
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

División de Ciencias Sociales y Humanidades

UNIDAD IZTAPALAPA



“FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO”

TESINA

Que para obtener el grado de:

Licenciado en Administración

PRESENTAN:

AVIÑA OLMOS JONATHAN DAVID 200324228
BARRAGÁN DÍAZ ESTHER 200324260
LOZADA RODRÍGUEZ EDUARDO JACOBO 200324650

Asesor; Mtro. Rafael Reyes Avellaneda

México, D.F.

Abril 2004.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

División de Ciencias Sociales y Humanidades

UNIDAD IZTAPALAPA



Casa abierta al tiempo

"FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO"

TESINA

Que para obtener el grado de:

Licenciado en Administración

PRESENTAN:

AVIÑA OLMOS JONATHAN DAVID 200324228
BARRAGÁN DÍAZ ESTHER 200324260
LOZADA RODRÍGUEZ EDUARDO JACOBO 200324650

Asesor: Mtro. Rafael Reyes Avellaneda

Firma

México, D.F.

12-abril-2004

Abril 2004.

INTRODUCCION.

Dadas las condiciones de México en donde se vive la mayoría del tiempo con la necesidad de buscar nuevos empleos que confieran ingresos superiores para sustentar el modus vivendus diario, muchas personas, al no encontrar un empleo que les prevea un superior poder adquisitivo, se deciden a ser emprendedores; es decir, resuelven que la forma de satisfacer sus necesidades económicas es ya no buscar empleos retribuidos, sino que ellos tendrán su negocio. Es ahí de donde empiezan a surgir las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales en múltiples ocasiones se originan en condiciones de un lecho familiar, o con la unión de amigos.

Sin embargo, para empezar a formar una micro, pequeña o mediana empresa, las personas se enfrentan a la dificultad de obtener un dinero que les mantenga el suficiente apoyo para hacer frente a los gastos que se requieren al realizar las operaciones requeridas en su caso. No forzosamente al iniciarse un negocio, alguien, puede afrontar la necesidad de conseguir ese dinero, sino también cuando exista un problema de solvencia y/o liquidez de la misma.

Dando énfasis especial a este tipo de problemas que aquejan a los emprendedores o a las personas al frente de una Pyme, nosotros abordamos los tipos de financiamiento que existen en nuestro país; y con los cuales se puede dar una solución que haga que este tipo de empresas puedan respirar en esos momentos de carencia.

Es por tal motivo que realizamos la siguiente investigación para analizar las fuentes de financiamiento existentes, ya sea que provengan de la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y otras alternativas, como son las Cajas de Ahorro y el Ahorro Familiar.

El presente trabajo tiene la finalidad de dar a conocer que debido a las condiciones económicas de nuestro país, las principales y más importantes alternativas de financiamiento en las Pymes, son: las Cajas de Ahorro y el Ahorro Familiar. Para ello tenemos el compromiso de recabar información concerniente al tema, lo anterior con la finalidad de concebir una comparación que sirva para encontrar la fuente que más convenga a los fines de quien lo requiera y así poder observar los pros y contras que se presentan, e incluso analizar el riesgo que se puede correr en dado caso.

Financiamiento de las Pymes en México

I. Problema de investigación:

Inexistencia de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas familiares en México

II. Objetivos de investigación:

En esta investigación se pretende identificar la carencia de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa (Pymes). Tomando en cuenta que el 97%¹ de las empresas u organizaciones son micro, pequeña y mediana empresa (Pymes) y es por eso que es fundamental para la investigación abordar esta problemática desde el punto de vista de la empresa familiar mexicana, sus características, su funcionalidad, el papel que desarrolla la Pyme dentro de la sociedad y su importancia en la economía nacional y mundial. Además, se abordaran los diversos problemas que aquejan a este tipo de organización, uno de los problemas más preocupantes es el financiamiento requerido por las mismas para su funcionamiento. Las diversas tribulaciones que afrontan las Pymes para conseguir un financiamiento será la problemática a estudiar principalmente y a la cual nos abocaremos.

Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2002)¹

III. Pregunta de investigación:

¿Por qué no hay financiamiento para la empresa familiar?

IV. Justificación de la investigación:

Por medio de la investigación se pretende identificar las razones del rezago que se tiene en la problemática acerca del financiamiento y se postularán algunas soluciones prácticas para facilitar a las Pymes el acceso al financiamiento. Además, ninguna empresa puede estar exenta de solicitar financiamiento, pero la gran complicación comienza cuando los micro empresarios tienen que tomar la decisión de qué tipo de financiamiento les conviene a las empresas y por lo tanto deben dejar que un funcionario de la institución financiera sea quien decida por ellos; no siendo siempre la mejor opción, para los beneficiarios del crédito. La empresa moderna no puede continuar su vida económica ni su expansión dependiendo exclusivamente de sus propios recursos ya sean estos generados a través de sus ventas o solicitando más inversión de capital; es por eso que se ha visto en la necesidad de recurrir al financiamiento externo, básicamente solicitando recursos frescos a las instituciones financieras de nuestro país. Las empresas se han visto en la necesidad de conocer adecuadamente todas las fuentes de financiamiento existentes en nuestro país, con el fin de poder cumplir todos los compromisos a que se enfrentan a lo largo de su vida económica. Pero no es tan fácil, solicitar financiamiento a los bancos o con aquellos intermediarios financieros no bancarios existentes en nuestro país, aun y cuando ellos tal vez estén en la mejor disposición de otorgárnoslo, siempre que se cumplan todos los requisitos solicitados por

los mismos, pero cuando el empresario o gerente general se ve ante la necesidad de decidir que tipo de financiamiento es el que realmente requiere su empresa y el que más le conviene, quien decide finalmente cuál ha de otorgársele es el funcionario de la institución financiera a la cual recurre la empresa, y quien se encarga de otorgar dichos financiamientos, siempre atendiendo a los beneficios que le va a reportar a la empresa para la cual trabaja.

Viabilidad

La investigación es factible de llevarla a cabo porque en México se tienen un amplio y considerado número de micro, pequeñas y medianas empresas por lo que se considera necesario que sepan el porqué no existe el financiamiento para ellas, y en dado caso las oportunidades que tienen de obtener un financiamiento que no sea dado por sus ahorros; por lo tanto, teniendo un vasto campo de observación en nuestro país la investigación se podrá llevar a cabo con buenos recursos.

V. MARCO TEÓRICO

1. EMPRESA FAMILIAR (GENERALIDADES)

1.1 ¿Qué es una Pyme?

Primeramente debemos entender por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, que responda a los siguientes parámetros y características:

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de marzo de 1999 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

La clasificación de las empresas por las ventas netas anuales y sus empleados es:

TAMAÑO	EMPLEADOS	VENTAS NETAS ANUALES
Microempresa	0 – 15	No < \$1.5 millones
Pequeña empresa	16 – 100	No < \$15 millones
Mediana empresa	101 – 250	No < \$34 millones
Gran empresa	251 – en adelante	De \$34 millones en adelante

Fuente: <http://nafinsa.gob.mx/clasiemp/>

Por lo tanto las Pymes son todas aquellas empresas que no tienen un número mayor de 250 empleados y que tienen la posibilidad de desarrollo como crecimiento económico a largo plazo.

1.2 DEFINICIÓN

¿QUÉ ES UNA EMPRESA FAMILIAR?

Para poder abordar el concepto de empresa familiar manufacturera, en principio, se define como una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado. Una definición de empresa familiar podría referirse a la coincidencia de valores entre una empresa y una familia. En este sentido se debe considerar que una empresa es familiar cuando existe un importante nexo de unión entre una empresa y una familia, el nexo de que parte de la cultura de ambas, formada por los supuestos básicos de actuación y por los valores, es permanente y voluntariamente compartida. (Gerskin, 1997).

Por lo tanto podríamos decir que la empresa familiar es aquella empresa de negocios en la cual la propiedad de los medios instrumentales y la dirección, se hayan operativamente en manos de un grupo humano entre cuyos miembros existe relación familiar.

La empresa familiar es aquella empresa cuya propiedad, dirección y control de las operaciones está en manos de una familia. Sus miembros toman las decisiones básica-estratégicas y operativas, asumiendo por completo la responsabilidad de sus acciones. (Grabinsky Steider, 2000).

Publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Ley Federal de Microindustria define a la PYME como unidades económicas que a través de la organización de trabajo y bienes materiales incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a las actividades comerciales, prestación de servicios y transformación de bienes.

Así pues, la empresa familiar constituye una unión primordial entre la empresa y los miembros familiares que la integran, fortaleciendo los valores socioeconómicos.

Se puede decir, que la Empresa Familiar es la unión del esfuerzo y capital familiar, en donde cada uno de los miembros de la familia adquiere roles como el padre, madre, hijos y al mismo tiempo de trabajadores, etc. La empresa familiar como cualquier otro tipo, se crea por una o varias personas que toman un riesgo (compartido), crea(n) estructuras, planes, tienen el mismo sueño, la virtud de buscar oportunidades y están dispuestos a adaptarse a los cambios que desde la creación de la empresa constantemente se enfrentarán.

Por otra parte insistimos que, se considera que una empresa es familiar cuando se la ha identificado estrechamente con, al menos, dos generaciones de una familia y cuando esta vinculación ha tenido una influencia en la política de la empresa, en los intereses y los objetivos de la familia. Esta relación se pone de manifiesto cuando se observan algunas de las siguientes situaciones

- La relación familiar es un factor importante a la hora de decidir la sucesión en la dirección
- La esposa o los hijos del director actual o de los anteriores forman parte del consejo de administración.
- Los principales valores institucionales están identificados con una familia.
- Los actos de un miembro de la familia se reflejan, o se cree que se reflejan, en la reputación de la empresa.
- La posición de un miembro de la familia en la empresa influye en su posición en la familia.

Por todo ello podemos definir a la empresa familiar es aquella organización de carácter económico cuyo principal objetivo es la producción o comercialización de bienes o servicios para satisfacer las necesidades del mercado y cuya propiedad pertenece en su totalidad o en una mayoría a un grupo de personas unidas por un vínculo familiar como se mencionó anteriormente.

1.3 CARACTERÍSTICAS.

Esto es, si en una empresa se dan las tres características:

1. La dimensión de la propiedad, en el sentido de que una parte suficiente de la misma, con frecuencia la mayoría, es poseída por una familia.
2. La dimensión del poder, en el sentido de que alguno o varios de los propietarios dedican la totalidad o una parte importante de su tiempo a trabajar en la empresa familiar, habitualmente como directivos o como miembros del consejo de administración.
3. El hecho de que, al menos, esté incorporada la segunda generación, como manifestación práctica de una clara intencionalidad, por parte de la familia propietaria, de transmisión exitosa de la empresa hacia las generaciones venideras, y de que se continúen viviendo en la empresa valores propios de la familia propietaria. (Ginebra 1997).

Es muy probable que también se dé el nexa cultura antes comentado, y que se pueda afirmar de ella que es empresa familiar.

A continuación se resaltan algunas características adicionales concernientes a las Pymes.

-
- No existe una estructura u organización muy estricta, normalmente el propietario será quien se encargue de la dirección, lo cual permite que la toma de decisiones se haga de una forma flexible y más humana.
 - Existe gran dedicación y compromiso de los familiares, ya que la empresa familiar se configura como un proyecto común que alcanza a todos de forma directa o indirecta.
 - Debe luchar frente a sus competidores de mayor tamaño con otras armas como la calidad, una mayor calidad que pueda compensar un menor volumen de producción, lo cual implicará que se genere un clima de confianza por parte de los consumidores respecto a sus productos o servicios.
 - El capital se encuentra en manos de la familia lo cual implica una cierta libertad a la hora de tomar decisiones, ya que no existen terceras personas que tengan intereses directos en la empresa.
 - Humanización en su funcionamiento que repercute en las relaciones con sus empleados no familiares, lo cual permite que se produzca un mayor grado de entendimiento entre directivos y trabajadores.
 - El patrimonio familiar deberá responder ante situaciones de crisis de la empresa. Ello supone que a la hora de poder encarar proyectos de mayor amplitud la sociedad se vea limitada por el miedo a que pueda disminuir ese patrimonio familiar.

FUENTE: (Ginebra 1997).

Otro aspecto importante es la contribución social que estas hacen, por ello tenemos que:

El objetivo de la empresa es lograr la mejor competitividad en el mercado, ya sea una empresa de servicio, de producción o comercialización. Si es de servicio, su sistema interno de relaciones entre el personal debe ser el adecuado para dar la mejor respuesta al cliente y, si es una empresa de producción, su producto debe ser excelente tanto en precio como en calidad.

El objetivo de la familia social es transmitir sus propios valores y permitir el desarrollo de sus miembros, por un lado protege el sistema protegiéndolo del medio que lo rodea y filtrando la información que llega del exterior y, por el otro, tiene una aptitud para el cambio dado que su estructura no puede entorpecer el crecimiento de sus miembros. Esto es, que la flexibilidad y el trato mas humano que se presenta en las empresas familiares permiten en gran medida el desarrollo de estos.

Entonces tenemos que tanto la familia como la empresa conforman un sistema vinculado, que es necesario conocer en sus diferentes dimensiones, a los efectos de potenciar las relaciones que favorezcan la optimización de la empresa. Cada familia tiene una estructura interna, que les ha permitido a sus miembros desarrollar determinada forma de relacionarse entre sí.

2. EMPRESA FAMILIAR:

CONTROL DE GESTIÓN

2.1. FORTALEZAS Y DEBILIDADES.

De acuerdo con las características mencionadas en el capítulo anterior, podemos establecer las siguientes fortalezas y debilidades que atañen a las Pymes dentro del contexto social:

<u>PUNTOS FUERTES</u>	<u>PUNTOS DÉBILES</u>
Identidad compartida: por la gran cantidad de tiempo que pasan juntos se desarrollan formas especiales de comunicación, que permiten intercambios muy rápidos.	Favoritismo: en cualquier empresa familiar se corre el riesgo de caer en el nepotismo, de esta manera los gerentes externos suelen tener una sobrecarga de trabajo, ya que deben realizar las tareas de otros miembros incompetentes.
Cultura organizacional fuerte: la cultura se apoya en los valores de la familia, define las reglas y normas para tomar decisiones y establece cuáles son los comportamientos aceptables, aporta estabilidad y permite la identificación de los empleados con la empresa.	Problemas de delegación y sucesión: el plan de sucesión suele ser pospuesto indefinidamente, muchos fundadores se identifican totalmente con su creación y no confían en sus sucesores.
Menor rotación de los gerentes: la continuidad y el compromiso en sus cargos familiares dan el ejemplo a los gerentes, evitando de este	Conflictos de valores: el sistema familiar se interesa por la estabilidad, la formación de los hijos y su carrera en la firma, mientras que el

<p>modo pérdidas de tiempo y dinero para la capacitación de los ejecutivos externos.</p>	<p>sistema social, en el retorno sobre la inversión, la calidad, la eficiencia, etc. Cuando estos intereses se contradicen pueden desmotivar al personal, incluyendo a los parientes.</p>
<p>Convivencia con la firma: el hecho de estar involucrados desde su infancia con la empresa genera más entusiasmo, oportunidades de formación y desarrollo de talentos.</p>	<p>Falta de profesionalidad: cuando no hay un organigrama efectivo y una descripción de las funciones esto puede perturbar el proceso de la toma de decisiones y del liderazgo.</p>
<p>Perspectivas a largo plazo: los gerentes familiares tienden a ser más flexibles y menos susceptibles a los resultados a corto plazo, poseen una visión a largo plazo de sus empleados y clientes.</p>	<p>El peligro de quedarse enraizados en el pasado: cuando la familia venera las ideas del fundador, al primer logro o producto, puede impedir la innovación, ajustes a cambios en el mercado, etc.</p>
<p>Mayor responsabilidad social: tienen más en cuenta los aspectos sociales y éticos de su gestión que los de las firmas de propiedad pública. Las familias cuyo nombre está añadido al producto, se sienten más motivadas para proteger su reputación.</p>	<p>Conflictos en la familia: la relación entre la empresa y la familia, implica que los conflictos en una repercuten en la otra, y viceversa.</p>
<p>Toma de decisiones más veloz: cuando el</p>	

<p>poder esta ligado a la dirección y los derechos vinculados a la propiedad son ejercidos, reduce el grado de burocracia, esto genera mayor libertad y velocidad para la toma de decisiones.</p>	
<p>Creación de nuevos empleos: al irse profesionalizando, emplean más profesionales que antes, donde tradicionalmente los cargos directivos eran cubiertos por hijos sin estudio universitario.</p>	

FUENTE: Elaboración propia

2.2 PROBLEMÁTICA

Los Problemas más Frecuentes en la Empresas Familiares son:

A continuación se presentan cinco problemas más comunes que presentan las Pymes:

1. Continuidad

Debido a que habitualmente las empresas familiares tienen un claro fundador que suele ser dueño y cabeza de la familia, la sucesión es muy compleja debido a los naturales temores a la muerte, pérdida de poder y de actividad laboral.

2. Estructura organizativa

En muchas empresas familiares se sigue manteniendo la misma estructura que en sus inicios lo cual genera importantes problemas cuando el tamaño de la empresa ha aumentado y la estructura no ha sabido amoldarse a la nueva situación.

3. Conflictos familiares con los no miembros de la familia

Esta es una serie de problemas que tienen su origen al no existir una clara distinción entre la empresa y la familia. Algunos casos típicos es el incumplimiento de funciones y responsabilidades, incumplimiento de horarios, retribución no alineada con el resto de integrantes de la empresa, etc.

4. Profesionalización

El bajo grado de profesionalización en muchas empresas familiares hace que se elija a los directivos entre los miembros de la familia, lo que conlleva en muchas ocasiones a malas elecciones.

