijo	100 mil	2 millones
Financiera Mercurio (Sofol)	Credito Pyme	Capital de Trabajo y Activo Fijo	1 millón	5 millones
Ficen (Sofol)	Credito Pyme	Capital de Trabajo, Proveedores y Clientes	1 millón	5 millones

De lo anterior se desprende, que este tipo de programas con los que cuenta la mayoría de las Instituciones impide el acceso de financiamiento en particular de muchos micro y pequeños empresarios michoacanos, por el hecho de que el monto mínimo solicitado no es el que estas Instituciones requieren.

Esta situación es contraria a lo que sucede en los Programas de financiamiento del Gobierno del Estado del Estado, ya que a través de ellos se pueden conseguir créditos que van desde 1.00 peso hasta cantidades superiores según los requerimientos de los empresarios, que pueden llegar a montos que no superan los 75,000, 250,000 o mas dependiendo del proyecto; por lo que hace que estos programas sean atractivos para muchas mipymes, como se muestra a continuación:

<b>PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO A MIPYMES POR PARTE DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN.- MONTOS DE FINANCIAMIENTO EN PESOS</b>		
<b>PROGRAMA</b>	<b>Montos</b>	
	<b>Mínimo</b>	<b>Máximo</b>
FIDERMICH	No menciona	75,000.00
FOGAMICH	No menciona	75,000.00
FIMYPE	1.00	750,000.00
UNIDAD DE APOYO ARTESANOS	400.00	1,500.00
CON MUJER	500.00	10,000.00
PRODEM	1,000.00	20,000.00
PROFAP	De acuerdo a proyecto	

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por cada una de los programas en cuanto requisitos se refiere

Por citar un ejemplo, tenemos el caso del Fideicomiso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fimype), que durante el periodo 2002 al 2005 otorgó financiamiento por un importe de \$ 17,813,806 pesos a favor de 669 empresas; pero dichos montos en su mayoría se encontraban en el rango de 1 a 25,000 pesos, como se muestra en la siguiente tabla:

<b>MONTO DE CRÉDITO (\$)</b>	<b>EMPRESAS BENEFICIADAS POR AÑO</b>					<b>TOTAL DE EMPRESAS</b>	<b>%</b>
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>		
1-25,000	35	90	6	405	15	551	82.36%
25,001- 200,000	0	45	7	57	7	116	17.34%
200,001-750,000	0	0	0	1	1	2	0.30%
	35	135	13	463	23	669	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a la información del SIEM. Estadísticas Regionales.- Créditos Otorgados a la Industria Manufacturera 1995-2005

De la anterior se desprende, que el 82.36% de los créditos solicitados al Fimype no fueron mayores a 25,000 pesos, y que por lo tanto 551 empresas no hubieran tenido forma de financiarse dentro de las Instituciones privadas por el simple hecho de que su crédito no encaja dentro de los mínimos solicitados.

Otro caso es el de los Mipymes que acudieron a financiarse a través del Programa de Desarrollo Empresarial (Prodem), quien en el año 2005 otorgo créditos por un

importe total de 3,493,000 pesos para 288 empresas, cuyo importe mínimo solicitado fue por la cantidad de \$ 4,240 y el máximo de 20,000 pesos.

En este mismo sentido tenemos a los otorgados a los Artesanos Michoacanos, quienes por medio de la Unidad de Financiamiento, otorgo créditos durante el periodo 2003 al 2004 por un importe de \$6,534,364.00, siendo el importe mas pequeño solicitado por la cantidad de 440.00 y el mas alto por la cantidad de 1,500.00 pesos por artesano.

### Costo del Financiamiento

De este rubro podemos Observar que las Instituciones de Financiamiento en términos generales cobran además de la Tasa de Interés, importes por el proceso de investigación, por comisiones de apertura, por manejo de cartera, seguros, protocolización de contrato; es decir, costos que encarecen el financiamiento; sin embargo, esta situación no ocurre con los esquemas manejados en los programas de financiamiento del Gobierno del Estado, en virtud que cobran una tasa de interés igual o menor a la de las Instituciones de Carácter Privado, adicionado a que no exigen a los micro, pequeños y medianas empresas el pago de costos adicionales, llámense de comisiones y gastos de estudios u otros, no porque no se exijan o se lleven acabo, sino porque el costo de los mismos son absorbidos por esos programas, como se muestra en la siguiente tabla:

COSTOS ADICIONALES AL FINANCIAMIENTO DIFERENTES A LA TASA DE INTERÉS ESTABLECIDOS POR LAS INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO					
INSTITUCIÓN	TRAMITE DE INVESTIGACIÓN	PROTOCOLIZACIÓN DE CONTRATO	CONTRATACIÓN DE SEGUROS	COMISIONES POR APERTURA	COSTO POR ADMINISTRACIÓN DE CARTERA
BANCA COMERCIAL	SI	SI	SI	SI	SI
SOFOLES	SI	SI	SI	SI	SI
ARRENDADORAS FINANCIERAS	SI	SI	SI	SI	SI
FACTORAJE FINANCIERO	SI	SI	SI	SI	SI

FIDERMICH	NO	NO	NO	NO	NO
FOGAMICH	NO	NO	NO	NO	NO
FIMYPE	NO	NO	NO	NO	NO
ARTESANOS	NO	NO	NO	NO	NO
CONMUJER	NO	NO	NO	NO	NO
PRODEM	NO	NO	NO	NO	NO
PROFAP	NO	NO	NO	NO	NO

Fuente: Elaboración propia en base a la información proporcionada por cada una de los programas en cuanto requisitos se refiere.

Además es importante recalcar, que el Gobierno del Estado a diferencia de las Instituciones de Financiamiento Privadas, lo que busca es no hacer negocio o sacar una ganancia que en cuanto sea lo mas grande posible mejor, es decir, lo que el gobierno del estado busca con el establecimiento de estos programas es fomentar la actividad económica, misma que permita generar empleos o conservar los ya existentes y principalmente servir en la formación de historiales crediticios.

## **Garantías**

Del análisis a las garantías que solicitan las Instituciones Financieras, podemos señalar que en términos generales se solicitan, entre otras, referencias o historial crediticio , ya sean bancarias o comerciales, en el que se analiza su antigüedad, comportamiento; garantía prendaria, hipotecaria o ambas en algunos casos, así como obligado solidario o aval.

Haciendo una comparativa entre las Instituciones de Crédito y los Programas de Financiamiento manejados por el Gobierno del Estado, en el caso de las garantías relativas a referencias o historial crediticio existen en ambos casos, sin embargo, mientras en las Instituciones Privadas de Financiamiento se solicita referencias bancarias (buro de crédito) y comerciales (proveedores), en los programas de gobierno del estado en 4 de los siete no se solicita la primera. Por otra parte, las garantías tanto hipotecarias como prendarias también se dan en ambos lados, así tenemos que se piden para el FIDERMICH; FIMYPE, FOGAMICH y PROFAP, no así para la unidad de financiamiento a artesanos, Prodem y CONMUJER, así

como en el caso del FIMYPE depende del importe del crédito; y en caso de solidario responsable en ninguno de los programas de financiamiento se establece esta figura; como se muestra en la siguiente tabla:

GARANTÍAS SOLICITADAS POR INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO					
INSTITUCIÓN	HISTORIAL CREDITICIOS		GARANTÍA PRENDARIA	GARANTÍA HIPOTECARIA	OBLIGADO SOLIDARIO
	BANCARIAS	COMERCIALES			
BANCA	SI	SI	SI	SI	SI
SOFOL	SI	SI	SI	SI	SI
ARRENDADORAS	SI	SI	SI	SI	SI
FACTORAJE	SI	SI	SI	SI	SI
FIDERMICH	SI	SI	SI	SI	NO
FOGAMICH	SI	SI	SI	SI	NO
FIMYPE	NO	SI	SI	SI	NO
ARTESANOS	NO	SI	NO	NO	NO
CONMUJER	NO	SI	NO	NO	NO
PRODEM	NO	SI	NO	NO	NO
PROFAP	SI	SI	SI	SI	NO

### Falta de Organización y cultura empresarial

Como ya quedo manifestado en paginas anteriores, parte de los problemas que arrastran las Mipymes es la falta de conocimiento, de una cultura empresarial, de una adecuada organización, etc.. problemas que en muchos de los casos le impide contar con documentación y/o información legal y financiera al día, ordenada y confiable. En términos generales las Instituciones de Financiamiento privadas exigen como requisitos en sus tramites la documentación legal y financiera del negocio o del empresario, tales como: Acta constitutiva, licencias municipales, inscripción en el R.F.C, declaraciones fiscales, estados financieros, estados de cuenta bancarios, documentación que acredite su residencia, identificaciones oficiales, etc., situación que se puede considerar normal, toda vez que se tiene que garantizar un crédito, sin embargo, debido a la falta de cultura empresarial y de organización el conseguir y/o contar con este tipo de documentación resulta en algunos casos difícil en particular para las micro empresas.

