

Propuesta alternativa de financiamiento para las micro, medianas y pequeñas empresas en Puebla

López Pérez, Omar Ignacio

2015-06-03

<http://hdl.handle.net/20.500.11777/1081>

<http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf>

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA PUEBLA

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial por Decreto
Presidencial del 3 de abril de 1981



PROPUESTA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO, MEDIANAS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PUEBLA

DIRECTOR DEL TRABAJO
DR. AXEL RODRIGUEZ BATRES

ELABORACIÓN DE TESIS
que para obtener el Grado de
MAESTRÍA EN FINANZAS

Presenta

OMAR IGNACIO LÓPEZ PÉREZ

Puebla, Pue.

2013

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	6
Capítulo I Planteamiento del Problema	10
1.1. Planteamiento del problema.....	10
1.2. Objetivos.....	11
1.2.1.- Objetivo general.....	11
1.2.2.- Objetivos particulares.....	11
1.3. Hipótesis.....	12
1.4. Metodología de investigación.....	12
Capítulo II Sistema financiero mexicano y la Banca en México	13
2.1. El sistema financiero mexicano.....	13
2.1.1. Evolución, desarrollo y estructura del Sistema Financiero Mexicano	15
2.1.2. Características generales.....	21
2.2. Clasificación de los sectores del sistema financiero mexicano.....	22
2.2.1. Sector bancario.....	23
2.2.2. Sector de ahorro y crédito popular.....	24
2.2.3. Sector de organizaciones y actividades auxiliares del crédito.....	26
2.2.4. Sector bursátil.....	27
2.2.5. Sector seguros y fianzas.....	28
2.3. La Banca en México.....	29
2.3.1. La nacionalización de la Banca.....	29
2.3.2. La reforma financiera y privatización de la banca.....	30
2.3.3. La nueva Banca	32

Capítulo III Alternativas de financiamiento para las Mipymes	34
3.1. Principales fuentes de financiamiento	34
3.1.1. Asociación como financiamiento	34
3.1.2. Uniones de crédito	35
3.1.3. Financiamiento con emisión de obligaciones y pagarés	38
3.1.4. Financiamiento con préstamo bancario	39
3.1.5. Financiamiento por medio de la banca de desarrollo	42
3.1.6. Financiamiento del sistema financiero informal	44
3.1.7. Financiamiento de programas gubernamentales	45
3.2. El Fideicomiso como instrumento de financiamiento	47
3.2.1. Definición de fideicomiso	48
3.2.2. Partes que conforman un fideicomiso	49
3.2.3. Tipos de fideicomiso	49
3.2.4. Ventajas de constituir un fideicomiso	50
3.2.5. Alcances del fideicomiso	51
3.2.6. Conclusión del fideicomiso	51
Capítulo IV Propuesta de Financiamiento para las MIPYMES en Puebla	53
4.1. Población objetivo	56
4.2. Requisitos para acceder al financiamiento	56
4.3. Tipos de financiamiento	61
4.3.1. Creación y fortalecimiento de empresas en los siguientes conceptos:	61
4.3.2. Financiamiento destinado al desarrollo de conocimientos y habilidades que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las Mipymes	62
4.4. Montos y porcentajes de financiamiento del fideicomiso	64

4.4.1. Categoría: Innovación tecnológica.....	65
4.4.2. Categoría: Fortalecimiento de las Mipymes.....	65
4.4.3. Categoría: Proyectos productivos.....	66
4.4.4. Categoría: Nuevas empresas.....	66
4.5. Proceso de solicitud de financiamiento.....	67
4.6. Evaluación de las solicitudes presentadas mediante las cédulas de financiamiento.....	70
4.7. Resolución de las propuestas.....	72
4.8. Sustentabilidad del fideicomiso.....	72
4.9. Derechos y obligaciones de los beneficiarios.....	78
4.10. Causas de incumplimiento y sanciones.....	82
4.11. Provisiones de garantías.....	83
4.12. Auditoría, control y seguimiento.....	84
4.13. Indicadores a evaluar al fideicomiso.....	84
4.14. Difusión y promoción del fideicomiso.....	85
Conclusiones	87
Bibliografía	90
Glosario	94

Cuadros

2.1. Estructura del sistema financiero mexicano.....	20
3.1. Fuente de financiamiento del sector privado.....	41
3.2. Financiamiento de proveedores vs Banca Comercial y Banca de Desarrollo.....	41
3.3. Porcentaje de crédito otorgado por la banca de desarrollo.....	44
4.1. Aportación al empleo por tipo de empresa.....	54
4.2. Organigrama del Comité Directivo del Fideicomiso.....	57
4.3. Diagrama de flujo para la solicitud de financiamiento.....	67
4.4. Tabla de asignación de puntaje.....	71
4.5. Tabla de pagos.....	76
4.6. Tabla de pagos iguales.....	76
4.7. Tabla de pago final del 50% de la deuda.....	77

Introducción

Hoy en día es común aseverar comentarios en el sentido de que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) no son importantes en el entorno económico de una entidad, y que con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, únicamente las empresas grandes lograrían subsistir.