De este punto consideramos que la falta de profesionalización (aspecto informal), se derivan además los siguientes inconvenientes:

- Diferentes objetivos entre los socios.

En este aspecto nos referimos a que dentro de las empresas familiares cada socio que la conforma (aunque este no necesariamente sea de la familia) tiene objetivos personales que no necesariamente están compartidos por los demás socios, puesto que al estar conformadas por individuos los cuales poseen objetivos heterogéneos (privados) en el sentido que no todos están encaminados a un objetivo general como organización.

- Diferentes criterios para manejar el negocio y la dificultad para separar lo empresario de lo familiar.

En este sentido podemos observar que la falta de profesionalización se hace presente puesto que puede existir que cada individuo cuenta con diferentes valores, cultura y habilidad en el manejo del negocio, que en un sentido más amplio puede afectar o beneficiar en un momento dado al mismo. De esto se deriva que los diferentes comportamientos, la cultura familiar y el sentimentalismo puede obstaculizar la realización de los compromisos adquiridos dentro de la organización y los concernientes a la familia; es decir, no lograr delimitar adecuadamente el comportamiento que deben tener dentro de la organización, como dentro de la familia.

- Superposición de roles.

Dentro de la empresa puede ser que un individuo necesite ser multifuncional, ya que éste puede desempeñar varias actividades para el buen funcionamiento de la empresa. La polivalencia de las actividades de los miembros que la conforman, y la confusa delimitación de roles de cada integrante, podrá conllevar a resultados internos poco favorables para la organización que se traducen en: conflictos, malentendidos, rupturas, entre otros.

- Desconfianza en la delegación

Por la informalidad que prevalece en la empresa familiar, se presenta una incredulidad respecto a la representación de autoridad, ya que generalmente la persona que encabeza la organización (dueño) tiene la facultad y capacidad de ejercer la autoridad y es quien toma las decisiones importantes, además de que éste duda de las capacidades de los demás.

- Difícil comunicación interna.

El ser humano como parte de un sistema social, en el cual todos quieren expresar sus ideas se presentan conflictos de comunicación; los cuales no están exentos en el interior de la empresa familiar.

- Resistencia a la capacitación y a la profesionalización.

Este aspecto consideramos que está referido principalmente a los conflictos derivados de la cultura ya que la gran mayoría piensa que la capacitación es un gasto mas no una verdadera inversión por lo que existe una resistencia a la implantación de nuevos métodos.

- La sucesión

Una de las decisiones más importantes es saber quien va a continuar con la dirección de la empresa cuando el director general se retire. Esta decisión puede provocar molestias internas así es que es importante que se tome la decisión en una forma democrática para evitar conflictos futuros.

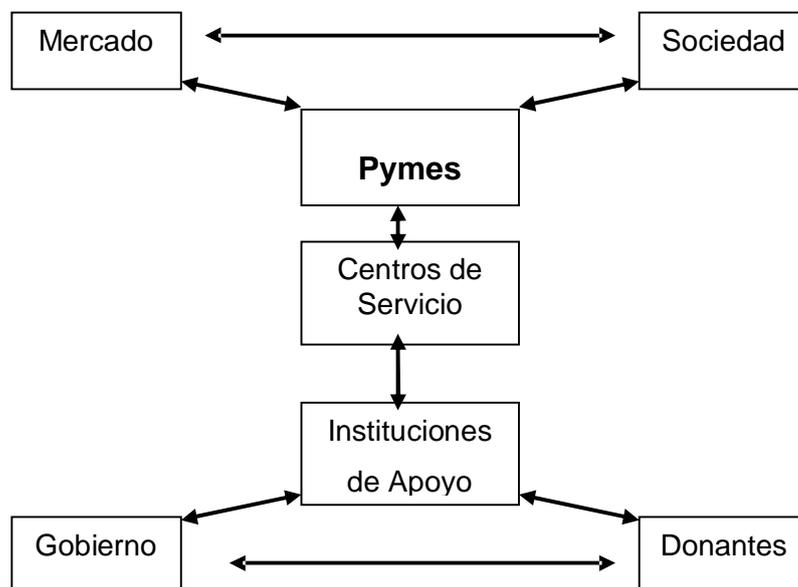
5. Pérdida de competitividad

Las propias características de la empresa familiar muchas ocasiones no ayudan a la competitividad en un entorno cambiante y complejo.

Fuente: (POMAR Fernández Silvia, RIVERA Guerrero Martín, 1998) .

Las Pymes y su entorno

Es necesario identificar los agentes o instituciones que componen el sistema en el cual se ubicaban las Pymes. Con este propósito se define el esquema siguiente, que enfatiza el papel del sistema de apoyo a las empresas y refleja su complejidad.



Fuentes: (SIEM, 2001)

A partir del esquema anterior, el SIEM (2001) realizó un diagnóstico de los problemas de información y conocimiento de los diferentes actores que intervienen en el entorno de las Pymes permite identificar tres grandes áreas en las cuales se circunscriben los principales problemas del sistema de las Pymes:

a) La falta de una visión compartida y coordinada afecta la articulación del sector de la micro, pequeña y mediana empresa con el resto de la economía.

Existe una carencia de visión estratégica que tiene la nación acerca de las Pymes, carencia que se observa a varios niveles. Las Pymes no han logrado impulsar desde el sector una visión clara de su importancia para la economía nacional. Lo anterior se debe a tres factores:

1. La gran heterogeneidad del sector, en términos de tipos de empresas y de ramas productivas: Un ensamblador de computadoras que cuenta con 15 empleados tiene problemas muy diferentes a los de una vendedora de frutas en la calle.
2. La pobre comunicación adentro del sector, que se debe a la heterogeneidad del mismo pero también a la pobre organización general y por ramas de actividades: no existen gremios fuertes de artesanos electricistas, por ejemplo.
3. La débil agrupación u organización provoca una débil capacidad de comunicarse hacia fuera del sector y de realizar, por ejemplo, eficientes campañas de información pública.

La debilidad de los flujos de información y de conocimiento se traduce por lo tanto en grandes dificultades de comunicación e información hacia fuera del sistema, es decir hacia la nación. Así, el país no tiene conocimiento del aporte de la pequeña empresa al empleo nacional, o al producto interno bruto. Esta carencia de información es particularmente preocupante en el caso de los tomadores de decisión, quienes carecen de la información básica para definir leyes y reglamentos que atañen a las Pymes.

- b) La ausencia de un marco de políticas y normas que estimulen el desarrollo del sector

La inexistencia de un sistema de incentivos y de disposiciones específicas para fortalecer las capacidades organizativas y administrativas de las Pymes, ni para simplificar el marco legal en el cual se enmarcan. Dando como resultado que la mayoría de éstas se

queda en el sector informal³, sin mayores posibilidades de desarrollo, asumiendo costos elevados y siendo excluida de los principales instrumentos de apoyo.

Dentro del sector de las Pymes existe un círculo vicioso en lo que a información y conocimiento se refiere: la ausencia de instrumentos legales y administrativos apropiados a las microempresas provoca una ausencia de demanda de información, y la ausencia de demanda de información legal y administrativa tiende a legitimar la falta de interés por su producción.

Por otro lado, la deficiente institucionalidad de los organismos de apoyo provoca una inadecuada especialización y visión estratégica de apoyo al sector. Existe una diversidad de instituciones de apoyo, con enfoques y métodos de trabajo diferentes, que ofrecen servicios a las Pymes sin contar con un marco que oriente esta oferta. Tampoco existen esfuerzos sistemáticos de coordinación entre las instituciones de apoyo, de tal forma que la duración en el mercado competitivo de estas instituciones es problemática y no permite la especialización temática o geográfica. La dependencia parcial o total de subsidios externos refuerza esta lógica.

Lo último es particularmente cierto para el caso de las instituciones orientadas hacia el crédito para las Pymes. La competencia desleal entre organismos que ofrecen crédito a su costo real, organismos que subsidian el crédito e instituciones que regalan

³ Podemos notar como se presenta aquí "la discrecionalidad individual" (Reyes, 2003), ya que se recurre a la informalidad, aún con el conocimiento de que se violan las reglas, pero es necesario ya que se necesita una entrada de recursos económicos para el mantenimiento de la familia. Las empresas que se encuentran en la informalidad, no pagan impuestos directos, al igual que son excluidas del acceso a las prestaciones formales (jubilación, seguro social, entre otros), del crédito formal y parcialmente del sistema nacional de formación profesional y capacitación. Además, esta informalidad incrementa la vulnerabilidad en el cumplimiento de los compromisos contractuales, ya sea para las empresas frente a sus clientes y proveedores, y para la mano de obra contratada por el sector. Una consecuencia que le afecta negativamente, es que las Pymes se ven limitadas en su capacidad de asociación, por lo que no se le es permitido poder aprovechar potenciales economías de escala, entre otras cosas. Debemos señalar, que la informalidad sólo soluciona el problema de liquidez económica a corto plazo, pero que inevitablemente producirá un gran desastre económico a largo plazo, éste repercutirá a nivel micro y macroeconómico, es decir, en el sujeto y la nación.

fondos no permite la consolidación de un sistema capaz de responder a los problemas financieros del sector.

Finalmente, las Pymes y las diferentes instituciones de apoyo no tienen la información suficiente sobre los procedimientos necesarios para obtener y canalizar recursos, debido fundamentalmente a la dispersión de las fuentes de recursos y a la poca difusión de información por parte de los donantes de sus procedimientos institucionales.

c) La existencia de problemas de gestión dentro del sector, tanto en el ámbito de los empresarios como entre los mismos programas de apoyo:

Existe una carencia de recursos y mecanismos para obtener y procesar información relevante para que las Pymes puedan tomar mejores decisiones, tal como información sobre precios, clientes y proveedores, nuevas tecnologías aplicadas a sus unidades productivas, entre otros. Esto se explica principalmente por el hecho que actividades como la inteligencia de mercado es relativamente novedosa en el país, sobre todo para este sector, razón por la cual no existen todavía intermediarios especializados en brindar servicios de información (information brokers).

Los limitados flujos de información en el sector generan de la misma manera un insuficiente conocimiento y deficiencias de las unidades productivas en materia de estructura y gestión empresariales. Lo anterior se debe principalmente a las siguientes razones:

Los centros de servicios no priorizan entre sus actividades la producción de material didáctico acerca de administración y gestión empresarial para las Pymes. Otro factor es que escasas veces existen en las capacitaciones materiales específicos para las diferentes ramas de actividades: el plan de negocios y el flujo de caja de una panadería son por ejemplo muy diferentes de los de una fábrica de juguetes, y las capacitaciones deben de tomar en cuenta estas diversidades por rama.

Los centros de servicios no sistematizan suficientemente sus experiencias de capacitación empresarial, y no divulgan generalmente sus resultados, lo que limita considerablemente las posibilidades de mejorar el sistema global de capacitación. Lo anterior es reforzado por la dispersión metodológica existente en la capacitación empresarial.

Las Pymes prefieren innovar en el proceso productivo más que en la administración. Existe una resistencia cultural al cambio de los procesos de gestión. El carácter familiar de las Pymes tiende a reforzar esta resistencia.

2.2.1 CONTROL DE GESTIÓN.

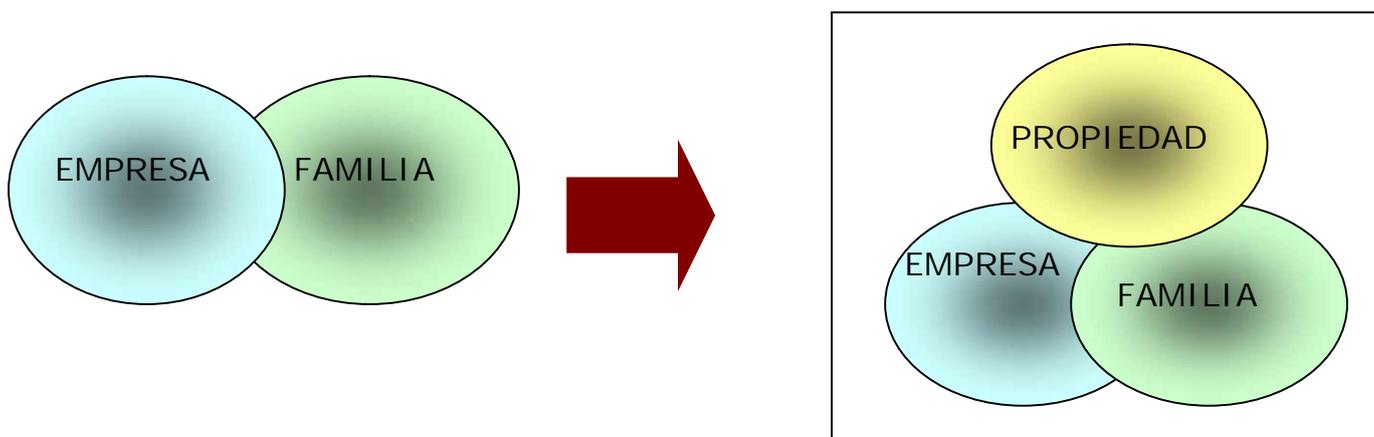
La Empresa Familiar como un Sistema

El modelo conceptual sostenía que la empresa familiar consta de dos subsistemas interconexos: la familia y el negocio. Cada uno de estos círculos tenía sus propias normas, reglas de pertenencia, estructura de valores. Desde un principio fue evidente que el principal reto de este tipo de compañía consiste en encontrar estrategias que satisfagan a ambos sistemas. Posteriormente se creó otro modelo de tres círculos.

Modelo de los tres círculos

El modelo de los tres círculos no es más que un modelo que define a estas organizaciones basándose en la unión que existe entre los tres subsistemas que las integran; Empresa, Propiedad y Familia, esta combinación de elementos al mismo tiempo que puede representar un problema adicional también puede generar una ventaja competitiva siempre y cuando se gestione de manera correcta sacando el máximo provecho al sentimiento de pertenencia que circula entre los miembros que las integran.

Modelo de los tres círculos



FUENTE: Davis y Tagiuris (1982)

El hecho de especificar diversos papeles y subsistemas permite dividir las interacciones tan complejas dentro de la empresa familiar, además facilita ver lo que está ocurriendo y porque.

Respecto a la dinámica de las empresas familiares tenemos que, el objetivo de un fundador es que sus hijos trabajen en la empresa que él construyó.

Sólo el 40% de estas empresas familiares alcanza la segunda generación y el 15% llegue a la tercera, el resto cierran o son vendidas, en muchas ocasiones, por problemas de la familia o la falta de competitividad. (Gersik 1997)

Interacciones de los tres círculos

Al interior de las empresas familiares no todas las personas que intervienen en ellas, necesariamente tienen que ser miembros de la familia fundadora o emprendedora. Otro perfil destacable es que en el aspecto operacional, algunos son propietarios, pero no participan en la dirección del negocio; otros son gerentes pero no controlan las acciones”.

Basándonos en el artículo de Alejandro Rosey (2003) describiremos de mejor forma estas interacciones existentes dentro de las Pymes.

“Todos los miembros de la familia se haya en alguna parte del círculo 1. La persona que tenga algún interés en la empresa, pero que no pertenece a la familia se encuentra dentro del círculo 2. Los empleados de la empresa están dentro del círculo 3. Las personas que tengan más de un nexo con la organización se encontrarán en algunos de los sectores superpuestos, que caen dentro de dos o tres círculos al mismo tiempo’. Son múltiples las combinaciones que se pueden hacer dentro de este modelo, por ejemplo, puede haber un miembro de la familia, que trabaja dentro de la empresa, pero que no es dueño de la

misma, se encuentra en el sector 6. Habrá algún socio de la empresa que es dueño de parte de la inversión, que trabaja en ella, pero que no forma parte de la familia, esto le coloca dentro del sector 5. La persona que inicia el negocio, pertenece a la familia, es dueño del mismo y además trabaja en ella se le colocará en el sector 7”.

Otro aspecto importante es la contribución social que estas hacen, por ello tenemos que:

El objetivo de la empresa es lograr la mejor competitividad en el mercado, ya sea una empresa de servicio, de producción o comercialización. Si es de servicio, su sistema interno de relaciones entre el personal debe ser el adecuado para dar la mejor respuesta al cliente y, si es una empresa de producción, su producto debe ser excelente tanto en precio como en calidad.

El objetivo de la familia social es transmitir sus propios valores y permitir el desarrollo de sus miembros, por un lado protege el sistema protegiéndolo del medio que lo rodea y filtrando la información que llega del exterior y, por el otro, tiene una aptitud para el cambio dado que su estructura no puede entorpecer el crecimiento de sus miembros. Esto es, que la flexibilidad y el trato mas humano que se presenta en las empresas familiares permiten en gran medida el desarrollo de estos

Entonces tenemos que tanto la familia como la empresa conforman un sistema vincular, que es necesario conocer en sus diferentes dimensiones, a los efectos de potenciar las relaciones que favorezcan la optimización de la empresa. Cada familia tiene una estructura interna, que les ha permitido a sus miembros desarrollar determinada forma de relacionarse entre sí.

2.2.2. FINANCIAMIENTO

Inicialmente tenemos que entender el concepto de Financiamiento, éste según Perdomo (1993) lo define como:

“La adquisición de recursos para obtener los bienes tangibles y / o los elementos monetarios necesarios para: perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma”.

El financiamiento comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para la organización de las empresas o bien, para el desenvolvimiento de sus funciones.

La función del financiamiento es simplemente el esfuerzo para proporcionar los recursos que necesitan las empresas en las condiciones más favorables para ellas. El concepto financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera que consiste en mantener al negocio con el capital necesario para lograr sus metas.