Sin embargo, se puede apreciar que los Programas de Financiamiento del Gobierno del Estado son mas flexibles en la documentación requerida, tal es el caso de las declaraciones fiscales en las que solo en 2 de los siete programas son necesarias presentarse. Por otro parte, la edad se había convertido en un obstáculos para el acceso al financiamiento en donde generalmente se exige no ser mayor de 65 años, sin embargo, en ninguno de los programas de financiamiento de Gobierno se establece como un motivo que pueda ser motivo de rechazo de un crédito. Así mismo tenemos que no se exige la comprobación de ingresos vía estados de cuenta bancaria, salvo en el caso del FIDERMICH donde si es una obligación presentarlos y en el FIMYPE que depende del monto del crédito solicitado. En cuanto a la residencia en el mismo domicilio por lo menos de 2 años, únicamente el FIDERMICH lo requiere y por un año, la unidad de financiamiento solicita tener residencia dentro de la comunidad mas no en el mismo domicilio y las demás no lo establecen como un requisito, mas bien seria que el proyecto a financiar sea dentro del estado de Michoacán. Por último, a lo que se refiere a los Estados Financieros 3 de los 7 programas lo solicitan, como se muestra a continuación:

DOCUMENTACIÓN LEGAL Y FINANCIERA REQUERIDA POR INSTITUCIONES FINANCIERAS PARA TRAMITAR UN CREDITO							
INSTITUCIÓN	DOCUMEN.. LEGAL	R.F.C	DECLARACIÓN FISCAL	EDAD DEL ACCIONISTA	COMPROBACIÓN INGRESOS	RESIDENCIA MINIMA 2 AÑOS	ESTADOS FINANCIEROS
BANCA	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
SOFOL	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
ARRENDADO RAS	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
FACTORAJE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
FIDERMICH	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO
FOGAMICH	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI
FIMYPE	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI
ARTESANOS	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
CONMUJER	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
PRODEM	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
PROFAP	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI

## **Heterogeneidad**

En este apartado habíamos comentado que en virtud de que los sectores económicos en que participaban las micro, pequeñas y medianas empresas era tan vasto, su estudio y dirección del financiamiento elevaban el costo; además, de que los programas de las Instituciones Financieras Privada, están desarrollados para todas la Mipymes sin tomar en cuenta que cada sector o rubro presenta características diferentes, y de las arrendadoras y empresas de factoraje a la fecha no contemplan un programa enfocado a Mipymes, es decir, el trato en éstas dos últimas financieras es igual para grandes que para medianas, pequeñas y micros. Así tenemos que en 4 de los 7 programas de financiamiento del Gobierno del Estado está dirigido al sector comercial, industrial y de servicios; 1 esta dirigido al área agropecuaria, 1 al área artesanal, y 1 encaminado a exclusivamente a mujeres emprendedoras que deseen iniciar un negocio.

## CONCLUSIONES

Una vez finalizada la investigación documental, podemos tener las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo con las evidencias y estadísticas disponibles, se ha podido comprobar que uno de los rasgos distintivos de la economía mexicana y michoacana es que esta conformada en más de un 90% por empresas Micro, Pequeñas y Medianas empresas en casi todos los sectores y ramas de la economía; significándose en una parte importantísima generadora de empleo y de oportunidades.
2. El problema del financiamiento no es el único al que tienen que hacer frente las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, pero sí es uno de los más graves y el detonante de otros tantos.
3. Es vital el recordar, que los requerimientos de financiamiento surgen de una incapacidad que tienen estas empresas para generar sus propios flujos de efectivo internos necesarios para cubrir sus necesidades de inversión, en virtud de lo cual acuden a fuentes externas para solventarlas.
4. Podemos afirmar que los problemas de las Mipymes que obstruyen o inhiben su acceso al financiamiento ante Instituciones financieras, son: un costo de financiamiento elevado, falta de garantías o avales, plazos muy cortos, poca liquidez, no cumplimiento a los requisitos solicitados aunado a una falta de organización y de una cultura empresarial que de soporte a la información solicitada.
5. Por lo tanto, La **hipótesis** que se planteó en la introducción de la presente investigación ha sido **comprobada**, es decir, se confirma que los Programas de Financiamiento Para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del Gobierno del Estado de Michoacán, facilitan la obtención de créditos, y se convierte en un medio importantísimo para que las Mipymes tengan asesoría, capacitación, y se convierte en un importante intermediario financiero y forjador de un historial crediticio; toda vez que los mismos ofrecen ventajas que las Instituciones Financieras Privadas no otorgan.

