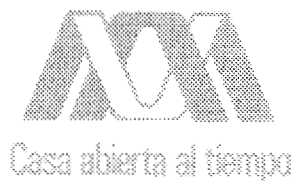


**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
METROPOLITANA**

C. S. H.



**MIPYME; FACTORES DETERMINANTES
PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.**

T E S I S

Rh... R

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
L I C E N C I A D O E N E C O N O M Í A
P R E S E N T A

**NORMA ALICIA ALEGRÍA RAMÍREZ
JUAN ROBERTO NAVA RUÍZ**

ASESOR DE TESIS: **DR. RICARDO SOLÍS ROSALES**

MÉXICO D.F.

junio del 2000

ÍNDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1.1. Sistema Financiero Mexicano (concepto y Objetivos)	4
1.2. Estructura del Sistema financiero Mexicano.	4
1.3. Instituciones Bancarias Públicas y Privadas.	11
1.4. Banca de Desarrollo. (Conceptos, Objetivos y Características de los Bancos de Desarrollo)	11
1.5. Banca Comercial. (Conceptos, Objetivos y Características de los Bancos Comerciales)	13
1.6 Conclusiones	16
CAPÍTULO II	17
2.1. Crédito.	18
2.1.1. Créditos Específicos para el Financiamiento a las Empresas.	18
2.2. Riesgos Bancarios.	21
2.3. Criterios para el Otorgamiento del Crédito. (Según la Bibliografía Consultada.)	23
2.4. Criterios para el Otorgamiento del Crédito. (Basada en la Información Proporcionada por Funcionarios Bancarios)	28
2.5. Conclusiones.	35
CAPÍTULO III	40
3.1. El Concepto de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	41
3.2. Perfil de la Empresa, Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	43
3.3. Importancia Económica.	45
3.4. Principales Problemas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	46
3.5. Conclusiones.	56
CONCLUSIONES.	57
ANEXOS.	64
Anexos 1. Encuesta Bancaria.	65
Anexos 2. Encuesta Empresarial.	70
BIBLIOGRAFÍA.	73
HEMEROGRAFÍA.	74
OTRAS FUENTES.	75

INTRODUCCIÓN

Cuando se iniciaron las discusiones acerca de la conveniencia de firmar un Tratado de Libre Comercio con nuestros vecinos del norte: Estados Unidos y Canadá, hubo una fuerte corriente de opinión entre los estudiosos de la ciencia económica, de hombres de negocios y gente de la industria que señalaban la inconveniencia de ésta medida en virtud de que ella representaría el ingreso indiscriminado a nuestro país de las grandes y gigantes empresas transnacionales, las cuales, acarrearían la liquidación de gran parte de nuestra planta industrial, en virtud de que ésta se constituye principalmente por unidades muy pequeñas que no podrían competir con los gigantes transnacionales. En el caso de México, estas empresas constituyen la base sobre la que descansa la actividad productiva en general; su importancia se desprende del hecho de que representan por su número el 98% ¹ de los establecimientos industriales, el 49% del empleo y el 50% del PIB manufacturero; lo que quiere decir que representan el 11% del PIB total, reflejando su trascendencia tanto en la actividad industrial como en la económica. Aquí diremos junto con Shumacher “es cierto que hay más organizaciones grandes y probablemente también organizaciones más grandes que nunca en la historia, pero el número de pequeñas unidades también está creciendo, de ninguna manera declinando, en países tales como Gran Bretaña y los Estados Unidos, muchas de éstas pequeñas unidades son altamente prósperas y proporcionan a la sociedad, la mayoría de los avances realmente fructíferos”².

Estas empresas tienen una gran importancia económica, pero también tienen grandes necesidades una de ellas es la modernización, vía el acceso a variables financieras, tecnológicas, administrativas y de capacitación acordes a sus estructuras operativas y administrativas para que enfrenten y aprovechen de la mejor manera la situación arriba mencionada.

El financiamiento para las empresas MIPYME es primordial ya que éste es un líquido vital, debido a que sin los recursos suficientes no pueden crear ni consolidarse y por lo tanto las disponibilidades y el costo del mismo son claves para lograr su conservación y desarrollo.

En el presente trabajo nos interesa pues, conocer cuál es el grado de apoyo que brinda la Banca Comercial a la micro, pequeña y mediana empresa, así como de investigar cuales son las causas y criterios en que ésta se basa para otorgar financiamiento. Del mismo modo, nos interesa interrogar a un pequeño número de empresas para identificar los factores que, en su opinión favorecen o inhiben la obtención de préstamos bancarios.

¹ NAFIN La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Principales características.1997 El 98% de las empresas está constituida por micro, pequeñas, y medianas, de las cuales el 57% se ubica en el sector comercial, el 31% en el sector Servicios y el restante 12% está constituido por empresas industriales, manufactureras y de construcción.

² Shumacher E. Fe. Lo Pequeño es Hermoso. Ediciones Orbis. 1983 p.197

Es bajo este contexto y ante la necesidad de reentrenar a los funcionarios bancarios en el análisis de riesgo financiero, que nos proponemos como objetivo principal desarrollar una metodología para el análisis del riesgo en el otorgamiento del crédito bancario especialmente el destinado a las empresas, misma que permitirá a los bancos identificar los plazos adecuados para el otorgamiento de créditos.

Para cumplir con los objetivos de la investigación, el trabajo esta estructurado en tres capítulos de la siguiente manera:

En el primer capítulo se analiza la estructura del Sistema Financiero Mexicano, ello con el propósito de identificar el ámbito en el que se concentran las instituciones bancarias que se pretenden analizar, es decir; ubicar el lugar que ocupa la Banca comercial en dicha estructura. Dentro de éste capítulo se define conceptos, características y objetivos de la Banca comercial y la Banca de Desarrollo.

El segundo capítulo corresponde a la descripción del esquema general del crédito y sus principales componentes, mostrando una clara imagen de la importancia, oportunidades y riesgos. Además, con ayuda de entrevistas personales se podrán conocer los criterios, lineamientos y/o requisitos que la Banca considera necesarios para el otorgamiento de una línea de crédito, buscando con esto conocer el motivo de sus preferencias por cierto tipo de empresas.

El tercer capítulo entra de lleno al tema de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México. Se analiza el impacto macroeconómico que sobre ellas se presenta. Se menciona el problema de su financiamiento, el de su capacitación, asistencia técnica y los desafíos que presentan las políticas fiscales.

Finalmente se sintetizan las conclusiones sobre los aspectos más sobresalientes del contenido total, proporcionando así mismo algunas recomendaciones, las cuales se espera que sean de utilidad a futuras investigaciones.

CAPÍTULO I

EL SISTEMA FINANCIERO



MIPYME; FACTORES DETERMINANTES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

JUNIO 2000

INTRODUCCIÓN

El marco de referencia de la investigación es el Sistema Financiero Mexicano, ya que es dentro de éste donde se desenvuelve la Banca Comercial.

En el presente capítulo se dará el concepto del Sistema Financiero Mexicano y la estructura del mismo, así como una breve información acerca de los diferentes agentes que lo conforman. Posteriormente, se podrá observar la ubicación que la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo tienen dentro del Sistema Financiero, sus diferentes objetivos y características.

1.1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO (*CONCEPTO Y OBJETIVOS*)¹.

En todo sistema económico se sitúan dos tipos de entidades, las superavitarias, que son aquellas cuyos ingresos son mayores que sus egresos, por lo que tienen capacidad de ahorrar; y las deficitarias cuyos gastos son mayores que sus ingresos, por lo tanto no tienen ninguna capacidad de generar ahorro. Al interrelacionarse estas entidades surge la necesidad de crear un marco de normatividad, al cual se le dio el nombre de “Sistema Financiero”, donde se mezclan una serie de elementos claves en toda economía, tales como el ahorro, la inversión y el crédito.

En nuestro país, el Sistema Financiero forma parte del medio económico nacional, constituido por un conjunto de organismos que ayudan a regular y supervisar todo el sistema en general; conformado por instituciones públicas y privadas que se encargan de generar, captar, administrar y dirigir tanto al ahorro como a la inversión dentro de las condiciones económicas, política y financieras existentes en el país. Así pues, el Sistema Financiero Mexicano es el principal ejecutor de las actividades financieras, teniendo como objetivos el desarrollar los programas financieros, monetarios y crediticios del país; canalizar en forma eficiente los recursos monetarios de la economía en forma de ahorro, inversión y financiamiento; regular, supervisar y conducir las actividades financieras y crediticias para fortalecer y desarrollar la economía mexicana a niveles aceptables a través del crecimiento económico. Todo esto se lleva a cabo mediante una serie de leyes y reglamentos conducidos hacia el sistema por las autoridades controladoras y ejecutoras.

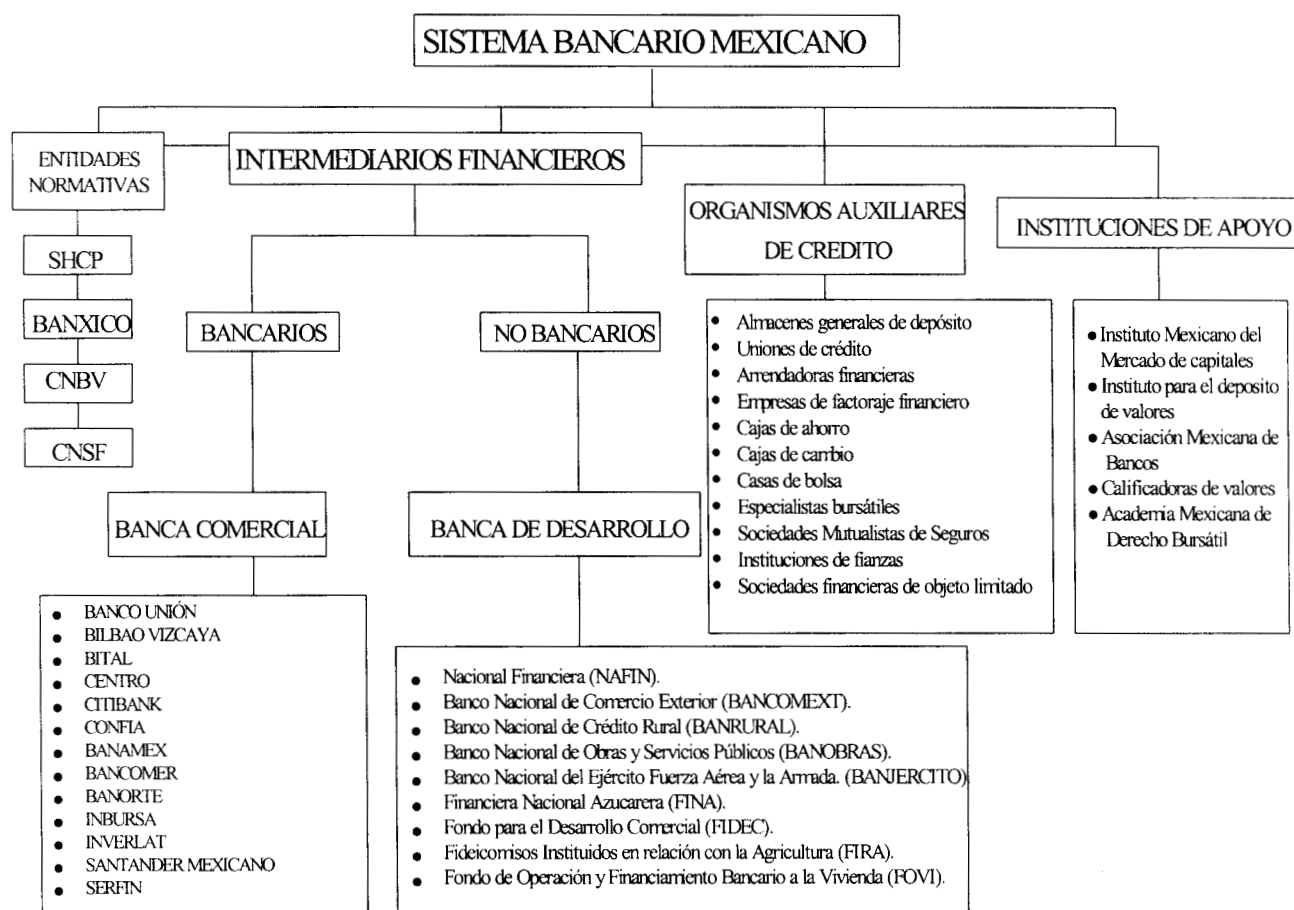
1.2 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Al Sistema Financiero Mexicano lo componen:

- A) Entidades normativas.
- B) Intermediarios Financieros.
- C) Grupos Financieros.
- D) Instituciones de Apoyo.

¹Ver Villegas Eduardo, Ortega Rosa Ma. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Pac. S. A. de C. V. Pág. 19 – 71.

COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



FUENTE: Elaboración propia en base a datos investigados.

A) Entidades Normativas.

I) La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); II) el Banco de México (Banxico); III) la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y, IV) la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) integran el área reguladora y supervisora del Sistema Financiero, encargándose del sano desarrollo de las actividades del mismo y del seguimiento de la política monetaria de nuestro país.

A continuación se presentan las principales funciones sintetizadas de estas autoridades financieras, de acuerdo a sus propias leyes orgánicas.

I) *Secretaría De Hacienda y Crédito Público (SHCP)* ².

La SHCP es un organismo del Gobierno Público Federal, encargado de coordinar, vigilar y regular a todo el sistema Financiero. A la SHCP, según la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, le corresponden:

² Ver www.shcp.gob.mx

- Proyectar y coordinar, mediante el Plan Nacional de Desarrollo, la planeación de nuestro país.
- Proyectar y calcular tanto los ingresos como los egresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de la Administración Pública Federal.
- Dirigir la política monetaria y crediticia.
- Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones impositivas.
- Manejar la deuda pública de la Federación y del Departamento del Distrito Federal.
- Autorizar las operaciones que hagan uso del crédito público.
- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país que comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y a las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de la banca y crédito.
- Ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.
- Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, estudiar y determinar sus efectos en los ingresos de la federación y evaluar sus resultados conforme a sus objetivos.
- Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales y del Departamento del Distrito Federal.
- Dirigir los servicios aduanales y de inspección y a la política fiscal de la Federación.
- Proyectar y calcular los ingresos de la Federación, del Departamento del distrito Federal y de las entidades de la Administración Pública Federal.
- Formular el Programa de Gasto Público Federal y el proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación.
- Evaluar y autorizar los programas de Inversión Pública de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- Formular la Cuenta Anual de la Hacienda Pública Federal.
- Fijar los lineamientos que se deben seguir en la elaboración del Informe Presidencial.
- Establecer normas y lineamientos en materia de administración de personal, obras públicas y adquisiciones de bienes muebles de la Administración Pública Federal.
- Dictaminar las modificaciones a la estructura orgánica básica de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de las disposiciones en materia de planeación nacional, así como de programación, presupuestación, contabilidad y evaluación.

II) Banco De México (BANXICO) ³.

El Banco de México es el Banco Central de nuestro país, es de derecho público, tiene carácter autónomo y está regido por el artículo 28 de nuestra constitución, según los párrafos sexto y séptimo. Siendo fundado en 1925, actualmente tiene tres principales finalidades: la de proveer a nuestra economía de moneda nacional, promover el sano

³ Ver Ramírez Gómez Ramón. La Moneda, el Crédito y la Banca a través de la Concepción Marxista y de las Teorías Subjetivas. Ed. UNAM. Pág. 212 – 222.

desarrollo del Sistema Financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos. De acuerdo con su propia ley, las funciones de éste son:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pago.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
- Presentar servicios de tesorería al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo.
- Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y particularmente financiera.
- Participar en el FMI y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
- Operar con los organismos anteriores, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

III) Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)⁴.

El 28 de abril de 1995 aparece publicado en el Diario Oficial de la Federación el decreto donde se crea la CNBV, con carácter de órgano desconcertado de la SHCP, ya que anteriormente eran dos diferentes comisiones, la Bancaria y la de Valores, y además dependían directamente de la SHCP. Ahora esta comisión goza de autonomía técnica y facultades ejecutivas dentro de los lineamientos que marcan su ley.

El objetivo de la comisión es supervisar y regular a las entidades financieras, que son las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, bolsas de valores, sociedades operadoras de sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamos, casa de cambio, sociedades financieras de objeto limitado, instituciones para el depósito de valores, instituciones calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, incluyéndose también a instituciones y fideicomisos públicos realizadores de actividades financieras. Además formar la estadística nacional de valores, certificar inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y actuar como árbitro en conflictos ocasionados por operaciones con valores, asesorar al Gobierno Federal y organismos descentralizados en materia de valores esto con el objetivo de preservar la estabilidad y el financiamiento de dichas entidades, y así poder mantener y fomentar el sano desarrollo de todo el sistema.

⁴ Ver Villegas Eduardo, Ortega Rosa Ma. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Pac. S. A. de C. V. P.38.

IV) Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) ⁵.

El 14 de enero de 1991, aparece en el Diario oficial de la Federación el reglamento interior de la CNSF, que suple a la Comisión nacional Bancaria y de Seguros, quedando como órgano desconcentrado de la SHCP. La CNSF es la encargada de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores, asegurador y afianzador, mediante lo dispuesto en la Ley General de Instituciones y sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (LFIF).

La CNSF tiene las siguientes facultades:

- Multar a las disposiciones de la LGISMS y la de LFIF. También puede opinar, si es que se tiene dudas acerca de la aplicación de las mismas. La SHCP se puede apoyar en dicha Comisión como un órgano de consulta en casos referentes al régimen afianzador y asegurador.
- Aplicar las medidas necesarias a las instituciones de fianzas, seguros y a las sociedades mutualistas de seguros, con el objeto de que cumplan con sus responsabilidades. La CNSF tiene la obligación de elaborar un presupuesto anual, mismo que presentará ante la SHCP para su aprobación, también es obligación presentar anualmente ante la misma secretaría su informe de labores.
- Administrar las reservas retenidas a instituciones, correspondientes a reaseguros que hayan cedido.
- Efectuar inversiones en el extranjero por las reservas técnicas u otros requisitos por operaciones en el extranjero.
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y en bancos del extranjero.
- Recibir títulos en descuento y redescuento a instituciones y organizaciones auxiliares de crédito.
- Otras entidades reguladoras son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las cuales norman la participación e intervención de entidades extranjeras en el mercado financiero mexicano.

B) Intermediarios Financieros.

Los intermediarios financieros son los entes encargados de captar recursos de una parte de la sociedad (ahorradores) para transferirlos hacia otra parte de la sociedad (inversionistas); es decir, son las instituciones que establecen la conexión entre las unidades superavitarias con las unidades deficitarias a través de la eficiente canalización de los recursos.

Los intermediarios financieros se agrupan, de acuerdo a la naturaleza de su actividad, en bancarios y no bancarios.

⁵ Ibid pág. 139 – 169.

*Intermediarios Financieros Bancarios**.

- Banca Comercial.
- Filiales de Instituciones financieras del exterior.

*Intermediarios Financieros no Bancarios***.

- Banca de Desarrollo.
- Almacenes generales de depósito.
- Uniones de crédito.
- Arrendadoras financieras.
- Empresas de factoraje financiero.
- Cajas de ahorro.
- Cajas de cambio.
- Casas de bolsa.
- Especialistas bursátiles.
- Sociedades Mutualistas de Seguros.
- Instituciones de fianzas.
- Patronato del ahorro Nacional; y
- Sociedades financieras de objeto limitado.

C) Grupos Financieros.

En 1989 se aprobó una serie de reformas al Sistema Financiero Mexicano donde se incluyeron algunas disposiciones relacionadas con la integración de los grupos financieros, y en 1990 se expidió la ley que regula y organiza el funcionamiento de dichos grupos. Con la integración de los grupos financieros se pretende incrementar la oferta de servicios y competir más eficientemente con el exterior aprovechando al máximo economías de escala.

Los grupos financieros se deberán integrar por una sociedad controladora y por lo menos tres de las entidades siguientes:

- Almacenes generales de depósito.
- Arrendadoras Financieras.
- Casas de bolsa.
- Empresas de factoraje financiero.
- Instituciones de banca múltiple.
- Instituciones de fianzas.

* NOTA: A estas instituciones se les llama intermediarios financieros bancarios, porque también participan en la transferencia de recursos de los agentes económicos de un país (ahorradores e inversionistas). Es importante señalar que son bancarios porque a diferencia de los no bancarios, los primeros tienen otras facultades como es la creación del dinero lo cual significa que, sin haber hecho una captación pueden hacer un préstamo, pues tienen la ventaja de crear dinero.

** NOTA: Son intermediarios financieros *No Bancarios*, porque solo se encargan de transferir el dinero de una parte de la sociedad a otra. Éstos no tienen la facultad de crear dinero, por lo tanto tienen la necesidad de, para poder hacer un préstamo primero tienen que hacer una captación.