Algunas empresas tienen más flexibilidad en cuanto a que no están restringidas a unas cuantas fuentes de fondos disponibles. El administrador financiero no sólo deberá afrontar el problema de encontrar el momento oportuno para recaudar los fondos, sino que además también necesitará seleccionar el tipo de financiamiento más apropiado. Inclusive para las compañías que tienen muchas alternativas de fondos, tan sólo una o dos de ellas podrán considerarse favorables con el paso del tiempo. Al momento que se toma la decisión de financiamiento, el administrador financiero nunca estará seguro si

escogió la mejor alternativa. En algunos de los casos las empresas utilizan una combinación de diferentes fuentes de financiamiento; en todo momento el administrador financiero habrá de comparar consideraciones de financiamiento a corto plazo con las de largo plazo respecto de la composición de los activos de la empresa y la disponibilidad de la empresa de aceptar el riesgo. La proporción de financiamiento a largo plazo respecto al financiamiento a corto plazo en un momento determinado del tiempo habrá de verse fuertemente influido por la estructura de tasas de interés considerando el plazo.

¿Qué riesgos se corren al contraer un financiamiento?

Una premisa básica de la administración financiera establece que hay una relación entre riesgos y rendimientos: todo accionista espera recibir mayores beneficios a partir de inversiones con mayor grado de riesgo, y viceversa. Los administradores de finanzas, por lo tanto, deben considerar los riesgos cuando evalúen inversiones potenciales. Riesgo puede definirse como la posibilidad de obtener un resultado diferente al esperado. Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos. En términos formales, la palabra riesgo se usa de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionada con un activo dado. Cuanta más certeza se tenga acerca del rendimiento de un activo, menor variabilidad habrá y, por lo tanto, menor riesgo.

No se puede negar que el crédito, no importando el tipo de empresa, va a representar una herramienta de fundamental importancia para el crecimiento y desarrollo de la organización. Es necesario que el crédito sea suficiente, oportuno y en condiciones

preferenciales que ayuden a fortalecer su crecimiento y con ello elevar sus niveles de eficiencia y productividad.

Situaciones reales que enfrentan las Pymes

No podemos negar que en actualmente las instituciones bancarias favorecen a las empresas de mayor tamaño, debido a que los préstamos son mayores, la administración es más fácil y los riesgos son menores, ya que tienen con que garantizar el cumplimiento del pago del crédito colocado en desventaja a las de menor escala. Esta situación a la que se enfrenta la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Es esencial que los empresarios posean el conocimiento de cómo y donde pueden obtener el financiamiento adecuado, además de comprender sobre los requerimientos para obtener el crédito adecuado. Como resultado de lo descrito anteriormente, las Pymes se financian a corto plazo desestimulando cualquier proyecto de expansión que pueden requerir de fondos durante un plazo mayor.

¿Por qué las Pymes necesitan un financiamiento?

Las empresas además de demandar mano de obra, maquinaria, materia prima, etc. Así como el de solicitar efectivo, busca dentro del mercado financiero quien ofrezca mejores oportunidades y facilidades de financiamiento.

Las condiciones futuras del mercado monetario se deben relacionar con la condición financiera que se espera para la empresa dentro del periodo planeado y no con la situación actual que se está presentando.

Así, se puede definir al financiamiento: “como la adquisición de fondos a nivel de individuos, de empresas y de Gobierno para hacer frente a sus necesidades y lograr su buen financiamiento”. (Gitman, 1995)

Es necesario recurrir al financiamiento, porque el dinero invertido en activos es de lenta recuperación, además de que toda firma necesita de fondos para desarrollar su actividad, ya que son estos los que la mantienen abastecida de recursos económicos para que este en condiciones de cumplir con sus obligaciones, así como para llevar a cabo sus objetivos.

Existen cuatro elementos principales para quienes toman decisiones financieras, las cuales son:

a. La mezcla de financiamiento

Tanto las personas como los organismos necesitan reflexionar acerca de la cantidad de dinero prestado que se utiliza (deuda), con respecto a la cantidad del dinero propio (capital) destinado para cualquier gasto.

b. Liquidez Necesaria

Se refiere al grado en que un activo, puede convertirse en efectivo. Saber si la empresa tendrá la liquidez para poder amortizar la deuda.

c. Empleo de Utilidades

Las utilidades deben ser gastadas o reinvertidas de manera redituable. Existen muchas opciones para el empleo de las utilidades de las cuales compiten entre sí y deben ser evaluadas en forma apropiada por quienes toman decisiones.

d. Flexibilidad

Se verá que si se tomaron decisiones en el pasado, decisiones financieras sin considerar adecuadamente su impacto sobre las disposiciones financieras futuras, podrían surgir ataduras financieras.

¿Cuántas fuentes de financiamiento existen?

Para adoptar la decisión de un financiamiento se deben analizar diversos factores como son:

- Estructura financiera de la empresa.
- Políticas relativas a la aplicación de utilidades.
- Políticas sobre la obtención de líneas de crédito.
- Peculiaridades de cada tipo de financiamiento.

La estructura financiera de la empresa se determina y estudia a través del análisis de los estados financieros, para determinar su capacidad de endeudamiento a corto y a largo plazo.

Por otra parte las políticas de la empresa indicarán los lineamientos para el tratamiento de las utilidades y el pago de dividendos, así como la obtención y aplicación del crédito.

Para conocer las características de cada fuente de financiamiento, es necesario clasificarlas de acuerdo con su duración en fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo.

1. Fuentes de Financiamiento a corto plazo

Los financiamientos a corto plazo vienen a complementar los recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas y que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasan de seis meses, aunque existen empresas que tienen un ciclo mayor como algunas constructoras u otras de tipo agropecuario. Es muy importante conocer el ciclo de cada empresa en particular para definir el plazo que corresponda al financiamiento; en ocasiones por falta de conocimiento del ciclo de un negocio se obtienen préstamos a menor plazo del requerido, lo cual da la impresión de falta de liquidez de la empresa al tener que hacerse una renovación, siendo que el plazo se determinó arbitrariamente. Es necesario saber que en muchas ocasiones se otorgan créditos a menor plazo del requerido, porque es más fácil su trámite tanto para quien lo solicita, como para quien concede el crédito, porque tanto el estudio como la documentación que se utilizan para su análisis y autorización son más sencillos y ocupan menos tiempo para su trámite y sobre todo para que el solicitante pueda disponer de él. Los financiamientos a corto plazo, vienen a constituir el complemento de capital de trabajo para financiar el ciclo comercial ó productivo de las empresas, son de muy diversa índole

y los elementos que determinan el tipo de crédito que deberá requerirse, se producen en forma natural al estarse realizando la actividad propia del negocio.

Dentro de las fuentes de financiamiento a corto plazo se encuentran:

Utilidades retenidas

Es la fuente de financiamiento más importante con que cuenta una empresa, con la característica adicional de ser de generación interna. Son todas aquellas ganancias que se obtienen en un periodo normal de operaciones.

Una vez que una compañía se ha constituido e inicia sus operaciones espera obtener utilidades, las cuales podrá retener o podrá distribuir entre los dueños.

Una empresa con éxito tiene como principal fuente de fondos el efectivo proveniente de las operaciones, después de haber cubierto los gastos e impuestos y los dividendos en efectivo a los accionistas.

La retención de utilidades es la manera más fácil de obtener financiamiento ya que es capital propio y es una de las fuentes más importantes de fondos para financiar el crecimiento de la empresa, ya que resulta de no entregar dichas utilidades a los accionistas.

Depreciaciones y amortizaciones

Una parte de las entradas de efectivo la constituye la recuperación de la inversión original a través de la depreciación. Esto se logra mediante un mecanismo de contabilidad conocido con el nombre de depreciación, que aplicado al activo intangible se llama

amortización. El valor de los bienes sometidos a depreciación disminuye con el tiempo debido a su uso; esa disminución conlleva una disminución igual a la depreciación en los resultados del proyecto, pero ésta disminución no es provocada por una salida de efectivo ya que lo único que realiza es compensar la inversión original con el beneficio que se obtiene de la misma, y de ésta manera obtener de las utilidades la recuperación de la inversión.

Venta de activos fijos

Esta forma de financiamiento dentro de la empresa no forma parte de las operaciones normales de la misma, consiste en la conversión de los activos fijos, de inversiones fijas a capital de trabajo, mediante la venta de los primeros. Activos fijos son las propiedades, bienes materiales ó derechos de los negocios que no están destinados a la venta sino que representan las inversiones de capital de una empresa utilizados en la producción ó en la fabricación de artículos para venta o en la prestación de servicios de la propia negociación a su clientela ó al público en general. Suele suceder, que debido a los continuos avances tecnológicos, en muchas ocasiones la maquinaria comienza a ser obsoleta y se haga necesario adquirir nuevas unidades, que significaría una nueva inversión reemplazando las actuales, derivando una inversión en adquisición de activos fijos, por lo cual una manera de recuperar una parte de la primera inversión sería vender la antigua unidad.

Pasivos acumulados

Los pasivos acumulados se refieren a adeudos por la inversión de bienes y el uso de servicios ya recibidos, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago. Surgen en forma automática en vista de que la contabilidad se lleva sobre “base acumulativa” y no

sobre “base de efectivo” esto, significa que registramos dichas deudas y demás gastos en el periodo en que los recibimos, utilizando para ello una cuenta de pasivo. Como por ejemplo el pago de la letra de un camión de la compañía o los servicios de publicidad para la empresa.

Cuentas por pagar

Por lo general son originadas por la adquisición de materias primas o productos, en las llamadas cuentas abiertas, siendo una importante fuente de financiamiento. Aquí no se firma ningún documento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.

Estas condiciones de crédito que normalmente ofrecen, son en la base de que dejan a los compradores la opción de obtener un crédito de descuento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.

Préstamo directo

Esta se define como una operación de crédito por la cual una institución de crédito autorizada para hacerlo, le entrega una cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestataria y ésta se obliga mediante la firma de un pagaré a devolver a una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados.

Los préstamos directos se utilizan generalmente para la compra de mercancía o materias primas, ó bien para gastos normales del negocio.

Préstamo personal

Se hacen a personas físicas, por un departamento especializado del banco y se otorgan para un propósito determinado, hasta una cantidad máxima limitada por la política institucional, para ser reintegrado a plazos.

El objeto del préstamo puede ser muy variado y en general no se aplica para comprar bienes que pudieran quedar en garantía, sino que se destina a sufragar gastos extraordinarios como viajes, reparaciones costosas de bienes muebles o inmuebles, etc.

Prestamos con colateral

En este caso, el préstamo otorgado al cliente es documentado mediante pagaré a favor del banco, pero adicionalmente el préstamo se garantiza con documentos que formen parte de la cartera del cliente.

En el remoto caso que los documentos tuvieran vencimiento similar a los del crédito, se devolverán los documentos recibidos al momento de ser cobrado el préstamo. Si los documentos recibidos en garantía tienen vencimientos parciales, al ser cobrados se aplicarán al pago parcial del crédito, operándose al ajuste de los intereses.

Crédito documentario

Mediante ésta operación una Institución de Crédito se compromete mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de bienes específicos a un beneficiario "x" contra documentación.

Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública ó en instrumento privado inscrito en el Registro Público.

Crédito en cuenta corriente

Mediante éste contrato el banco autoriza al acreditado a librar cheques contra su cuenta aún cuando no tenga fondos, éste crédito facilita al cliente el manejo de su efectivo.

Se debe establecer un límite máximo y un plazo, es conveniente para el banco limitar al máximo el uso de éste tipo de crédito concediéndolo sólo a clientes de primera, en cuyo caso será suficiente la garantía personal.

Aceptaciones bancarias

Son letras de cambio emitidas por empresas medianas y pequeñas a su propia orden y aceptadas por instituciones bancarias, sobre la base de créditos que éstas conceden a aquellas.

Estos instrumentos otorgan rendimientos a tasas preestablecidas, al portador, desde su emisión.

Papel comercial

El mercado de valores es una fuente importante de financiamiento para las empresas, ya que a través de él pueden colocar pagarés.

El papel comercial es una forma de financiamiento de acuerdo con la cual una empresa emite pagarés a corto plazo, no garantizados por activos específicos, los cuales son ofrecidos a los inversionistas a un tipo de interés ligeramente inferior a la tasa óptima.

Préstamo Prendario

Son los préstamos con garantía real, ya que existe una prenda que respalda la operación. La cantidad a prestar se fija en un porcentaje del valor de las garantías y generalmente la institución financiera no ejerce la custodia de los bienes dados en garantía al recibir certificados de depósito ó bonos de prenda quedando la custodia de la garantía bajo la responsabilidad de un almacén general de depósito.

Anticipo de Clientes

Esta consiste en que la empresa puede obtener fondos de sus clientes en forma de anticipos contra los pedidos que se entregarán en el futuro.

Descuento de documentos

En ocasiones de necesidades inmediatas de dinero, y dado que como consecuencia de las actividades normales de las empresas se tienen documentos a cargo de terceros para ser cobrados con posterioridad, estos documentos podrán ser endosados a favor de un banco, el cual cobrará un interés por el pago anticipado de dicho documento. Adicionalmente el banco cobra una comisión por el manejo administrativo (control y cobranza) de los documentos. El banco entrega en efectivo ó mediante abono en su cuenta de cheques el importe de los documentos deduciéndole los intereses correspondientes, así como una comisión por cobro. Al vencimiento de los documentos,

deben ser liquidados por los girados ó suscriptores, en caso contrario, se cargarán en la cuenta de cheques del cedente y devueltos al mismo.

Factoraje

El método consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente y por lo general flexible.

Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente ó factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios y abona el resto a la cuenta de la empresa.

2. Fuentes de Financiamiento a largo plazo

Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad ó que pretendan desarrollarse en otros mercados, requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para eficientar sus niveles productivos hasta niveles de competencia, para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos, como los que tienen otras empresas. El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamientos, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los

financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

Dentro de las fuentes de financiamiento a largo plazo se encuentran:

Crédito de Habilitación ó Avio

Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo son: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

Crédito Refaccionario

Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer ó acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar ó mejorar la producción.

Crédito Hipotecario

Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.

Fideicomisos

El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes ó por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de solo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

Arrendamiento Financiero

Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio.

Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un periodo largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por:

- Comprar el bien.
- Prolongar el plazo pagando una renta menor.

-
- Que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.

Emisión de Acciones

Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación: son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuanto ganará, ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad, y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

Emisión de Obligaciones

Las obligaciones son títulos de crédito que representan en forma proporcional, el pasivo contraído por una empresa, por el crédito obtenido a través de los desembolsos hechos por sus acreedores.

Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora.

¿Qué es el crédito?

Cada autor tiene una forma de definir lo relativo al crédito, de acuerdo a su pensamiento. La palabra crédito tiene su origen latino: “creyere”, cuyo significado es confianza. Quienes extienden un crédito a un determinado cliente se dice que es porque le tiene confianza del pago de su dinero en el futuro; por medio de esto hacen posible que

el comprador satisfaga sus necesidades de inventario aún careciendo de dinero para pagar en efectivo en el momento de realizar la compra. Considerando el crédito como la confianza dada ó recibida a cambio de un bien ó servicio; ese mismo coloca a la persona en una obligación por parte del adeudo contraído a pagar y también da el derecho de pago al vendedor del valor. En resumen que el crédito es la confianza, buena voluntad y solvencia en la posibilidad de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

¿Cuáles son la funcionalidad y beneficio del crédito?

En nuestra economía el crédito tiene un papel esencial ya que funciona como agente de la producción y como un medio de cambio, haciendo que el capital sea más productivo, acelerando el movimiento de bienes del productor al consumidor y de tal manera aumenta el volumen de los bienes producidos y vendidos.

Hay personas que disponen de capital ocioso y no están preparados para utilizarlo, lo depositan en algún banco y reciben un interés como compensación por haber transferido su capital. Las sumas pequeñas de dinero son combinadas en los bancos para hacerlas grandes, para llegar a ser productivas. Los bancos prestan de los recursos captados a través del ahorro, a los fabricantes y comerciantes, empleándolo para que produzca. El pequeño comerciante compra sus bienes a crédito del fabricante ó del que distribuye a mayoreo. El fabricante a su vez compra refacciones y las materias primas por medio de transacciones a crédito.

¿Qué es lo que se requiere para obtener un crédito?

Al concertar un crédito, sabemos que cada operación implica un riesgo que debemos ser capaces de evaluar y escoger entre lo superficial y lo sustancial, para emitir juicios firmes e imparciales que deberían traducirse en decisiones que nos permitan asumir una responsabilidad.

Moralidad, Capacidad, Capital y Finalidad, son los elementos fundamentales que deben ser analizados para determinar los riesgos del crédito; quizás existan algunos otros factores que puedan tener influencia sobre el comportamiento de éstos, pero serán accesorios.

Moralidad

Es el elemento fundamental que debe considerarse para determinar los riesgos del crédito y constituye las normas de conducta de las empresas ó de los individuos para cumplir con sus obligaciones de toda índole, con absoluta honradez, responsabilidad e integridad.

El crédito es confianza; quien hace uso de él, debe estar dispuesto a pagarlo en el tiempo en que se ha comprometido, y quien lo otorga, debe tener la seguridad del deseo de pago de su deudor.

Esta certeza sólo se puede tener si las cualidades de honorabilidad e integridad se manifiestan a través de la reputación que ha logrado comercialmente la persona.

La apariencia no es suficiente para tener confianza respecto de la moralidad, hay que verificar esa presunción, hasta tener la certeza del adecuado cumplimiento de las normas de conducta, de quien está siendo evaluado.

Capacidad

Este es otro elemento que debe ser considerado para el otorgamiento de un crédito, pues no es suficiente que el acreditado quiera pagar, lo importante es que lo pueda hacer, es decir, que tenga la liquidez para hacerlo; para lograr esto debe tener capacidad en dos sentidos, que en última instancia se resumen en uno: capacidad empresarial y capacidad económica, la primera normalmente genera a la segunda.