Sin embargo, es importante reconsiderar lo anterior, ya que las Mipymes no pueden ser consideradas menos importantes que las grandes empresas, ya que en el desarrollo de un país, estado, municipio o localidad, las Mipymes son la principal fuente de empleos por su dinamismo en la comercialización de productos y servicios y por ser parte importante en la cadena de producción de las grandes empresas.

En México las empresas se clasifican en función al número de empleos generados, así como al sector económico al que pertenecen; industria, comercio o servicio.

Las micro empresas se delimitan por generar de 1 a 10 empleos en el sector industria, comercio y servicio; las pequeñas empresas por generar de 1 a 50 empleos en el sector industria, de 11 a 30 en el sector comercio y de 11 a 50 en el sector servicio; las medianas empresas por generar de 51 a 250 empleos en el sector industria, de 31 a 100 en el sector comercio y de 51 a 100 en el sector servicio; y por último las grandes empresas por generar más de 250 empleos en el sector industria, más de 100 empleos en el sector comercio y servicio.

En base a la delimitación de las empresas por empleos generado en el sector industrial, actualmente existen 3 millones 837 mil micro empresas, 138 mil pequeñas empresas, 31 mil medianas empresas y 8 mil grandes empresas, lo que asciende a total de 4 millones 14 mil empresas¹. Ante esto, se puede afirmar que 4 millones 6 mil empresas (99%) pertenecen al sector Mipymes, y

¹ Fuente: INEGI

solamente 8 mil empresas pertenecen al sector de grandes empresas² por lo que las Mipymes juegan un papel importante en el desarrollo económico.

Las más de 4 millones de Mipymes establecidas en nuestro país, generan el 90% de empleos en México, sin embargo, solo se destina el 0.01% del PIB de México³, en contraste en Estados Unidos se otorga el 15% del PIB⁴. Ante esto la importancia de las Mipymes en el desarrollo del país y del presente estudio.

Con la apertura comercial en México, es de esperarse que las Mipymes obtengan y generen mayores beneficios, al ser éstas conocedoras de su mercado, expertas en canales de distribución, y contar con mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

Es probable que en las Mipymes en México se puedan encontrar respuestas favorables a algunos de los graves problemas que nos aquejan, como el desempleo, la pobreza, la distribución del ingreso y la baja productividad, ya que más de 4 millones de empresas (95%) del total existentes en México se dedican al comercio.

En nuestro país, el distrito federal es la entidad con mayor participación en el comercio de productos, sin embargo, actualmente las empresas buscan establecerse en nuevos lugares con el propósito de minimizar costos, ante esto y por la cercanía con el distrito federal, el estado de Puebla se vuelve una alternativa viable para el establecimiento de nuevas empresas.

Con el establecimiento de nuevas empresas en el estado de Puebla, la generación de empleos se detona, ya que las Mipymes generan 6 de cada diez empleos directos, y la creación de micro y pequeñas empresas se ve incrementada, con el propósito de convertirse en proveedoras de grandes empresas, sin embargo, para que se logre concretar la creación y

² Fuente: INEGI

³ Aprox. Dos mil millones de pesos.

establecimiento de nuevas empresas, es importante contar con alternativas de financiamiento viables y a un bajo costo financiero.

Actualmente existen diversas alternativas de financiamiento por parte de la banca comercial y la banca de desarrollo, sin embargo se orientan principalmente hacia grandes empresas limitando el financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por lo anterior, y con el propósito de contribuir de alguna manera al desarrollo de las empresas y en particular a emprendedores poblanos, se realizó el siguiente trabajo de investigación en donde se plantea una nueva alternativa de financiamiento a menor costo financiero en comparación a las existentes actualmente, y que a la vez pretende que la interacción entre el Gobierno del Estado y la Iniciativa privada sea de manera más estrecha, con la finalidad de detonar el desarrollo económico del Estado de Puebla

El presente trabajo ha sido estructurado en cuatro capítulos. En el capítulo uno se plantea la problemática, se fijan los objetivos generales y particulares y se plantea la hipótesis del trabajo.

En el segundo capítulo se describe la estructura y clasificación de los sectores del sistema financiero mexicano así como el desarrollo de la banca en México, con el propósito de entender mejor las necesidades de las Mipymes.

Después de conocer las necesidades de financiamiento de las Mipymes, en el tercer capítulo se describen las diferentes alternativas de financiamiento disponibles de la banca privada, de desarrollo y gubernamentales. Asimismo en este capítulo, se desarrolla el concepto de fideicomiso como una alternativa de financiamiento para las Mipymes.

Una vez conocida la función y operación de un fideicomiso, en el cuarto capítulo se desarrolla una nueva alternativa de financiamiento formal para las micro, pequeñas y medianas empresas de Puebla, mediante la conformación de un fideicomiso.

Por %ltimo **3** exponen las conclusiones del presente trabajo así como los alcances del mismo.