- Instituciones de Seguros.
- Operadoras de sociedades de inversión.

Como restricción se establece que dentro de un mismo grupo no podrán participar dos o más intermediarios de la misma clase, salvo operadoras de sociedades de inversión, o instituciones de seguros, siempre y cuando estas últimas operen en diferentes ramos.

E) Instituciones de Apoyo ⁶.

Existen muchas y diferentes instituciones que apoyan el funcionamiento del sistema Financiero Mexicano. Aquéllas relevantes son las siguientes:

- Instituto Mexicano del Mercado de Capitales (IMMEC).
- Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- Asociación Mexicana de Bancos (AMB).
- Calificadoras de Valores.
- Academia Mexicana de Derecho Bursátil.

En 1989 comenzó la reforma estructural del sistema, la cual establece la apertura al tránsito de la intermediación especializada y el carácter mismo dentro del sistema bancario; es decir, conformado por el Gobierno federal y empresas privadas, suponiendo que con esto el estado sería menos propietario y más efectivo a la conducción y promoción del desarrollo nacional, cosa que no se ha visto, por el contrario, en la administración pasada donde muchas empresas que aspiraron al crédito quebraron a causa de altas tasas de interés que se dieron dentro del sistema bancario y los que no pidieron crédito obviamente no recibieron apoyo financiero, reflejándose en tasas de crecimiento económico bajas. Además se pretendió ampliar la gama de servicios financieros por parte de los diferentes intermediarios, en cuanto a este punto se logró disminuir la brecha que existía entre la banca y los intermediarios financieros, aunque aún quedan cosas que hacer al respecto.

Resumiendo, el cambio estructural del sistema financiero mexicano, y en particular del bancario, estuvo enfocado a cuatro aspectos fundamentales: primero, busca la modernización; segundo, plantea la reprivatización bancaria; tercero, encaminarse hacia un marco normativo más liberalizado; y cuarto, formar a los grupos financieros como columnas vertebrales del nuevo sistema financiero. Asimismo las perspectivas que se plantearon fueron avanzar en la profundización financiera, orientar el financiamiento hacia el largo plazo, acelerar su transformación de carga a la apertura financiera e incursionar en los mercados internacionales.

No todo se ha cumplido, como veremos más adelante. No se ha modernizado todo el Sistema Financiero, los grupos financieros aún no son sólidos, no se ha logrado del todo otorgar créditos a largo plazo, ni han llegado a todos los que así lo requieren y no se ha visto, a excepción de algunos bancos, el éxito de la incursión en mercados internacionales.

⁶ Ibid. Pág. 171 - 174

1.3 INSTITUCIONES BANCARIAS PÚBLICAS Y PRIVADAS.

Banca Privada: Las características más sobresalientes de estas instituciones es, que son mercados financieros de corto plazo y los recursos que obtienen son mediante la emisión de valores y depósitos. Sus objetivos primordiales son “obtener utilidades e impulsar actividades económicas productivas o no productivas”⁷, “no dan respuesta a todos los requerimientos del desarrollo, especialmente a los proyectos de más alto riesgo. La Banca Privada canaliza sus recursos a los proyectos de menor riesgo que ofrecen mejores garantías por la solvencia moral y económica que tienen.”⁸ Por lo anterior se puede englobar en esta modalidad de Banca Privada a la Banca Comercial. Los casos que existen en nuestro país de dichas organizaciones son BANAMEX, BANCOMER, BITAL, etc.

Banca Pública: Obtienen sus recursos de contribuciones del gobierno, de los depósitos del público, de los préstamos del Banco Central y de los créditos externos. Son mercados financieros que movilizan su capital a mediano y largo plazo. Su función primordial es subsanar las carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía. Bajo este contexto podemos englobar en esta modalidad de Banca Pública a los bancos de fomento o de desarrollo. Como ejemplo BANRURAL, BANCOMEXT, NAFIN, etc

1.4 BANCA DE DESARROLLO.

(CONCEPTOS, OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS BANCOS DE DESARROLLO).

CONCEPTO.

Para lograr una mayor cobertura en el financiamiento especializado y directo a la microempresa, a partir de 1990 se cuenta con el apoyo de las Entidades de Fomento que son organismos de intermediación financiera *no bancaria* constituidas dentro de la figura de fideicomisos, las cuales obtienen su fondeo principalmente de NAFIN, lo que hace que estén supeditadas por esta institución vía sus reglas de operación.

Las instituciones de fomento representan las herramientas con las que el Gobierno Federal logra canalizar apoyo a sectores considerados como prioritarios para el crecimiento de la economía, mezclándose el aspecto financiero y el técnico, para así poder propiciar un equilibrio en la estructura del desarrollo nacional.

Los bancos de desarrollo atienden a un gran número de sectores, los cuales como resulta obvio, son heterogéneos, en sus características estructurales, por lo que dichos bancos se tienen que amoldar a éstos últimos y por lo tanto representan características organizativas

⁷ Ramírez Gómez Ramón. La Moneda, el Crédito y la Banca a Través de la Concepción Marxista y de las Teorías Subjetivas. Ed. UNAM. P.205.

⁸ Villegas Eduardo, Ortega Rosa Ma. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. Pac. S. A. de C. V. P.249

diferentes entre sí. Debido a esto, es difícil y riesgoso englobar en un solo concepto a todos los bancos de desarrollo. Sin embargo podemos definir a todos los bancos de desarrollo como intermediarios financieros, cuya tarea es promover y fomentar el desarrollo económico, optimizando la asignación de los recursos financieros y técnicos hacia sectores y áreas de la economía con escasez de recursos y reducido acceso al crédito que ofrece la Banca Comercial, sectores que el Estado considera estratégicos y prioritarios en el proceso de desarrollo integral de nuestro país.

OBJETIVOS.

Son tres los objetivos considerados como los más importantes, mediante, los cuales gira la estrategia general de desarrollo de las instituciones de fomento:

- Desempeñares como agentes financieros del sector público, colocando recursos en programas de infraestructura que se consideren prioritarios.
- Elaborar y promover diversos planes para que las actividades sectoriales se desarrollen plenamente; y
- Apoyar a los proyectos viables que necesiten altos montos de inversión inicial, a través de mecanismos crediticios, financieros y técnicos.

Los objetivos ya señalados son aplicables para dirigir los recursos financieros de los sectores siguientes:

- Agropecuario.
- Pesquero.
- Industrial.
- Comercio Interior.
- Obras Públicas.
- Vivienda.
- Comercio Exterior.
- Otros servicios.

CARACTERÍSTICAS ⁹.

A través de la investigación, se deduce que las características de la Banca de Desarrollo son diversas, sin embargo se pueden englobar en cinco principales:

1.- Son intermediarios financieros, entendidos como instituciones que establecen una conexión entre unidades superavitarias y deficitarias, a través de la captación de recursos de la sociedad (inversión) proporcionando así un flujo más eficiente de los fondos.

⁹ Ver Shiley Boskey. Bancos de Fomento Industrial. Editorial Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. pag. 8- 16.

2.- A diferencia de la banca comercial, la banca de desarrollo opera con plazos medianos y largos al otorgar un crédito, manejando las tasas de interés preferenciales, si tomamos en cuenta las tasas de interés existentes en el mercado.

3.- Es también característica de muchos bancos que además del otorgamiento de crédito, tenga otros servicios financieros como garantizar los préstamos por parte de terceros, invertir en acciones y colocar emisiones de bonos.

4.- Actúan como agentes financieros externos e internos.

5.- Promueven actividades, tales como iniciar y financiar nuevos proyectos de inversión que probablemente después se traspasen a otros inversionistas y que también los bancos de desarrollo ayuden a encontrarlos, realizar estudios socioeconómicos de viabilidad así como sugerir mejoras a los mismos.

También corresponde a estos bancos apoyar a las actividades y a los proyectos que tengan una maduración larga o que necesiten altos montos de inversión inicial. En particular cada una de estas instituciones se enfoca hacia un sector específico, pudiendo complementar el financiamiento con la ayuda de los llamados fideicomisos de fomento. Actualmente en México están funcionando nueve instituciones financieras de fomento, incluyendo fondos y fideicomisos los cuales son los siguientes:

- Nacional Financiera (NAFIN).
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL).
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).
- Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y la Armada. (BANJERCITO).
- Financiera Nacional Azucarera (FINA).
- Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).
- Fideicomisos Instituidos en relación con la Agricultura (FIRA).
- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI).

1.5 BANCA COMERCIAL.

(CONCEPTOS, OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS BANCOS COMERCIALES).

CONCEPTO.

Se denominara Banca Comercial a la sociedad que tenga concesión del gobierno federal para realizar los grupos de operaciones banco de depósito, financieras y de crédito hipotecario¹⁰. En este contexto la Banca Comercial ofrece diferentes servicios buscando

¹⁰ Fernando V. Perez Santiago. Síntesis de la Estructura Bancaria. Editorial Trillas. Pag. 71 - 78.

crear una banca universal para el beneficio de los diferentes demandantes existentes. La capacidad de los bancos comerciales de crear dinero en la forma de depósitos a la vista, otorgando préstamos y efectuando inversiones, es lo que distingue a los bancos comerciales de otras instituciones financieras. Algunas instituciones de ahorro han sido autorizadas a recibir depósitos a la vista, pero su participación en la creación de dinero es limitada en relación de los bancos comerciales que tienen casi todos los depósitos a la vista individuales y estatales.

El sistema bancario comercial puede crear depósitos aumentando los préstamos y las inversiones, hasta tanto los bancos mantengan una cantidad suficiente de efectivo y reservas para satisfacer el requisito que les imponen las reglamentaciones y devolver cualquier monto que los titulares de los depósitos quieran convertir en billetes.

OBJETIVOS ¹¹.

- Obtener recursos monetarios mediante la apertura de depósitos de pasivo o la colocación de activos financieros.
- Rentabilizar los recursos captados a través de la contratación de operaciones de activo o de los servicios que puedan prestar dichas entidades.

La actividad comercial bancaria tiene que fijarse inicialmente como objetivo el establecimiento de contactos con la clientela o posibles clientes de las entidades financieras, su desarrollo obliga a la creación de redes comerciales compuestas por personal empleado en dichas entidades. Como la misión final de este personal será la concertación de operaciones rentables, precisará poseer cualidades que le permitan, no solo adecuar las operaciones y servicios susceptibles de ser contratados por su entidad a las necesidades de las personas con las que haya contactado, sino también persuadirlas de la conveniencia de aceptar lo que se les está ofreciendo. Así pues, el eficaz desarrollo de la actividad comercial bancaria viene condicionado por una serie de factores:

- Las características de las operaciones y servicios que puedan ofrecer las distintas entidades financieras.
- Los tipos de clientes que componen el mercado bancario y sus principales motivaciones de compra.
- La configuración de las redes comerciales bancarias.
- Las cualidades, conocimientos y formación que debe poseer el personal adscrito a dichas redes.

¹¹ Jordi Montañez Ipalau. La actividad Comercial Bancaria. Editorial Hispano Europea. 7-8.

CARACTERISTICAS ¹².

1. La principal característica de la banca comercial, es la de crear depósitos ya sea directa o indirectamente; en el primer caso mediante la entrega de fondos al banco por parte de particulares; en el segundo a través del otorgamiento de créditos o sobregiros del banco a los particulares, empresarios e inversionistas. Por medio de este último mecanismo los bancos crean la principal variante de la moneda de crédito, a saber, los depósitos bancarios.
2. Realización de préstamos mediante el descuento de letras, pagarés o documentos similares. Esta es una de las actividades más lucrativas de las instituciones bancarias.
3. Realización de negocios bancarios ordinarios, que consisten en cambio de efectivo por depósitos bancarios; cambio de depósitos bancarios por efectivo; traspaso de depósitos de una persona a otra; y descuento de letras de cambio, bonos gubernamentales; pagarés de los negociantes. En todo esto hay un gran sentido de “especulación”.
4. La naturaleza de la banca comercial se manifiesta con mayor claridad examinando las transacciones más importantes y mostrando como afecta cada una de ellas al balance general del banco.

En realidad, los bancos comerciales realizan un cierto número de funciones interrelacionadas, muchas de las cuales son parte necesaria de nuestro sistema de libre empresa privada. Los bancos comerciales dan lugar al ingrediente más importante de la oferta monetaria¹³ – los depósitos a la vista – a través de la creación de crédito en la forma de préstamos e inversiones. Los bancos comerciales brindan también flexibilidad y movilidad a la oferta monetaria manteniendo la intercambiabilidad del dinero y los depósitos bancarios y proporcionando el mecanismo mediante el cual se pueden efectuar los pagos en dinero de la manera más rápida y eficiente.

Los bancos comerciales prestan muchos servicios adicionales de tipo variado al público. En su mayor parte rentables; no obstante, unos pocos producen pérdidas y están destinados a atraer negocios hacia esferas lucrativas. En su mayor parte, operan con cajas de seguridad y mantienen en custodia valores para sus clientes. Muchos intervienen en el pago directo de facturas o actúan como agentes en sus cobranzas. Los bancos comerciales, en consecuencia, desempeñan muchos papeles útiles en la vida económica de la nación, pero no son instituciones de caridad. La administración bancaria es responsable de una ganancia que sea suficiente para proporcionar una compensación adecuada a los proveedores presentes y futuros de fondos propios. Lograr una maximización de ganancias implica una alta rentabilidad de las inversiones de los dueños, al mismo tiempo que se eviten riesgos

¹² Ramírez Gómez Ramón. La Moneda, el Crédito y la Banca a Través de la Concepción Marxista y de las Teorías subjetivas. Ed. UNAM. P.206.

¹³Ver Howard D. Crosee. Administración Bancaria . Editorial El Ateneo. P.3

excesivos. Bajo este contexto de banca comercial podemos mencionar a BANAMEX; BANCO UNIÓN; BANCOMER; BANCRECER; BANORTE; BILBAO VIZCAYA; BITAL; CENTRO; CITIBANK; CONFIA; INBURSA; INVERLAT; SANTANDER MEXICANO; SERFIN.

1.6 CONCLUSIONES

La diversificación de instituciones y productos que integran el Sistema Financiero busca atender diferentes mercados y submercados de ahorro y financiamiento, para que en su conjunto canalicen los ahorros y sean prestados a particulares, empresas y gobierno financiando el consumo y la inversión.

Pero la drástica alteración de las condiciones económicas del país a mediados de diciembre de 1994, ha provocado importantes desequilibrios en el sistema financiero mexicano y en las instituciones de banca múltiple. El deterioro en la calidad de los activos de los bancos tanto de la cartera de valores como la de crédito, ha obligado a las instituciones a castigar dichos activos, generando pérdidas y una situación de insolvencia.

La insolvencia de una institución puede contagiar al resto del sistema financiero y producir un retiro masivo de los depósitos bancarios. Esta situación puede propiciar una ruptura generalizada del sistema de pagos, que a su vez afecta la cadena de crédito y paralizar las expectativas de expansión de productores grandes, medianos y pequeños.

Estos factores generan la necesidad de cambios en la Banca General y por supuesto también en la MIPYME, es por ello que en los dos capítulos que preceden nos enfocamos más directamente a estudiar los problemas más marcados que inhabilitan su buen funcionamiento y así, de esta manera proponer las alternativas o cambios necesarios.

CAPÍTULO II

LA BANCA COMERCIAL



INTRODUCCIÓN

El capítulo dos tiene como objetivo específico hacer un análisis sobre los criterios más importantes que los bancos toman en consideración para decidir si deben o no otorgar un crédito, para ello se efectuará una comparación entre información obtenida de los libros e información recopilada mediante encuestas realizadas a los bancos. Con dicho análisis se pretende observar que tanto difiere o coincide la teoría con la realidad.

Para un mejor entendimiento sobre el tema, el presente capítulo se divide en cinco epígrafes con el siguiente contenido: el 2.1 tratará acerca del concepto de crédito y los créditos específicos para el financiamiento a las empresas, en el 2.2 se expondrán los riesgos bancarios, en el 2.3 los criterios más relevantes para el otorgamiento del crédito según la bibliografía consultada, en el 2.4 los criterios más relevantes según la información que las encuestas arrojaron, por último en el 2.5 se tratarán las conclusiones.

2.1 CRÉDITO¹

El crédito constituye un fenómeno económico tan antiguo como las sociedades humanas. Anteriormente éste se realizaba por medio del trueque de una manera irregular y rudimentaria; pero siempre existió porque responde a una necesidad vital y depende de la desigual distribución de las riquezas. Pero, a pesar de que el crédito es tan antiguo como las sociedades humanas todavía no existen una definición que englobe todos los aspectos que de éste se derivan; No obstante, - a nuestro parecer - la definición que Mendieta y Núñez ofrecen, comprende todos los elementos que integran al crédito: "El crédito es un fenómeno económico que consiste en la utilización de capitales improductivos o inactivos, por aquellas personas que gozando de confianza en la sociedad, por sus dotes personales o por sus bienes o por ambas cosas, logran obtenerlos de sus legítimos propietarios o poseedores, mediante el compromiso de devolverlos en especie o en equivalente y en el futuro, con un rendimiento (interés) o sin él."² Además los créditos otorgados, son los que permiten a las instituciones cumplir satisfactoriamente el compromiso de devolución de sus recursos a la clientela depositante o inversionista, así como a otras entidades financieras que le hayan aportado recursos para su operación; son también los que permiten a las instituciones pagar a los depositantes o inversionistas el premio o rendimiento comprometido con ellos.

2.1.1 CRÉDITOS ESPECÍFICOS PARA EL FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS.³

La Banca Comercial de primer piso o múltiple es el intermediario financiero tradicional más conocido en México y de acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito, una institución múltiple o de primer piso, es la única autorizada para prestar el servicio de banca de crédito y ser intermediario entre las personas que en forma permanente u ocasional tiene capitales ociosos o inactivos, y aquéllas que lo solicitan para canalizarlo hacia fines

¹ Ver Lucio Mendieta y Núñez. El Crédito Agrario en México. Editorial Porrúa. S.A. México 1977. pp. 19-30.

² Ibid. Pág. 29.

³ Alfonso León Curiel, Héctor P. Rodríguez. Planeación y Gestión del Crédito Bancario. Editorial Trillas. 1985. pp. 17-37.

productivos y de servicios, las cuales están encuadradas en las llamadas operaciones activas pasivas, de esta manera dan lugar al ingrediente más importante de la oferta monetaria.

En este contexto la Banca Comercial ofrece diferentes servicios buscando crear una banca universal para el beneficio de los diferentes demandantes existentes. La capacidad de los bancos comerciales de crear dinero en la forma de depósitos a la vista, otorgando préstamos y efectuando inversiones, es lo que distingue a los bancos comerciales de otras instituciones financieras. En este punto describiremos las características generales de los tipos de crédito - a los cuales clasificamos según el destino de las inversiones - que la banca nacional otorga a la planta productiva.

Los créditos específicos para el financiamiento a las empresas se pueden clasificar en dos grandes rubros: a) créditos para la inversión en activos circulantes, destinados a satisfacer las necesidades de capital trabajo transitorio; b) créditos para la inversión en activos fijos.

A) CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO.

Se destina al financiamiento de las inversiones de los activos circulantes; tiene diversas modalidades:

Descuento a documentos.

El descuento de documentos es una operación activa del crédito mediante la cual la Sociedad Nacional de Crédito (SNC) adquiere en propiedad un título de crédito no vencido; a cambio anticipa al cliente menos la comisión y los intereses que se generan entre la fecha de transacción y la de vencimiento del documento. Los documentos descontados deben originarse en operaciones de compraventa de mercancías efectivamente realizadas.

Préstamo con garantía colateral.

Otra forma de financiar los activos circulantes de las empresas es por medio de los préstamos con garantía colateral. Se trata de operaciones documentadas en pagarés en las cuales el solicitante otorga - en apoyo a su liquidez y seguridad - como garantía colateral además de los documentos provenientes de ventas en abonos (contratos de compraventa, facturas, etc.), los títulos de crédito de la cartera de sus clientes.

Préstamo prendario.

Si las empresas requieren financiar sus inventarios, les conviene solicitar el préstamo prendario o el préstamo de habilitación o avío, cuyos plazos se ajustan al ciclo efectivo de los inventarios desde que éstos se adquieren en forma de materia prima o partes hasta que se venden en forma de producto terminado.

Estos préstamos se otorgan con garantía real prendaria que, constituye el solicitante a favor del banco; su monto no excede el 70% del valor de mercado de la prenda. Las prendas pueden ser materias primas o mercancías no perecederas, o valores de renta fija o variable de fácil realización, los cuales deben estar registrados en la Bolsa Mexicana de Valores.