Si un empresario tiene habilidad, el uso que haga del crédito debe tener cómo resultado la generación de la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones y obtener una utilidad.

La capacidad de pago puede estar afectada por diversos factores ajenos al deseo de los acreditados, como retrasos en el pago de sus clientes ó por acumulación de inventarios en proceso que no se puedan desplazar por falta de algún insumo que no ha sido surtido por un proveedor, por lo que es importante que se evalúen todos aquellos aspectos que pueden afectar la liquidez.

Capital

Este elemento lo constituye el patrimonio de la empresa ó persona y está formado por bienes que en última instancia representan la garantía del crédito.

Aunque ésta no esté especificada concretamente, es suficiente con que existan los bienes y que en caso extremo se puedan afectar para obtener la recuperación del crédito.

El patrimonio esta formado por el capital que los dueños han decidido invertir para producir utilidades, el cual casi siempre se compone por propiedades inmuebles, maquinaria y equipo que forman la unidad industrial.

Los bienes incluidos en el activo son importantes para determinar la seguridad del crédito, ya que su disponibilidad y preservación son primordiales para calificar éste elemento.

La sensación de confianza sólo puede darse con la seguridad de que el cliente cuenta con bienes tangibles, para hacer frente al pago de la obligación contraída al facilitarle el crédito, aún cuando los resultados que él pudiera obtener no fueran acordes con sus previsiones.

Finalidad

La finalidad es un aspecto que se relaciona directamente con la seguridad y la liquidez. Tanto más seguro sea el buen fin de un crédito, cuanto más razonable y normal sea el destino que se le dé.

En principio toda petición habrá de obedecer a un destino que redunde en provecho general de la economía y por tanto de la comunidad, por lo cual las facilidades

crediticias deben ser fundamentalmente concedidas en beneficio de la producción y de la circulación de bienes y servicios; deben fomentar nuevas fuentes de riqueza y ayudar al desarrollo y mantenimiento de las ya creadas, y al terminar el ciclo de la función para la cual fue asignado, deberá generar su propia liquidez y así cumplir con la limitación antes indicada, de que han de suplir necesidades transitorias de capital.

En resumen, podríamos decir que la aplicación de los elementos enunciados de índole moral y material, son fundamentales para evaluar el riesgo, mediante la comprensión de la naturaleza humana y la evaluación fría del desarrollo de los negocios, permitiéndonos tomar, dentro de la integridad que se requiere, decisiones de crédito.

3. SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO

3.1 SECTOR GOBIERNO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA NAFINSA

Como resultado de la dinámica de la economía a nivel internacional, nuestro país se encuentra inmerso en un proceso de transformación que persigue un mayor nivel de bienestar social que se vea reflejado en un crecimiento económico impulsando para ello la integración de las actividades industrial, comercial y financiera.

Entre las acciones emprendidas por el Gobierno Federal en este sentido, se han implementado dos programas fundamentales en los cuales, participan instituciones y organismos públicos y privados. Los programas son:

- Plan Nacional de Desarrollo
- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Ambos programas involucran a instituciones y organismos públicos y privados, con el objeto de generar las condiciones que impulsen un desarrollo económico sustentable, basado en la generación de empleos bien remunerados que permitan el desarrollo individual de los mexicanos, logrando consigo un crecimiento nacional equilibrado.

Dentro de este proceso de transformación y de acuerdo con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno Federal a través de dos instituciones de fomento y de la Secretaría de Economía, otorga apoyos a las PyMES a través de diferentes programas.

Programas de Financiamiento



NAFIN

BANCOMEXT

Programas de Financiamiento, Asesoría y

Asistencia



Secretaría de

Economía

Pymes: Opciones para el Financiamiento.

Para las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) obtener financiamiento no ha sido una labor fácil. Si bien se ha publicado en diversos medios que ha aumentado el otorgamiento del crédito en nuestro país, éste incremento se refiere al denominado crédito al consumo, -como lo son las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina-, pero contar con recursos para el capital de trabajo (nóminas, proveedores, suministros), para el financiamiento de las ventas a crédito (comercialización), para ampliar, renovar o darle mantenimiento a la maquinaria (equipamiento) ha sido, en el mejor de los casos, una labor compleja.

Recientemente se han establecido diversos programas orientados para atender al sector de las PyMES, algunos de ellos se han desarrollado conjuntamente, entre entidades públicas y privadas.

PROGRAMAS DE APOYOS INSTITUCIONALES (BANCA DESARROLLO)

La Banca de Desarrollo ha establecido programas específicos de apoyo a las PyMES.

A continuación se muestran las características generales de estos apoyos:

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	ENFOCADO	OBJETIVO	CONTACTO	LIGA
BANCOMEXT	PYME Digital 250 (para Capital de Trabajo).	Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, que requieran capital de trabajo.	Financiamiento que permite cubrir necesidades de capital de trabajo.	Para mayor información marcar el 01 800 EXPORTA (397 6782) en donde le resolverán sus dudas y lo canalizarán con el promotor de crédito correspondiente a su localidad o bien en la dirección de correo electrónico pexporta@bancomext.gob.mx	www.bancomext.com.mx
BANCOMEXT	PYME Digital 250 (para Equipamiento).	Exportadores directos, indirectos o empresas que sustituyan importaciones, con requerimientos de maquinaria y equipo que permitan incrementar y mejorar su capacidad de producción existente y competitividad en los mercados internacionales.	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Para mayor información marcar el 01 800 EXPORTA (397 6782) en donde le resolverán sus dudas y lo canalizarán con el promotor de crédito correspondiente a su localidad o bien en la dirección de correo electrónico pexporta@bancomext.gob.mx	www.bancomext.com.mx

BANCOMEXT	PYME Digital 50.	Exportadores directos, indirectos de bienes manufacturados así como empresas que provean servicios turísticos en los corredores de Cancún-Tulum y Los Cabos.	Financiamiento que permite incrementar la producción de bienes de exportación y servicios turísticos.	Para mayor información marcar el 01 800 EXPORTA (397 6782) en donde le resolverán sus dudas y lo canalizarán con el promotor de crédito correspondiente a su localidad o bien en la dirección de correo electrónico pexporta@bancomext.gob.mx	www.bancomext.com.mx
FIFOMI	Fideicomiso de Fomento Minero. Para más información consulte la página de internet de FIFOMI.	Empresa del sector minero.	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Lic. José Eduardo Ortega Pérez Subdirector de Crédito y Cobranzas. Conmutador 55 40 34 00 al 09 ext. 558 Directo 55 20 09 61	www.fomentominero.gob.mx
FIRA	Fideicomisos instituidos en relación con la Agricultura.	Productores primarios y agroindustriales, comercializadores y proveedores del sector agroindustrial.	Agroindustria y Ecología.	Ing. Fernando Vega Periférico No. 4300 Col. Jardines del Pedregal Del. Coyoacán C.P. 04500. Tel directo: 54 49 19 41	www.fira.gob.mx
FOCOMI	Fondo para la consolidación de la Microempresa del D.F.	Dirigido a grupos sociales en estado de pobreza.	Proyectos productivos y de autoempleo y empleo en unidades productivas del sector comercio, servicios y manufacturero en zonas con altos índices de pobreza.	Acudir a la Delegación Política correspondiente en el D.F.	www.contactopyme.gob.mx
FONAES	Programa de Capital de Riesgo para Empresas Sociales.	Grupos organizados de campesinos, ejidatarios, indígenas y grupos populares urbanos en situación de pobreza.	Agroindustria y Ecología Grupo sociales en estado de pobreza.	Ing. Emilio M. Illanes Díaz Rivera Director General de Fondos y Microempresas. Parque Lira No. 65 Piso 5° Col. San Miguel Chapultepec 11850, México, D.F. o con la representación correspondiente de FONAES en su Estado.	www.fonaes.gob.mx www.contactopyme.gob.mx
NAFINSA	Créditos a Tasa Fija.	Dirigidos a micros, pequeñas	Financiamiento que permite	Centro de Atención a Clientes de Nacional	www.nafin.gob.mx

		y medianas empresas.	obtener certidumbre sobre los pagos para así planear los proyectos de inversión.	Financiera o comunicarse al 01 800 623 46 72 del interior y al 50 89 61 07 del D. F.	www.contactopyme.gob.mx
NAFINSA	Desarrollo de Proveedores del Sector Privado.	Dirigidos a micros, pequeñas y medianas empresas.	Financiamiento que permite adquirir materias primas, insumos, pagos de mano de obra, activos fijos. Capacitación y asistencia técnica.	Centro de Atención a Clientes de Nacional Financiera o comunicarse al 01 800 623 46 72 del interior y al 50 89 61 07 del D. F.	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Modernización y equipamiento empresarial.	Micro, pequeñas y medianas empresas proveedores de grandes empresas.	Financiamiento para renovar maquinaria y equipo.	Solicite este crédito en Bital, Banregio, Bansi, Banco del Bajío y Arrendadora Banorte.	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Financiamiento para el transporte.	Micro, pequeñas y medianas empresas.	Financiamiento para adquirir vehículos nuevos de carga o pasaje.	Para mayor información comunicarse al 52 62 66 90 y del interior de la República lada sin costo al 01 800 215 5151. Contratación a través de las empresas financieras de: Kenwort Mercedes Benz Navistar/internacional Scania Volvo	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Programa de Garantías.	Dirigidos a pequeñas y medianas empresas.	Facilita el acceso a largo plazo por parte de la banca comercial.	Centro de Atención a Clientes de Nacional Financiera o al correo electrónico info@nafinsa.com o a los teléfonos 50 89 61 07 y al 01 800 623 4672	www.nafin.gob.mx
	Crédito PYME.				www.nafin.gob.mx

NAFINSA	Crédito PYME.	Dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas en operación o que quieran establecerse.	Producción y comercialización de pequeñas y medianas empresas.	Solicite este crédito a través de Banco Santander Mexicano o envíe un correo electrónico a info@nafinsa.com o comunicarse al 50 89 61 07 o 01 800 623 46 72	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Programa de mejoramiento ambiental.	Dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas.	Financiamiento para proyectos que contribuyan al mejoramiento ambiental.	Solicite este crédito a través de los bancos comerciales o con cualquier Arrendadora Financiera o envíe un correo electrónico a info@nafinsa.com o comunicarse al 50 89 61 07 ó al 01 800 623 4672	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Cadenas Productivas Cobranza (Descuento electrónico).	Dirigido a micro, pequeños y medianos empresarios, proveedores de bienes o servicios de una gran empresa.	Otorga liquidez a los proveedores, garantizando el pago de los documentos antes de la fecha de vencimiento.	Para mayor información envíe un correo electrónico a info@nafinsa.com o comunicarse al 50 89 61 07 ó al 01 800 623 46 72	www.nafin.gob.mx
NAFINSA	Cadenas Productivas Pedidos (Financiamiento a Pedidos).	Dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas.	Que tu empresa cuente con el capital de trabajo necesario.	Para mayor información envíe un correo electrónico a info@nafinsa.com o comunicarse al 50 89 61 07 ó al 01 800 623 46 72	www.nafin.gob.mx

Fuente: Datos obtenidos directamente de los sitios de Internet de las instituciones a Diciembre de 2003.

NAFINSA

Como se aprecia en el cuadro anterior se pueden identificar las opciones de financiamiento para las Pymes en los diferentes rubros ya descritos dentro de la banca de desarrollo. Por tal motivo se describe a continuación una visión general de financiamiento proporcionado por Nafinsa.

Nacional Financiera es una Institución que forma parte de la banca de desarrollo del Gobierno Federal, y su función principal es fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país.

Nacional Financiera es un banco de segundo piso, es decir no realiza operaciones directamente con el público en general sino con los bancos comerciales y con otros intermediarios.

Nacional Financiera en la actualidad juega un papel muy importante dentro de los esquemas de modernización y cambio estructural de la industria del país ya que a través de esto, se impulsa la competitividad de las empresas para que éstas puedan asumir compromisos y oportunidades que se tienen actualmente debido a la apertura comercial de nuestro país.

Los objetivos de Nacional Financiera son:

1. Apoyar la modernización productiva y financiera del país.
2. Canalizar créditos para fomentar el desarrollo regional y la creación de empleos.
3. Captar recursos que permitan un costo de fondeo competitivo.

-
4. Acciones que promuevan el acceso de las empresas a recursos de otros intermediarios y mercados financieros internos e internacionales.
 5. Mecanismos de fondo de programas institucionales,
 6. Esquemas de fomento y apoyo institucional, entre otros.

Los esquemas de fomento y apoyo institucional para la micro, pequeña y mediana empresa son:

1. Programas de apoyo financiero con recursos institucionales los cuales son:

- Programas de modernización,
- Programas de estudios y asesoría,
- Programas de Infraestructura industrial para financiar la creación y mejoramiento de parques industriales y reubicación de plantas,
- Programas de desarrollo tecnológico y
- Programas para el mejoramiento del medio ambiente.

2. Apoyo a la creación de infraestructura para la modernización, para lo cual viene impulsando la creación de nuevos instrumentos financieros y ampliando la red de intermediarios financieros, estimulando la organización y capacitación empresarial.

Actualmente Nacional Financiera ofrece diversos tipos de apoyos financieros, por ejemplo créditos a tasa fija que permiten a las empresas tener una adecuada planeación

financiera. El siguiente cuadro muestra los diferentes apoyos financieros que Nacional Financiera otorga a las Pymes.

En el siguiente cuadro se muestran los diferentes esquemas de financiamiento que otorga Nacional Financiera a través de las diferentes instituciones financieras.

NOMBRE DEL CRÉDITO.	DESTINO DEL CRÉDITO	PLAZO	TASA DE INTERÉS	OBSERVACIONES	DONDE SOLICITAR EL CRÉDITO
CRÉDITO A TASA FIJA	1.- Inversiones en maquinaria. 2.- Mobiliario y equipo. 3.- Capital de trabajo, y 4.- Reestructurar pasivos.	Hasta de diez años.	Determinada mensualmente + el margen de intermediación.	Con este tipo de crédito se obtiene certidumbre sobre los pagos para así planear mejor algún proyecto o inversión ya que elimina los riesgos de volatilidad en las tasas de interés.	Solicite este crédito a través de los bancos comerciales o con cualquier intermediario financiero no bancario.
DESARROLLO DE PROVEEDORES DEL SECTOR PRIVADO	1.- Adquirir materias primas e insumos. 2.- Pago de mano de obra, activos fijos. 3.- Capacitación y asistencia técnica.	Hasta por 2 años.	TIIE a 28 días + margen de intermediación en función del plazo.	Cuando se contrata un crédito a tasa protegida se asegura una tasa tope para todo el plazo del financiamiento y en caso de una baja en las tasas de interés, se tendrán algunos beneficios.	Solicite este crédito a través de los bancos comerciales o con cualquier intermediario financiero no bancario.
MODERNIZACIÓN Y EQUIPAMIENTO EMPRESARIAL	1.- Adquisición de maquinaria y equipo.	Hasta 10 años.	1.- Tasa máxima en pesos: variable TIIE a 28 días + 6 puntos. 2.- Fija y protegida: NAFIN la da a conocer mensualmente + 6 puntos.	Financiamiento que se otorga para renovar maquinaria y equipo. Se incluyen los gastos de capacitación técnica, puesta en marcha, fletes y seguros.	Solicite este crédito en: HSBC (Bital), Banregio, Bansi, Banco del Bajío y Arrendadora Banorte.
FINANCIAMIENTO PARA EL TRANSPORTE	Inversiones en vehículos nuevos de carga o de pasaje.	Desde 12 hasta 60 meses.	Tasa variable, tasa protegida y tasa fija.	Programa de financiamiento para adquirir vehículos nuevos de carga o pasaje. Las garantías dependen del enganche pactado y el aval que garantiza el financiamiento es opcional.	Para más información comuníquese al 52 62 66 90, del interior de la República lada sin costo al 01 800 215 5151.
PROGRAMA DE GARANTÍAS	1.- Inversiones en activos fijos. 2.- Capital de trabajo.	Dependiendo cada caso.	Dependiendo cada caso.	Dirigido a empresas con actividad de comercio exterior. 1.- Crédito para operaciones de pre-exportación, exportación e importación de materias primas, refacciones, insumos, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo. 2.- A través de líneas globales de crédito, con tasas de interés preferenciales para financiar importación de maquinaria y equipo, refacciones, insumos,	Solicite este crédito a través de los bancos comerciales o con cualquier Arrendadora Financiera o al correo electrónico info@nafinsa.com, al 50 89 61 07 o al 01 800 623 4672.

				materias primas, insumos agroindustriales y servicios.	
CRÉDITO PYME	1.- Capital de trabajo. 2.- Activos fijos.	CAPITAL DE TRABAJO: Empresas nuevas, el plazo es a elegir de hasta 18 meses. ACTIVO FIJO: Empresas nuevas, el plazo es a elegir de hasta 36 meses incluyendo hasta 4 meses de gracia. En empresas en operación el plazo es a elegir hasta 36 meses.	Tasa fija durante todo el plazo.	NAFIN apoya con este crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o hacer crecer su negocio. Este crédito lo pueden solicitar empresas nuevas (aquellas empresas que comienzan su actividad) y empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con 3 ejercicios fiscales en operación). En las empresas nuevas para capital de trabajo se pide como garantía el obligado solidario aprobado 1 a 1, es decir, la garantía del obligado solidario debe ser igual al valor total del crédito solicitado, para activo fijo se pide el bien adquirido y un obligado solidario aprobado 1 a 1. En empresas en operación para capital de trabajo se pide como garantía el obligado solidario aprobado 1 a 1, y para activo fijo se pide el bien adquirido y un obligado solidario aprobado 1 a 1.	Solicite este crédito a través de Banco Santander Mexicano S.A. o envíe un correo electrónico a info@nafin.gob.mx o comunicarse al 50 89 61 07.