CAPITULO I

Planteamiento del Problema

La globalización económica y financiera tanto en México como en países en vías de desarrollo, ha sido determinante para modificar el funcionamiento del sistema bancario. La disponibilidad de financiamiento bancario es condición indispensable para que exista inversión y esto se refleje en el crecimiento de las variables macroeconómicas de un país, sin embargo existen situaciones que impiden el fácil acceso al financiamiento, mismas que se a continuación se desarrollarán, y derivado de esto se establece la finalidad del presente estudio.

1.1.- Planteamiento del Problema

Hoy en día las micro, pequeñas y medianas empresas en México, ascienden a más de 4 millones del total de las empresas establecidas (99%), las cuales atraviesan una problemática interna y externa que han provocado que bajen su productividad y que carezcan de una estabilidad en el mercado.

La problemática interna se basa en la carencia de organización, retrasos tecnológicos, falta de capacitación de personal; y la externa se refiere a la falta de acceso al financiamiento, tasas de interés no competitivas, y una política fiscal no promotora del desarrollo económico.

En el desarrollo económico de México las Mipymes revisten gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. A pesar de que constituyen el 99% del total de las empresas del país, uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de acceso al financiamiento así como al acceso a la información, a lo que se le suele sumar la falta de integración, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad.

Actualmente la mayoría de las Mipymes, independientemente de su constitución jurídica o su actividad dentro de la economía, requieren de financiamiento para alcanzar sus objetivos y metas. Sin embargo, existen impedimentos para acceder al financiamiento, entre los que se encuentran: el

difícil acceso al crédito de la banca comercial y demás instituciones financieras, el poco o nulo acceso a la información y al alto costo financiero.

Por lo anterior, es de suma importancia, que los empresarios de las Mipymes, conozcan las diferentes alternativas de financiamiento existentes en el mercado, con el propósito de que maximicen los beneficios que se ofrecen en las diferentes alternativas de financiamiento y de esta manera alcancen sus objetivos.

Las Mipymes en el estado de Puebla representan el 90% del total de las empresas industriales, comerciales y de servicios, sin embargo solo el 1.20% de éstas tienen acceso al financiamiento.

Ante esto, la finalidad del presente estudio es proponer una alternativa de financiamiento que beneficie a aquellas Mipymes en Puebla que requieran financiamiento a un bajo costo y riesgo financiero, no sin antes analizar las diferentes alternativas de financiamiento vigentes, requisitos e inconvenientes, a los que se enfrentan en el momento de solicitar financiamiento.

1.2.- Objetivos

1.2.1.- Objetivo General

El objetivo del presente estudio es desarrollar una alternativa de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas de Puebla, que facilite el acceso al crédito a un bajo costo financiero, mediante un esquema de coparticipación del gobierno estatal e iniciativa privada.

1.2.2. Objetivos particulares

- 1.- Describir el contexto financiero en México.
- 2.- Analizar las principales alternativas de financiamiento vigentes para las micro, pequeñas y medianas empresas en Puebla.
- 3.- Desarrollar una alternativa de financiamiento para las Mipymes en Puebla.

1.3. Hipótesis

Actualmente las condiciones crediticias en México y Puebla no son las óptimas para el desarrollo de la Mipymes, ya que el acceso al financiamiento a bajo costo se encuentra limitado. Con el desarrollo de una nueva alternativa de financiamiento a bajo costo para las Mipymes en Puebla se incentivará la creación de nuevas empresas, la inversión y generación de empleos, mejorando las condiciones de crecimiento del estado de Puebla.

1.4. Metodología de Investigación

El presente trabajo de investigación se basa en el método científico, en el cual se busca desarrollar una alternativa de financiamiento a la cual tengan acceso los empresarios y emprendedores poblanos a un bajo costo financiero.

Por lo anterior, se consultarán libros, artículos, revistas y documentos especializados en finanzas como fuentes primarias.

De igual forma se consultarán las diferentes instituciones que otorgan crédito actualmente como son: la banca múltiple, banca de desarrollo y sistema bursátil.

Posteriormente, se desarrollará una alternativa de financiamiento para las Mipymes en Puebla, que incentiven la inversión y garanticen el pago del financiamiento sin contratiempos, beneficiando a los empresarios actuales o nuevos inversionistas.

En el alcance de este trabajo no está considerado el origen y disposición de los recursos financieros por parte del Gobierno e iniciativa privada para iniciar el proceso de financiamiento.

Por último, se presentarán las conclusiones obtenidas y verificación de los objetivos.

CAPITULO II

Sistema Financiero Mexicano y la Banca en México

En este capítulo se analizará la importancia del Sistema Financiero Mexicano (SFM), evolución, desarrollo y estructura, instituciones que lo conforman, así como la clasificación de sus principales sectores.

2.1.- El Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero Mexicano está integrado por diversas instituciones las cuales tienen como objetivo captar recursos económicos de algunas personas para ponerlos a disposición de otras personas, empresas o instituciones gubernamentales.