Crédito comercial

Si la empresa necesita adquirir mercancías o maquinaria puede recurrir al uso del crédito comercial. Éste consiste en una carta de crédito, que se establece a solicitud del cliente, a favor de un tercero; es liquidable contra la entrega de documentos que amparan mercancías. Estas cartas de crédito pueden ser pagaderas dentro del país o en el extranjero, y se establecen en forma irrevocable.

Crédito en libros.

Por medio del crédito en libros, se facilita a los industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas contablemente pero no documentadas con títulos de crédito.

Aceptación bancaria.

El crédito a través de aceptaciones bancarias, otorgado generalmente a largo plazo, es de uso revolvente y disponible mediante letras de cambio a cargo de las sociedades nacionales de crédito; mediante dichas letras, las empresas cuentan en todo momento con el financiamiento contratado para satisfacer sus necesidades de tesorería a corto plazo. Para este tipo de financiamiento únicamente se consideran empresas cuyas necesidades financieras de corto plazo sean de 10 millones de pesos o más.

Préstamo Quirografario.

También conocido como directo o en blanco. Su garantía es la solvencia y moralidad de solicitante; únicamente se pide la firma de un pagare en el que se obliga a devolver en una fecha determinada (corto plazo) la cantidad recibida con los intereses correspondiente y generalmente se utiliza para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Crédito de Habilitación o Avío.

Conocido también como crédito para capital en giro. Es una operación de crédito de corto plazo, con destino y garantía específica para apoyar el ciclo productivo de las actividades empresariales, vía la adquisición de activos circulantes y la constitución y fortalecimiento del capital de trabajo como son materias primas, insumos, sueldos y salarios, gastos de fabricación y operación. Se garantizan con los bienes que se adquieren con el importe del crédito, así como con los frutos o productos. Adicionalmente pueden garantizarse con prendas sobre maquinaria y equipo, hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o con la concurrencia de fiadores y avalistas.

b) CRÉDITOS DE APOYO A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL.**Crédito Refaccionario.**

Operación de crédito a largo plazo con destino y garantía específica, que se utiliza para la compra de activos fijos como son: mobiliario y equipo, maquinaria y unidades de transporte, además puede también destinarse para la adquisición, construcción, remodelación y ampliación de bienes inmuebles para el negocio.

Las garantías naturales del crédito las constituyen los bienes que se adquieren con el importe del mismo, así como los frutos o productos futuros o ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento se destine el préstamo. Adicionalmente pueden garantizarse con prendas sobre

sobre maquinaria y equipo, hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o con la concurrencia de fiadores y avalistas.

Préstamo hipotecario industrial.

Si lo que requiere la empresa es consolidar sus pasivos, puede acudir a la hipoteca industrial. Ésta consiste en un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, y que pueden destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica en el fomento de la empresa. Su monto no excede del 50% del valor de las garantías según avalúo.

La garantía de éstas operaciones es la unidad industrial, y específicamente las inversiones de carácter fijo: terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc. Por la naturaleza de estas operaciones, es requisito indispensable, que el inmueble donde esté ubicada la empresa forme parte de la garantía.

Apertura del crédito con garantía hipotecaria.

El crédito simple con garantía hipotecaria se concede a personas físicas o morales dedicadas a la producción o a la distribución; su importe debe invertirse precisamente en el fomento de la actividad económica del solicitante. Para su obtención se constituye garantía real hipotecaria, en primer lugar a favor del banco.

Por lo general el monto del crédito que se concede a estas condiciones no excede el 50% del valor, aunque cuando se trata de la garantía hipotecaria con inmuebles especializados, puede reducirse al 30% del valor de aquélla.

2.2 RIESGOS BANCARIOS.⁴

La actividad básica y principal de las instituciones bancarias es la intermediación financiera que consiste en promover que el dinero sobrante o no necesario por un tiempo determinado para una persona, sea recibido en préstamo y utilizado por otra que lo requiere para diferentes motivos. La parte crítica de esta intermediación, la que implica una mayor responsabilidad es la colocación de los recursos recibidos de terceros, que lo mismo son la clientela depositante o inversionista que otras entidades financieras fondeadoras. Para conceder dichos financiamientos, los bancos deben ser muy cuidadosos, ya que arriesgan capital propio o ajeno, por lo que deben tomar muy en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar. , El *riesgo* es la contrapartida de la acción de otorgar crédito, asumir riesgos es inherente a la actividad de las instituciones de crédito, por lo que no se pretende eliminar los riesgos, sino manejarlos adecuadamente. El objetivo en última instancia es, maximizar el beneficio para un determinado nivel de riesgo asumido o, minimizar el riesgo para un mismo beneficio obtenido, evitando las situaciones en las que el nivel de riesgo asumido sea incompatible con el beneficio a obtenerse.

Para los negocios, el riesgo es la posibilidad de que se incurran en pérdidas, que tenga el crecimiento de sus ganancias con un impacto negativo o que enfrenten dificultades imprevistas por errores de evaluación u operaciones. Los riesgos pueden dividirse en dos

⁴ Angelo Aldrigghatti. Técnica Bancaria. Editorial. F.C.E. pp. 7-18, R. Eric Riden Pach, M. Ray Grubbs, Desarrollo de Nuevos Problemas Bancarios. Editorial Díaz de Santos.

grupos: **I) Riesgos Primarios**, que son inherentes a la actividad de una situación financiera y **II) Riesgos de Situación** que son aquellos primarios en situaciones negociables.

I) Riesgos Primarios: Están tipificados en:

a) Riesgos Primarios Tangibles:

Riesgo de liquidez: Es una consecuencia de la falta de balance entre las entradas y salidas en el flujo de caja, o si hay una situación balanceada, la posibilidad de que un activo no sea convertido en moneda corriente cuando sea necesario o previsto.

Riesgo Crediticio (de préstamo o de emisor). Es la posibilidad de que un deudor deje de pagar parte o la totalidad de su compromiso.

Riesgo de tasa/precio. Existe la posibilidad de que un activo o un pasivo sufran alteraciones de tasa o de precio como la consecuencia de las oscilaciones de éstos en el mercado.

b) Riesgos Primarios Intangibles:

Riesgo legal /fiscal: La posibilidad de que una institución infrinja y/o sea penalizada por infringir las normas y los dispositivos legales ante el Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Riesgo Político y de Imagen: La posibilidad de que la institución, como consecuencia de sus actividades o decisiones de carácter político haya desgastado su buen nombre en el mercado o ante las autoridades. Aunque sean intangibles, tales riesgos afectan la evolución natural de la institución, generan represalias indeseables o impedimentos de consecuencias imprevisibles.

Riesgos Operacionales: Son los riesgos inherentes al área de operaciones provenientes de la falta de seguridad en el mantenimiento y en el transporte de los activos, de la insuficiencia de los controles e información, de procedimientos y revisiones inadecuadas, de falta de cautela, de las posibilidades de fraude, etc., que pueden también desdoblarse en riesgos primarios tangibles, de crédito, de liquidez, de precio/tasa, o de generar pérdidas directas por fraude, mala fe o descontrol. Se incluyen aquí los riesgos provenientes de procesamiento de datos y de transmisión de información por medio de la red de teleprocedimientos, así como la manipulación de datos contables.

II) Riesgos de situación: se clasifican en:

Riesgos de Sociedad: Son aquellos provenientes de la actuación deficiente del (de los) partícipe (s). Entre los que se encuentran:

Riesgo de Desempeño: La posibilidad de que en una transacción uno o más participantes (incluso el cliente) falten al compromiso asumido cualquiera que sea la naturaleza de éste.

Riesgo de Intercambio: Es la posibilidad de que al actuar como intermediario entre dos partes (comprador y vendedor), una de ellas falte al compromiso con la otra parte. Es una

estación particular del riesgo de desempleo por lo cual la institución queda expuesta a riesgos de liquidez y/o de precio/tasa.

Riesgos de Emisión: Es el riesgo inherente a títulos y/o valores mobiliarios, incluso títulos de renta fija emitidos por un cliente. El riesgo de emisor se puede desdoblar en: riesgo de crédito, de liquidez y de tasa/ precio.

Riesgo de Formalización: Posibilidad de pérdidas o litigios con clientes como consecuencia de imperfecciones en la documentación que soporte la transacción. Algunas veces puede inducirnos a un riesgo de crédito, de liquidez, tasa/precio y hasta de orden legal.

Riesgo Fiduciario: Cuando existe la posibilidad de que la institución se enfrente a problemas o a que sea accionada por un cliente por terceros, bajo la alegación de conducta imprudente, ruptura de litigio u omisión de información. Ocurre cuando se actúa por cuenta, orden o como administrador de activos.

Riesgo de Mercado: Designación comúnmente usada para los riesgos de liquidez y de tasa/ precio en las posiciones de inversión y de intercambio.

Riesgo de Tasa de Interés: Está dado por la elevación de las tasas de interés, provocando con ello una elevación de riesgo crediticio.

Riesgo Inflacionario: Debido al exceso de dinero circulante emitido por el gobierno (incrementándose los medios de compra sin incrementarse la producción) y por el faltante de balance entre la oferta y la demanda, de forma tal que la producción marginal es insuficiente provocando un incremento en costos, que a su vez repercutirán en el aumento de precios, originando un riesgo por parte de las instituciones crediticias.

Riesgo Político: La incertidumbre financiera del país se encuentra afectada por los diversos sucesos desarrollados en los últimos años, provocando que las instituciones financieras reduzcan sus índices de préstamo en las empresas.

2.3 CRITERIOS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO⁵

(Según la bibliografía consultada).

El problema del funcionario bancario es determinar el grado de riesgo que involucra cada solicitud u operación de crédito; debe estar razonablemente seguro de que cada crédito será utilizado de acuerdo con las condiciones estipuladas y que le será reembolsado a su vencimiento, una vez que el deudor lo haya utilizado en forma provechosa. Por ello antes de atender una solicitud de crédito, dichas sociedades están obligadas a analizar debidamente la historia financiera del negocio solicitante, revisando la información y documentación sobre el mismo, correspondiente a un periodo mínimo de cinco años, o por

⁵ Alfonso León Curiel, Héctor P. Rodríguez, Planeación y Gestión del Crédito –Bancario. Editorial Trillas, 1985, pp. 37-100, Leonard L. Berry, David R. Bennet, Carter Brown, Calidad de Servicio. Editorial Díaz de Santos, pp 18-59.

un plazo menor en caso de que las operaciones del solicitante se hayan iniciado en fechas más reciente.

Con la adopción de una filosofía encaminada a percibir los puntos medulares de la medición al riesgo, podemos delinear la esencia que rige una normatividad y comportamiento de una institución al otorgar el crédito. Es motivo el contar con una filosofía que detecte los elementos básicos, a fin de dar una dirección ordenada, que permita a su vez una aportación en los procedimientos de otorgamiento crediticio, el cual llevará consigo la herramienta necesaria para la creación de una metodología crediticio. De ahí que a continuación entremos de lleno a las células que componen la filosofía.

(a) CALIDAD DE CARTERA.

Las decisiones crediticias deben asegurar un portafolio de alta calidad, asumiendo solamente riesgos razonables y manteniendo un apropiado equilibrio entre riesgo y rendimiento, (crédito implica riesgo).

La experiencia, conocimientos y principalmente la moralidad de los solicitantes de crédito, son un elemento esencial que por sí solo puede determinar la declinación de una solicitud. La experiencia que hayan tenido con la institución otorgante del crédito es fundamental, así como con terceros con los cuales mantengan relación de negocios. Por buena que sea una garantía, la instrumentación de un crédito y/o su formalización legal, no podrán evitar la pérdida que se obtendría de un crédito otorgado a personas de dudosa integridad y honorabilidad. La recuperación del crédito (capital e intereses) y la seguridad de que será liquidado en las condiciones pactadas, deben ser más importantes que la utilidad que pueda reportar una transacción, ya que no existe tasa de interés por alta que sea, que compense por un crédito no cobrado.

(b) PAGO CONFORME A LO PACTADO.

Se otorgarán préstamos, solo cuando se está convencido de que el acreditado podrá cumplir en los términos acordados, sin sufrir daños y que la institución podrá cobrarlos sin gestiones especiales ni problemas.

En las diversas etapas del proceso de crédito, deberá comprobarse que el solicitante es capaz de pagar el financiamiento en las condiciones que serían aceptables para ambas partes. Durante el análisis deberá evaluarse la fuente de pago del crédito, siendo ésta generalmente el flujo de efectivo que obtiene el negocio o sus ingresos ordinarios (en crédito a consumidor). Para lograrlo, se deberán detectar claramente las necesidades de financiamiento de los solicitantes y plantear en términos generales, el tipo de crédito adecuado y las condiciones bajo las cuales la institución podría apoyarlos.

Una vez probada la viabilidad del pago en las condiciones analizadas y aceptadas por la institución, deberá ser negociada y aceptada por el cliente. No nos hace ningún sentido fijar condiciones muy favorables por las instituciones si éstas no son aceptadas por el solicitante o no pueden ser cumplidas.

Si un solicitante, de cuya evaluación de crédito concluye que podrá pagar y tendrá voluntad de hacerlo, acepta expresamente las condiciones de un crédito bien estructurado, la probabilidad de problemas para un pago normal será menor.

(c) FUENTES PRIMARIA Y SECUNDARIA DE PAGO.

Se otorga un préstamo solo cuando hay por lo menos, dos fuentes de pago claramente identificadas:

- ***Fuente primaria de pago:*** es, como su nombre lo indica la fuente principal de pago que el prestamista y el prestatario esperan será la forma natural en que se cubra el importe del préstamo y sus accesorios, que por lo general proviene de los ingresos en efectivo derivados de sus actividades normales.

Naturalmente la fuente primaria de un crédito no son los flujos de efectivo que genera un negocio ya que con esto se espera el pago del préstamo.

Conceptualmente, existen solamente tres fuentes de obtención de efectivo: a) los flujos de efectivo futuro del negocio, b) la conversión en efectivo de los activos de la empresa y c) la obtención de nuevos créditos provenientes de otras fuentes o acreedores, así como la venta de valores o alguna otra forma de financiamiento. No se deberá otorgar préstamos cuando la fuente primaria de pago signifique la adjudicación y/o venta de los activos del acreditado.

El pago por una garante, procede por lo general de alguna de las fuentes mencionadas con anterioridad y no se considera normalmente como fuente de pago primaria.

- ***Fuente secundaria de pago.*** Pueden ser los activos no gravados de los prestatarios, si se trata de bienes de alta demanda y valor suficiente. Si la fuente secundaria de pago no está relacionada con la fuente primaria, su valor se ve restringido.

La seguridad de un colateral depende de dos factores: 1) de que su valor de realización, aún con un posible castigo cubra el crédito,-y 2) de que su valor sea independientemente de la disminución en los flujos de efectivo del acreditado. Si su valor llega a disminuir con la reducción en los flujos de efectivo del acreditado entonces, debe buscarse un margen más amplio.

Así mismo, se deberá considerar que el objetivo primordial de los prestamistas no es comercializar las garantías por lo que sigue siendo la capacidad de generación de flujo de efectivo la base de las decisiones de crédito.

(d) POSICIÓN PREFERENTE.

Se otorgan préstamos solo a clientes ante los cuales, la posición como acreditante es tan buena o mejor que cualquier otro acreedor. En algunos préstamos, la posición preferente es parte esencial del diseño del producto como en los casos de: hipoteca industrial, crédito simple con garantía hipotecaria, arrendamiento financiero, créditos hipotecarios, etc.

(e) ESTRUCTURA APROPIADA.

Se otorgan préstamos solo si están estructurados apropiadamente en función del destino del crédito y la fuente de pago.

En créditos a empresas, en que existe mayor facilidad para diseñar préstamos a la medida, cada condición deberá contribuir a una recuperación de acuerdo a lo pactado. Por lo tanto, el plazo para financiar una cartera que se recupera en 30 días, debe ser coincidente con las fechas en que se recibe el efectivo de esa cartera.

La estructuración se inicia desde los primeros contactos con el solicitante, pero se realiza más intensamente en la etapa de análisis y crédito y se materializa en la formalización del contrato.

Los aspectos más importantes que se deben evaluar para la óptima estructuración son los siguientes:

- I. **Destino:** Determina en gran parte el tipo de crédito a estudiarse, si bien en ocasiones, para un destino puede haber más de un tipo de crédito utilizable.
- II. **Plazos y Calendarios de pagos:** *A mayor plazo*, el riesgo de crédito se incrementa, por lo que el plazo debe establecerse en congruencia precisamente con la generación de flujos de efectivo.
- III. **Clausulados de los contratos:** Todas Las Características del crédito se plasman en el respectivo contrato, pero además, en éste se establecen determinados términos y condiciones contractuales conocidas como obligaciones de haber y no de haber, algunas de las cuales deben cumplirse precisamente antes de entregar los recursos y otras que vigilarán se cumplan durante la vigencia del crédito.

(h) CALIDAD DE SERVICIOS.

Algunos aspectos sencillos y concretos para mejorar la calidad del cliente serían:

- Pedir al solicitante desde sus primeros contactos con él y en la medida de lo posible, todos los elementos de juicios y documentación necesarias para un buen estudio de crédito y una sola instrumentación jurídica. Solicitar todo documento necesario desde el principio evitará en mucho peticiones extemporáneas y fragmentadas con lo que ello significa.
- Tramitar a cada usuario con toda oportunidad y anticipación sus nuevos préstamos y sus líneas de créditos antes de que venzan.
- Diseñar a cada cliente su esquema particular mediante una estructuración de alto nivel técnico de su paquete de créditos.
- La búsqueda constante de mejor calidad de servicios, puede ser apoyada por una buena mercadotecnia de servicios bancarios. Algunas estrategias útiles son:
 - a) Que se tenga una clara definición de los mercados y segmentos que son nuestros objetivos.
 - b) Que se ofrezca un servicio diferenciado, precisamente por la calidad.

- c) Que se apoye al cliente para que se adapte y se anticipe a los cambios en el mercado de crédito.
- d) Que se promueva la mayor eficiencia posible en los productos masivos.
- e) Que en todas las unidades de negocio se busque la mejor tecnología para servicio al cliente.

En el trato directo y personal con el cliente:

- Se cumplan las fechas y demás condiciones prometidas al cliente. Esto exige abatir tiempos de resolución.
- No ofrecer lo que no se puede cumplir.
- No causar daño con nuestro incumplimiento.-
- Evitar errores que impliquen invertir tiempo adicional en hacer nuevamente las cosas. La corrección de errores consume tiempo y costos en detrimento de la calidad.

(i) RELACIÓN INTEGRAL DE NEGOCIOS.

Cuando se otorgan préstamos, el objetivo final es no solo satisfacer las necesidades crediticias del cliente, sino también la mayoría a todos sus requerimientos bancario, a través de la amplia gama de productos y servicios.

Siempre que se otorga un primer préstamo, se tiene la intención de iniciar con el acreditado una amplia y duradera relación bancaria integral.

Todo servicio bancario y financiero diferente al crédito, que cada cliente requiera por el desarrollo de sus actividades ordinarias, los bancos podrán ofrecérselo. Como estrategia general, con el usuario de créditos es importante promover la venta cruzada de productos y, en la medida de lo posible, establecer barreras de entrada a la competencia. También apoyar el sano crecimiento del cliente, para que crezca la relación de negocios, se le otorgue productos crediticios que lo arraiguen con la institución bancaria.

j) RESPONSABILIDAD DEL FUNCIONARIO.

Cada funcionario que propone un crédito es totalmente responsable del mismo, aunque su aprobación recaiga en otros funcionarios facultados. Los funcionarios que participen en el estudio y/o en la concesión de créditos, deben cumplir con la responsabilidad de actuar con estricto apego a las leyes, con conocimiento de las políticas, normas, facultades procedimientos y estándares vigentes de las instituciones de los bancos.

Así mismo, deben ejercitar independientemente su criterio y estar convencidos de cada transacción que proponga y no dejarse influenciar por presiones o factores internos o externos, obrando con prudencia, integridad confidencialidad y de manera profesional.

Deberá tomar también las previsiones razonables para atenuar el impacto de eventos imprevisibles, que en cierto momento llegasen a ocurrir por diferentes motivos macro o microeconómicos, de administración, meteorológicos, políticos, cambiarios, etc.

2.4 CRITERIOS PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO.

(Basada en la información proporciona por funcionarios bancarios).