Por último, me permito hacer el siguiente comentario: es indudable que los Programas con que cuenta el Gobierno del Estado de Michoacán para el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa son insuficientes, pero su importancia continuará mientras los demás actores no abran el crédito con mejores condiciones y/o ventajas.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo DFC. <<Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento>>. Marzo 2002.
2. Banco Interamericano de Desarrollo. <<El BID y la Micro, Pequeña y Mediana Empresa>>. 2005
3. De Pina Vara Rafael, <<Derecho Mercantil Mexicano>>. Editorial Porrúa.
4. Economía y Sociedad del Centro de Investigación Económicas y Sociales Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo, <<La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Manufacturera en Michoacán>>, Revista semestral N°5 enero- junio 1999, México.
5. Empresas y Empresarios, <<30% de Pymes se Financia en la Banca>>, Revista N°3 abril 2006, México
6. Empresas y Empresarios, <<Financiamiento a Pymes>>, Revista N°3, abril 2006, México
7. Empresas y Empresarios, “Herramientas del crédito”, Revista N°3, abril 2006, México
8. Empresas y Empresarios, “Los No del Crédito Bancario”, Revista N°3, abril 2006, México
9. Empresas y Empresarios, “Porque Mueren tantas Pymes”, Revista N°5, mayo 2006, México
10. Fundes Internacional. “Indicadores del Entorno de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) en los Países Fundes”. Marzo 2002.
11. Garza Castaño Ricardo, Programa Emprendedor de la Universidad Autónoma de Nuevo León “Creación de Pymes” Octubre-Diciembre 2000 VOL III N°9.
12. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Contrato De Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y El Desarrollo Económico del Estado de Michoacán” 13 de Noviembre de 1996.
13. Gobierno del Estado de Michoacán, “ Primer Convenio Modificatorio Al Contrato De Fideicomiso Irrevocable De Administración Y Garantía “Fondo De Garantía Agropecuaria Complementaria Para El Estado De Michoacán” 17 De Septiembre De 1997.

14. Gobierno Del Estado De Michoacán, “ Segundo Convenio Modificatorio Al Contrato De Fideicomiso Irrevocable De Administración Y Garantía “Fondo De Garantía Agropecuaria Complementaria Para El Estado De Michoacán” 17 De Septiembre De 1997.
15. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Contrato De Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y El Desarrollo Económico del Estado de Michoacán” 13 de Noviembre de 1996.
16. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Primer Convenio Modificatorio al Contrato De Fideicomiso de Inversión y Administración para la Reactivación y El Desarrollo Económico del Estado de Michoacán” 7 de Marzo de 2002.
17. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Contrato De Fideicomiso Para El Financiamiento De La Micro Y Pequeña Empresa Celebrado Entre El Gobierno Del Estado Con Bancomer S.A., Institución De Banca Múltiple, Dirección Fiduciaria”, 23 De Mayo Del 2000.
18. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Convenio De Coordinación Que Celebran La Secretaria De Economía Y El Estado De Michoacán, Con El Objeto De Establecer Las Bases Para La Asignación Y Ejercicio De Los Recursos De Los Fondos De Apoyo A La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, De Fomento A La Integración De Cadenas Productivas Y Fondo De Apoyo Para El Acceso Al Financiamiento De Las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas”. Diario Oficial De La Federación 29 De Agosto 2002.
19. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Ley De Fomento Artesanal Del Estado De Michoacán De Ocampo”, Periodico Oficial Del Gobierno Del Estado 13 De Marzo De 2000.
20. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Ley De Fomento Y Desarrollo Economico Del Estado De Michoacán”. Periodico Oficial Del Gobierno Del Estado 3 De Diciembre De 1998.
21. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Ley Que Crea El Organismo Publico Descentralizado Fondo Mixto Para El Fomento Industrial De Michoacán”. Periodico Oficial Del Gobierno Del Estado 11 De Marzo 1976.
22. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Plan Estatal De Desarrollo Michoacán 2002-2008”. México.
23. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Reglas De Operación Del Fideicomiso De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa”.
24. Gobierno Del Estado De Michoacán, “Sistema De Información y Estadísticas”.