Este objetivo puede realizarse por la vía del ahorro o la inversión de las personas físicas y morales, así como de los préstamos solicitados por empresas a través de la llamada "emisión de títulos" (o "emisión de papeles") que pretendan obtener un beneficio económico a partir de su incursión en alguna de las modalidades del sistema.

Las instituciones que conforman al sistema financiero mexicano se caracterizan por realizar una o varias de las actividades tendientes a la captación, administración, regulación, orientación y canalización de los recursos económicos de origen nacional e internacional. En la actualidad el sistema financiero se encuentra integrado básicamente por las instituciones de crédito, los intermediarios financieros no bancarios que comprenden a las compañías aseguradoras y afianzadoras casas de bolsa y sociedades de inversión así como organizaciones auxiliares de crédito.

Generar ahorro es requisito necesario para lograr un sano y sostenido crecimiento de la economía; asimismo ese crecimiento sólo puede alcanzarse mediante una adecuada transferencia de recursos entre entidades superavitarias y deficitarias.

De allí la importancia de todo sistema financiero cuyo fin es precisamente contribuir a esa generación de transferencia. Para ello el sistema debe proporcionar opciones de inversión y de financiamiento, que faciliten la captación de ahorro y su colocación entre los diversos usuarios del crédito, atendiendo, de la mejor manera posible, a las necesidades, preferencias e intereses de oferentes y demandantes.

De esta manera captan recursos del público ofreciendo combinaciones de seguridad, liquidez y rendimiento que se conforman de manera adecuada a las demandas de los inversionistas y colocan esos recursos en condiciones que a su vez se adecuan a los requerimientos de quienes solicitan financiamiento.

Proporcionan también importantes beneficios a los emisores de valores o a los usuarios de crédito, permitiéndoles, en ciertos casos, financiarse con un costo menor al que resultarían de demandar recursos directamente en el mercado.

De esta manera la existencia de los intermediarios financieros propicia un flujo más eficiente de fondos, de los prestatarios de recursos hacia los usuarios de crédito, que podría existir de no contarse con los servicios propios de esa intermediación.

Es conveniente comentar que, fuera del sistema financiero, pueden surgir y surgen con alguna frecuencia, intermediarios financieros no institucionales cuya actividad se desempeña sin sujetarse a una regulación institucional específica.

La presencia de estos agentes económicos obedece, en muchos casos a: rezagos en la regulación institucional frente a un acentuado dinamismo de los servicios y operaciones financieras; excesiva regulación del sistema, lo cual incentiva y da cauce a actividades paralelas; o, por el contrario, a un orden normativo incompleto que permite con amplia o total libertad, llevar a cabo actividades financieras al margen del propio sistema.

2.1.1. Evolución, Desarrollo y Estructura del Sistema Financiero Mexicano

México, durante un poco más de sus primeros 40 años de vida independiente (1821-1864), careció... de intermediarios especializados que prestasen servicios financieros con razonable permanencia.

En esa época los mercados de dinero y de capitales eran prácticamente inexistentes, las operaciones de crédito no constituían objeto de actividad empresarial, y contiendas internas casi ininterrumpidas limitaban considerablemente no sólo el crecimiento, sino aún la creación de quehacer financiero.

La oferta de crédito provenía de algunas casas y negociaciones mercantiles, de la iglesia y de personas físicas que otorgaban préstamos, usualmente con garantía hipotecaria.

Por otra parte, el crecimiento de la economía era precario y, consecuentemente, la demanda de crédito para financiar actividades económicas fue también escasa.

En el año 1821 existían en nuestro país dos instituciones creadas durante el Virreinato que tenían por objeto otorgar ciertos tipos de crédito. Estas eran el Banco de Avíos de Minas, regido por las Ordenanzas de Minería, que refaccionaban a esa industria, y el Monte de Piedad fundado con propósitos de ayuda social consistentes en conceder préstamos con garantía prendaria y a bajas tasas de interés, a personas físicas necesitadas de recursos.

El primero se extinguió en 1826, en tanto que el segundo se mantuvo, apoyado por el Gobierno Federal, ampliando gradualmente sus operaciones crediticias.

En 1864 se constituye el primer banco propiamente dicho, siendo durante el decenio el único existente en el país, y, en esos años, fueron creadas también dos compañías de seguros, una sobre la vida y la otra de incendios, que a diferencia del primero tuvieron vida efímera.

De 1874 a 1890 el número y la actividad de intermediarios tuvieron un importante y sostenido crecimiento. Este alcanzó primeros niveles de significación en la banca y en las empresas aseguradoras, así como, aun cuando en menor medida, en las compañías de fianzas.

Para 1880 había aumentado considerablemente el número de intermediarios que mediaban entre compras y ventas de acciones mineras, cuyo atractivo rendimiento propició mayor actividad en el incipiente mercado bursátil, siendo en ese año que por primera vez se llevaron a cabo transacciones con títulos. Años después surgieron algunas bolsas de valores, de corta existencia y escasa operación.