En esta parte del capítulo dos se pretendió en un inicio entrevistar a pequeña muestra de personal bancario que nos pudiera ofrecer información respecto al porqué del escaso crédito a la MIPYME. Con este objetivo en mente se formuló una encuesta de diez preguntas (ver anexo 1) y se acudió a diferentes sucursales bancarias para su aplicación, con tristeza nos dimos cuenta que estas no se pudieron realizar pues las negativas por parte del personal encuestado no se hicieron esperar; los "motivos" fueron muchos: falta de tiempo, prohibido dar información, excesos de trabajo, ausencia de personal asignado para brindar este tipo de información, etc. Sin embargo y pese a este antecedente decidimos ya no hacer encuestas, sino entrevistas personales con el mismo objetivo y nos dirigimos entonces a otra zona de oficinas bancarias donde solo se obtuvieron dos entrevistas de funcionarios de BANAMEX y BANCOMER, mismas que agradecemos de manera especial por el tiempo y atenciones que dedicaron a la entrevista.

ENTREVISTA No. 1. Lic. Armando Acevedo; Ejecutivo de Crédito del Área Centro de Negocios de BANAMEX.

- Revisando la información de años recientes (94 –99), nos damos cuenta que el crédito ha tenido una disminución muy notable e incluso se ha negado por completo a la PYME. Entre los principales factores podemos enumerar, el entorno político, el alto grado de morosidad, una actividad económica muy baja, etc., pero ¿Cuál es la opinión de BANAMEX a este respecto?

“BANAMEX si tiene contemplado apoyar a este sector, pues sabe que es un sector importante en la economía nacional, que es básicamente la pequeña y mediana industria que ocupan más del 90% de la industria en México, incluso BANAMEX está pensando en crear algún departamento especial para atender éste tipo de crédito a la PYME industria; sin embargo, mientras se toma la decisión de sí se crea o no a través de éstas oficinas, se atienden desde la empresa pequeña, media, grande y para la empresa corporativa hay otra área especial.”

- He notado que los bancos se cuidan de no prestarle a empresas micro, por miedo a adquirir un cliente de poca liquidez o que no ofrezca grandes garantías; sin embargo, es un riesgo que se debe enfrentar, además como usted mismo lo menciona en México lo que más abundan son empresas de éste tamaño, ¿cómo esperar un crecimiento mayor, con un apoyo escaso e insuficiente a éste sector?, ¿Qué estrategias ofrece BANAMEX?

“ Como te comento aquí se atienden a todo tipo de empresas desde pequeñas hasta grandes, el proceso es parejo, desgraciadamente la micro y pequeña empresa, no tiene a la gente necesaria para cubrir los requisitos mínimos que pide el banco para otorgar un crédito, muchas veces cuando se les piden a una de éstas empresas que presenten sus estados financieros de los últimos tres ejercicios de la situación financiera de la empresa, para ver si tiene la capacidad de pago para un crédito, éstas no cuentan con los servicios de un contador porque la empresa depende del dueño, que en la mayoría de los casos no tiene una

preparación profesional, ni siquiera preparatoria, aún así, se presentan casos en que el dueño confía en un negocio e invierte su capital, le va bien y crece, llega un momento en que necesita crecer más y por lo tanto necesita recursos de terceros que en este caso es un banco, cuando acude al banco éste le pide estados financieros ó información ya más elaborada y entonces nos tropezamos con el *primer problema*: que no tiene un apoyo profesional para entregar la información, entonces el primer punto es la falta de información adecuada que entregan los solicitantes del crédito de la pequeña empresa de esa información parte la autorización del banco, como no hay la información no hay autorización. *Número dos*: el capital que tiene de trabajo ó el capital que tienen de riesgo invertido en la empresas, es todo lo que tienen, a veces ni siquiera el local es de ellos o la maquinaria está a través de arrendamiento, entonces sus empresas desaparecen de la noche a la mañana y *el tercer punto* - hasta el presidente de la República lo ha mencionado -, es: el ambiente jurídico, mientras en México no se tenga un sistema jurídico que sea parejo, que sea menos burócrata, que sea un buen sistema jurídico dentro del país que apoye al banco, por que nosotros tenemos muchos créditos que los microempresarios no logran cubrir en los plazos establecidos y algunos abogados logran que el deudor quede absuelto de la deuda, en este caso la institución bancaria se ve afectada, porque en estos casos BANAMEX, lo apoyó, arriesgo capital, e invirtió tiempo y dado el sistema jurídico deficiente que existe en el país el banco se queda sin cobrar un peso y el deudor se deslinda de toda responsabilidad del compromiso del crédito. Es por todo esto que BANAMEX restringe su apoyo financiero a “pequeñitos”, no quiero decir con esto que esté cerrado el crédito a la microempresa ¡claro!, se evalúa su información, porque también afortunadamente por otro lado –en algunos casos- las empresas pequeñas si no tiene estos servicios profesionales o no son ellos los profesionistas para tener esta información, lo hacen a través de despachos o se acercan con contadores que les ayuden a hacer esta información y más o menos pueden sacar la información, así se puede organizar un crédito y los apoyamos, pero, es difícil, es muy difícil para este sector meterlo en un esquema de crédito, mantenerlo en un programa de crédito en el cual se evalúan empresas medianas y grandes; entonces de ahí la necesidad de crear un área en donde haya micro y pequeñas empresas además de que las facilidades sean mayores.

- Creo que hay que tener en cuenta que si estamos hablando de un micro empresario y según el criterio de NAFIN en el sector comercio, esta puede ser de 1 a 5 personas y como usted también lo acaba de mencionar muchas veces no cuentan ni siquiera con la propiedad del local, entonces ¿cómo van a contar con capital para pagar los servicios de un contador o de un despacho?, ¿qué se hace en éste caso con las empresas?, ¿se les niega el crédito?; además el banco aparte de evaluar al dueño de la empresas ¿no debe evaluar también el proyectos de éstas?.

“Sí, el banco de hecho lo hace - para contestar la pregunta el entrevistado ejemplifica con un análisis de crédito a una empresa - ésta es una empresa mediana y dentro del cuerpo de nuestro estudio del crédito se toma en cuenta el propósito del crédito, la calificación del riesgo, pues nosotros estamos obligados a calificar a las empresas tanto dentro del sistema de calificación de BANAMEX, como de un sistema que nos impone el Banco de México, entonces, se califica al cliente tanto de las estructuras de Banco de México como dentro de las estructuras de BANAMEX. La estructura del Banco de México se inclina más al aspecto cualitativo de la empresa y la de BANAMEX al cuantitativo a lo financiero de la empresa.

Por otro lado vemos la reciprocidad del cliente con el banco, se ven los antecedentes de la empresa, como nace, la historia, la estructura, en fin, qué elementos de crédito tenemos para otorgarlo, cómo es su mercado, cómo otorgan plazos a sus clientes, etc., a partir de esta información se hace un análisis financiero que por lo general es de los últimos tres ejercicios se hace una estrategia de cuenta y se llega a una conclusión si ésta es negativa ya no se propone a las instancias facultadas del banco, si de lo contrario, la información se aprueba, el crédito se canaliza a las instancias facultadas para el otorgamiento del crédito. Es importante señalar que esta decisión no depende de una sola persona, sino; que en ella intervienen un grupo de 10 a 15 personas con amplia experiencia en el otorgamiento de créditos a empresas corporativas, micros ó créditos paramétricos como son hipotecarios, para automóviles, tarjetas de crédito etc. No podría decirse entonces que existe un problema en ambos sectores, tanto en bancos como en empresas, no lo vería como problema de crédito para la micro empresa yo más bien lo vería como un problema macroeconómico, vemos que por ejemplo ahora el gobierno nos informa que todas las cuestiones macroeconómicas están excelentemente bien, ¿a nivel macroeconómico a quien beneficia eso? a empresas grandes corporativas. Entonces mientras esos beneficios recaigan en cascada a las pequeñas empresas yo creo que sigue siendo un problema de macroeconomía en general. Un problema de banco pudiera ser que no tenemos algo sumamente especial para la pequeña y mediana empresa y también el problema puede ser de éstas empresas por la falta de preparación que tienen tanto el dueño como sus representantes en finanzas, ya desde ahí sería un problema de microempresarios.”

- ¿No sería labor del banco entrar a apoyar en el aspecto administrativo?, es decir, si al banco le conviene un cliente por ser una persona con experiencia en su trabajo ¿no le convendría al banco trabajar con empresas que tienen estas cualidades pero que tienen el problema de no contar con una preparación profesional o sin el personal calificado para ello?.

Bueno, ahí más bien lo que se esta pensando –por eso hablamos de un proyecto especial- es atenderlos sin que a lo mejor presenten estados financieros, sino un estado de gastos y salidas, por que es imposible que el banco se meta a hacer sus estados financieros o administrar el negocio del cliente, el banco se dedica a otorgar un servicio que es el crédito”.

- Usted como ejecutivo de crédito ¿creé que habría más posibilidad de otorgar crédito a las micro empresas si éstas actuaran de manera asociada y no individualmente?, lo que quiero decir es que, ¿si un grupo de micro empresas formaran una sociedad habría más posibilidad de apoyarlas económicamente?.

“Probablemente sí, y no. La explicación es la siguiente, a la hora que las empresas por separado solicitan un préstamo es más fácil que el banco haga frente a una sola en el aspecto de vigilar el crédito, en ver que realmente cumplan con el pago, si en lugar de eso se juntaran 20 empresas, la empresa acreditada va ha seguir siendo una sola, aunque las otras 19 la respalden, el estudio tendría que hacerse a cada una de ellas. Entonces no creo que el agruparse varias micro empresas sea viable por que finalmente el banco evalúa a una sola como sujeto de crédito. Yo creo más bien que la solución radica en tener una estructura

dentro del banco la cual permita darles un apoyo más ágil y más adecuado a las características de la micro empresa”.

- He notado que muchos de los créditos que los micro empresarios solicitan son rechazados debido a que no presentan un proyecto claro y específico es decir, no hay una cultura del proyecto, ¿qué opina BANAMEX al respecto?.

“En BANAMEX tenemos un área especial para lo que se llama financiamiento del proyecto, si por ejemplo un cliente se acerca a pedir un crédito a 10 años y nos explica lo que va a hacer con el capital, lo que se procede hacer es canalizarlo al área que le menciono, para que le asesore en la elaboración del proyecto con la información que el cliente nos da, tanto del producto, precio, mercado del producto etc.

- ¿Sería muy ambiciosa la idea de que cada banco contara con una base de datos que brinde información sobre los dueños de la micro y pequeña empresa?, esto es con el objeto de poder revisar su trayectoria financiera en el momento de la solicitud del crédito y así responder con mayor rapidez a ésta.

“De hecho tenemos una base de datos dentro del banco que nos indica como ha sido el comportamiento de cada cliente, desde el año pasado empezó a funcionar el Buró Nacional de Crédito que es una herramienta para nuestra función”.

-¿Cómo y porqué se hace uso de esta herramienta?

“Por que ahora nosotros podemos consultar a un cliente, previamente autorizado por él, en el Buró Nacional de Crédito que nos da información de todos los movimientos que el cliente ha tenido con otros bancos, se piensa que éste Buró de Crédito va a ser una base de datos que tenga en general la banca y todas las instituciones de crédito para saber referencias de alguien.

Muchos clientes piensan que sigue siendo como en los años anteriores, que le quedaba a deber a un banco y podían ir a otro a solicitar el crédito, de ahora en adelante hay que cuidar las referencias bancarias de todas la personas físicas. Este Buró de Crédito es una herramienta importante para nuestra labor y es la mejor base de datos para consultas”.

- Antes de venir a esta entrevista, estuve realizando encuestas a diferentes sucursales bancarias – entre ellas BANAMEX- con el objeto de conocer el porcentaje de apoyo brindado a las empresas pequeñas, el resultado obtenido de estas encuestas fue que no se otorga crédito a la MPYME, a excepción de los bancos BBV y Santander Mexicano. La pregunta es ¿por qué solo estos bancos arriesgan sus reservas en el crédito a la pequeña empresa y BANAMEX no?.

“Cada banco tiene su propia estrategia de mercado, creo que la de estos bancos extranjeros es entrar a México, y creo que su potencial de crecimiento o su estructura está solamente capacitada para atender a este tipo de empresas ya que no cuentan con el capital para atender a las grandes empresas. A BANAMEX definitivamente el sector que le interesa es el sector que paga, el que tiene negocios y que está creciendo.”

¿Se refiere a las grandes empresas?

“No precisamente hay sectores muy pequeños que están exportando mucho, son buenos pagadores y tienen buenas referencias en el Buró de Crédito, BANAMEX apoya a ese tipo de empresas que van creciendo, que tienen proyectos interesantes y son solventes moral y económicamente”.

- Según el criterio de BANAMEX, ¿cuál es el tamaño de empresas que provocan mayores riesgos?.

“Los riesgos se ven por sectores.”

- ¿Cómo sería esto?.

“Vemos sectores que están creciendo mucho, como el de telecomunicaciones ya que por mucho tiempo estuvo monopolizado, no así el sector de la construcción, que es como el termómetro de la economía, cuando éste se recupera significa que la economía se está recuperando, entonces es clave y el banco solo apoyaría dependiendo del proyecto.”

- ¿qué tamaño de empresas le conviene más a un banco?.

“Insisto mucho en esto , a nosotros dada la estructura de BANAMEX, no nos inclinamos por tener preferencia por algún tamaño de empresa, pues BANAMEX, cuenta con la estructura, la gente, los conocimientos y el capital para atender a todo tipo de empresas.”

- Las empresas grandes exigen más que las pequeñas, ¿ qué opina BANAMEX?.

“Sí, si llega una empresa grandísima y me pide tasas bajas, que atienda afores y que le ponga cuentas de cheques en cada estadio de la República, lo podemos atender sin ningún problema. También si llega un microempresario a solicitar crédito lo atendemos, por eso insisto mucho en que el tamaño para BANAMEX no es muy importante, claro obviamente las empresas grandes tienen mayor captación para nosotros, si manejan toda su tesorería con nosotros es muy importante, pero también si el banco sólo se dedica a atender empresas corporativas como usted bien señala, el día en que estas empresas se vayan BANAMEX quebraría, por eso el banco tiene sus sectores dentro de la organización muy marcados de quien atiende a quien. Estamos abiertos a empresas que sean solventes y que necesiten apoyo financiero.”

- Dentro de la evaluación para el otorgamiento del crédito, ¿qué factor es el más importante, el proyecto, los socios, la empresa o el producto?.

“Definitivamente el proyecto, es fundamental, para qué se va ocupar el dinero”.

- ¿El banco vigila el destino del crédito?

“Sí, claro, si el banco presta para comprar automóviles a través de un arrendamiento financiero, se debe comprobar con facturas y pólizas de seguros. En segundo lugar estaría la

información financiera de la empresa, ver que tan viable es, que tan sólida, que tan endeudada está, el tercer lugar sería revisar en el buró de crédito la trayectoria de los socios y la calidad moral”.

- Hace un rato comentaba usted de la baja escolaridad de los dueños de las micro empresas, este factor afecta el acercamiento de micro empresarios hacia la banca para la solicitud de un crédito, por lo que acuden a prestamistas que tal vez les cobren mayores tasas de interés, perjudicando a instituciones como BANAMEX. ¿cómo maneja esta situación BANAMEX?

“Sí esto es cierto, pero si la gente es tímida el banco no puede obligarlos a que acudan a solicitar un crédito. Además hay gente sin preparación que tiene recursos y no se cohíben, claro que las “tienditas de la esquina” estas sí acuden a los prestamistas y es un sector que definitivamente no le interesa a BANAMEX”.

- ¿entonces usted se está contradiciendo?, anteriormente mencionó que BANAMEX sí apoya a la micro empresa, ahora me menciona que es un sector que no le interesa a BANAMEX.

“Una “tiendita” no forma parte de una empresa”

—de una micro empresa comercial sí —

“Yo me refiero a la clásica tiendita de la esquina que ni siquiera paga impuestos, que es un sector informal.

Cualquier tamaño que tenga la empresa mientras esté dentro de la economía formal tiene la posibilidad de que se le dé un crédito”. Entonces el primer requisito para el otorgamiento del crédito es el estar debidamente registrado en la Secretaría de Hacienda dentro de la economía formal.

- Agradezco su atención y el que me haya hecho participe de su conocimiento del aspecto crediticio que maneja esta institución bancaria, se despide de usted Norma Alicia Alegría Ramírez, estudiante de la licenciatura de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana.

ENTREVISTA No. 2. Lic. Ricardo Guajardo; Director General del Área de Crédito de Bancomer

- Analizando estudios a través de años recientes, sabemos que la banca comercial presenta una negación de crédito a la micro, pequeña y mediana empresa ¿cual es la respuesta de Bancomer?

“En Bancomer estamos consientes de lo importante que representa este tipo de empresas para la economía nacional, y se ha esforzado por no tener una negación tan tajante a empresas que se nos acerquen con el fin de pedirnos un crédito; pero esta claro que la banca ha perdido importancia como medio de financiamiento a las empresas. La razón de esta caída de financiamiento es que nosotros como bancos consideramos alto el riesgo de prestar

en este momento, debido a un marco jurídico que nos proteja contra deudores morosos. Son esas altas condiciones de riesgo que no solamente en este banco si no en todos, lo que no permiten una apertura grande de créditos por el riesgo de que sean incobrables. La calidad de un crédito en Bancomer depende de la información disponible que se tenga de un futuro deudor y que va mas allá de sí su empresa es conocida.”

-Lic. Usted menciona que lo que podría cambiar esta situación es la aprobación de modificaciones legales que permitan contar con un marco legal que garantice la recuperación de los recursos para dar confianza de liberar créditos ¿se esta refiriendo a ley de Quiebras y Suspensión de Pagos?

“Sí; es uno de los obstáculos más importante que han impedido el desarrollo del sistema de crédito en México. Esta ley promulgada en 1942 ya no responde a la practica y a las necesidades que hay en el mercado mexicano. Es una ley que no ha evolucionado al mismo ritmo que el mercado de capitales. Las modificaciones a la ley de quiebras buscarían evitar abusos y reducir drásticamente los tiempos de resolución jurídica en los casos de problemas de liquidez o solvencia de las empresas, con el fin de mantener a salvo los derechos de los acreedores, porque algunas empresas deudoras aprovecharon las lagunas que tiene esta ley en el margen de los procedimientos jurídicos porque se alargan por tiempo no definido. Solo una ley moderna facilitaría que empresas que entran en problemas serios se puedan reorganizar. Pero que nos dice la SHCP: Que será hasta el próximo periodo de sesiones en el Congreso de la Unión cuando se podría enviar una iniciativa para modificar dicha legislación”.

- Cuando usted menciona que esta ley es uno de los obstáculos más importantes ¿cuales consideraría también de importancia?

“Bueno, ¡usted los debe de saber!. El crecimiento económico mexicano bajo, salarios reales reducidos y mayores tasas de interés así como la incertidumbre de la próxima elección presidencial, limitan la demanda de todo de tipo de crédito, sabemos que los empresarios necesitan crédito pero no le entran; y hasta que la inflación sea firmemente controlada, México batallara para desarrollar un sector de banca comercial fuerte que en este momento sigue en desventaja por el alto nivel de activos con bajos rendimientos, con utilidades mermadas, con problemas de liquidez y la necesidad potencial de recapitalizarse. El ambiente político se vuelve cada día más negativo para el sistema bancario mexicano, no olvidemos la revelaciones próximas de auditorias al Fobaproa y el riesgo incrementado por mayores reservas de pérdidas de créditos que generan especulaciones.

- Lic. abusando de su amabilidad ¿podría otorgarme los montos de financiamiento otorgado por Bancomer a las PYMES de 1998 a la fecha?

“ Mire esos datos en este momento no los tengo a la mano, pero como le comento hay una disminución de la demanda de estos considerablemente”.

- Una ultima pregunta. Por nuestra parte hemos realizado algunas entrevistas con empresarios y platicando con ellos comentan que los bancos carecen de una atención

adecuada cuando preguntan por los requerimientos necesarios para obtener un crédito.

“ Le comentaron de alguna de nuestras sucursales”.

- No específicamente, sino a nivel general.

“ Mire. Bancomer tiene la obligación de escuchar a cualquier persona que solicite una información relacionada con algún tipo de trámite para obtener un compromiso de cartera y para ello contamos con personal calificado y capacitado para dichas labores tratando de ser lo más específico y cortés sin ninguna distinción.”

2.5 CONCLUSIONES.

El principal objetivo de este capítulo fue saber si las instituciones bancarias tienen preferencia por algún tamaño de empresas y los motivos que tienen para ello. Nos pudimos percatar de que no es que los bancos tengan algún motivo contundente para negarles el crédito a las MIPYMES sino más bien, existe miedo a un riesgo "elevado", mismo que puede combatirse o disminuirse con una buena administración del otorgamiento del crédito para concedérselos.