Fuente: Datos obtenidos directamente del sitio de Internet de Nacional Financiera a Diciembre de 2003.

http://www.condusef.gob.mx/cuadros_comparativos/pymes/cred_nafin.htm

Por su parte, la Banca Comercial o Banca Múltiple, ofrece al sector de las Pymes los siguientes programas de financiamiento:

INSTITUCIÓN	PROGRAMA	ENFOCADO	CONTACTO	LIGA
BANAMEX	Impulso Empresarial Apertura del Crédito Revolvente.	Micro, pequeñas y medianas empresas.	Para cualquier duda o solicitud de información contactar: al 1226-8867 en el D.F. y zona metropolitana o al 01 800-111-2020 para el resto del país o a través del correo electrónico impulso@banamex.com	www.banamex.com.mx

	Impulso Empresarial Línea Automática Banamex (LAB).	Micro, pequeñas y medianas empresas.	Para cualquier duda o solicitud de información contactar: al 1226-8867 en el D.F. y zona metropolitana o al 01800-111-2020 para el resto del país o a través del correo electrónico impulso@banamex.com	www.banamex.com.mx
BANORTE	Agro-Activo	Empresas Micro, Pequeña y Mediana, así como personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o de servicios agropecuarios.	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.banorte.com.mx www.contactopyme.gob.mx
	Credi-Activo.	Empresas Micro, Pequeña y Mediana, industrial, comercial o de servicios.	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.banorte.com.mx www.contactopyme.gob.mx
BBVA BANCOMER	Credipyme Clásico	Pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial.	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.bancomer.com.mx www.contactopyme.gob.mx
	Credipyme Productivo	Pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial.	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.bancomer.com.mx www.contactopyme.gob.mx
HSBC (BITAL)	Multicrédito	Empresas que tengan ingresos mínimos mensuales de \$25,000.00	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.bital.com.mx www.contactopyme.gob.mx
	Crédito para equipamiento industrial	Pequeñas y medianas empresas (para créditos en Dólares es necesario que las empresas generen ingresos en esa misma divisa).	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.bital.com.mx
SANTANDER	Banca empresarial	Empresas de todo tipo.	Acudir a la sucursal de su preferencia.	www.santander.com.mx

Fuente: Datos obtenidos directamente de los sitios de Internet de las instituciones a Diciembre de 2003

No se puede negar que existe una buena cantidad de tipos de financiamiento por parte de la banca comercial, sin embargo, es sabido lo difícil que es acceder a un financiamiento. Es complicado obtener ayuda financiera por parte de los bancos por los requisitos que éstos imponen. Por ejemplo, en el caso que se quiera tener un crédito y esa persona haya empezado su negocio recientemente, ese emprendedor no es sujeto de crédito, ya que la empresa no cumpliría con el tiempo de experiencia estipulado dentro de los requisitos bancarios, además, en la mayoría de las veces se fija un monto exorbitante generado por el negocio para otorgar un financiamiento.

Cajas de Ahorro

Las Cajas de Ahorro nacieron hace casi 50 años y se han multiplicado de tal forma que hoy constituyen verdaderas instituciones.

Una tradición muy arraigada en el pueblo mexicano, principalmente entre las personas de escasos recursos económicos, es la costumbre de realizar las llamadas “tandas”. En éstas, quien aporta una cantidad de dinero cada determinado tiempo, recibe el total de las aportaciones cuando le toca su turno.

Sus orígenes

Hace alrededor de cincuenta años, en México se establecieron las primeras cajas populares de ahorro, cuyo común denominador era el de haber nacido a la sombra de alguna parroquia.

Las cajas de ahorro tienen su origen en los Montepíos que administraban las sacristías de diversas parroquias para atender necesidades económicas de sus fieles en cada comunidad, así como realizar obras y servicios de beneficio común, como la apertura de un pozo, la compra de grano para la siembra y, en términos generales, cualquier otra acción que favoreciera a la comunidad en su conjunto.

Con estos antecedentes, las cajas de ahorro se multiplicaron hasta llegar a formar verdaderas instituciones.

¿Qué es una caja de ahorro?

Es una organización económica social de personas que se asocian con dos objetivos principales: ahorrar y prestarse entre sí dinero con atractivas tasas de interés.

En las operaciones que llevan a cabo las cajas de ahorro no existe un beneficiario único que obtenga ganancias de éstas. Los depósitos en ahorro y el otorgamiento de préstamos tienen bajas tasas de interés porque las transacciones se realizan entre socios y no necesariamente se persigue un fin de lucro.

En una caja de ahorro no existen los Usuarios, ni los clientes; todos los integrantes son socios, es por ello que comparten los riesgos de las operaciones.

Aportación inicial o parte social

El depósito inicial que cada miembro de la sociedad o socio aporta a la caja de ahorro es un monto mínimo establecido, que varía de acuerdo con las políticas de cada organización. Este dinero constituye el capital de riesgo de la sociedad.

Si alguna persona quiere retirarse de la sociedad, puede retirar sus depósitos junto con su primera aportación, pero si la caja llegara a quebrar, los socios no recuperan nada, ni el gobierno respalda sus ahorros, ni el capital invertido de inicio, ni otras aportaciones.

Las operaciones de las cajas de ahorro

Todas las operaciones que se llevan a cabo en estas organizaciones se registran en una libreta llamada “de ahorro”, y estas operaciones son:

1. Ahorro. Los asociados deben dar sus aportaciones o ahorros, una al mes como mínimo, por la cantidad que cada uno decida y, generalmente, de acuerdo a su capacidad de ahorro.

Cada caja de ahorro otorga a sus socios un interés porcentual por la cantidad de dinero que ahorra.

2. Préstamo. Para poder acceder a un préstamo, el socio deberá haber cumplido, como mínimo, con determinado número de meses de ahorro continuo y debió haber hecho su pago o aportación inicial. Estos préstamos están condicionados a las reservas con que cuente la caja en el momento de la solicitud del préstamo.

A pesar de llamarse “préstamo”, esta operación incluye un interés que deberá pagar el socio que lo haya solicitado. Estos intereses son variables de acuerdo a cada caja.

Dependiendo de las políticas y del capital con el que cuenta cada organización, los préstamos podrán ser del doble de la cantidad ahorrada, más tres veces la aportación inicial. Además se deberá presentar la garantía adicional de ser avalado por uno o dos de los socios.

Ejemplo de cálculo de un préstamo

En este ejemplo se plantea un caso imaginario para el cálculo de un préstamo al que podría tener acceso un socio. Recordemos que cada caja tiene diferentes políticas y cada socio tiene diferente capacidad de ahorro. Recuerde que es un ejemplo imaginario

Si Pedro aporta como cuota inicial un monto de \$1 000.00

Y tiene tres meses continuos depositando (o ahorrando) una cantidad fija de \$500.00

Y su caja de ahorro le ofrece el 1.5 por ciento de interés mensual sobre lo que ahorra, entonces tiene una cantidad en ahorros de \$1 615.50

Mes 1: $\$500.00 + 1.5\% = \507.50

Mes 2: $\$507.50 + \$500.- = \$1,075.50 + 1.5\% = \$1,091.63$

Mes 3: $\$1,091.63 + \$500.- = \$1,591.63 + 1.5\% = \$1,615.50$

Si Pedro ha cumplido con los requisitos de su caja, y si ésta tiene dinero suficiente, entonces tiene derecho a solicitar un préstamo por : \$ 6,231.00

a) El doble de la cantidad ahorrada

$$\$1,615.50 \times 2 = \$3,231.00$$

b) Más tres veces su aportación inicial

$$\$1,000.00 \times 3 = \$3,000.00$$

Si Pedro sólo se tardara un mes en pagar su préstamo, tendría que pagar intereses por un mes, y en su caja de ahorro la tasa de interés mensual en los préstamos es del 3 por ciento.

Entonces, al mes de que recibió su préstamo tendrá que pagar un total de \$6,417.93

$$\$6,231.00 + 3\% = \$6,417.93$$

Algunas consideraciones

Es muy importante que recuerde que en las cajas de ahorro no hay dueños, ni clientes, ni responsables del dinero, todos los que pertenecen a estas agrupaciones son socios, y los préstamos otorgados dependen de lo que los otros socios hayan ahorrado.

Nadie en particular tiene la obligación de hacerse responsable del dinero ahorrado de los socios, ni de las aportaciones que cada uno hace. Si usted piensa pertenecer a este tipo de agrupaciones considere que, como socio, comparte las responsabilidades y debe confiar en que se haga una buena administración de su dinero y del dinero de los demás. Esto es lo contrario de lo que ofrecen los bancos, donde usted es un cliente, un Usuario que tiene todos los derechos ante la ley para que alguien más cuide y se haga responsable de su dinero.

Si la caja de ahorro a la que pertenece quiebra, o quien la administra hace malos manejos, usted no podrá recuperar su dinero.

Aunque existen varios tipos, las cajas de ahorro se dividen generalmente en: sociedades de ahorro y préstamo, cooperativas de ahorro y crédito y cajas solidarias.

1. Sociedades de Ahorro y Préstamo. Conocidas como SAP, son cajas de ahorro que, según la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, por la cantidad de dinero que manejan y por tener más de 500 socios, deben constituirse en sociedades anónimas.

Sólo pueden otorgar préstamos y aceptar depósitos de sus miembros. El monto de los créditos está siempre sujeto al dinero que se tenga depositado en la caja.

De todos los tipos de cajas de ahorro, las SAP -cuya mayor presencia está en los estados de San Luis Potosí, Querétaro y Guanajuato- son las únicas que cuentan con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y su funcionamiento es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2.- Cooperativas de Ahorro y Crédito. Este tipo de asociaciones no están supervisadas por ningún organismo gubernamental y por lo general no ofrecen ninguna garantía a sus socios. Son muy atractivas para muchas personas que desean formar un ahorro o recibir un préstamo, porque prometen tasas de interés muy altas a quienes ahorran y los intereses que cobran por concepto de préstamo son muy bajos.

Normalmente se denominan por el nombre del estado en el que surgen, como la “Veracruzana”, la “Michoacana”, la “Vallarta”, etc., pero pueden tener otras denominaciones.

El 4 de agosto de 1994 se publicaron en el Diario Oficial de la Federación las modificaciones a la ley General de Sociedades Cooperativas en donde se incluye la figura de Cooperativa de Ahorro y Crédito. En ella se anuncia que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitirá las reglas de su operación.

3.- Cajas Solidarias. Originadas como resultado del Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), las cajas solidarias operan casi exclusivamente en el medio rural. Se encuentran coordinadas por el Fondo Nacional de Apoyo a Empresas Sociales, organismo desconcentrado de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).

Existen otras más, como las Cajas de Ahorro Independientes, las cuales se dividen en lucrativas y no lucrativas. Las lucrativas se manifiestan como bancos informales que hacen préstamos a todo aquél que lo solicite, aunque no sea socio de la caja; las no lucrativas son de autoayuda y no están afiliadas a ninguna organización.

Por su parte, las cajas de ahorro operadas por empresas y sindicatos sirven para dar un servicio a los empleados o agremiados. El propósito de estas cajas es la compra de bienes y servicios, por lo que las utilidades se dividen entre los socios en partes proporcionales.

Para obtener un préstamo

Es necesario reunir los siguientes requisitos:

- Haber cumplido con el ahorro mensual.
- Llenar una solicitud con datos verdaderos y comprobables.
- Una vez autorizado, se firma el contrato de préstamo.
- Firmar un pagaré en el que deberá aparecer la firma de un aval, de preferencia que sea miembro de la misma caja de ahorro.

Cómo proteger su ahorro

- Conozca las bases que regulan la caja de ahorro.
- Infórmese de los requisitos para obtener un préstamo.
- Pregunte a las personas responsables de la caja, dónde y cómo invierten el dinero.
- Acuda a las Asambleas Generales de la caja de ahorro para mantenerse informado.
- Esté al pendiente de los intereses que pagan en su caja de ahorro, éstos deberán ser similares a los de otras cajas. En ningún medio se publica este tipo de información, por lo que usted deberá acudir personalmente a las oficinas de las otras cajas para poder hacer sus comparaciones.
- Consulte sobre la experiencia que la organización ha tenido en el manejo del ahorro y los préstamos.
- Verifique que todos los socios participen en la toma de las decisiones.

-
- Cerciórese de que la sociedad informe periódicamente a los miembros acerca de la situación financiera.

Obligaciones compartidas

En una sociedad, todos tienen obligaciones y las de una Caja de Ahorro son las siguientes:

- Cumplir con lo establecido en sus bases.
- Otorgar préstamos exclusivamente a sus socios.
- Recabar el ahorro de sus socios.
- Invertir el dinero recabado en instrumentos seguros con el mayor rendimiento.
- Tener a disposición de los socios sus inversiones de acuerdo con lo establecido en las bases.
- Rendir cuentas a los socios de los resultados económicos, financieros y sociales.
- Las obligaciones de usted, como socio, son:
 1. Pagar su aportación inicial o parte social conforme a lo establecido en su caja de ahorro.
 2. Cumplir puntualmente con sus aportaciones.
 3. Estar al tanto de todas las operaciones que realiza la caja de ahorro.

Tome en cuenta que

El Gobierno no garantiza ni protege los ahorros ni los préstamos que se realizan en las cajas de ahorro, así que cada uno de los socios es responsable del buen manejo del capital de estas organizaciones.

FUENTE: http://www.condusef.gob.mx/revista/proteja/art_org_aux/cajas_ahorro.htm

Ejemplo real

Caja Popular Jesús Meza Sánchez S.C.L.

La Caja Popular Jesús Meza Sánchez S.C.L. tiene como **misión** el fomentar la cultura del ahorro, proporcionando los medios para cubrir las diversas necesidades a través de la ayuda mutua, sin fines lucrativos, buscando siempre mejorar el nivel de vida de los asociados.

Su **filosofía** es que el socio es la persona más importante ya que mediante sus recursos engrandece a la institución y engrandece también su propio capital.

Su **visión** es buscar y brindar a otras comunidades los servicios que se ofrecen con la misma estructura en todos nuestros servicios, creciendo y posicionándonos como la mejor opción en el ámbito financiero, para la gente de bajos y medianos recursos.

La Caja Popular Jesús Meza Sánchez cuenta con los siguientes servicios:

- Pago de Interés a los Ahorros Adultos e Infantiles
- Prestamos Pactados a un Bajo Interés Sobre Saldos Insolutos
- Atractivas tasas de interés en Inversiones a Plazo Fijo
- Apoyo en Gastos Funerario
- Apoyo en Adeudos por Defunción

-
- Fomentar el Habito del Ahorro en el Menor
 - Atención Personalizada
 - Tecnología de Punta para un mejor control de tus Operaciones.

Ahorro Sistemático.

En la cuenta de Ahorro Sistemático se puede elegir la cantidad y frecuencia del ahorro que más convenga ya sea semanal, quincenal o mensual, es una cuenta flexible ya que permite ahorrar desde cantidades mínimas de \$10.00 y te paga las mejores tasas de intereses anuales

Beneficios

Dentro de los beneficios que te ofrece esta cuenta están:

- La frecuencia de ahorro en la que tu eliges la cantidad.
- Las Mejores tasas de intereses
- Recapitalización de intereses.
- Atractivas promociones y prestamos
- El mejor servicio de control

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de esa cooperativa.

Requisitos

Para abrir una cuenta de ahorro sólo se tiene que cubrir con los siguientes requisitos:

- Ser socio
- Vivir dentro del perímetro de operación.
- Cubrir tus Partes Sociales
- Cubrir tu Fondo para Defunción
- Respetar los Estatutos Sociales y Reglamento Interno.
- Ahorrar al menos 10.00 semanales, 20.00 quincenales o 40.00

mensuales.

El ahorro también es parte fundamental del manejo de operaciones de la institución, es considerado como la herramienta más útil para solventar el crecimiento de la misma. Actualmente se cuenta con más de 20,000 socios ahorradores.

Ahorro Infantil.

Sin duda enseñar a nuestros socios menores ahorradores a crear un fondo de inversión para su futuro es vital para nuestra Institución, ya que siempre busca una calidad de vida para todos sus socios incluyendo a la gente pequeña ya que sus sueños

en el futuro son tan grandes como los nuestros, queremos que nuestros niños se fortalezcan con este servicio.

Beneficios

Dentro de los beneficios que te ofrece esta cuenta están:

- La cantidad y frecuencia de Ahorro la decides tú o tus padres
- Las Mejores tasas de interés
- Atractivas promociones (Estímulos académicos, regalos etc.)
- El mejor servicio de control de datos
- Un patrimonio para tus hijos

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de esta cooperativa.

Requisitos

Para abrir una cuenta de ahorro sólo se tiene que cubrir con los siguientes requisitos:

- Que el padre o la madre sean socios de la Caja.
- Vivir dentro del perímetro de operación.
- Respetar los estatutos Sociales y Reglamento interno
- El menor no tiene que cubrir Partes Sociales.

-
- Ahorrar al menos la cantidad de 5.00 semanales, 10.00 quincenales o 20.00 mensuales.

El Ahorro Infantil forma parte del ahorro global que también es parte fundamental del patrimonio de la institución, es considerado como la herramienta más útil para solventar el crecimiento de la misma. Actualmente se cuenta con más de 6,000 socios menores ahorradores.

Cuenta a la Vista

Un servicio adicional al alcance, de todos sus socios, se puede ahorrar la cantidad que quiera y retirarla cuando desees el socio. No es Cuenta de Ahorro ni Plazo Fijo en este servicio no se paga ninguna tasa de interés.