25. Gobierno Del Estado De Michoacán, Manual De Organización Del Fondo Mixto De Fomento Industrial De Michoacán. Julio 2002.
26. Hernández, Hernández, Hernández, “Formulación Y Evaluación De Proyectos De Inversión”. Editorial Thompson.
27. Instituto Mexicano De Ejecutivos De Finanzas (Imef).- “Propuesta Régimen Fiscal Y Financiamiento”. Julio 2004, México.
28. Instituto Mexicano De Ejecutivos De Finanzas (Imef).- Revista Ejecutivos De Finanzas, “Impulsores Del Crecimiento” N° 3706, Enero 2006, México.
29. Instituto Mexicano De Ejecutivos De Finanzas (Imef).- Revista Ejecutivos De Finanzas, “Desierto Crediticio” N° 2805, Abril 2005, México.
30. Instituto Nacional De Estadística Geografía E Informática (Inegi):
  - Anuario Estadístico Michoacán De Ocampo Ediciones 2001, 2002, 2003
  - Censos Economicos México Edición 1999
  - Censos Economicos Mexico Edición 2004
31. Ley De Títulos y Operaciones De Crédito
32. Ley De Sociedades Mercantiles
33. Ley Federal Del Trabajo
34. Moreno Fernández Y Rivas Merino, “La Administración Financiera”. Editorial Cecsca.
35. Nacional Financiera, Fundamentos De Negocios.- “La Pyme Y Los Empresarios”. México
36. Nacional Financiera, Fundamentos De Negocios.-.-“Obtención De Capital Necesario Para Empreder Un Negocio”. México
37. Micro Empresa Mexicana, “Apoyos Pyme”, Revista N° 30, Agosto 2006, México.
38. Micro Empresa Mexicana, “El Crédito, Un Apoyo Para Tu Pyme”, Revista N° 25, Marzo 2006, México.
39. Secretaria De Economía, “Fondo Pyme-Financiamiento”. México
40. Secretaria De Economía, “Plan De Desarrollo Empresarial 2001-2006”. México

41. Secretaría De Economía, “Sistema Nacional De Financiamiento Pyme”. México
42. Secretaria De Economía.- “Centro De Capacitacion Y Competitividad, Programa Regional De Competitividad Sistemica: Michoacán Competitivo”.
43. Secretaria de Economía, Comisión Intersecretarial de Política Industrial.- “Observatorio Pyme México Primer reporte de resultados 2002”, Marzo 2003, México.

#### ARTICULOS EN WEB CONSULTADOS

44. Centris Apoyo a la Pequeña Industria, Boletín “ Porque Quiebran las Empresas”, <http://www.centris-cdt.org.mx/boletin.htm>
45. El Universal.com, “Los 10 aspectos clave que evalua la banca antes de otorgar un crédito”,  
<http://estadis.eluniversal.com.mx/graficos/pymes/decalogos-credito2.htm>
46. El Universal.com, “Los 10 puntos para solicitar un crédito”,  
<http://estadis.eluniversal.com.mx/graficos/pymes/decalogos-credito.htm>
47. Soy entrepreneur.com, “¿Porque Mueren las Pymes?”, Noviembre 2001, <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=12690&Ad=S>
48. Soy entrepreneur.com, “Consigue el Crédito”, Octubre 2001, <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=15169&Ad=s>
49. Soy entrepreneur.com, “Lo bueno y lo malo”, Noviembre 2001, <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=12653&Ad=S>
50. Soy entrepreneur.com, “Opciones en Crédito”, Octubre 2001, <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=12652&Ad=s>

#### PAGINAS WEB CONSULTADAS

51. Banco Interamericano de Desarrollo, <http://www.iadb.org>
52. Fundes Internacional, <http://www.fundes.org>
53. Gobierno del Estado de Michoacán, <http://www.michoacan.gob.mx>
54. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI),  
<http://www.inegi.com.mx>
55. Nacional Financiera, <http://www.nafin.com>
56. Secretaria de Economía.- Fondo Pyme, <http://www.pymes.gob.mx>