Lo que debe cambiar es la mentalidad actual por parte de los otorgadores del crédito erradicar el mito de que, micro empresa es sinónimo de riesgo elevado, en una institución bancaria siempre existirá el riesgo pero, también factores que lo minimizan, es necesario entonces que los funcionarios bancarios se detengan a evaluar la viabilidad de la actividad económica que les permita asumir el verdadero papel de intermediarios financieros que toman riesgos para maximizar ganancias

Con la información que hemos obtenido de la bibliografía consultada y de las entrevistas realizadas se puede observar que hoy en día las instituciones se encuentran en una difícil situación de riesgo elevado, situación que se ha hecho evidente a partir de la devaluación de nuestra moneda y todos los acontecimientos consecuentes a la misma. El riesgo gira principalmente en las carteras de crédito de las instituciones bancarias ya que con la experiencia que se tuvo durante la crisis quedó demostrada su fragilidad, esta es una consecuencia clara de pérdida de la cultura del crédito misma que puede recuperarse con una buena administración de la calidad del otorgamiento del crédito, dicho concepto debe incorporarse de manera integral y permanente en todas las instituciones bancarias, más aún en las situaciones actuales y ante las exigencias del futuro.

Derivado de lo anterior, la calidad en el otorgamiento del crédito se compone de seis partes⁶:

- Atención a solicitudes.
- Recepción de solicitudes.
- Análisis del crédito.

⁶ Agustín Gutierrez López. Administración de la Calidad del Crédito. Enero 1996. Pág. 4 - 22.

- Evaluación técnica de proyectos de inversión.
- Autorización o rechazo de líneas u operaciones específicas.
- Garantías

ATENCIÓN A SOLICITUDES

El proceso crediticio tiene su inicio en el momento mismo del primer contacto con el solicitante del crédito. En este primer contacto la calidad de la atención brindada por el banco determinará la imagen que de éste quedará en él, atención que si tuvo un nivel elevado de calidad, lo hará un cliente potencial. Otro factor que incide determinantemente en la calidad de la atención a los posibles usuarios del crédito, es la real comprensión de las necesidades del solicitante.

Los créditos mal otorgados comúnmente, provienen de que el solicitante no es, ni tiene, conocedor de los productos crediticios; simplemente él requiere de recursos y lo solicita. Es a los funcionarios bancarios a quien les corresponde entender con claridad las necesidades y posibilidades, así como brindarles una buena asesoría.

Cuando no se entiende con claridad las necesidades o se desconoce el tipo o tipos de crédito que podrían ayudarle al solicitante a resolver adecuadamente sus necesidades, sin duda alguna, se terminará otorgándole un crédito que lejos de ser una solución, le agravará sus problemas y a la institución se le convertirá en cartera vencida o crédito de alto riesgo; también puede suceder que por falta de entendimiento se rechace la solicitud de un buen cliente.

RECEPCIÓN DE SOLICITUDES.

La calidad en la recepción de una solicitud de crédito es no recibirla sin que cumpla los requisitos establecidos, sin que establezca con claridad la petición del solicitante y sin que esté acompañada de la totalidad de la documentación necesaria para su estudio.

La calidad en la recepción de una solicitud se ve disminuida o deja de existir totalmente cuando se acepta a pedazos, es decir, cuando se recibe y no viene acompañada por la documentación completa que permita su análisis. Así, pueden transcurrir lapsos grandes entre el momento en que se recibe y en el que queda debidamente integrada. Es entonces cuando el tiempo transcurrido es grande y se suscitan entonces molestias, quejas, y reclamaciones por parte del solicitante del crédito. Con ello, la calidad del otorgamiento del crédito en las instituciones bancarias se ve desmeritada.

ANÁLISIS DEL CRÉDITO.

La fase del análisis de las solicitudes de crédito tiene una importancia trascendental en la calidad del crédito, contrariamente a lo que se piensa, la calidad de esta fase no solo depende de los analistas y de las herramientas que para el efecto se tengan en uso, sino también de otros elementos tales como la información del solicitante ya que cualquier crédito otorgado sin un soporte de la información mínima documental, conlleva un riesgo superior, ésta debe contener la suficiente calidad para permitir el análisis y otorgamiento del crédito, así como cumplir con requisitos de orden jurídico y validez legal.

Otra información documental es el reporte de la visita ocular al domicilio y a las instalaciones del solicitante, pues ésta permite corroborar y validar la información contenida que los solicitantes del crédito entregan en la solicitud requerida por el banco.

El análisis del crédito tiene un impacto directo en la decisión relativa al otorgamiento o rechazo del crédito solicitado. Además de la calidad de los elementos de juicio disponibles para el análisis del crédito, se requiere calidad en cada uno de los cuatro aspectos inherentes al análisis: análisis cuantitativo, análisis cualitativo, interpretación de resultados obtenidos en ambos, y la emisión del dictamen.

A efecto de mejorar el análisis cuantitativo, es necesario trabajar en la ampliación permanente de la cobertura de estos programas utilizados, reconociendo la importancia de la actualización como también de la especialización institucional en su caso. Tenemos la necesidad de diseñar herramientas informática o adecuar las existentes, tomando en consideración las características particulares de cada sector o rama de actividad económica y , dentro de éstos, los diferentes estratos o segmentos definibles conforme al tamaño de empresas y al volumen de sus operaciones, como también los nichos y segmentos de mercado de interés para el banco de que se trata.

Con relación al análisis cualitativo debe comprender el mayor número de elementos de juicio posibles en el caso particular de cada solicitante; algunos que se desprenden del análisis cuantitativo o que nos permiten validar los resultados de dicho análisis; otros relativos al propio solicitante, su situación, sus características, su evaluación y perspectivas, su entorno económico y de mercado. Todo ello de acuerdo a su ubicación, productos, clientela, insumos, relaciones bancarias y comerciales, administración, instalaciones y tecnología, cumplimiento de obligaciones fiscales, laborales, de regulación ecológica, planes de expansión y modernización, etc.

EVALUACIÓN TÉCNICA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.

Cuando el crédito solicitado tiene como destino el desarrollo de un proyecto de inversión, la evaluación técnica de éste es el elemento fundamental e indispensable para el análisis de la solicitud y la emisión del dictamen. La calidad de la evaluación técnica de un proyecto de inversión se reflejará de manera directa en la calidad del otorgamiento y posteriormente en la calidad de la cartera de créditos.

Un crédito que por diferencias en la evaluación técnica del proyecto relativo se haya otorgado con estructura y términos inadecuados, en el corto plazo será cartera con problemas y riesgo declarado superior al normal.

Dependiendo del tipo de proyecto, inmobiliario o industrial, pueden tener una relativa mayor importancia cualesquiera de los siguientes conceptos a considerar: los estudios y supuestos que sustenten el proyecto (mercado, abasto de insumos, costos, clientes potenciales, canales de distribución, etc), programas y proyectos de inversión, producción, ventas, pero definitivamente de los conceptos anteriores el de mayor relevancia e imposible pasarlo por alto es el volumen de los recursos propios que debe aportar la empresa

solicitante para el desarrollo del proyecto, es decir, la capacidad económica de la empresa solicitante del crédito.

AUTORIZACIÓN O RECHAZO DE LÍNEAS U OPERACIONES ESPECÍFICAS.

La etapa final del otorgamiento del crédito es la etapa de la toma de decisiones. Algunos aspectos que inciden mayormente en la calidad de la autorización del crédito es la asignación de facultades para las autorizaciones del crédito ya que fortalece la facultad de una adecuada toma de decisiones. Estas facultades deben corresponder a funcionarios con amplios conocimientos y experiencia en materia de crédito, ello implica el análisis racional y objetivo de todos los elementos de juicio disponibles, tanto los que aporta el analista del crédito y la información documental, como los que provienen de los conocimientos y experiencia laboral del dictaminador del crédito.

Derivado de lo anterior tenemos algunos aspectos generales de importancia, que intervienen en la toma de decisiones:

- Experiencia, predisposición a la investigación, creatividad, sensatez en sus juicios y capacidad para planificar adecuadamente su trabajo;
- conocimientos contables que le permitan interpretar con claridad todos los elementos integrantes de los estados contables;
- conocimiento de las técnicas de análisis a través de estados comparativos, índices, porcentajes y relaciones, y ;
- conocimiento de la situación y las posibilidades del comercio, la industria y el mercado en general.

GARANTÍAS

La administración del crédito, como son la calidad, la seguridad y la rentabilidad. La formalización de líneas y operaciones específicas es una fase del proceso crediticio en cuya atención se aprecian mayores niveles de descuido, ello ha propiciado la existencia de una bomba de tiempo en las carteras de crédito que de llegar a estallar pondría a cualquiera de ellas en una precaria situación financiera e incluso, posiblemente hasta en situación de quiebra técnica.

Algunas de las deficiencias que con mayor frecuencia se presentan en la formalización de líneas y operaciones específicas son:

Deficiencias en contratos y pagarés:

Es en la elaboración y utilización de contratos y pagarés en donde se registra la mayor incidencia de deficiencias, que entre otras son:

- Borraduras y enmendaduras en los contratos y pagarés.
- Elaboración y suscripción de pagarés distintos a los consignados en los contratos de crédito o en términos discrepantes con los mismos.
- Términos y condiciones con diferencias entre lo consignado en el contrato o pagaré original y la copia en poder del acreditado.

- Nombre o razón social del acreditado con diferencias respecto a su denominación legal, consignada en actas constitutivas o actas de nacimiento, según se trate de personas morales o físicas.
- Contratos y pagarés en los que se deja en blanco el domicilio del acreditado o se consigna un domicilio que no corresponde.

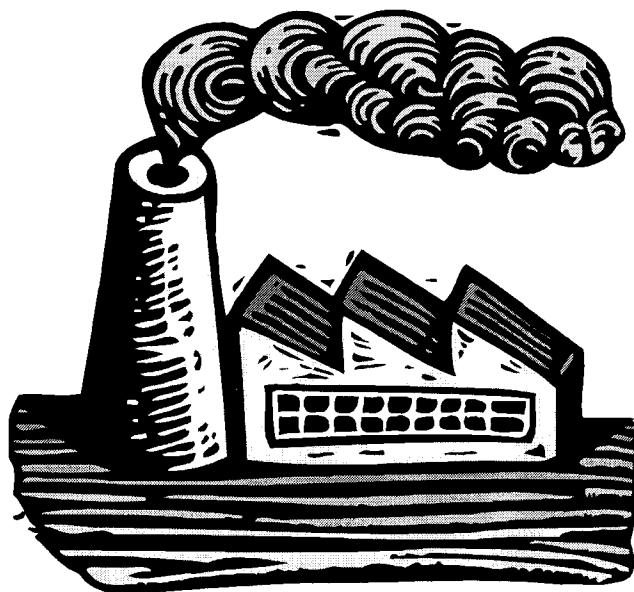
Deficiencias en materia de garantías y avales:

Errores y omisiones en el nombre o razón social del garante o avalista.

- Con respecto a garantías, descripción parcial o errónea o sin verificación de: gravámenes, valores actualizados, facultades y poderes del otorgante.
- Relaciones patrimoniales que incluyen bienes inmuebles sin verificación de la propiedad y de la existencia de gravámenes.
- Garantías fiduciarias con limitaciones o deficiencias jurídicas en su instrumentación o en la del propio fideicomiso.
- Garantías inmobiliarias otorgadas por personas físicas, existiendo limitaciones de dominio.

CAPÍTULO III

LA MIPYME



MIPYME; FACTORES DETERMINANTES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

JUNIO 2000

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años la economía mexicana ha experimentado un proceso de cambios, caracterizados por una apertura decidida a la competencia exterior; lo que implica lograr una integración a una economía mundial en profunda y acelerada transformación, en donde el sector productivo del país, demanda una verdadera capacidad de competencia que le permita integrarse al nuevo contexto económico. Ante esta nueva perspectiva, el desarrollo eficiente de la micro, pequeña y mediana empresa adquiere una mayor relevancia, porque en gran medida la actividad económica de México se lleva a cabo a través de la operación de este sector de empresas, que se han constituido como la célula básica del tejido productivo nacional.

En este orden de ideas, este capítulo analiza el concepto de la micro, pequeña y mediana empresa, su clasificación, su importancia dentro de la economía nacional y los principales problemas con los cuales se han venido desenvolviendo.

3.1. EL CONCEPTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, venderlos y obtener un beneficio. Son formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios; combinan capital trabajo y medios de producción para obtener un bien o servicio destinado a satisfacer la diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores.

En la empresa se materializan: la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción; además promueve el crecimiento y desarrollo, porque el construir un negocio provoca la compra de terreno, muebles, equipo, materias primas, etc., pero también es oferta porque genera producción y ésta a su vez, promueve el empleo.

El definir a la micro, pequeña y mediana empresa varía de persona a persona, y de criterios cuantitativos y cualitativos esto presenta un asunto relativo a las normas que deben aplicarse para determinar el tamaño de la empresa; por ejemplo:

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), que se ha hecho cargo de los programas de promoción de la empresa micro, pequeña y mediana, han acordado definir las con un criterio cuantitativo del siguiente modo¹:

- *Micro empresa*: se refiere a las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 110 salarios mínimos.
- *Empresa pequeña*: Ocupa entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 1,115 salarios mínimos.

¹ NAFIN. La Industria Micro, Pequeña y Mediana ante el TLC. El Mercado de Valores. Num. 10 Octubre de 1994

- *Empresa Mediana*: Ocupa entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 2,010 salarios mínimos.

La Comisión Economía para América Latina (CEPAL) define a las empresas micro, pequeñas y medianas con un criterio cuantitativo del siguiente modo². Cuadro 1.

Nivel de Empresa por Personal Ocupado		
Micro	Pequeña	Mediana
Entre 1 a 5 empleados.	Entre 5 y 49 empleados.	De 50 a 250 empleados

Cuadro 1

Nacional financiera (NAFIN) proporciona una nueva clasificación por tipo de rama que queda de la siguiente manera³. Cuadro 2.

Tipo de Actividad	Nivel de Empresa por Personal Ocupado		
	Micro	Pequeña	Mediana
Industrial	De 1 hasta 30 personas.	De 31 hasta 100 personas.	De 101 hasta 500 personas.
Servicios	De 1 hasta 20 personas.	De 21 hasta 51 personas.	De 51 hasta 100 personas.
Comercio	De 1 hasta 5 personas.	De 6 hasta 20 personas.	De 21 hasta 100 personas.

Cuadro 2

Otro criterio para diferenciar a la micro, pequeña y mediana empresa es la que propone C. Acosta Montes de Oca⁴. Cuadro 3.

² <http://www.cepal.org/>

³ *El Financiero*. Lunes 1 de febrero de 1999. No 5026. P. 11

⁴ Joaquín Rodríguez Valencia *Como Administrar Pequeñas y Medianas empresas* Editorial Ecafsa 1998 p.78

Criterio Cuantitativo	Nivel de Empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
Volumen anual de ventas	110 veces salario mínimo.	1,115 veces salario mínimo.	2,010 veces salario mínimo.
Personal ocupado	De 10 hasta 50 personas.	De 51 hasta 100 personas.	101 hasta 250 personas.
Criterios Cualitativos	Nivel de Empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
Tecnología	Manual.	Semi automatizada.	Automatizada con maquinas sin mucha vanguardia.
Tipo de producción	Fabricación individual o en miniseries.	Pequeñas series o fabricación individual con valor agregado.	Series de tamaño considerable en un solo día con valor agregado.
Capacidad administrativa	Débil.	Media.	Considerable.
Jerarquía	Propietario (ningún otro).	Jerarquía intermedia (supervisor).	Jerarquía superior intermedia y supervisor.
Estructura	Muy rudimentaria.	División de trabajo con funciones específicas.	Especialistas y subordinados en funciones específicas.
Utilización de ganancias	Consumo personal.	Acumulación de capital.	Acumulación de capital.
	Capital de trabajo.	Capital de trabajo fijo.	Capital de trabajo fijo. Inversiones en otro Rubros.

Cuadro 3

Son las condiciones económicas y sociales de cada país las que determinan el criterio que debe tomarse en cuenta para dar configuración al concepto de la micro, pequeña y mediana empresa; sin embargo, todas estas categorías y características ayudan a tomar una visión más clara. Lo más importante, no es en sí partir de una definición, ó aspecto exclusivamente doctrinario, sino apreciar la importancia y atención que merece este tipo de empresas.

3.2 PERFIL DE LA EMPRESA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.

La micro, pequeña y mediana empresa constituye, hoy en día el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales, enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los

servicios, y al alto nivel de perfección logrado. Para exponer mejor el relieve de los peligros y oportunidades que se alzan al paso de la micro, pequeña y mediana empresa, es necesario describir su perfil actual; por ello a continuación se presentara un estudio de los valores y actitudes de la empresa en México⁵. Cuadro 4 .

FACTORES	RESULTADOS
Estructura	• Los criterios para establecer el tamaño de una empresa en México están muy influenciados con la inflación ya que cambia los valores financieros o de ventas con demasiada rapidez. • En empresas micro, pequeñas y medianas la estructura orgánica es familiar.
Tecnología	• La mayor parte de los empresarios utiliza sistemas de producción tradicional; 40% aplica procesos automatizados.
Tipo de dirigente	• En su mayoría el director es un hombre arriba de los 35 años y es empresario por herencia.
Medio ambiente	• Su medio es complejo y sostienen relaciones dependiendo del tamaño de empresa con otras organizaciones: proveedores, clientes ó asociaciones.
Valores y Objetivos	• Para la mayoría de los directores, el objetivo principal es maximar las utilidades. Los procedimientos administrativos son sumamente personalizados, es decir consisten en la vigilancia estrecha sobre las operaciones. • La toma de decisiones es centralizada y la ejecución la realizan jefes de área, a quienes se les responsabiliza por los resultados obtenidos.
Crecimiento y Planeación	• La mayoría de las empresas han crecido en los últimos años. • Por lo que se refiere a la planeación estratégica es casi inexistente.
Administración de personal	• El reclutamiento, selección, contratación y capacidad se aplican con informalidad.
Medios de información	• Lo relevante en cuanto a productos y tecnología se obtienen mediante platicas con colegas, revistas e información de clientes.

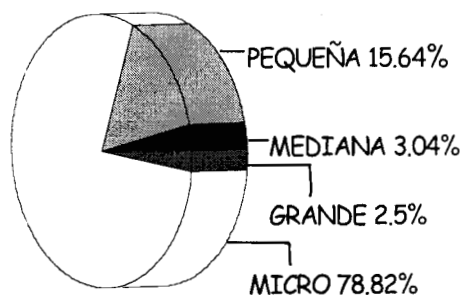
Cuadro 4

⁵ Joaquín Rodríguez Valencia. Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. Editorial Ecafsa. 1998, p. 48.

3.3 IMPORTANCIA ECONOMICA .

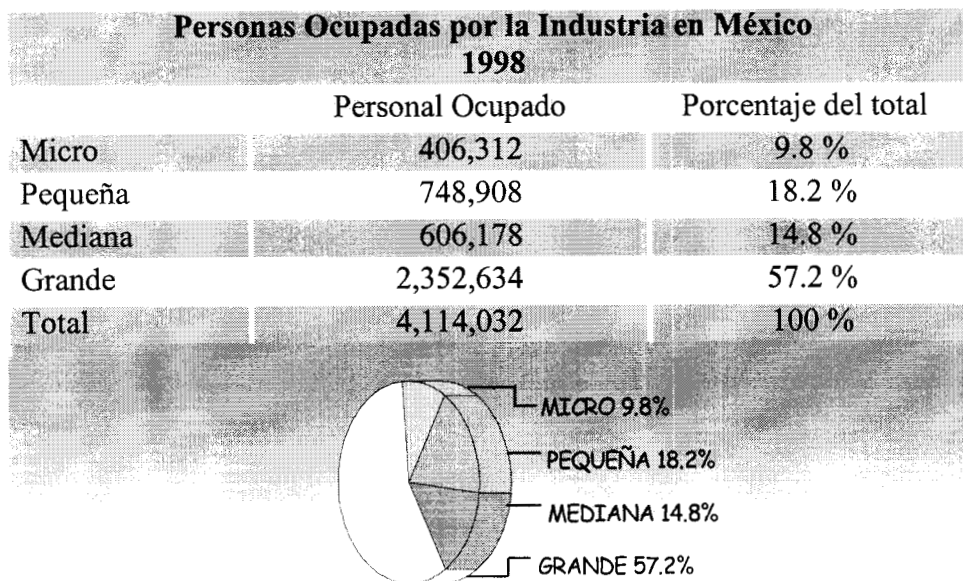
La micro, pequeña y mediana empresa está presente en casi todas las actividades productivas del país; se caracterizan por una gran diversidad de actividades y operaciones en todo el terreno nacional. Su impulso es fundamental para el crecimiento de la economía por su capacidad en la generación de empleos con relativamente medianos niveles de inversión y por el hecho de que representan, en su conjunto el 97.5 % del total de los establecimientos industriales y generan el 42.8 % del personal ocupado⁶. Esquema 1 y 2.