Beneficios

Dentro de los beneficios que te ofrece esta cuenta están:

- Tu eliges la cantidad y frecuencia que quieras depositar.
- Dispones de tu dinero cuando tu requieras.
- El mejor servicio de control de operaciones.

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de esta cooperativa.

Requisitos

Para abrir tu cuenta de ahorro solo tienes que cubrir estos requisitos:

- Ser socio de la Caja
- Cubrir tus partes sociales
- Cubrir tu fondo para defunción
- Respetar los estatutos Sociales y Reglamento interno

La cuenta a la vista esta diseñada para aquellos socios que buscan una alternativa de inversión pero que no pueden esperar a un plazo definido para hacer uso de su dinero y necesitan disponer parcial o totalmente de él.

Créditos

Un Crédito a la medida

La Caja Popular proporciona a todos sus socios prestamos “**A LA MEDIDA**”, tomando en cuenta sus necesidades reales: su situación económica, ingresos y gastos, para que puedan liquidar su deuda con facilidad y no pongan en riesgo el capital de la Institución.

Los Fines del Crédito

El socio puede obtener préstamos para los siguientes conceptos:

Construcción

Equipo de transporte

Adquisición de casas o terrenos

Muebles y enseres

Negocios

Gastos médicos

Gastos personales

Beneficios

Es pactado a un interés accesible sobre saldos insolutos. Plazos de pago accesibles. Se otorgan créditos gracias a las aportaciones de todos.

Por eso el socio no debe desatender sus obligaciones, pagando a tiempo y en el plazo acordado.

Tipos de Crédito

ü **Automático**

Es igual o menor a la cantidad ahorrada, mas el préstamo de confianza (35 días de salario mínimo vigente en el D.F.) más la parte social cubierta totalmente. No se requiere aval. Se entrega inmediatamente en el modulo de egresos.

ü Línea de crédito

Si se tiene un préstamo ordinario, se cuenta con más de \$6,000.00 en sus ahorros y se requiere de un préstamo urgente, en el departamento de crédito se puede otorgar una línea de crédito adicional hasta por \$3,000.00 para pagarlos en un año a la misma tasa de interés que del crédito automático.

ü Ordinario

Se otorga por una cantidad mayor al total de los ahorros (se incluye la parte social cubierta), se pueden otorgar hasta 3 veces el importe de sus ahorros y un tanto adicional en caso de excelente cumplimiento. .

ü Con garantía de depósito a plazo fijo

Si se cuenta con una inversión a plazo fijo se puede hacer un convenio de crédito con el plazo fijo como garantía, liquidable al vencimiento de este con la misma tasa del crédito automático.

REQUISITOS

Para solicitar un crédito:

- Antigüedad mínima de 2 meses como socio.
- Tener cubierta la parte social (\$750.00)

-
- Tener cubierto el fondo para defunciones (día y medio de salario mínimo vigente en el D.F.)

 - Tener un ahorro mínimo equivalente a 8 días de salario mínimo vigente en el D.F.

 - Cumplir con el ahorro sistemático. (cada semana, quincena o mes de acuerdo a como te comprometiste)

 - Para préstamos automáticos pasar directamente al modulo de egresos .

 - Para préstamos ordinarios acudir al departamento de crédito y llenar una solicitud.

PARA SER AVAL

- § Estar al corriente en tus compromisos con la institución si eres socio.

- § Tener solvencia económica y tus ingresos deberán ser comprobables.

- § Puedes dar hasta 3 firmas.

- § No se admiten firmas recíprocas. (Tu me firmas y yo te firmo).

- § No se aceptan firmas de empleados ni directivos.

§ Si tienes deuda no tener mas de 2 quincenas de atraso en tus abonos.

Si se solicita un préstamo hasta \$15,000.00 se requiere la firma de 1 aval. Si se solicita una cantidad superior a \$15,001.00 se requiere la firma de 2 ó 3 avales.

Inversión a Plazo Fijo.

El Depósito a Plazo Fijo

Es un contrato que celebra el socio con la caja, por medio del cual el socio (depositante) se compromete a dejar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado y al término del mismo, la caja se obliga a retornarle dicha cantidad mas los intereses generados de la cantidad que deposito.

La caja le ofrece atractivas tasas de interés al momento de celebrarse el contrato, de acuerdo a los índices que marca el mercado financiero.

¿Cómo puedo realizar una inversión?

Se puede realizar una inversión siendo ya un socio activo de nuestra Institución y cubriendo totalmente la parte social, ya se puede realizar las inversiones que quieras.

Si al vencimiento del plazo fijo este no es retirado, se renueva automáticamente junto con los intereses, por un plazo igual y a la tasa vigente en ese momento generándole un mayor beneficio.

La cantidad mínima para efectuar un depósito es de \$500.00 (quinientos pesos 00/100 M.N.)

IMPORTANTE

Para la realización de retiros o reinversiones es indispensable presentar tu contrato.

Un depósito a plazo fijo, como su nombre lo indica, está pactado a una fecha determinada y no puede ser retirable hasta el vencimiento del mismo.

RECUERDE

Un depósito a plazo fijo es una inversión.

No corras riesgos, la Caja Popular Jesús Meza Sánchez, S. C. L., es el lugar más seguro para invertir tu dinero.

Es una Institución con 36 años de servicio con arraigo en la comunidad, con instalaciones propias y con la confianza de ofrecer el mejor servicio.

Para mayor información asiste directamente al módulo de inversiones o al departamento de relaciones públicas.

Horario de atención del modulo de inversiones es de lunes a viernes de 9:00 a 13:00 hrs. y de 16:00 a 17:00 hrs.

Cambio de Cheques

A todos nuestros socios se les ofrece este servicio para evitar las molestias de trasladarse a otro sitio y realizar el cambio de ellos o también pueden hacer sus depósitos de ahorro y abonos con ellos.

Beneficios

Dentro de los beneficios que te ofrece este servicio están:

- Si eres socio puedes cambiar cualquier cheque de cualquier Banco.
- Dispones de tu dinero en el momento de cambiar tu cheque.
- El mejor servicio de control de operaciones.

Requisitos

Para tener derecho a este servicio solo tienes que cubrir estos requisitos:

- Ser socio
- Vivir dentro del perímetro de operación.
- De preferencia que el cheque se encuentre a tu nombre.

-
- Cubrir tus Partes Sociales
 - Cubrir tu Fondo para Defunción
 - Respetar los Estatutos Sociales y Reglamento Interno
 - Apegarse al Reglamento de cambio de Cheques.

Sucursales

Los Reyes la Paz

Fundada en 1964 por el Pbro. Jesús Meza Sánchez actualmente cuenta con mas de 16000 socios adultos y más de 6000 menores ahorradores con una infraestructura en edificios de casi 2000mts2 en tres niveles con auditorio incluido y salas de reuniones amplias.

Ubicación: Gustavo Baz No.21 Los Reyes la Paz Edo. de Méx.

Teléfono:5855-0090

Fax:58565841

[email:tucajaamiga@mexico.com](mailto:tucajaamiga@mexico.com)

Ixtapaluca

Con apertura en 1999 Sucursal Ixtapaluca actualmente cuenta con casi 1300 socios adultos y más de 400 menores ahorradores con una infraestructura en oficinas de casi 60mts2 dentro de la zona centro de Ixtapaluca.

Ubicación: Progreso No.18A Ixtapaluca Edo. de Méx.

Teléfono:5972-5485

Fax:5972-5485

Ixtapopo

Con apertura en el 2003 Suc. Ixtapopo actualmente cuenta con mas de 250 socios adultos y más de 100 Menores Ahorradores con una infraestructura de mas de 200 mts. cuadrados de construcción en la colonia de Ayotla Edo. de México.

Ubicación: Calle Juan José Martínez No. 5 Col. Ayotla Ixtapaluca Estado de México

Teléfono:5974-1352

Fax:5974-1352

CAJA POPULAR MEXICANA

Sociedad de Ahorro y Préstamo

- Es una organización con 330 sucursales para atenderle y con presencia en 24 estados de la Republica Mexicana
- Es una Organización de Ahorro y Crédito de carácter no lucrativo, formada por personas (socios) que han decidido organizarse para ahorrar y obtener créditos en condiciones más favorables a sus necesidades

-
- Pertenece a todos los socios que la conforman y da servicio a todas las personas que se asocian
 - Su funcionamiento está fundamentado en los principios y valores de la cooperación universal
 - Su fin principal es lograr a través de ahorro y crédito el beneficio de sus asociados mediante su mejoramiento de nivel de vida económico y social
 - Es una institución donde la participación de sus socios en la administración y vigilancia le han permitido durante 50 años ser líder en el sector de ahorro y crédito popular
 - Somos una institución financiera regulada por SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Banco de México y supervisada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)

SERVICIOS QUE OFRECE

- **Cuentas de Ahorro e Inversión.** Fomenta el hábito del ahorro con la finalidad de que los socios formen un patrimonio propio que permita cumplir sus proyectos

-
- **Cuenta Mexicana** (Ahorro Tradicional). No se requiere ahorrar grandes cantidades para ahorrar; basta con destinar de una parte de sus ingresos ordinarios de forma constante

Ventajas:

1. Sus ahorros le generan un rendimiento; con ello evita que su dinero permanezca improductivo
2. Tiene su dinero disponible y seguro
3. Ahorrar continuamente e incrementar su cuenta para acceder a líneas de crédito

- **Servicuenta** (deposito a la vista), que ofrece:

1. Disposición de su dinero en el momento que desee
2. Atractivas tasas de interés
3. manejo fácil de su cuenta

- **Cuenta vida** (depósitos retirables en días preestablecidos)

- **Cuenta amiga** (ahorro de menores)

- **Cuenta alumno** (cuenta de ahorro escolar)

SERVICIOS DE CRÉDITO

- **Crédito De consumo.** Son planes de crédito destinados a la adquisición de bienes de consumo (duraderos e inmediatos)
- **Crédito para la vivienda** (adquisición de vivienda, construcción, ampliación, etc.)
- **Crédito empresarial.** Es el crédito destinado a aquellos socios con actividad empresarial y todo aquel que tenga o quiera iniciar su propia empresa

Se aplica para:

1. Satisfacer necesidades de liquidez en su negocio
2. La adquisición de maquinaria, materia prima. Pago de mano de obra y gastos indirectos derivados de la actividad empresarial del socio
3. Incrementar la capacidad instalada o de producción
4. Contribuir a mejorar la situación financiera de la empresa

- **Montos.** Dependerá de la finalidad del crédito y de la capacidad de pago del socio

- **Plazos.** Corto plazo (menos de 18 meses), mediano plazo (mas de 18 meses y menos de 60 meses), largo plazo (hasta 60 meses).

SERVICIOS DE PROTECCIONES

- **Gastos funerarios**
- **Pago de servicios** (recepción de los pagos de agua, luz, teléfono y otros)

MISION.

Contribuir A mejorar la calidad de vida de sus socios mediante la educación en la cultura del ahorro, en la práctica de la ayuda mutua y en el uso responsable del crédito, proporcionando productos y servicios competitivos y administrando eficientemente sus recursos.

BIBLIOGRAFÍA.

Davis y Tagiuris (1982)

Diario Oficial de la Federación

Gerskin (1997.)

Ginebra 1997

GITMAN J. Lawrence (1995), **Fundamentos de Administración Financiera**, Tercera Edición, Harla S.A. de C.V.

Grabinsky Steider, 2000

HERNÁNDEZ Sampieri, FERNÁNDEZ Collado, BAPTISTA Lucio, "Metodología de la investigación" Ed. Mc Graw Hill. 2003.

<http://nafinsa.gob.mx/clasiemp/>

www.condusef.gob.mx

http://www.condusef.gob.mx/revista/proteja/art_org_aux/cajas_ahorro.htm

<http://www.siem.com/mipyme>

PERDOMO Moreno Abraham, (1993) **Planeación Financiera para épocas Normal y de Inflación**, Tercera Reimpresión, Ediciones Contables y Administrativas S.A de C.V.

VILLEGAS Hernández Eduardo, ORTEGA Ochoa Rosa María.(2002). **Sistema Financiero Mexicano**. Mc Graw Hill. México.

Reyes (2003)

Rosey (2003)

Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2002)

POMAR Fernández Silvia, RIVERA Guerrero Martín. **Alternativas de Financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa**, Primera Edición 1998

Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Censos Económicos 1999,
Estratificación de los Establecimientos INEGI

VI. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1. Tipo de investigación

Esta investigación se inicia como un estudio descriptivo; ya que este tipo de estudios “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”; Según Sampieri, Fernández y Baptista citando a Danhke (1989). O sea que se recolectan datos meramente para describir lo que se está investigando.

En este caso la investigación realizada tendrá el alcance de describir los diferentes tipos de financiamiento existentes que son dirigidos a las Pymes, ya sea por instituciones gubernamentales o la banca comercial; con la finalidad de brindar una solución respecto a los problemas financieros que enfrentan éstas.

2. Hipótesis:

H₀: LAS PYMES SE FINANCIAN A TRAVÉS DEL AHORRO FAMILIAR Y LAS CAJAS DE AHORRO

H_A: LAS PYMES NO SE FINANCIAN A TRAVÉS DEL AHORRO FAMILIAR Y LAS CAJAS DE AHORRO

2.1 Definición de variables

1. Financiamiento
2. Ahorro familiar
3. Cajas de ahorro

Financiamiento: “La adquisición de recursos para obtener los bienes tangibles y / o los elementos monetarios necesarios para: perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma”. Perdomo (1993)

Ahorro Familiar: Es la cantidad de dinero que una familia logra destinar a un ahorro para hacer frente a cualquier imprevisto que pudiese presentarse.

Cajas de Ahorro: Es una organización económica social de personas que se asocian con dos objetivos principales: ahorrar y prestarse entre sí dinero con atractivas tasas de interés⁴.

3. Diseño de investigación

El diseño de investigación es el enfoque que se adoptará o se le da a la investigación una vez que se ha definido su alcance inicial. En este caso será de la siguiente manera:

DISEÑO NO EXPERIMENTAL DESCRIPTIVO TRANSVERSAL.

Es decir; que es no experimental porque no se manipulan deliberadamente las variables, se observan los fenómenos como se dan en su contexto natural, para después

⁴ www.condusef.gob.mx

analizarlos. Es transversal o también llamado transeccional porque se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, y es descriptivo porque tiene como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables.

4. Instrumento de medición

El instrumento de medición utilizado en este caso fue la entrevista. "...la entrevista cualitativa es más flexible y abierta. Ésta se define como una conversación entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)"⁵.

⁵ Hernández Sampieri, Roberto y otros. Metodología de la Investigación. México. 2003. Pág. 455

VII. Resultados

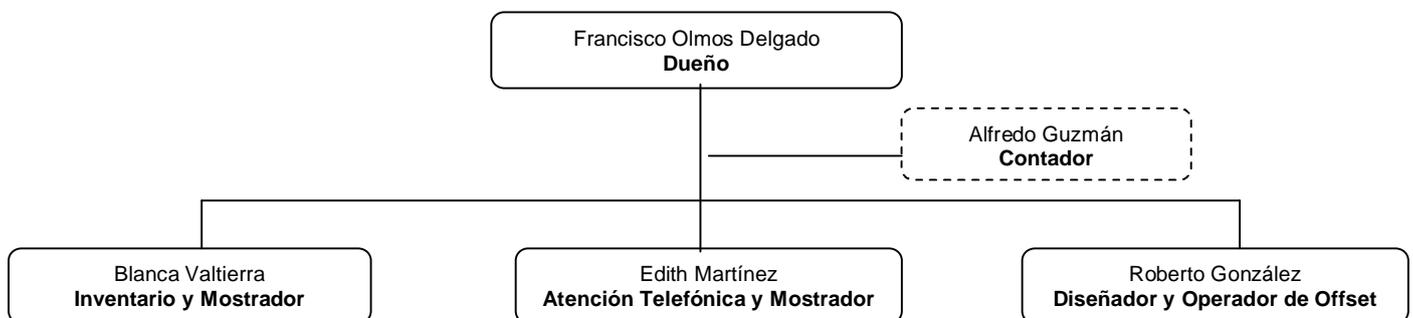
1. Introducción

Comunicación Punto Medio S.A. de C.V.

El dueño de la empresa es el Sr. Francisco Olmos Delgado. Esta empresa se encuentra localizada en Dr. Lucio 103 Edificio Oriente Orión A4, locales 1 y 2 Col. Doctores, Delegación Cuauhtémoc, 06720, México D.F.

La empresa se encuentra dentro del giro de la impresión digital y venta de papelería al menudeo. Esta empresa se dedica a la impresión de comprobantes fiscales como: facturas, remisiones, recibos de honorarios y de arrendamiento, notas de crédito, etc. Además, se realiza Plotteo de impresión, Offset, serigrafía, estampado en transfer, engargolado, enmicado, engrapado, dípticos y trípticos, tarjetas de presentación, diseño comercial, etc. Las personas que trabajan son cuatro. Sus proveedores son Xerox, Office Depot y Lumen. Sus ventas mensuales brutas son de 8 mil pesos.

A continuación se muestra el Organigrama de Comunicación Punto Medio S.A. de C.V.



2. Respuestas por pregunta

A continuación se presentarán la información arrojada durante la entrevista por pregunta:

En la pregunta 2, podemos confirmar que parte de la inversión inicial requerida provino de un préstamo familiar (la hermana).

En la pregunta 3, podemos observar los roles que juegan los miembros de la familia dentro de la empresa.

En la pregunta 4, la hermana aportó el 40% del capital requerido.

En la pregunta 5, nos describe por la situación económica por la que atraviesa la empresa, ya que todavía no es capaz de producir dividendos a los accionistas.