En 1890 el crecimiento del mercado de dinero y acción del de capitales permitió ya sustentar de manera creciente la actividad de intermediarios financieros.

Todas estas actividades financieras se llevaban a cabo carentes de un sistema que estructurase de manera uniforme y armónica a cada tipo de intermediación. Las empresas bancarias, las aseguradoras y las fianzas presentaban los correspondientes servicios bajo regímenes que diferían sensiblemente de una a otra institución del mismo género. Ello debido a que en la mayoría de los casos estaban sujetas a los contratos concesivos que negociaban individualmente con el Gobierno y a que la legislación mercantil general, aplicable a sus actividades, les permitía muy amplia libertad de estructura y de operación.

No es sino hasta la última década del siglo XIX y la primera del XX cuando se crean los primeros sistemas financieros en México, mediante un proceso legislativo que va estableciendo ordenamientos de carácter general para normar de manera uniforme a las instituciones de crédito, a las empresas aseguradoras, a las compañías de fianzas y a los almacenes generales de depósito ya regulados anteriormente en los Códigos de Comercio de 1884-1889, aun cuando en forma muy general. Tal integración comprende también, en cierto grado, a bolsas y agentes de valores.

En el año de 1892 se expide la primera ley sobre compañías de seguros, en 1895 las primeras disposiciones relativas a compañías de finanzas y en 1897 la primera ley general sobre bancos.

Este primer sistema financiero tiene considerable desarrollo durante los años 1900 a 1911, presentando como características generales: alto grado de especialización impuesta en ley a los diversos tipos de intermediarios; sujeción de su actividad a un régimen legal que atendía principalmente a la protección de los intereses del público, e intervención del Gobierno en esas actividades, limitada a cuidar el estricto cumplimiento de la ley, sin tener, consecuentemente, facultades regulatorias aplicables a la prestación de servicios financieros.

El desarrollo del sistema financiero pos-revolucionario abarca un muy amplio periodo de tiempo que va de 1917 a 1970, lapso en el que tuvieron lugar cambios estructurales relevantes como la transformación de la banca especializada en banca múltiple, el surgimiento de las casas de bolsa y la nacionalización de instituciones de crédito.

La historia financiera de México puede sintetizarse de la siguiente manera:

- Fuerte crecimiento durante el desarrollo estabilizador, periodo atado al sistema Bretton Woods con tipos de cambio internacionales fijos, crecimiento económico por la reconstrucción después de la Segunda Guerra Mundial y bajas tasas de interés, que además eran fijas.
- Inestabilidad desde mediados de la década de 1970, con devaluaciones y cambios de rumbos en la conducción económica. Cuando se abandonó el patrón oro, en México se incrementó el gasto público, se olvidó la disciplina fiscal y llegó la inflación con posteriores devaluaciones.
- Reformas y privatización. La banca mexicana era especializada hasta 1970, cuando se formaron los grupos financieros no formales como el sistema bancos de comercio, que si bien continuaban siendo especializados sentaron las bases de la banca múltiple.

- Ø En 1976 se expidió la ley que dio origen a la banca múltiple que llevaron a su intervención en 1982. La banca múltiple captaba recursos financieros de corto plazo y otorgaba todo tipo de créditos.
- Ø En 1990 se modificaron las leyes financieras y en 1992 culminó el proceso de reprivatización bancaria, con lo que nacieron los grupos financieros con tendencia a la banca universal.
- Ø En 1994 se dio origen la crisis económica, el tipo de cambio se sobrevaloró y repercutió en déficit comercial, endeudamiento externo, reducción de reservas internacionales y especulación en el mercado de valores. Esto tuvo como consecuencia la devaluación del peso y un alza en las tasas de intereses, las empresas dejaron de cumplir con sus obligaciones ante los bancos y se registraron retiros de capital ante la desconfianza hacia las instituciones de crédito. Los bancos no tenían solvencia económica
- Ø En 1999 diversos bancos de México fueron comprados por grupos extranjeros y se fundó la CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros).
- Ø A partir del 2000 al 2006 la banca mexicana entra en una etapa de apertura y consolidación, se crea la Ley de Ahorro y Crédito Popular y La Ley de Sociedades de Inversión. México tuvo el ingreso nacional bruto per capita más alto de Latinoamérica; la economía mexicana, en términos del PIB, fue la decimocuarta más grande del mundo en valores nominales y la duodécima en paridad del poder adquisitivo.
- Ø Actualmente el panorama económico de México cambió debido a la crisis hipotecaria en Estados Unidos, especulaciones de empresas con divisas ocasionando una depreciación en el peso mexicano y la baja del precio del petróleo⁵.

La evolución de este sistema se ha venido efectuando con las características siguientes: afirmación de la rectoría del Estado sobre la actividad de los intermediarios financieros, sustentada en el reconocimiento de que el adecuado desempeño de esa actividad es un imperativo de interés público; cambios en la

⁵ Villegas, Eduardo. 2003. Sistema Financiero de México. Mc Graw Hill. México. Pág. 17 -25

estructura del sistema y los correspondientes servicios para satisfacer mejor a los requerimientos de los mercados financieros, y sustitución de regímenes que imponían alto grado de especialización funcional, por otros que permiten a las instituciones financieras prestar de manera integrada diferentes servicios.