Establecimientos Industriales en México 1998		
	Número de establecimientos	Porcentaje del total
Micro	100,062	78.82 %
Pequeña	19,853	15.64 %
Mediana	3,861	3.04 %
Grande	3,165	2.50 %
Total	126,941	100 %



Fuente: SECOFI; Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional.

Esquema 1



Fuente: SECOFI; Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y Desarrollo Regional.

Esquema 2

⁶ NAFIN. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. El Mercado de Valores. Num. 1. Enero de 1997.

Así mismo, de este conjunto de negocios 57% son empresas dedicadas al comercio 31% a los servicios; 11% al sector manufacturero y el 1% a la industria de la construcción.

Como es natural, la concentración económica y población en pocas entidades federativas del país es un patrón que se refleja en la localización de estas empresas: 61% de los establecimientos se ubica en el Distrito Federal, Jalisco, Estado de México, Nuevo León, Guanajuato, Puebla y Veracruz⁷.

La micro pequeña y mediana empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica; podemos decir que este tipo de empresas han sido una gran oportunidad a través de la cual los grupos en desventaja económica han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. Igualmente hay que anotar que la micro pequeña y mediana empresa nos ofrece la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

IMPORTANCIA SOCIAL.

La importancia de la micro pequeña y mediana empresa en cualquier país, no importando el grado de industrialización, no solo es de carácter económico sino también de orden social.

La micro pequeña y mediana empresa al incorporar fuerza de trabajo al sector manufacturero, procedente del agro mexicano contribuye, por una parte a incrementar a un rango social distinto a este sector de desocupados o semiocupados debido a la capacidad de compra que les proporciona el salario de este tipo de empresas. Por otro lado contribuyen a crear y capacitar la mano de obra en una nación en proceso de constante cambio que busca una estructura industrial más compleja a niveles con que cuentan los países desarrollados.

La micro pequeña y mediana empresa contribuye a elevar el nivel de ingresos de la población, al crear un mecanismo redistributivo de propiedad entre parientes y amigos que son quienes forjan una idea e inician una actividad industrial en pequeña escala. De esta manera, esta clase de empresarios son un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, ahorros que de otra manera permanecerían ociosos.

La micro pequeña y mediana empresa constituye una escuela empírica, por que en ella se realiza la formación directiva que requiere forzosamente un país para mejorar su sistema administrativo – productivo para una sólida y pujante industria.

3.4 PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Ventajas y desventajas de la Micro, pequeña y Mediana Empresa.

No cabe duda que las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una serie de ventajas para un país, ya que tienen capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano;

⁷ Oscar Espinosa Villarreal. El impulso a la Micro , Pequeña y Mediana Empresa. Editorial Fondo de Cultura Económica. P. 22.

facilitar una mejor distribución del ingreso a los segmentos de la población de bajos recursos, tienen flexibilidad y capacidad de satisfacer demandas de consumo interno de los grupos medios, de empresas grandes, así como la demanda del sector público, y son flexible para el manejo de los costos frente a las escalas de producción.

Con la apertura del tratado de Libre Comercio y el proceso especulativo devaluatorio de 1994 – 1995 el deterioro de las empresas industriales paso por un proceso difícil de reestructuración. Con la apertura comercial, las importaciones en el país aumentaron, provocando una dura competencia para la producción local que tenía que enfrentar a la competencia externa con mercancías importadas en términos de precios más baratos y de mejor calidad nacional. Por lo que una gran cantidad de empresas micro, pequeñas y medianas cerraron definitivamente debido a la insuficiencia de recursos y falta de capacitación, mientras que otras cerraron provisionalmente en espera de mejores condiciones para volver a operar. Ante este panorama las empresas micro, pequeñas y medianas dejaron ver sus desventajas que obstaculizan su desarrollo, ante sus competidores extranjeros⁸:

- Falta de estudios de pre-inversión que impiden una falta de comprensión de las principales variables como mercado, tecnología, costos, localización, y financiamiento para evitar falsas especulaciones.
- Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil, ocasionada por desconocimiento de métodos, trámites complicados y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de interés razonables.
- Escasez de mano de obra calificada que eleva los costos y retarda parcialmente la productividad; esto se suma a una deficiente supervisión que repercute en una mala calidad de los productos.
- Escasez de bienes de capital; el país no cuenta con recursos ni con tecnología suficiente para generar bienes de capital; esto obliga a importaciones, fugas de divisas, dependencia tecnológica, limitación de producción y estructura industrial desequilibrada.
- Escasez de recursos económicos, que provoca una limitación en la expansión del mercado. Esto es aprovechado por empresas con suficientes recursos que absorben o detienen el desarrollo.
- Factores Institucionales. La micro pequeña y mediana empresa representan una mínima parte dentro de las decisiones, respecto de las políticas y mecanismos de acción que adoptan las asociaciones industriales. Tal situación provoca que sus problemas se planteen y se resuelvan de manera independiente, encontrándose en una posición de desventaja ante la fuerza de las grandes empresas.

⁸ Tello Villagran, Pedro. La Pequeña Mayoría; Reflexiones Acerca de su Estado Actual en Micro y Pequeña Empresa en México. P.18.

- **Inflación.** La incidencia del proceso inflacionario, en el aumento de los precios y costos de producción, ha provocado que las limitaciones de una pequeña producción dificulten la absorción de ganancias. Cabe mencionar que aquellas empresas que presentaban un pasivo fijo en moneda extranjera, en el momento de la devaluación se vieron afectadas en su deuda y en su relación respecto de sus proveedores así como en su propio mercado de consumo.
- **Administración.** Uno de los problemas de mayor importancia al que debe enfrentarse y resolver la micro, pequeña y grande empresa es su incapacidad en la administración. En sí este tipo de empresas cuentan con un administrador, que no es especialista. Esta deficiencia no les permite implantar una adecuada función administrativa y de gestión en sus operaciones. Sin una capacitación adecuada para administrar las empresas, nada puede garantizar el éxito de las mismas.

En general las empresas micro, pequeñas y medianas enfrentan tres problemas fundamentales que dan pauta a otras deficiencias:

1. La Cultura Empresarial.
2. Los Aspectos Financieros.
3. Los Aspectos del Entorno en donde se Desarrollan.

1. El problema de la Cultura Empresarial.

Un problema que sin duda influye principalmente en las empresas micro y pequeñas es el de la falta de cultura empresarial con que cuentan los empresarios y que repercute en la gestión administrativa de sus operaciones.

El Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática en el año 1997 elaboró un estudio llamado la Micro, Pequeña y Mediana empresa⁹, revelando que solo 13.6 % de los microempresarios, el 42% de los pequeños y el 55.4% de los medianos empresarios a nivel nacional terminaron su carrera profesional.

El 54% de los microempresarios, el 73% de los pequeños y el 94% de los medianos conoce las leyes y reglamentos que norman el funcionamiento de su negocio. De aquí se desprende que los principales problemas que encontraron los microempresarios para realizar los trámites de alta de sus negocios, fueron los trámites legales y fiscales.

⁹ <http://www.inegi.gob.mx/> 1997.

El 14% de los microempresarios, el 41% de las empresas pequeñas y el 87% de las medianas tienen una clara noción de los criterios técnicos para fijar los precios de los productos o servicios que proporcionan o producen. Cabe hacer mención que del 47% de las microempresas, el 77% de las pequeñas y el 98% de las medianas lleva registros contables de sus ventas.

En promedio el 41% de los microempresarios, el 69% de los pequeños y el 81% de los medianos empresarios muestran gran interés en recibir capacitación pero no saben en que área y no disponen de capital para invertir en ello.

Reflexionando los datos anteriores, pareciera ser que los empresarios de menor tamaño se resisten a cambiar. La actitud por parte de estos empresarios es muy pasiva ante la apertura de la economía mexicana, no se interesan en cambiar y modificar sus estrategias, ante los retos que demanda la apertura comercial. Temen asociarse, y menos con accionistas extranjeros, ya que consideran que pueden perder su patrimonio, pero nos encontramos ante una economía abierta sin subsidios, y con una mayor competencia, sin embargo estos empresarios no comprenden el nuevo entorno económico y se resisten a adaptarse a las condiciones actuales, provocando que las formas de administrar su empresa siga igual.

Partiendo de esto *Pedro Tello* afirma que “la oferta de los cursos de capacitación empresarial debe iniciarse sobre la base del reconocimiento de las diferencias en los grados de escolaridad prevalecientes en la comunidad empresarial”¹⁰. Es decir se debe analizar el marco de referencia de cada uno de los empresarios para, así poder aplicar mejor los métodos de enseñanza y tener un resultado favorable en los cursos.

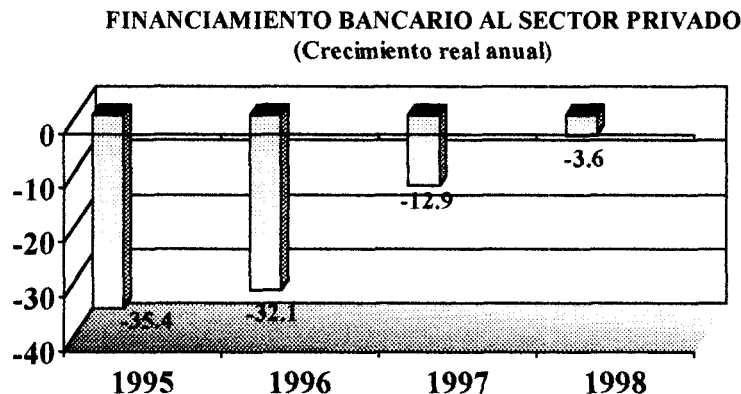
2. El problema del Financiamiento.

La situación de la industria nacional ha pasado por momentos y circunstancias difíciles a lo largo de los últimos tres años. La profundidad de los problemas y la magnitud del deterioro productivo aunado a la falta de crédito obligaron a replantear no solo la forma en la que tradicionalmente operaron las empresas.

En México es una realidad que “el crecimiento real del financiamiento otorgado al sector privado ha pasado de una tasa negativa de 35.4% en 1995 a otra de menos 3.6% en promedio de 1998. El crédito total, incluyendo al de la banca de desarrollo, apenas representa 35.5% del Producto Interno Bruto, y se encuentra prácticamente a la mitad de lo que se había registrado en 1994, esto es, 61.4% del Producto Interno Bruto (PIB)”¹¹. Esquema 3.

¹⁰Tello Villagran, Pedro. La Pequeña Mayoría; Reflexiones Acerca de su Estado Actual en Micro y Pequeña Empresa en México. P.24

¹¹ Luis Fabre Prudena. El Financiero. Viernes 19 de febrero de 1999. No 5044. P. 22A



FUENTE: SHCP

Esquema 3

De esta forma y a pesar de los controles aplicados en las políticas monetaria y fiscal, persisten diversos factores que afectan de manera determinante la reactivación del financiamiento, que permita el acceso de crédito a empresarios para obtener bienes de capital con alto grado tecnológico e instar programas de capacitación. “Antes los bancos estaban dispuestos a darle préstamos directos a una compañía de mediana reputación, ahora no, sólo se selecciona a compañías sólidas, con gran prestigio, que tiene una fuente de repago muy bien identificada como un contrato de exportación o proyecto donde hay socios extranjeros”¹²

Bajo este contexto buscamos la otra cara de la moneda y se decidió aplicar una encuesta regional a los micro, pequeños y medianos empresarios con el objetivo de analizar la percepción actual que estos tienen sobre los aspectos relacionados con el otorgamiento de crédito. A continuación se expondrán los resultados del estudio realizado:

Para elaborar el diagnóstico se obtuvieron 45 encuestas de 57 empresas visitadas bajo un muestreo aleatorio estratificado y se realizó una distribución muestral de proporciones por tipo de inferencias a determinar.

Se utilizó un cuestionario tipo de 16 preguntas (ver anexo 2), que fue aplicado en las Delegaciones Iztapalapa, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Atzacapotzalco, Cuauhtémoc, y en los municipios de ciudad Nezahualcóyotl y de Naucalpan. Cuadro 5.

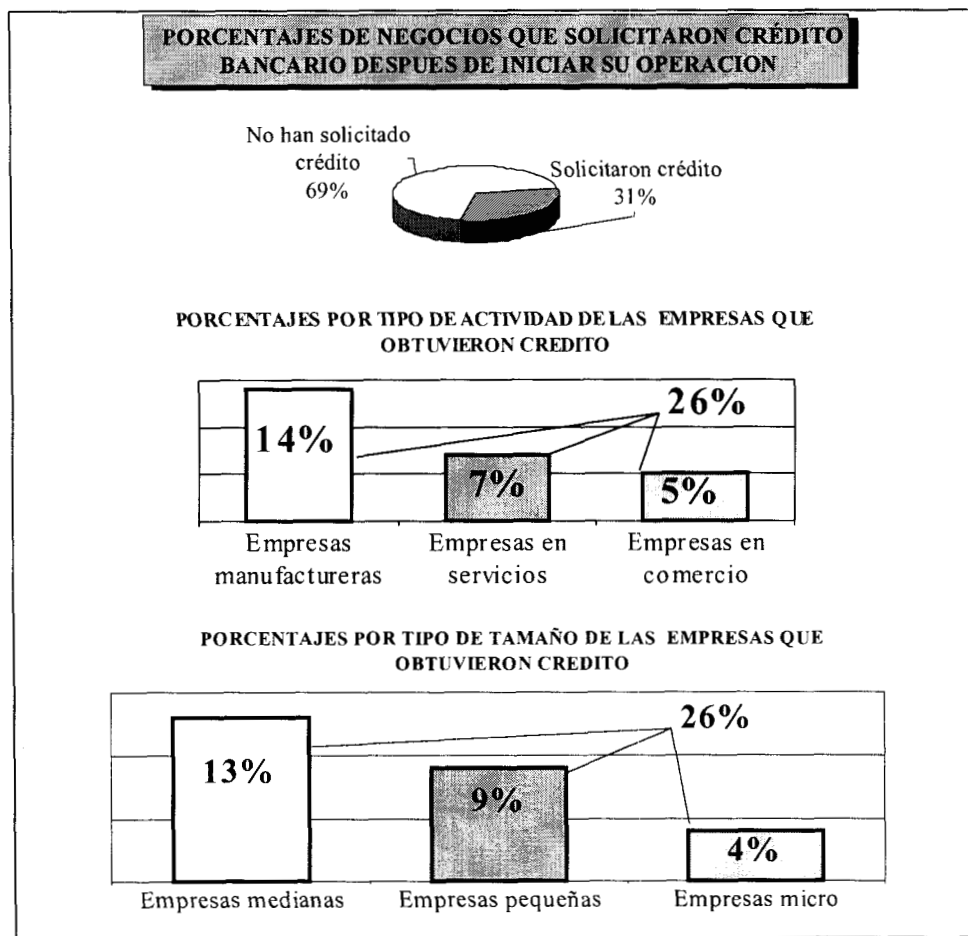
¹² Alicia Salgado. El Financiero. Miércoles 24 de marzo de 1999. No 5077. P. 5.

Zona	Empresas visitadas	Encuestas recibidas
Delegación Iztapalapa	28 empresas	22 encuestas
Municipio de Nezahualcóyotl	9 empresas	6 encuestas
Delegación Cuauhtémoc	7 empresas	4 encuestas
Delegación Atzacapatzalco	5 empresas	5 encuestas
Municipio de Naucalpan	5 empresas	5 encuestas
Delegación Gustavo A. Madero	2 empresas	2 encuestas
Delegación Iztacalco	1 empresa	1 encuesta
Total	57 empresas	45 muestras

Cuadro 5

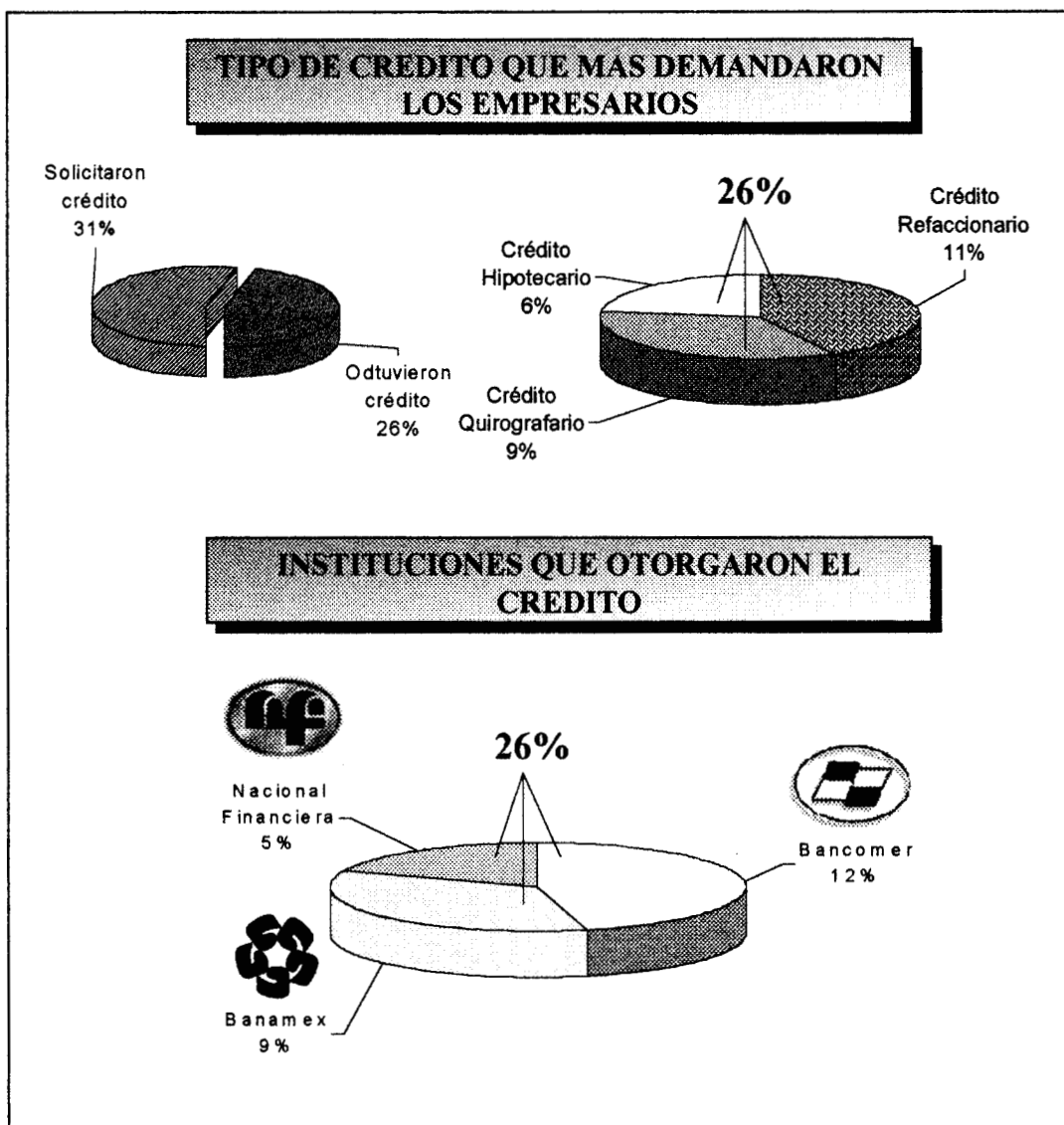
Hay que hacer notar que 100% de las empresas encuestadas están en zona urbana y para diferenciarlas según su rama y tamaño se utilizó el criterio de clasificación de empresas de Nafin. De las empresas que conforman la muestra el 67% son micro y pequeñas empresas y el restante 33% corresponde a medianas.

De acuerdo al 100% del muestreo realizado el 31% de los empresarios ha solicitado recientemente crédito bancario y solo el 26% lo obtuvo. De este 26% de empresas que obtuvieron crédito, el 14% son empresas dedicadas a la manufactura, el 7% a los servicios y el 5% al comercio. El porcentaje mayor de crédito fue adquirido por empresas pequeñas y medianas; las empresas micro fueron las que menos financiamiento adquirieron. Esquema no 4.



Esquema no. 4

Así mismo de este 26% de empresas que obtuvieron financiamiento bancario, 11% obtuvieron crédito refaccionario, 9% crédito quirografario y 6% crédito hipotecario; los bancos que otorgaron estos créditos fueron BANCOMER con un 12%, BANAMEX con 9% y NACIONAL FINANCIERA con tan solo 5% de crédito aprobado. Esquema no 5.



Esquema No 5

En nuestro muestreo los empresarios prefieren acudir a la Banca Comercial más que a la Banca de Desarrollo para satisfacer sus necesidades de recursos. Al preguntarles el porque de la preferencia comentaron que prefieren acudir a las instituciones en donde tienen sus cuentas de cheques y sus tarjetas de crédito; es decir, donde ya los conocen y ellos conocen.