En la pregunta 7, 8, 9, 10 y 11, vemos que la empresa “Comunicación Punto Medio S.A. de C.V.”, cuenta con un crédito a corto plazo (90 días) por parte de sus proveedores por medio de un contrato privado celebrado entre ambas partes. El pago se realiza en efectivo.

En la pregunta 12, el dueño de la empresa nos menciona las fuentes de financiamiento que él conoce, los cuales son: bancarias e hipotecarias, cajas informales, préstamos familiares.

En la pregunta 13, nos menciona que el no ha recurrido otra vez a un financiamiento bancario, ya que según él: “...éstos (préstamos bancarios) cobran altas tasas de interés. Además, no cuento con los insensatos requisitos para acceder a uno”.

En la pregunta 18, nos hace la aclaración de que si él pudiera conocer el funcionamiento de las cajas de ahorro, en cuanto a montos de crédito, tasas de interés y periodo de tiempo para pagar el crédito, él utilizaría esa fuente de apalancamiento financiero para su empresa.

VIII. CONCLUSIONES GENERALES

Dado nuestro interés de conocer más a fondo cuales son las causas de la inexistencia del financiamiento en las Pymes, nos dimos a la tarea de formular las siguientes hipótesis de investigación:

H₀: LAS PYMES SE FINANCIAN A TRAVÉS DEL AHORRO FAMILIAR Y LAS CAJAS DE AHORRO

H_A: LAS PYMES NO SE FINANCIAN A TRAVÉS DEL AHORRO FAMILIAR Y LAS

Una vez desarrollado el análisis integral sobre el tema que nos atañe: financiamiento en las Pymes. Podemos concluir que la primera hipótesis (H₀) es aceptada, ya que conforme al desarrollo del marco teórico y la información arrojada por el instrumento de medición (entrevista) podemos corroborar que la mayoría de la Pymes recurren al ahorro familiar para emprender un negocio; tomando en cuenta que gran cantidad de éstas no recurren a los prestamos bancarios o institucionales de cualquier otro tipo, y las que lo hacen no les resulta accesible obtener el mismo debido a lo complejo de los trámites, requisitos y las altas tasas de interés entre otros aspectos.

Por otra parte podemos ver que las Cajas de Ahorro pueden ser una alternativa viable para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

De acuerdo a la atención prestada por el dueño de la empresa analizada en el caso práctico, se refleja la necesidad de conocer una gama de posibilidades de financiamiento para su negocio como lo consideró en el momento de la aplicación de la entrevista con respecto a las Cajas de Ahorro, que ofrecen diversas alternativas de crédito.

GLOSARIO

ACEPTACIONES BANCARIAS

Letras de cambio nominativas, emitidas por personas morales, aceptadas por Sociedades Nacionales de Crédito y endosadas por el banco aceptante. Actualmente su valor nominal es de \$100,000.00 y sus múltiplos, liquidables al vencimiento. Están garantizadas por el banco que las coloca, sin el respaldo del gobierno federal, por lo que el riesgo es mayor al de los Cetes. Tienen como objetivo, financiar las necesidades de recursos de corto plazo de la pequeña y mediana industria, para apoyar el capital de trabajo. Las aceptaciones bancarias se venden a descuento a una tasa determinada, por lo que su precio es menor a su valor nominal por venderse bajo par. En términos generales, las aceptaciones bancarias son un instrumento del mercado de dinero. Acto por el cual se destinan ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando a una institución fiduciaria la realización de ese fin. La ley mexicana sólo acepta el fideicomiso expreso.

AMORTIZACIÓN.

Extinción gradual de cualquier deuda durante un periodo de tiempo. Erogación que se destina al pago o extinción de una carga o una deuda contraída por la entidad. Proceso de cancelación de un empréstito. La extinción de compromisos a largo y corto plazo. Dar de baja en libros a una parte o a todo el costo de una partida de activo; depreciar o agotar.

ANTICIPO

Las cuotas periódicas totales, que el consumidor deposite en adición a su cuota periódica total mensual ordinaria, con el fin de reducir el plazo para la

adjudicación del beneficio contratado, y/o para anticipar la liquidación del saldo de la operación, en sentido inverso (aplicables de la última mensualidad hacia la primera).

ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Es el contrato por virtud del cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos: 1.- que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones: a) transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor del mercado del bien al momento de ejercer la opción; b) prorrogar el contrato por un plazo determinado durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato; y c) obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato; 2.- que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce; y 3.- que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIO.

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

CRÉDITO DOCUMENTARIO.

Es la operación en la que una institución bancaria se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsables por cuenta del acreditado el importe de bienes específicos a un beneficiario dado contra documentación. Por lo general se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o un instrumento privado inscrito en el Registro Público.

CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Préstamos contratados para que los clientes de las instituciones bancarias dispongan, en el momento que lo deseen, de una suma acordada con cheques o tarjeta. Es el crédito revolvente clásico. Crédito que puede usar el acreditado una o varias veces, redisponiendo de las cantidades que abone a cuenta de su adeudo antes del vencimiento de la operación.

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

CRÉDITO REFACCIONARIO

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

DEPRECIACIÓN.

Disminución del valor de un activo fijo debido al desgaste por el uso normal.

FACTORAJE.

Actividad financiera prevista en la Ley General de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito, mediante la cual se establece un contrato de crédito para la obtención de liquidez inmediata, pudiendo ser ésta un pago único o una línea de crédito; la garantía de dicho crédito es la cesión en favor de una empresa de factoraje (quien presta el servicio) del valor de los documentos (derechos de crédito) generados por la producción de bienes y/o prestación de servicios de el facturado (el receptor de crédito). El costo financiero del factoraje es el que asume el facturado por los servicios de administración y cobranza de los derechos de crédito, así como el riesgo por la probable falta de pago de los documentos cedidos.

FIDEICOMISOS.

Figura jurídica mercantil en virtud de la cual un fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando su realización a una institución fiduciaria.

Instrumento jurídico, contemplado en la legislación y establecido por la empresa de "autofinanciamiento", para la correcta administración de todas las aportaciones de los consumidores.

PAPEL COMERCIAL. Pagarés a corto plazo (menos de un año) para el financiamiento de empresas, pudiendo contar o no con garantía además de que su denominación podrá ser en pesos o en moneda extranjera. Puede emitirlo cualquier empresa que inscriba la emisión correspondiente en la Bolsa de Valores.

PASIVO

Conjunto de obligaciones contraídas con terceros por una persona, empresa o entidad; contablemente es la diferencia entre el activo y capital.

PRÉSTAMO CON COLATERAL.

Es como el directo, sólo que las garantías son documentos de la cartera del cliente o contrarrecibos de empresas como Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, etc. La amortización es al vencimiento de los documentos.

PRÉSTAMO DIRECTO

Operación de crédito por la cual una institución de crédito autorizada para hacerlo, le entrega una cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestataria y ésta se obliga mediante la firma de un pagaré a devolver a una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados.

PRÉSTAMO PERSONAL

Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión por apertura. Se paga mensualmente y se documenta mediante pagaré y con aval.

PRESTAMO PRENDARIO

Este préstamo guarda una relación con los almacenes generales de depósito y las instituciones de crédito, ya que éstas otorgan el préstamo contra la garantía de los inventarios por medio de certificados de depósito que expiden los primeros. El plazo legal es de hasta 10 años; en la práctica se hace a 90 días.

UTILIDAD

Satisfacción que proporciona el empleo de un bien, que varía en función de la cantidad consumida de ese bien. Beneficio o ganancia.

UTILIDADES RETENIDAS

Es la fuente de financiamiento más importante con que cuenta una empresa, con la característica adicional de ser de generación interna. Son todas aquellas ganancias que se obtienen en un periodo normal de operaciones.

VENTA DE ACTIVOS FIJOS.

La conversión de propiedades, bienes materiales o derechos de los negocios, de inversiones fijas a capital de trabajo, mediante la venta de los primeros.

ANEXO 1**LA ENTREVISTA**

La entrevista fue realizada el sábado 27 de marzo del 2004 dentro de las instalaciones de la misma empresa. El Sr. Francisco Olmos fue entrevistado por este equipo de investigación. A continuación se transcribe la información proporcionada por el entrevistado.

1. ¿Cuándo inició operaciones su empresa?

- Comunicación Punto Medio S. A. de C. V. inició operaciones el 31 de julio del 2002.

2. ¿Cómo consiguió la inversión inicial para el arranque de su empresa?

- Conseguí el dinero por medio de la venta de una maquinaria de mi antiguo trabajo y por un préstamo familiar.

3. De las personas que contribuyeron en la inversión inicial, ¿qué papel juegan dentro de la empresa son inversionistas, trabajadores, ambos, otros?

- Mi hermana (quién me prestó parte del dinero) es accionista de la empresa, yo (dueño) manejo la misma.

4. En cuanto a los inversionistas, ¿cuánto fue el aporte de cada uno?

- Como ya lo dije, mi hermana me prestó \$ 20,000 y por la venta de la máquina yo aporté el restó \$ 30,000.

5. A estos inversionistas, ¿se les paga algún beneficio, rédito, interés de su inversión?

- No, por el momento no. La empresa todavía no produce lo necesario para poder dar dividendos entre los inversionistas.

6. ¿A qué plazo?

-

6.1 ¿Ha encontrado nuevos inversionistas?

- No, todavía no he encontrado inversionistas.

7. De sus proveedores, ¿recibe algún crédito?

-Sí.

8. ¿Qué tipo de crédito?

-

9. ¿Cuál es el plazo que le marca el proveedor para el pago de este crédito?

- Es un crédito a corto plazo, me lo dan a 90 días.

10. ¿El pago es en efectivo o en especie?

- En efectivo, claro.

11. El crédito con proveedores, ¿es a través de un contrato privado o a través del cumplimiento de la palabra de ambas partes?

- Por medio de un contrato privado, es decir, utilizamos pagarés, notas de remisión, etc.

12. ¿Qué fuentes de financiamiento, públicas o privadas, conoce usted? (Enumerar las que conoce. Si no menciona ninguna pasar a la pregunta 18)

- Bancarias e hipotecarias, cajas informales, préstamos familiares.

13. De estas fuentes de financiamiento que me mencionó, ¿ha utilizado alguna?

- No, actualmente no he utilizado ningún financiamiento de tipo bancario, ya que estos cobran altas tasas de interés, además, no cumplo con los insensatos requisitos para acceder a uno. Tuve una experiencia desafortunada con mi anterior negocio.

14. ¿Cuál fue el monto del crédito?

-

15. ¿Cuáles fueron las tasas de interés y el periodo de tiempo que le otorgaron para pagar dicho crédito?

-

16. ¿Cuál fue el destino de ese crédito? ¿En que lo utilizó?

-

17. De esta experiencia que tuvo con crédito institucional, ¿volvería a pedir otro crédito?

-

18. Si usted conociera el funcionamiento de las cajas de ahorro, en cuanto a montos de crédito, tasas de interés y periodo de tiempo para pagar el crédito, ¿Usted utilizaría esta fuente de apalancamiento financiero para su empresa?

- Claro que sí, cualquier empresa necesita fuentes de financiamiento para poder enfrentar este mercado competitivo.

ANEXO II

CAJAS DE AHORRO

CAJA POPULAR JESÚS MEZA SÁNCHEZ, S.C.L.

Quienes Somos....

Nuestra Misión y Filosofía

Misión

FOMENTAR LA CULTURA DEL AHORRO, PROPORCIONADO LOS MEDIOS PARA CUBRIR LAS DIVERSAS NECESIDADES A TRAVÉS DE LA AYUDA MUTUA, SIN FINES LUCRATIVOS, BUSCANDO SIEMPRE MEJORAR EL NIVEL DE VIDA DE LOS ASOCIADOS.

Filosofía

EL SOCIO ES LA PERSONA MÁS IMPORTANTE YA QUE MEDIANTE SUS RECURSOS ENGRANDECE A LA INSTITUCIÓN Y ENGRANDECE TAMBIÉN SU PROPIO CAPITAL.

Nuestra Visión:

Buscar Brindar a otras comunidades los servicios que se ofrecen con la misma estructura en todos nuestros servicios, creciendo y posicionandolos como la mejor opción en el ámbito financiero, para la gente de bajos y medianos recursos.

Nuestros Servicios...

Conozca nuestra Gama de Servicios

En Caja Popular Jesús Meza Sánchez sabemos que lo más importante eres tu, por eso tratamos de brindarte día con día los mejores servicios de acuerdo a tus necesidades y posibilidades. Entre los beneficios que te ofrecemos están:

- ⇒ Pago de Interés a los Ahorros Adultos e Infantiles
- ⇒ Prestamos Pactados a un Bajo Interés Sobre Saldo Insoluto
- ⇒ Atractivas tasas de interés en Inversiones a Plazo Fijo
- ⇒ Apoyo en Gastos Funerarios
- ⇒ Apoyo en Adeudos por Defunción
- ⇒ Fomentar el Hábito del Ahorro en el Menor
- ⇒ Atención Personalizada
- ⇒ Tecnología de Punta para un mejor control de tus Operaciones.

Realiza tus Operaciones en cualquier sucursal:

Nuestras sucursales están facultadas para realizar cualquier operación de depósito y retiro de dinero por concepto de tus cuentas de ahorro y cuenta a la vista, sin embargo te recomendamos que te suscribas a tu sucursal más cercana o tramites tu cambio si es que tu sucursal te queda muy lejos para ubicar tu sucursal más cercana revisa nuestro [directorio](#).

Ahorro Sistemático.

En la cuenta de Ahorro Sistemático tu eliges la cantidad y frecuencia del ahorro que mas te convenga ya sea Semanal, quincenal o Mensual, es una cuenta muy flexible ya que te permite ahorrar desde cantidades mínimas de \$10.00 y te paga las mejores tasa de intereses anuales.

► Beneficios

DENTRO DE LOS BENEFICIOS QUE TE OFRECE ESTA CUENTA ESTÁN:

- La frecuencia de ahorro en la que tu eliges la cantidad.
- Las Mejores tasas de intereses
- Recapitalización de intereses.
- Atractivas promociones y prestamos
- El mejor servicio de control

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de nuestra cooperativa.

► Requisitos

PARA ABRIR TU CUENTA DE AHORRO SOLO TIENES QUE CUBRIR ESTOS REQUISITOS:

- Ser socio
- Vivir dentro del perímetro de operación.
- Cubrir tus Partes Sociales
- Cubrir tu Fondo para Defunción
- Respetar los Estatutos Sociales y Reglamento Interno.
- Ahorrar al menos 10.00 semanales, 20.00 quincenales o 40.00 mensuales.

El ahorro también es parte fundamental del manejo de operaciones de la institución, es considerado como la herramienta mas útil para solventar el crecimiento de la misma. actualmente tenemos más de 20000 socios ahorradores.

Si deseas mayor información comunícate vía correo electrónico y con gusto te informaremos más de los servicios que te ofrecemos.

tucajaamiga@cpjms.com

Ahorro Infantil.

Sin duda enseñar a nuestros socios menores ahorradores a crear un fondo de inversión para su futuro es vital para nuestra Institución, ya que siempre busca una calidad de vida para todos sus socios incluyendo a la gente pequeña ya que sus sueños en el futuro son tan grandes como los nuestros, queremos que nuestros niños se fortalezcan con este servicio.

► Beneficios

DENTRO DE LOS BENEFICIOS QUE TE OFRECE ESTA CUENTA ESTÁN:

- La cantidad y frecuencia de Ahorro la decides tú o tus papis
- Las Mejores tasas de intereses
- Atractivas promociones (Estímulos académicos, regalos etc.)
- El mejor servicio de control de datos
- Un patrimonio para tus hijos

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de nuestra cooperativa.

► Requisitos

PARA ABRIR TU CUENTA DE AHORRO SOLO TIENES QUE CUBRIR ESTOS REQUISITOS:

- Que tu papi o mami sean socios de la Caja.
- Vivir dentro del perímetro de operación.
- Respetar los estatutos Sociales y Reglamento interno
- El menor no tiene que cubrir Partes Sociales.
- Ahorrar al menos la cantidad de 5.00 semanales, 10.00 quincenales o 20.00 mensuales.

El Ahorro Infantil forma parte del ahorro global que también es parte fundamental del patrimonio de la institución, es considerado como la herramienta más útil para solventar el crecimiento de la misma. actualmente tenemos más de 6000 socios menores ahorradores.

Si deseas mayor información comunícate vía correo electrónico y con gusto te informaremos más de los servicios que te ofrecemos.

Cuenta a la Vista....

Un servicio adicional al alcance, de todos nuestros socios, aquí puedes ahorrar la cantidad que gustes y retirarla cuando desees con este servicio queremos que dispongas de tu dinero cuando quieras.

No es Cuenta de Ahorro ni Plazo Fijo en este servicio no se paga ninguna tasa de interés.

► Beneficios

DENTRO DE LOS BENEFICIOS QUE TE OFRECE ESTA CUENTA ESTÁN:

- Tu eliges la cantidad y frecuencia que quieras depositar.
- Dispones de tu dinero cuando tu requieras.
- El mejor servicio de control de operaciones.

La Caja Popular proporciona a todos sus socios este beneficio ya que es la esencia de nuestra cooperativa.

► Requisitos

PARA ABRIR TU CUENTA DE AHORRO SOLO TIENES QUE CUBRIR ESTOS REQUISITOS:

- Ser socio de la Caja
- Cubrir tus partes sociales
- Cubrir tu fondo para defunción
- Respetar los estatutos Sociales y Reglamento interno

La cuenta a la vista esta diseñada para aquellos socios que buscan una alternativa de inversión pero que no pueden esperar a un plazo definido para hacer uso de su dinero y necesitan disponer parcial o totalmente de él.

Si deseas mayor información comunícate vía correo electrónico y con gusto te informaremos más de este servicio.

Créditos.