El sistema financiero mexicano alcanza hoy en día un significativo desarrollo. Su estructura, características generales y proyección, permiten afirmar que dicho desarrollo continuará de manera creciente en los próximos años.

La intermediación financiera institucional comprende: el sistema bancario; aquel correspondiente a las organizaciones y actividades auxiliares del crédito; el referido a los intermediarios que actúan de manera directa y principal en el mercado de valores; el sistema regulador, y el de fianzas.

El sistema bancario está integrado formalmente con: el Banco de México; las instituciones de crédito, tanto de banca múltiple como de desarrollo; el Patronato del Ahorro Nacional cuyas operaciones, particularmente las pasivas, tienen similitud con las de esas instituciones; los fideicomisos públicos creados por el Gobierno Federal para el fomento económico ya que su objeto es precisamente otorgar crédito, aquellos constituidos para complementar la actividad del Banco Central en las funciones que la ley le encomienda, caso del fideicomiso en que se opera la cámara de compensación (CECOBAN) o del que proporciona cobertura contra riesgos cambiarios (FICORCA).

Las organizaciones auxiliares de crédito comprenden a los almacenes generales de depósito, las uniones de crédito, las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje financiero, en tanto que las actividades auxiliares del crédito se encuentran referidas a la operación de las casas de cambio.

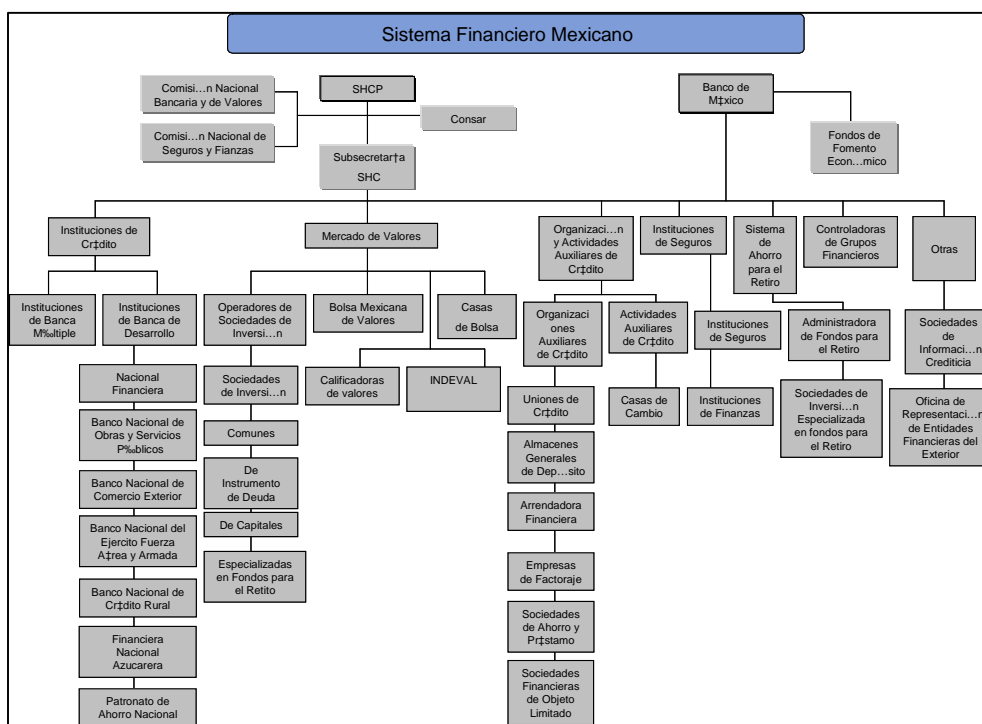
En el mercado de valores operan de manera directa y principal las bolsas de valores, las instituciones para el depósito de valores, las casas de bolsa, los especialistas bursátiles y las sociedades de inversión, así como aquellas empresas operadoras de estas últimas.

El sistema asegurador comprende a las instituciones de seguros y a las sociedades mutualistas de seguros, en tanto que el de fianzas estructura de manera uniforme a las instituciones de fianzas.

Todos estos intermediarios participan en varios y diversos segmentos del mercado financiero, haciéndolo mediante el empleo de los diferentes instrumentos de captación y financiamiento que la ley les asigna. El desarrollo y la complejidad que han alcanzado tanto el mercado de dinero como el de capitales no permiten ya una división clara y formal referida a la parte o partes del mercado que correspondan a cada tipo de intermediación. Esta característica constituye un elemento de amplio significado para avanzar hacia la intermediación universal donde la interrelación que ya existe en cuanto a operaciones realizadas por diversos tipos de intermediarios financieros va conduciendo a una mayor integración y complementación operativa entre ellos mismos.

En el cuadro 2.1 se muestra la estructura del Sistema Financiero Mexicano, con cada una de sus instituciones que lo conforman.