Las empresas destinan la mayor parte de sus recursos vía crédito a la compra de maquinaria y materia prima, destinando muy pocos recursos para programas integrales de capacitación de empleados, sin los cuales difícilmente se puede llegar a la

optimización de los procesos, elevar la productividad, abatir costos y mejorar la calidad de los productos; elementos básicos para concebir una industria competitiva que busca alternativas del mercado exterior.

Como pudimos observar existe un 5% de empresarios que solicitaron crédito y sin embargo no lo obtuvieron. De este 5%, el 3% de empresarios fueron de tamaño micro y el restante 2% de tamaño pequeño. Las razones de la negativa de dicho financiamiento fue una debilidad de proyecto presentado que contenía gran riesgo financiero y posiblemente no reeditaría buenas ganancias. El impacto de los empresarios ante esta negativa de crédito es considerable porque argumentaron que jamás volverían acercarse a un banco para solicitar préstamos.

Ahora bien, analizando las razones por las cuales el 69% de la muestra de empresarios no ha solicitado crédito actualmente, varía por el tamaño de negocio pero, en general las altas tasas de interés y la complejidad de requisitos son el principal obstáculo para no solicitarlo. Cuadro 6.

Razones	Razones por las cuales los empresarios no solicitaron crédito		
	Micro	Pequeña	Mediana
Altas tasas de interés	4%	6%	9%
Complejidad en requisitos	3%	4%	5%
Temor de no poder pagar	7%	3%	1%
Falta de garantías	5%	4%	2%
No ha sido necesario	8%	5%	3%
Total	27%	22%	20%
Gran total	69%		

Cuadro 6

Las empresas microindustriales son las que menos financiamiento solicitan; al preguntarles porqué, contestaron que no es que no lo requieran, si no que se abstienen de pedir préstamos bancarios por miedo a perder su patrimonio debido a las altas tasas de interés y prefieren recurrir a préstamos de amigos, parientes ó seguir laborando con lo que ellos cuentan.

Las empresas pequeñas y medianas son más sensibles a solicitar crédito por montos más grandes que los que solicitaría un microempresario, por que las expectativas de

dimensión son mucho mayores que las de una microempresa, pero a mayores préstamos mayores tasas de interés; de ahí se entiende por que las tasas de interés y la mayor complejidad de requisitos sean la causa mayor por las que el 22% de los empresarios pequeños y el 20% de los medianos no obtienen por solicitar crédito bancario.

Cabe hacer mención que una vez terminado el llenado de la encuesta por parte de un empresario se discutía sobre su opinión respecto a los problemas que él identificaba con respecto al financiamiento y de esta manera se elaboró una minuta de la problemática que observa un empresario mexicano en lo referente al financiamiento:

- Faltan instituciones que avalen y apoyen nuevos proyectos, así como una cultura del riesgo en las inversiones. En general, los criterios que se aplican para otorgar financiamiento son inadecuados.
- La mayoría de los esquemas de financiamiento están diseñados para atender las necesidades de empresas grandes.
- En la banca, se carece de especialistas que entiendan cabalmente las necesidades y condiciones de las empresas pequeñas. Por ello los trámites para la obtención de apoyos financieros son excesivos, al igual, que el tiempo de espera.
- Se carece de esquemas competitivos para financiar proyectos de exportación y mejoras en la producción.
- Existe en los empresarios, un gran temor ante la inestabilidad de tasas de interés, tipo de cambio y políticas de la banca.

3. El problema del entorno.

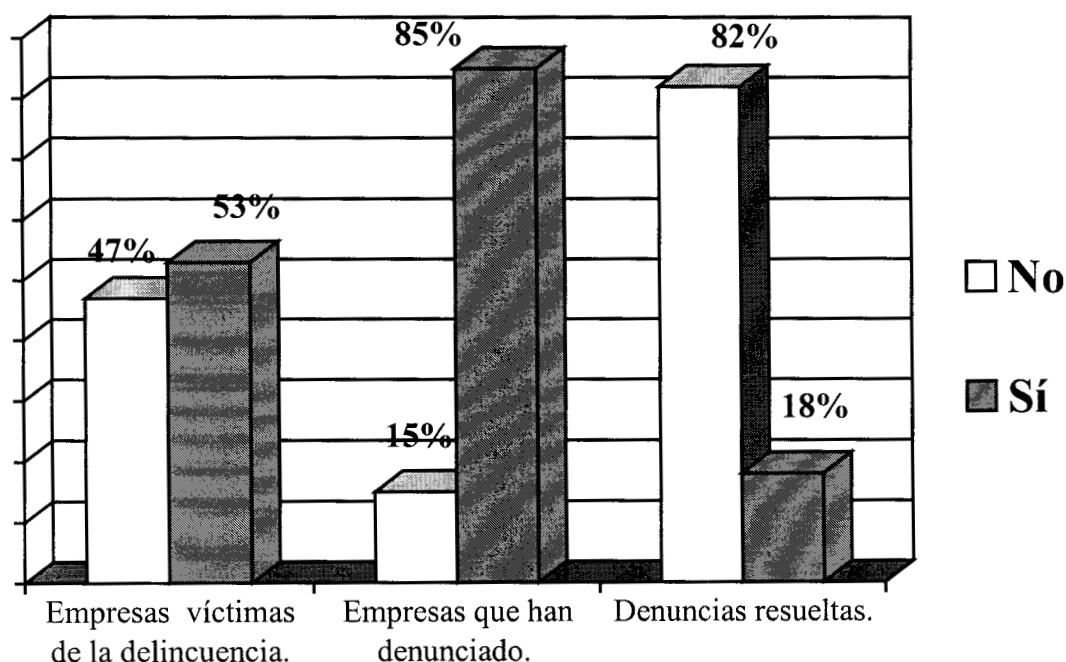
Los problemas de la cultura empresarial y del financiamiento al sector privado así como de sus consecuencias son problemas relacionados con el entorno en el cual se desempeñan las empresas. Entorno que se describe de la siguiente manera.

En México se ha apostado demasiado a los capitales extranjeros y a los mercados de exportación y se ha mantenido en el descuido el fortalecimiento del mercado interno lo que amenaza con dismantelar las capacidades productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales. No existe coordinación entre las diferentes Secretarías e Instituciones Gubernamentales, lo que ocasiona que los empresarios deban dedicar tiempo excesivo a atender inspecciones y auditorías diversas durante todo el año

La inseguridad pública juega un papel determinante en la competitividad de las empresas ya que les provoca grandes costos y pérdidas. Prueba de ello es la reciente encuesta que elaboró la Confederación Patronal de la República Mexicana

(COPARMEX)¹³, que de una muestra de 152 empresarios el 53% ha sufrido robos ya sea en sus instalaciones o en sus entregas. Esquema 6.



Esquema 6

Consecuencia de lo anterior es que la inseguridad se convierte en un gasto adicional de las empresas que podría emplearse en la capacitación de sus empleados en procesos productivos.

Otro problema de entorno es la falta de claridad en los programas económicos y la preferencia otorgada a las importaciones provocan que las cadenas productivas se rompan en perjuicio de las empresas más pequeñas. No existe un sentido de la responsabilidad en los funcionarios públicos, por errores o por falta de continuidad en sus actividades.

La carga fiscal es excesiva y desalienta la formación de nuevas empresas, al mismo tiempo que ahoga las ya establecidas al aumentar sensiblemente su estructura de costos.

No existe una estructura fiscal diferenciada que dé tratamiento específico a las empresas de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica. Los

¹³ COPARMEX-ENTORNO publicación mensual editada por la Confederación Patronal de la República. No 130. Junio 1999.

esquemas fiscales se aplican igualmente para empresas grandes que para las pequeñas.

3.5 CONCLUSIONES

Como se observa la problemática del financiamiento al sector privado va más allá de su contracción actual y no es de un tiempo a la fecha. Así lo pone de manifiesto este conjunto de empresarios que accedieron a llenar el formato de preguntas, quien en su mayoría al momento de recibirlas mostraba desconfianza y cierta negativa que desmoralizaba nuestro trabajo pero que no impidió que continuáramos realizándolo; aunque se nos rechazara la encuesta, el personal de vigilancia nos negara al dueño de la empresa ó se nos hiciera hacer varias visitas al mismo negocio, que por poca importancia ó por falta de tiempo demoraba para entregarla; aunque también debemos de reconocer que existieron empresarios que mostraron interés en el trabajo realizado y una vez que terminara nos hicieron saber que les agradaría contar con un duplicado; de cualquier modo muchas gracias a todos aquellos empresarios que nos prestaron un instante de su tiempo.

No obstante consideramos a México como un país con grandes potenciales y desafíos. El proceso de Globalización acelera su desarrollo económico y debemos prepararnos para hacer frente a esa apertura, manteniendo un perfil competitivo en todos los aspectos. No hay que perder de vista que si *“hacemos mejor lo que hacemos, tenemos que ser mejor de lo que somos*. Tenemos la gente, tenemos el potencial, hay que dar la oportunidad de formación y seguir dando la credibilidad para las inversiones.

CONCLUSIONES

México vive una de las peores épocas de su historia contemporánea caracterizada por una banca excesivamente selectiva, en espera de un mejor marco jurídico y de un entorno económico-político más favorable.

La reducción en el otorgamiento del crédito se debe a que los bancos no se encuentran en condiciones de volver a prestar con los mismos criterios utilizados en el pasado, en tanto que las empresas buscan limitar el endeudamiento bancario al máximo ante su elevado costo y las crecientes exigencias de un banco.

La falta de un modelo legislativo que asegure la recuperación del crédito ha sido abordada en múltiples ocasiones por los dueños de los bancos. Debe haber certidumbre en las condiciones de contratación, sobre todo en lo relacionado con el ejercicio de las garantías para crear un ambiente propicio para que sea posible transformar con eficiencia el ahorro en crédito.

La demanda de los banqueros se concentra en la iniciativa de la Ley Federal de Garantías de Crédito y la Ley de Concursos Mercantiles que buscan incorporar los bienes muebles a la gama de garantías que se pueden otorgar para la obtención de un crédito y prevé mecanismos que hacen expedita su ejecución en caso de incumplimiento en el pago y una mayor agilidad en los plazos para asegurar las garantías.

La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos considera que en sus términos actuales inhibe la asignación de créditos. Para los banqueros es necesario replantear reformas que excluyan toda posibilidad de abuso por parte de los deudores y se otorgue certeza y equidad de las partes.

Creemos que la solución a la reactivación del crédito no se encuentra solo mecánicamente en el desarrollo de una nuevos productos financieros, o en la apertura de nuevas instituciones financieras especiales. Además de cambios o innovaciones en los productos ó en instituciones se requiere cambiar la mentalidad actual de los que lo componen, para que no sólo tomen sus decisiones crediticias a la existencia de garantías adecuadas, sino que también se detengan a evaluar la viabilidad de la actividad económica que les permita asumir el verdadero papel de intermediarios financieros que toman riesgos para maximizar ganancias. Se necesita, pues, una mentalidad de los banqueros modernos y una mayor mentalidad empresarial entre los deudores potenciales ya que en la mayoría de las veces en las MIPYMES hace falta el espíritu empresarial que contrarreste la ausencia de métodos modernos de gerencia, de una falta de visión hacia la demanda y de una ausencia de controles de calidad.

Cuanto mayor sea la convicción entre los banqueros para aceptar el reto de enfocar creativamente sus esfuerzos hacia este segmento del mercado y cuantos mas empresarios enfrenten el desafío de cambiar, innovar e introducir los ajustes necesarios en sus empresas a fin de ser viables y competitivas, se habrá logrado la accesibilidad a fuentes financieras.

Particularmente, creemos que lo que deseamos para las MIPYMES es su desarrollo. Pero, ¿qué significa el desarrollo de las MIPYMES? A nuestro entender, existen básicamente tres caminos posibles de comprender este desarrollo:

- La modernización.
- El crecimiento de las unidades económicas; y
- Evitar que se deteriore más la calidad del empleo que la MIPYME implica, entendiendo que aunque generan el mayor empleo en una región se trata de un empleo de la peor calidad en términos de ingresos, condiciones de trabajo y productividad.

¿Qué servicios son requeridos por las MIPYMES? El tipo de servicios más adecuado depende en gran medida del estado de desarrollo en el que ella se encuentra. En este sentido, los servicios requeridos en todos los niveles de empresa por igual, se definen de la siguiente manera:

- Servicios financieros: crédito y garantías.
- Servicios técnicos o empresariales: asistencia técnica, asesoría, consultoría y capacitación.
- Servicios de soporte básico:
 - Seguridad social.
 - Educación básica (principalmente calificación laboral).
 - Infraestructura productiva.
 - Apoyo a la organización.
 - Regulación.

¿Qué significa todo esto para el desarrollo de las MIPYMES? La primera y más importante conclusión que podemos obtener es que el crédito, a pesar del alto costo que tiene, seguramente es un factor decisivo para la continuación de las operaciones de las MIPYMES y en algunos casos debe significar una mejora de los ingresos del empresario; sin embargo, no creemos que sea “la herramienta mágica” para procurar el crecimiento de las unidades económicas; en este sentido, el crédito por sí sólo no es funcional a las necesidades del crecimiento de las MIPYMES si no va acompañado de todo un proceso de modernización y desarrollo para lo cual se necesita la asesoría correspondiente que puede ir aunada a un proceso de crédito.

Es cierto que las MIPYMES, para su sobrevivencia y desarrollo, requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resulta indispensable un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, en materia de información, capacitación, asesoría técnica y soporte tecnológico; un respaldo que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial. Conviene destacar con particular énfasis que el principal problema de las MIPYMES no se deriva de su condición de pequeñas, sino de su situación de atraso en campos básicos como la modernización, la tecnología y la modernización. En efecto, el verdadero problema y la gran desventaja de las MIPYMES, sobre todo de la microempresa no proviene de su condición de micro, sino de que actúa sola, de participar de manera aislada en un contexto de actividad económica crecientemente exigente y de cada vez más profunda y compleja interdependencia. La experiencia internacional

demuestra fehacientemente que la acción conjunta de las MIPYMES se convierte en la mejor estrategia no sólo para acceder a la economía formal, sino además sobre todo, de fortalecer su capacidad de negociación e incrementar integral y colectivamente su capacidad competitiva.

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, disponen de ciertas ventajas potenciales que bien desarrolladas se convierten en factores decisivos de competencia. Ventajas que bien desarrolladas, las colocan incluso en posición de poder desplazar a las empresas de otros estratos. Por supuesto debe enfatizarse que estas ventajas son potenciales y únicamente si se desarrollan oportuna y adecuadamente se convierten en verdaderos factores de competencia.

Destacan, por ejemplo, las siguientes ventajas: Las MIPYMES pueden incorporar con mayor velocidad y menor costo las mejoras técnicas y las innovaciones tecnológicas. Las nuevas tendencias tecnológicas, la apertura comercial y, en general, el proceso de integración a la economía mundial, ha planteado al sector empresarial en su conjunto la necesidad de modernizarse, y específicamente de incorporar cambios, en ocasiones significativos, tanto en el tipo de productos, como en los procesos mismos de fabricación. La MIPYME reúne las condiciones de flexibilidad y versatilidad más favorables para ejecutar tales ajustes no sólo con la mayor velocidad, sino además con las menores implicaciones en términos de costo y de inversiones adicionales.

El propietario de una micro, pequeña o mediana empresa compromete su patrimonio con el éxito de su acción empresarial. El hecho de que el propietario de los activos y responsable principal de los pasivos, participe directamente en la administración e incluso en la propia actividad operativa, tiende a constituirse en una ventaja competitiva, sobre todo si se considera que en sus decisiones vincula el destino de su tranquilidad familiar a los resultados de su propia capacidad empresarial. Cuando el director de una empresa grande o mediana fracasa en su gestión, pierde el empleo; cuando lo hace un microempresario además del empleo pierde su patrimonio. Este ineludible "compromiso de largo plazo" se convierte en una ventaja competitiva.

Una empresa grande perdería la ventaja competitiva que le proporciona la economía de escala, si pretendiera atender los crecientes requerimientos particulares de reducido volumen. Las MIPYMES ha demostrado, ser las mejores preparadas para responder a esta tendencia. Aún más, la microempresa es la única con posibilidades reales de trabajar sobre pedido, factor de competencia que puede ser de una importancia decisiva en cierto tipo de actividades económicas. La MIPYME puede atender con mayor oportunidad y precisión las reacciones y recomendaciones de clientes y de proveedores. El administrador de una MIPYME está en condiciones de mantener una relación estrecha, personal y continua con los compradores de sus bienes ó servicios y con sus proveedores de insumos y materias primas, lo que le permite reaccionar con mucho mayor oportunidad y precisión a los cambios que en ambas instancias puedan originar. Este vínculo especial puede también convertirse en un vehículo particularmente eficaz para conocer con la conveniente anticipación, las acciones y reacciones de las empresas medianas o grandes competidoras.

Las MIPYMES puede absorber costos financieros ligeramente superiores a los de otros estratos empresariales. Es absolutamente cierto que estructuralmente la microempresa dispone de una

mayor capacidad para asimilar el impacto de tasas de interés más elevadas que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, ya que existe una relación proporcional entre las dimensiones de las empresas y de los proyectos de inversión y operación, lo que significa que paradójicamente las empresas mientras más pequeñas están en mejores posibilidades de cubrir tasas de interés ligeramente más elevadas. Esta ventaja competitiva no implica, sin embargo, que la MIPYME pueda absorber tasas de interés excesivas y desproporcionadas.

Con respecto a estas ventajas competitivas de las MIPYMES, es importante destacar que la experiencia internacional a nivel mundial ha demostrado también que resulta una absoluta falacia el suponer que la evolución natural de una microempresa es la de convertirse en una pequeña empresa, como es igualmente falso que una pequeña debe necesariamente transformarse en mediana o una mediana en grande. Es más, la tendencia reciente está mostrando incluso un sentido inverso, Las empresas grandes se están convirtiendo en medianas, las medianas en pequeñas y las pequeñas en microempresa. Los cambios en los patrones de consumo y el vertiginoso proceso de obsolescencia tecnológica son los que vienen impulsando a las empresas a reducir sus dimensiones para estar en condiciones de aceptar oportunamente la innovación y mantener su capacidad de competencia. Lo verdaderamente relevante es que la empresa continúe siendo o se convierta en una empresa eficiente. El cambio de dimensiones puede ser un medio o una consecuencia, de ninguna manera una condición o un objetivo en sí mismo.

Para muchas MIPYMES, una buena oportunidad de desarrollo depende de su capacidad y decisión de conjugar esfuerzos con otras MIPYMES en actividades e inversiones diversas de beneficio común, como las destinadas a comercializar de manera conjunta sus bienes o servicios; o las que consolidan las adquisiciones de materias primas e insumos de producción, o bien las que permitan la contratación asociada de servicios externos. La inversión conjunta, para el establecimiento de unidades de servicios comunes es otra alternativa de singular relevancia para que las MIPYMES incrementen rápidamente sus índices de eficiencia y competitividad.

El papel del Estado en apoyo a las pequeñas y medianas empresas juega un papel importante en la estabilidad macroeconómica del país. El Estado está llamado a establecer las regulaciones prudenciales coherentes en el establecimiento de reglas claras para la supervisión de las instituciones del sistema, en la promoción de condiciones de competitividad en el diseño de leyes y del mercado de instituciones proveedoras de servicios financieros, en el establecimiento de centrales de riesgo que minimicen la falta de información sobre los clientes, en el diseño de nuevos paquetes de financiamiento- garantías- asesoría y, en la promoción de foros de discusión y diálogo para lograr consensos y adoptar prácticas innovadoras.

Consideramos que estos tres factores: las instituciones financieras, la iniciativa empresarial y el Estado, cada uno desde su ubicación, tienen en sus manos el futuro de miles de empresarios que buscan un espacio más seguro y exitoso dentro de la economía Mexicana.

Es también importante meditar respecto a la validez de la integración y competencias actuales de la banca de desarrollo; su grado de vinculación con la política y las propiedades económicas, cuestionando su estructura y conformación.

En última instancia, un banco de desarrollo es un instrumento de política, cuya eficacia y justificación dependen precisamente de su efectiva contribución al cumplimiento de los objetivos de la política económica y social. Precisar la misión de la banca de desarrollo es no sólo relevante para el Gobierno responsable del diseño e instrumentación de la política económica y social, resulta igualmente importante para las MIPYMES, que necesitan conocer con claridad el qué, el cómo, el cuándo y hasta dónde del respaldo con que pueden contar por parte de la banca de fomento.

En este contexto, la acción de fomento de la banca de desarrollo debiera activarse en respuesta de la acción emprendedora, y no concebirse como un estímulo o como una compensación de la actitud contemplativa del sector privado.