► Un Crédito a la medida

La Caja Popular proporciona a todos sus socios prestamos **"A LA MEDIDA"**, tomando en cuenta sus necesidades reales: su situación económica, ingresos y gastos, para que puedan liquidar su deuda con facilidad y no pongan en riesgo el capital de la Institución.

Los Fines del Crédito

El socio puede obtener prestamos para los siguientes conceptos:

- CONSTRUCCIÓN
- EQUIPO DE TRANSPORTE
- ADQUISICIÓN DE CASAS O TERRENOS
- MUEBLES Y ENSERES
- NEGOCIOS
- GASTOS MEDICOS
- GASTOS PERSONALES

► Beneficios

Es pactado a un interés accesible sobre saldos insolutos. **PLAZOS DE PAGO ACCESIBLES.**
Se otorgan créditos gracias a las aportaciones de todos.

Por eso el socio no debe desatender sus obligaciones, pagando a tiempo y en el plazo acordado.

" No preguntes: ¿Cuánto me pueden prestar?... Mejor pregunta: ¿Cuánto puedo pagar? "

► Tipos de Crédito

• AUTOMATICO

Es igual o menor a la cantidad ahorrada, mas el préstamo de confianza (35 días de salario mínimo vigente en el D. F.) mas la parte social cubierta totalmente. ¡ No requieres aval. ! Se entrega inmediatamente en el modulo de egresos.

• LINEA DE CREDITO

Si tienes un préstamo ordinario , cuentas con mas de \$6,000.00 en tus ahorros y requieres de un préstamo

urgente, en el departamento de crédito te otorgamos una línea de crédito adicional hasta por \$3,000.00 para pagarlos en un año a la misma tasa de interés que del crédito automático.

- ORDINARIO

Se otorga por una cantidad mayor al total de los ahorros (se incluye la parte social cubierta), se pueden otorgar hasta 3 veces el importe de sus ahorros y un tanto adicional en caso de excelente cumplimiento. Para mayor información pasar directamente al departamento de crédito.

- CON GARANTIA DE DEPOSITO A PLAZO FIJO

Si cuentas con una inversión a plazo fijo y necesitas urgentemente alguna cantidad puedes hacer un convenio de crédito con tu plazo fijo como garantía, liquidable al vencimiento de este con la misma tasa del crédito automático.

▶ REQUISITOS

Para solicitar un crédito:

- Antigüedad mínima de 02 meses como socio.
- Tener cubierta la parte social (\$750.00)
- Tener cubierto el fondo para defunciones (día y medio de salario mínimo vigente en el D. F.)
- Tener un ahorro mínimo equivalente a 8 días de salario mínimo vigente en el D. F.
- Cumplir con el ahorro sistemático. (cada semana, quincena o mes de acuerdo a como te comprometiste)
- Para prestamos automáticos pasar directamente al modulo de egresos .
- Para prestamos ordinarios acudir al departamento de crédito y llenar una solicitud.

▶ PARA SER AVAL

- Û Estar al corriente en tus compromisos con la institución si eres socio.
- Û Tener solvencia económica y tus ingresos deberán ser comprobables.
- Û Puedes dar hasta 3 firmas.
- Û No se admiten firmas reciprocas. (Tu me firmas y yo te firmo).
- Û No se aceptan firmas de empleados ni directivos.
- Û Si tienes deuda no tener mas de 2 quincenas de atraso en tus abonos.

Si solicitas un préstamo hasta \$15,000.00 Requieres la firma de 1 aval.

Si solicitas una cantidad superior a \$15,001.00 Requieres la firma de 2 ó 3 avales.

Inversión a Plazo Fijo.

▶ El Deposito a Plazo Fijo

EL DEPOSITAR TU CONFIANZA EN NOSOTROS ES NUESTRO MAYOR INTERES

Es un contrato que celebra el socio con la caja, por medio del cual el socio (depositante) se compromete a dejar una cantidad de dinero durante un tiempo determinado y al término del mismo, la caja se obliga a retornarle dicha cantidad más los intereses generados de la cantidad que depositó.

La caja le ofrece atractivas tasas de interés al momento de celebrarse el contrato, de acuerdo a los índices que marca el mercado financiero. (consúltenos)

¿CÓMO PUEDO REALIZAR UNA INVERSIÓN?

Siendo ya un socio activo de nuestra Institución y cubriendo totalmente la parte social, ya puedes realizar las inversiones que quieras.

Si al vencimiento del plazo fijo este no es retirado, se renueva automáticamente junto con los intereses, por un plazo igual y a la tasa vigente en ese momento generándole un mayor beneficio.

La cantidad mínima para efectuar un depósito es de \$500.00 (quinientos pesos 00/100 m.n.)

▶ IMPORTANTE

Para la realización de retiros o reinversiones es indispensable presentar tu contrato.

Un depósito a plazo fijo, como su nombre lo indica, está pactado a una fecha determinada y no puede ser retirable hasta el vencimiento del mismo.

▶ RECUERDE

Un depósito a plazo fijo es una inversión.

No corras riesgos, la Caja Popular Jesús Meza Sánchez, S. C. L., es el lugar más seguro para invertir tu dinero.

Somos una Institución con 36 años de servicio con arraigo en la comunidad, con instalaciones propias y con la confianza de ofrecer el mejor servicio.

Para mayor información asiste directamente al módulo de inversiones o al departamento de relaciones públicas.

HORARIO DE ATENCIÓN DEL MÓDULO DE INVERSIONES

DE LUNES A VIERNES DE 9:00 A 13:00 HRS. Y DE 16:00 A 17:00 HRS.

Sucursales

- ⇒ Los Reyes La Paz
- ⇒ Ixtapaluca
- ⇒ Valle de los Reyes
- ⇒ Suc. Ixtapopo

Nuestro Logotipo....



Logotipo de Caja Popular Jesús Meza Sánchez S.C.L.

Es un círculo que en su exterior presenta el lema de la institución "POR LA SUPERACION DEL PUEBLO DE MEXICO" en su interior el círculo muestra un par de manos que se estrechan simbolizando la ayuda mutua al centro, el mapa del Estado de México, del cual surge un camino hacia la superación manos y mapa se encuentran cercadas por dos pinos símbolo internacional del cooperativismo.

El lema y Logotipo de nuestra Institución fueron diseñados por el seños Cruz Rodrigues Meléndez, Con el fin de apuntar los principios de Ayuda Mutua y solidaridad entre los miembros de esta Asociación.



RAZONES PARA INGRESAR A CAJA POPULAR MEXICANA

Caja Popular Mexicana, S.A.P. es una organización voluntaria abierta para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a participar activamente en la responsabilidad de la cooperación, ofreciéndote una membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

Una vez que eres Socio, puedes contribuir de manera democrática en la administración y la definición del rumbo de Caja Popular Mexicana, S.A.P., para brindar beneficios adicionales a todos nuestros Socios y contribuir al desarrollo de tu comunidad.

Por todo esto, te invitamos a formar parte de nuestra Institución, en alguna de nuestras 331 Sucursales a lo largo de la República Mexicana y sumar tus esfuerzos al de casi 500 mil Socios, que son la razón de ser de Caja Popular Mexicana, S.A.P.

Personas Físicas

Requisitos

- + Deberás ser mayor de 18 años o estar legalmente emancipado.
- + Tramitar personalmente tu ingreso en cualquiera de nuestras Sucursales.
- + Cubrir la Parte Social, cuyo valor actual es de \$500.00 y te da los derechos y obligaciones como Socio de nuestra Institución a través de los productos de ahorro, crédito e inversión, así como de los beneficios de nuestros servicios adicionales.
- + Deberás requisitar una solicitud de Ingreso que te será proporcionada por nuestros asesores de Sucursales, además de orientarte sobre su llenado.

Documentación

Personas Morales

- + Copia del acta de nacimiento.
- + Dos fotografías recientes tamaño infantil.
- + Copia del comprobante de domicilio del último mes, que pueden ser recibos de luz, agua o teléfono entre otros.
- + Copia de tu identificación oficial vigente con fotografía, firma y domicilio. Podrás presentar la credencial de elector, credencial expedida por Instituciones públicas o pasaporte.

Requisitos

- + Ser empresa Mexicana.
- + Estar legalmente constituida y registrada en la S.H.C.P.
- + Que los poderes de los representantes tengan facultades para aperturar y cancelar cuentas, así como para suscribir títulos de crédito.
- + Que los poderes estén protocolizados y registrados en el registro público correspondiente.
- + Cubrir la parte social \$ 500.00

Documentación

- + Copia certificada de acta constitutiva y modificaciones de la misma, en las que aparezca constancia de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- + Copia de identificación oficial vigente con fotografía domicilio y firma del apoderado de la empresa.
- + Copia del comprobante de domicilio de la empresa del último mes (recibo de agua, luz o teléfono), en caso de recibo predial o contrato de arrendamiento el comprobante más actual.
- + Dos fotografías recientes tamaño infantil del apoderado de la empresa.
- + Copia certificada del poder que acredita a la persona que tramita el ingreso (apoderado de la empresa).
- + Copia simple de la cédula de registro federal de contribuyentes del apoderado de la empresa.
- + Copia del pasaporte y documentos que acreditan la calidad migratoria del apoderado. En caso de que el apoderado sea extranjero.

Menores

Requisitos

- + Ser menor de 18 años y no estar legalmente emancipado.
- + El padre o tutor deberá tramitar personalmente el ingreso del ahorrador menor en cualquiera de nuestras Sucursales.
- + Deberán requisitar una solicitud de Ingreso de Menores que te será proporcionada por nuestro personal de Sucursales, además de orientarte sobre su llenado.

Documentación

- + Copia del acta de nacimiento del menor.
- + Dos fotografías recientes tamaño infantil, de los menores mayores de 5 años.
- + Copia de tu identificación oficial vigente con fotografía, firma y domicilio del Padre o tutor del Menor. Podrán presentar la credencial de elector, credencial expedida por Instituciones públicas o pasaporte.

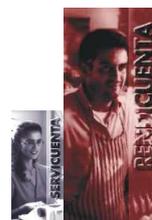
CUENTAS

DE AHORRO



CUENTAS

DE INVERSIÓN



CUENTA

MEXICANA®



"El ahorro es un buen hábito mediante el cual construyes tu patrimonio"

CUENTA MEXICANA te ayuda a formar un patrimonio que te permita hacer frente a gastos imprevistos y realizar tus proyectos.

CUENTA MEXICANA te ayuda a obtener un préstamo en Caja Popular Mexicana, pues tu saldo forma parte de la reciprocidad requerida.

Además, el saldo de tu CUENTAMEXICANA determina la tasa de interés de tus préstamos, ya que mientras mayor sea tu saldo, menor será la tasa de interés.

USUARIOS

Caja Popular Mexicana le da la oportunidad a todos sus Socios, sean personas físicas o morales, de aperturar y manejar CUENTA MEXICANA.

MONTO MINIMO DE APERTURA

Con sólo \$20.00 aperturas tu Cuenta Mexicana

INTERESES

Cuenta Mexicana te paga tasa anual competitiva en el mercado financiero, sobre tu saldo promedio diario mensual, capitalizable semestralmente.

INCREMENTOS

Podrás realizar depósitos en tu cuenta, en cualquier momento.

VIGENCIA

Tu CUENTA MEXICANA se mantendrá vigente mientras continúes formando parte de Caja Popular Mexicana.

SEGURIDAD

Nos respaldan 50 años de experiencia y la confianza de más de 500 mil socios.

C

UENTAMIGA®



"Fomentar en nuestros niños y jóvenes el hábito del ahorro, forma parte de la educación"

Al fomentar el ahorro en niños y jóvenes, ayudamos a crearles un hábito que les permita forjar un futuro mejor.

CUENTAMIGA está dirigida especialmente a niños y jóvenes menores de 18 años, para iniciarlos en las operaciones básicas del ahorro, brindándoles seguridad, tasas competitivas y disponibilidad inmediata de sus depósitos.

Al cumplir 18 años, tendrá la oportunidad de ingresar como Socio y acceder a otros servicios financieros que ofrece Caja Popular Mexicana.

USUARIOS

Todos los niños y jóvenes menores de 18 años.

APERTURA

Con la formalización de un Contrato de Depósito de Cuentamiga, que deberá ser tramitado directamente por el Padre o Tutor del Menor Ahorrador.

MONTO MINIMO DE APERTURA

Únicamente con \$10.00

INTERESES

Caja Popular Mexicana, ofrece una tasa competitiva sobre el saldo promedio diario mensual de los depósitos en Cuentamiga.

A mayor monto, mayor será la tasa.

INCREMENTOS

Podrá incrementar el saldo de Cuentamiga en cualquier momento, a través de depósitos que podrá realizar directamente el menor ahorrador.

DISPONIBILIDAD

En caso de menores de 15 años, los retiros serán realizados únicamente por el Padre o Tutor.

Ahorradores mayores de 15 años, podrán realizar retiros directamente, previa autorización por escrito del Padre o Tutor.

VIGENCIA

Hasta que el menor cumpla 18 años o quede libre de patria potestad.

SERVICUENTA®



"Te ofrece la comodidad y disponibilidad que tu necesitas"

SERVICUENTA fue creada para brindarte un servicio de inversión que te permita manejar cómodamente tu dinero en una o más cuentas, con la posibilidad de hacer retiros inmediatos y recibir atractivos rendimientos.

USUARIOS

Los Socios de Caja Popular Mexicana, sean personas físicas o morales, podrán aperturar una SERVICUENTA.

INTERESES

Servicuenta te paga una tasa competitiva sobre el saldo promedio diario mensual de tus depósitos en Servicuenta.

A mayor monto, mayor será la tasa.

MONTO MINIMO DE APERTURA

Con tan sólo \$100.00 por cada Servicuenta que apertures.

APERTURA

Tu SERVICUENTA se formaliza mediante un Contrato Universal y podrás operar una o más SERVICUENTAS, lo que te permitirá administrar el destino y saldo de tus depósitos.

DISPONIBILIDAD

Una de las grandes ventajas que te ofrece SERVICUENTA es la disponibilidad inmediata de tu efectivo y la posibilidad de realizar incrementos a tu cuenta, cuando lo desees.

SEGURIDAD

Nos respaldan 50 años de experiencia y la confianza de más de 500 mil Socios.

RENDICUENTA®



"Inversión a plazo fijo: Una inversión segura"

Para ti que deseas mantener tu dinero invertido por periodos determinados, RENDICUENTA te asegura una tasa de interés fija y competitiva, de acuerdo al monto y al plazo que tu elijas.

USUARIOS

Caja Popular Mexicana le da la oportunidad a todos sus Socios, sean personas físicas o morales, para contratar una o más inversiones en RENDICUENTA, con plazos accesibles desde 7 días.

MONTO MINIMO DE APERTURA

Con sólo \$ 500.00 abre una RENDICUENTA

INTERESES

Los intereses se calculan sobre el importe de tus depósito y se aplican al vencimiento de la inversión y de acuerdo a tus instrucciones.

INSTRUCCIONES AL VENCIMIENTO

Las opciones que puedes elegir al vencimiento de tu inversión, para el manejo de capital e intereses son:

- a) Reinvertir de forma automática.
- b) Trasladar a otras cuentas.
- c) Abonar al préstamo.
- d) Retirar capital más intereses.

APERTURA

Abres tu cuenta mediante la firma de un Contrato Universal y en cada depósito se te expide un recibo de depósito en administración de dinero.

SEGURIDAD

Nos respaldan 50 años de experiencia y la confianza de más de 500 mil Socios.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO	3
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN:	3
II. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN:	3
III. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN:	4
IV. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:	4
VIABILIDAD.....	5
V. MARCO TEÓRICO.....	6
1. EMPRESA FAMILIAR (GENERALIDADES).....	6
1.1 <i>¿Qué es una Pyme?</i>	6
1.2 <i>DEFINICIÓN</i>	7
1.3 <i>CARACTERÍSTICAS.</i>	9
2. EMPRESA FAMILIAR:.....	12
CONTROL DE GESTIÓN.....	12
2.1. <i>FORTALEZAS Y DEBILIDADES.</i>	12
2.2 <i>PROBLEMÁTICA</i>	14
2.2.1 CONTROL DE GESTIÓN.	23
2.2.2. FINANCIAMIENTO	26
¿QUÉ ES EL CRÉDITO?	41
¿Cuáles son la funcionalidad y beneficio del crédito?	42
¿Qué es lo que se requiere para obtener un crédito?	43
3. SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO	47
3.1 <i>SECTOR GOBIERNO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA NAFINSA</i>	47
PYMES: OPCIONES PARA EL FINANCIAMIENTO.....	48
<i>PROGRAMAS DE APOYOS INSTITUCIONALES (BANCA DESARROLLO)</i>	49
<i>NAFINSA</i>	53
<i>Banca Comercial o Banca Múltiple</i>	56
<i>Cajas de Ahorro</i>	58
¿Qué es una caja de ahorro?	59
LAS OPERACIONES DE LAS CAJAS DE AHORRO	60
Ahorro Sistemático.	68
Ahorro Infantil.	69
Cuenta a la Vista	71
Créditos	72
BENEFICIOS	73
Inversión a Plazo Fijo.	76
Cambio de Cheques	78
Sucursales	79
BIBLIOGRAFÍA.....	85

VI. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	87
1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	87
2. HIPÓTESIS:	87
2.1 <i>Definición de variables</i>	88
3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	88
4. INSTRUMENTO DE MEDICIÓN	89
VII. RESULTADOS.....	90
1. INTRODUCCIÓN.....	90
2. RESPUESTAS POR PREGUNTA.....	91
VIII. CONCLUSIONES GENERALES	93
GLOSARIO.....	95
ANEXO 1	98
LA ENTREVISTA	98
ANEXO II.....	101
CAJAS DE AHORRO	101