Cuadro 2.1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano



Fuente: SHCP

2.1.2. Características generales

La función de cualquier sistema financiero es canalizar recursos financieros a quienes lo requieren para darles un uso productivo y eficiente. Además, quienes solicitan estos recursos están dispuestos a pagar a aquellos que los ofrecen el precio que tienen, con lo que generan riqueza. Se trata de un mercado financiero.

Los mercados financieros se clasifican de acuerdo con el tiempo, la renta y el destino de los recursos.

Tiempo.- Esta clasificación arbitraria, que es quizá la más popular, se refiere a los recursos financieros que los oferentes y demandantes operan a corto plazo y largo plazo. Cuando los operan a corto plazo (menos de un año) se denomina mercado de dinero. Entre los instrumentos más solicitados del mercado de dinero se encuentran los Certificados de Tesorería de la Federación (Cetes), el papel comercial, los préstamos, las cuentas bancarias a corto plazo y las operaciones de factoraje.

Cuando el plazo es mayor a un año, se denomina mercado de capital. Entre los instrumentos más populares del mercado de capital se encuentran las acciones, las obligaciones, los pagarés de mediano plazo, los pagarés financieros, los bonos de desarrollo del gobierno federal (denominados en Udi), los bonos ajustables del gobierno federal (Ajustabonos), los préstamos e inversiones bancarias de largo plazo y el arrendamiento financiero.

Renta.- Cuando los instrumentos financieros tienen fechas de amortización y de pagos de interés conocidas se llaman instrumentos de deuda, porque es dinero o capital que se le presta a un banco, empresa o gobierno, y a cambio se le paga al inversionista, ahorrador o especulador un interés. Los instrumentos más solicitados de este mercado son los depósitos bancarios, los Cetes, el papel comercial, los pagarés de mediano plazo, los pagarés financieros, las obligaciones, los Udibonos, los Ajustabonos, el factoraje y el arrendamiento financiero.

Cuando los instrumentos no garantizan ningún pago por concepto de interés, ni ganancia alguna, ni tienen fecha de vencimiento, estamos hablando de instrumentos de renta variable. Los más conocidos son las acciones y las inversiones en metales preciosos como los certificados de plata o los centenarios. Además, en México hay ahora productos derivados: los instrumentos de cobertura⁶.

Por otra parte, el destino de los fondos abarca dos mercados: el primario y el secundario.

El mercado primario es aquel en que los recursos que invierte o presta una persona o compañía van a dar a gobiernos o empresas para financiar proyectos o gasto. El ejemplo más notable lo constituyen los Certificados de Tesorería de la Federación (Cetes) que se colocan cada semana en el mercado financiero mexicano y con los cuales el gobierno obtiene recursos para financiar el gasto o regular la actividad económica. También un ejemplo la empresa que coloca sus acciones, cuya venta le da recursos financieros que favorecen su crecimiento económico y el del país.

En el mercado secundario los tenedores de títulos los intercambian sin que el producto de este comercio llegue a las empresas o al gobierno. Parece una actividad intrascendente, pero da liquidez al mercado financiero y a veces es más importante que el mercado primario, ya que éste no es concebible sin aquél. En el mercado secundario el tenedor de un título lo vende a otra persona y las empresas o el gobierno no reciben nada de los recursos transferido.

2.2. Clasificación de los Sectores del Sistema Financiero Mexicano

A continuación se describen los principales sectores que integran el SFM, con el propósito de conocer las diferentes fuentes de financiamiento y su alcance.

⁶ Cubren algún riesgo cambiario, de inflación o de volatilidad en los precios. Los udibonos y los ajustabonos son instrumentos derivados cuyo precio depende de la tasa de interés y de la inflación.

2.2.1. Sector Bancario

Bancos comerciales o institución de crédito o de banca múltiple: Son empresas que a través de varios productos captan, el dinero del público (ahorradores e inversionistas) y lo colocan, es decir lo prestan, a las personas o empresas que lo necesitan y que cumplen con los requisitos para ser sujetos de crédito. También apoyados en los sistemas de pago ofrecen servicios como pagos (luz, teléfono, colegiaturas, etc.), transferencias, compra y venta de dólares y monedas de oro y plata que circulan en México, entre otros.

Banco de desarrollo o banco de segundo piso o banco de fomento: Son bancos dirigidos por el gobierno federal cuyo propósito es desarrollar ciertos sectores (agricultura, autopartes, textil) atender y solucionar problemáticas de financiamiento regionales o municipales, o fomentar ciertas actividades (exportación, desarrollo de proveedores, creación de nuevas empresas). Se les dice de segundo piso pues sus programas de apoyo o líneas de financiamiento la realizan a través de los bancos comerciales que quedan en primer lugar ante las empresas o usuarios que solicitan el préstamo.