Desde nuestro punto de vista, la función primordial de la banca de desarrollo no es la de participar directa y permanentemente en la actividad productiva o en la infraestructura de respaldo, sino la de promover, inducir y respaldar decisiones empresariales para que el sistema funcione mejor en los dos niveles de actividad económica. Su principal misión es la de "hacer que las cosas sucedan en aquellos sectores que se consideren de interés nacional"

Lo dicho en esta tesis deja clara la dimensión del desafío del principio del milenio para las MIPYMES. No obstante si *"hacemos mejor lo que hacemos, tenemos que ser mejor de lo que somos"*. Pero no hay que perder de vista que el sector bancario y financiero, ocupa un lugar estratégico en el desenvolvimiento económico y cuyo funcionamiento o cuya parálisis, como lo hemos visto en los últimos años, está entre los factores que generan la "estabilidad" ó contribuyen a la "inestabilidad" social y política de un país. Ante un escenario como el que enfrentamos hoy día, con gran escasez de recursos financieros para la formulación de propuestas innovadoras para el desarrollo, se hace imprescindible la concertación de ideas y la consolidación de esfuerzos por parte de todos los sectores interesados en esta problemática. Exhortamos, pues, a continuar con el trabajo conjunto que ya hemos ejemplificado.

Finalizaremos nuestra tesis con una minuta de propuestas y recomendaciones que los empresarios consideraron como viables para su desarrollo y que fueron expuestas en las entrevistas que se realizaron. Para facilitar el análisis de dichas propuestas estas se agruparon por tipo de tema.

PROPUESTAS DE LOS EMPRESARIOS PARA ALCANZAR SU DESARROLLO

EDUCACIÓN

- ✓ Deben ampliarse incentivos financieros para la capacitación del personal de las MIPYMES; estos servicios de capacitación deberán tener por prioridad la formación de procesos que impulsen beneficios administrativos, involucrando a los empresarios de manera más decidida, organizando talleres y cursos donde los empresarios sean los instructores de manera que puedan transmitir sus experiencias y lo que esperan de esta instrucción.

- ✓ Las instituciones educativas deben ser adecuadas para que se desarrollen programas de capacitación acordes con los programas de las empresas y promueva en el país la mentalidad empresarial en los jóvenes.

POLITICA FISCAL

- ✓ La S.H.C.P debe de abandonar sus prácticas de terrorismo fiscal y aplicar los recursos fiscales de manera que la calidad de los servicios aumente continuamente, dando transparencia a sus actividades e informando continuamente a la ciudadanía sobre la asignación de los recursos.
- ✓ Se recomienda también una medida de perdón fiscal para las múltiples empresas que no puedan repuntar por sus deudas con el fisco y otorgar mecanismos de tregua fiscal para las empresas nuevas, pues no es posible entrar a la etapa de la consolidación cuando desde el inicio de las operaciones se tiene que enfrentar a una enorme carga fiscal.
- ✓ Los niveles de impuestos y las tarifas de servicios públicos tendrían que hacerse flexibles en función del tamaño y giro de la empresa.
- ✓ Intensificar los esfuerzos para incorporar al régimen fiscal a todos los negocios informales.

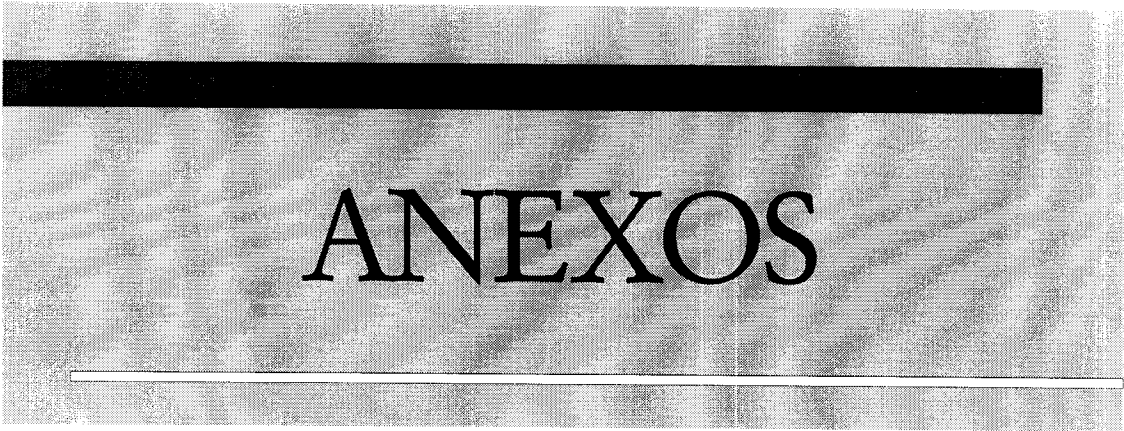
FINANCIAMIENTO

- ✓ Deben crearse las condiciones para otorgar financiamiento a largo plazo con diferentes figuras y esquemas que incluyan capital de riesgo y subsidios para proyectos de innovación y modernización.
- ✓ Las tasa de interés de nuestro país deben ser competitivas en el ámbito internacional, de manera que no solamente se fomente el acceso al crédito sino que se cree condiciones equitativas para que las MIPYMES puedan competir con empresas de otros países.
- ✓ La Banca de Desarrollo debe operar como banca de primer piso y capacitar a sus funcionarios para que estén conscientes de la problemática de la empresa y agilicen los procesos para tomar decisiones.
- ✓ Deben desarrollarse programas financieros especializados para giros económicos preferenciales que se definan a partir de estudios de vocación económica para cada localidad.

LEGISLACIÓN

- ✓ Debe legislarse de manera que existan apoyos fiscales instituidos las empresas y no tengan la volatilidad que los ha caracterizado de ser simples programas.

- ✓ Debe crearse una ley que finque responsabilidades a funcionarios públicos que no cumplan adecuadamente con sus funciones de promoción, fomento y facilitación de la actividad empresarial, así como aquéllos que incurran en actos de corrupción.
- ✓ La Ley Federal del Trabajo debe ser revisada y reformada para promover la contratación y remuneración bajo nuevos esquemas más flexibles.
- ✓ Debe promoverse la participación del sector empresarial en la emisión de nuevas leyes y reglamentos, incorporando el concepto de consulta técnica obligatoria en el proceso legislativo.
- ✓ El marco legal para las MIPYMES debe incluir claramente mecanismos que obliguen a las autoridades a apoyar a la pequeña empresa de la misma forma que lo hace con el capitalista extranjero y la empresa grande.
- ✓ Las empresas pequeñas recomiendan que se establezca mecanismos para fijar el tipo de cambio con una planeación de desarrollo económico del país a largo plazo evitando los virajes bruscos y frecuentes que nos impiden planificar el desarrollo de la empresa.
- ✓ Debe fomentarse la participación de los empresarios de manera que puedan establecer alianzas con los gobiernos locales para establecer metas de desarrollo económico, en el ambiente de negocios e instrumentos de promoción comercial.
- ✓ Que los tramites administrativos no sean un impedimento para la apertura y operación de los negocios y los resultados del proceso de desregularización permitan que se realice un solo trámite en un solo lugar una sola vez.



ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA BANCARIA

1.- Ordene del 1 al 5 de mayor a menor importancia el tipo de empresa que obtiene más crédito de su banco, así mismo indique el porcentaje aproximado que dedica a cada categoría. (VER TABLA 1)

ORDEN DE IMPORTANCIA	CLASIFICACIÓN	PORCENTAJE DESTINADO.
_____	Micro	_____ %
_____	Pequeña	_____ %
_____	Mediana	_____ %
_____	Grande	_____ %
_____	Particulares	_____ %
		Σ 100 %

2.- Ordene de mayor a menor importancia los factores de los que depende la aprobación de un crédito.

- A) _____ Tamaño de la empresa.
- B) _____ Experiencia laboral de la empresa.
- C) _____ Posición en el mercado de la empresa.
- D) _____ Antigüedad de la empresa.
- E) _____ Tipo de producto o servicio que la empresa ofrece.
- F) _____ Rentabilidad de la empresa.
- G) _____ Número de trabajadores con que cuenta la empresa.
- H) _____ Localización de la empresa.
- I) _____ Tecnología y asistencia técnica con que cuenta la empresa.
- J) _____ Que los datos otorgados por la empresa sean reales.
- K) _____ Que la empresa goce de buen prestigio.
- L) _____ Que los empresarios y socios de la empresa –solicitadores del crédito- sean personas preparadas y con un alto nivel de estudio.
- M) _____ Garantías.

3.- Cuando el crédito es otorgado a las *micro o pequeñas empresas*, ¿cuáles son las dificultades más comunes que se presentan?

- A) No cumplen con los requisitos exigidos por el banco.
- B) Deficiente preparación de solicitud del crédito.
- C) Retraso en pagos de capital o intereses.
- D) Falta de garantías.
- E) Elevado riesgo de morosidad o de incumplimiento en los pagos.
- F) Otras _____

4.- ¿Cuáles son las *ventajas* para el banco de otorgar crédito a las *micro y pequeñas empresas*?

- A) Mayor margen de ganancia.
- B) Una cartera de crédito más diversificada.
- C) Menores riesgos porque las sumas prestadas son de menores cuantías.
- D) Otras _____.

5.- Cuando el crédito es otorgado a las *grandes empresas*, ¿cuáles son las *desventajas* más comunes que se presentan?

- A) Menor margen de ganancia.
- B) Mejores garantías.
- C) Mayor prestigio para el banco.
- D) Menor costo de operación.
- E) Otras _____.

6.- ¿Cuáles son las *ventajas* de otorgar créditos a las *grandes empresas*?

- A) Menor probabilidad de riesgo.
- B) Mejores garantías.
- C) Mayor prestigio para el banco.
- D) Menor costo de operación.
- E) Otras _____.

7.- La mayor preferencia de su banco es hacia las empresas de tamaño (VER TABLA 1):

- A) Micro.
- B) Pequeña.
- C) Mediana.
- D) Grande.
- E) A todas.
- F) No hay preferencia.

Si la respuesta es el inciso F), explique los motivos y diga cuáles son las variables que más influyen para aprobar una solicitud de crédito, después continúe con la pregunta 9.

8.- Los motivos por los que el banco prefiere a las empresas señaladas son:

- A) Reditúan mayores utilidades.
- B) Proporcionan menores riesgos.
- C) Los clientes son permanentes.
- D) Los montos solicitados son pequeños.
- E) Otros _____.

9.- Enumere del 1 al 4, según su mayor o menor importancia, los siguientes elementos que contiene la evaluación del crédito:

- A) () La empresa.
- B) () Los dueños de la empresa.
- C) () La posición que tienen los productos de la empresa en el mercado.
- D) () El proyecto para el cual se solicita el crédito.

10.- Si la evaluación fuera referida a la empresa, ¿cuáles serían los criterios más importantes a investigar?.

- A) Constitución, capital social y línea de negocios (razón social, forma jurídica, fecha de constitución, objetivos de la empresas, etc.):
- B) Estructura de la empresa (recursos humanos disponibles para administrar un proyectos, nombre y cargos de los principales funcionarios de la firma, etc.).
- C) Aspectos laborales (organización laboral, número de empleados, programas de capacitación, etc.).
- D) Antecedentes (estados financieros auditados completos, políticas financieras adoptadas por la empresa, etc.)
- D) Otras_____.

11.- Si la evaluación fuera referida a los socios de la empresa, ¿cuáles serían los criterios más relevantes a investigar?.

- A) Experiencia laboral.
- B) Cargo que ocupa en la empresa.
- C) Preparación profesional.
- D) Seriedad y responsabilidad empresarial.
- E) Otras_____.

12.- Si la evaluación fuera referida al proyecto que se va a financiar, los criterios más relevantes a investigar serían:

- A) Descripción del proyecto y su propósito, (en qué consiste el proyecto, por ejemplo si se trata de una nueva sucursal , ampliación, remodelación, etc. Propósitos del proyecto tales como diversificar sus productos, exportar, sustituir importaciones, etc.).
- B) Instalaciones (activos, fijos con que se cuenta para la operación del proyecto).
- C) Insumos (Indicar si la disponibilidad de insumos restringe o amplía el tamaño del proyecto).
- D) Contaminación (implicaciones ecológicas del proyecto).
- E) Otras_____.

13.- Si la evaluación fuera referida al mercado del producto, los puntos más relevantes a investigar serían:

- A) Descripción del producto (características que definen al bien o producto que desea ofrecer).
- B) Proyección de la demanda (cuantificar la existencia de consumidores, principales factores que influyen en la demanda del producto).
- C) Proyección de la oferta (volumen y valor de la producción).
- D) Otros_____.

14.- ¿Porqué considera necesaria esta evaluación ?

- A) Para prevenir riesgos.
- B) Para decidir el monto del préstamo.
- C) Para decidir el tipo de crédito.
- D) Para cumplir con el reglamento del crédito.
- E) Otros_____.

15.- ¿Cuáles serían los factores que más favorecerían el aumento de solicitudes de crédito de la pequeña y mediana empresa?.

- A) Rapidez en los trámites.
- B) Tasas de interés más bajas que las de sus competidores.
- C) Ayuda en la elaboración de proyectos.
- D) Rapidez en la solución de un crédito.
- E) Otros_____.

16.- ¿Cuáles serían las tres recomendaciones más importantes que usted haría a la pequeña y mediana empresa, para asegurar el éxito en la solicitud de un crédito.?

- A)_____.
- B)_____.
- C)_____.

NOMBRE DEL BANCO:_____.

UBICACIÓN DEL BANCO: _____.

TABLA 1

	Micra	Pequeña	Mediana
Industrial	De 1 hasta 30 personas.	De 31 hasta 100 personas.	De 101 hasta 500 personas.
Servicios	De 1 hasta 20 personas.	De 21 hasta 51 personas.	De 51 hasta 100 personas.
Comercio	De 1 hasta 5 personas.	De 6 hasta 20 personas.	De 21 hasta 100 personas.

FUENTE: El Financiero. Lunes 1 de febrero de 1999. No 5026. P. 11

ANEXO 2

ENCUESTA EMPRESARIAL

Conocer el relieve de los problemas que se alzan al paso de la micro, pequeña y mediana empresa en México son necesarios para describir su perfil actual. La siguiente encuesta tiene el propósito de conocer esos problemas con un fin netamente estadístico.

1. ¿Su empresa es del ramo?

- A) Manufacturero.
- B) Comercio.
- C) Servicios.

2. ¿Número de empleados con que cuenta su empresa?

Sector Manufacturero

Sector servicios

Sector comercio

A) 1 a 30 empleados

A) 1 a 20 empleados

A) 1 A 5 empleados

B) Entre 31 a 100 empleados

B) 21 a 51 empleados ,

B) 6 a 20 empleados

C) De 101 a 500 empleados

C) 51 a 100 empleados

C) 21 a 100 empleados

3. Cuando inicio su negocio ¿requirió de prestamos bancarios?

- D) Sí.
- E) No.

4. ¿Ha intentado recientemente obtener crédito bancario?

- F) Sí.
- B) No.

5. Si la respuesta es No ¿cuáles son las razones por las que no ha solicitado crédito bancario?

- A) Altas tasas de interés.
- B) Trámites complejos.
- C) Temor de no poder pagar.
- D) Falta de garantías.
- E) No ha sido necesario.

Si contesto esta pregunta puede pasar a la pregunta No 16.

6. Si la respuesta es Sí ¿ Cuántas veces ha solicitado crédito bancario?

- A) Una vez.
- B) Dos veces.
- C) Más de tres veces.

7. ¿Obtuvo el Crédito?

- A) Sí.
- B) No.

8. Si la respuesta es No ¿ Cuáles fueron las razones por las cuales no obtuvo el crédito?

- A) Documentación incompleta.
- B) Falta de garantías.
- C) Debilidad del proyecto presentado.
- D) Otras.

Cuales

.....
E) No sabe.

9. ¿Al no obtener el crédito cómo solventó su necesidad de financiamiento?

- A) Caja de ahorro.
- B) Préstamo de amigos o parientes.
- C) Prestamos particulares.
- D) Crédito de clientes.
- E) Crédito de proveedores.
- F) Organismos auxiliares de crédito.
- G) Ya no solicito crédito.

Cuales

10. Si la respuesta es Sí ¿Cuántos Bancos tuvo que visitar para obtener el crédito?

- A) El primero que visite.
- B) El segundo.
- C) El tercero.

11. Podría señalar el Banco del que ha obtenido crédito.

☐	BANAMEX
☐	BANCO UNIÓN
☐	BANCOMER
☐	BANCRECER
☐	BANORTE
☐	BILBAO VIZCAYA
☐	BITAL

☐	CENTRO
☐	CITIBANK
☐	CONFIA
☐	INVERLAT
☐	SANTANDER
☐	SERFIN
☐	NACIONAL FINANCIERA

☐	Banco Nacional de Comercio Exterior
☐	Banco Nacional de Crédito Rural
☐	OTRO

Cual

12. ¿Qué tipo de crédito Bancario fue?

- A) Crédito quirografario.
- B) Crédito reaccionario.
- C) Crédito hipotecario.
- D) Otros

Cual.....

13. ¿Principales obstáculos que se presentaron para obtener el crédito?

- A) Complejidad de requisitos.
- B) Altas tasas de interés
- C) Falta de garantías.
- D) Trámites burocráticos.

14. ¿Le pidieron requisitos adicionales a la solicitud de crédito?

- A) Abrir una cuenta de cheques.
- B) Abrir una cuenta de ahorro.
- C) Abrir una cuenta de Inversión.
- D) Solicitar una tarjeta de crédito.
- E) Comisiones por apertura de crédito.
- F) Ninguno.

15. ¿Cómo utilizo el financiamiento?

- A) Compra de materia prima.
- B) Compra de maquinaria.
- C) Pago de deudas anteriores.
- D) Remuneración.
- E) Otros pagos.

16. Si usted enumerara los problemas que tiene su empresa de mayor a menor según su importancia ¿Cómo los enumeraría?

- | | | |
|----|--------------------------|---------------------------|
| 1 | ☐ | Impuestos excesivos. |
| 2 | ☐ | Falta de clientes. |
| 3 | ☐ | Falta de capital. |
| 4 | ☐ | Falta de crédito. |
| 5 | ☐ | Bajas ganancias. |
| 6 | ☐ | Insumos demasiados caros. |
| 7 | ☐ | Competencia excesiva. |
| 8 | ☐ | Cobranza |
| 9 | ☐ | Trámites con autoridades. |
| 10 | ☐ | Problemas laborales. |

BIBLIOGRAFÍA

- Alfonso León Curiel.
Héctor P. Rodríguez. Planeación y Gestión del Crédito Bancario. Editorial, Trillas. México 1985.
- Agustín Gutiérrez López. Administración de la Calidad del Crédito. Enero 1996.
- Angelo Aldrigghatti. Técnica Bancaria. Editorial, Fondo de Cultura Económica. México 1992.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Las Instituciones de Fomento y el Desarrollo de América Latina. Editorial, Ateneo S.A. Buenos Aires 1965.
- Carter Brown.
Leonard L. Berry.
David R. Bennet. Calidad de Servicio. Editorial, Díaz de Santos. México 1990.
- Fernando V. Perez Santiago. Síntesis de la Estructura Bancaria. Editorial, Trillas. México 1979.
- Howard D. Crosee. Administración Bancaria. Editorial, El Ateneo. México 1981
- Joaquín Rodríguez Valencia. Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas Editorial, Ecafsa p.78. México 1998
- Jordi Montañez Ipalau. La Actividad Comercial Bancaria Editorial, Hispano Europea. México 1993.
- Lucio Mendieta y Núñez. El Crédito Agrario en México. Editorial, Porrúa, S.A. México 1997.
- Oscar Espinosa Villarreal. El Impulso a la Micro , Pequeña y Mediana Empresa. Editorial, Fondo de Cultura Económica. México 1996.
- R.Eric.
Riden Pach.
M.Ray.Grubbs. Desarrollo de Nuevos Problemas Bancarios. Editorial, Diaz de Santos. México 1990.
- Ramírez Gómez Ramón. La Moneda, el Crédito y la Banca a través de la Concepción Marxista y de las Teorías subjetivas. Editorial, UNAM. México 1995.

OTRAS FUENTES

Lic. Ricardo Guajardo.

Director General del Área de crédito BANCOMER.
Av. Universidad 1200- nivel 2. Col. Xoco. México D.F.
☎ (5)621-3347.

Lic. Miguel Acevedo.

Ejecutivo de Crédito. BANAMEX.
Av. Montes Urales No. 14. Col. Lomas de Chapultepec.
México D.F.

[http:// www.shcp.gob.mx/](http://www.shcp.gob.mx/)

<http://www.cepal.org/>

<http://www.inegi.gob.mx/>