Sociedades financieras de objeto limitado o SOFOLES: Podemos llamarlos bancos especializados porque prestan solamente para un sector (por ejemplo, construcción, automotriz) o actividad (por ejemplo, consumo a través de tarjetas de crédito), sino que en lugar de recibir depósitos para captar recursos tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores o solicitando créditos. Su principal producto es el otorgar créditos para la adquisición de bienes específicos como carros o casas u operar tarjetas de crédito.

Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (antes Patronato del Ahorro Nacional). Es una institución (Banca de Desarrollo) cuyo propósito es promover el ahorro, el financiamiento y la inversión, así como ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los integrantes del sector. Dicho sector está conformado por las Entidades de Ahorro y Crédito Popular las

cuales son: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares (antes cajas populares, cajas solidarias, sociedades de ahorro y préstamo, etc.).

También con el objeto de fomentar el hábito del ahorro y el sano desarrollo del sector, canaliza apoyos financieros y técnicos para promover el desarrollo tecnológico, capacitación, asistencia técnica e incremento de la productividad. De esta manera Bansefi está dedicado a atender todo lo relacionado al sector del ahorro y crédito popular. Cabe mencionar que Bansefi continúa realizando las actividades de captación de ahorro que el Patronato del Ahorro Nacional ha realizado durante muchos años, atendiendo a clientes de bajos recursos.

Fideicomisos públicos : su propósito es apoyar cierto tipo de actividades definidas debido a que cada uno es muy distinto no se pueden generalizar en su funcionamiento, pero algunos son muy conocidos: INFONAVIT (Instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores), FONACOT (Fondo de fomento y garantía para el consumo de los trabajadores), FOVI (Fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda), FONATUR (Fondo nacional de fomento al turismo) y otros más.

2.2.2. Sector de Ahorro y Crédito Popular

En este sector participan las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, las Federaciones y las Confederaciones. A continuación mencionaremos como está conformada cada una de ellas.

Las Entidades están conformadas por las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares. Las primeras son sociedades constituidas que operan conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas y las segundas son sociedades anónimas constituidas para operar conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles. Ambas se registran también por la Ley de Ahorro y Crédito Popular y por las legislaciones aplicables. Se consideran a estas entidades como intermediarios financieros

por lo que deberán contar con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Dichas entidades tendrán por objeto el ahorro y crédito popular, es decir podrán captar recursos del público en general (clientes) o de sus socios y posteriormente colocarlos a través de financiamientos a la micro, pequeña y mediana empresa (clientes) así como a alguno de los socios que lo requiera.

Cada Federación estará conformada con un mínimo de 10 Entidades de Ahorro y Crédito Popular y deberán contar con la autorización de la CNBV. Tendrán como función el hacer cumplir el marco legal y deberán ejercer las facultades de supervisión y vigilancia de manera auxiliar, a las facultades que tiene la CNBV, es decir que cada Federación deberá vigilar y supervisar de manera auxiliar a cada una de las Entidades que están afiliadas a ella y también de todas aquellas no afiliadas que le asigne la Comisión. Dicha función deberá llevarla a cabo a través de un Comité de Supervisión el cual es autorizado por la CNBV.

Al igual que las Federaciones cada Confederación deberá constituirse con la agrupación voluntaria de cuando menos 5 Federaciones y deberá estar autorizada por la CNBV. Las Confederaciones deberán desempeñar las facultades de administración del Fondo de Protección además de ser el órgano de colaboración del Gobierno Federal para el diseño y ejecución de los programas que faciliten la actividad de ahorro y crédito popular. Dicho Fondo de Protección tendrá como fin primordial cubrir los depósitos de dinero de cada ahorrador, considerando el monto del principal más sus accesorios.

Tanto las confederaciones y las federaciones podrán además realizar las siguientes actividades:

- Fungir como representantes legales de sus afiliadas
- Prestar asesoría técnica, legal, financiera y de capacitación a sus afiliadas(os)
- Contratar créditos con el objeto de canalizarlos a las Federaciones y Entidades afiliadas que lo requieran

- Promover la superación y capacidad técnica y operativa de sus afiliadas

2.2.3. Sector de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

Las empresas de factoraje son empresas financieras que se dedican a adquirir, no necesariamente comprar, los derechos de cobro que tienen personas o empresas a través de facturas, pagarés, letras de cambio, contra recibos y otros títulos de crédito. Al adquirir los documentos para cobrarle al deudor, es decir quien los firmó, las empresas de factoraje pagan o adelantan dinero al dueño del derecho de cobro menos una comisión por el servicio, a esto también se le conoce como «descuento de documentos». Se considera una operación de crédito pues el vendedor de los derechos (dependiendo de la modalidad que elija factoraje con recurso o sin recurso), sigue siendo responsable de que el deudor pague, esto es como conceder un crédito al vendedor a cambio de las facturas. Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien para realizar inversiones.

Las arrendadoras financieras son el instrumento a través del cual una empresa (la Arrendadora), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a otra persona (Arrendatario o cliente), durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que pueden fijar desde un principio las partes, y en su caso los gastos accesorios aplicables. La gran ventaja del arrendamiento consiste en diferir el pago en varias mensualidades y en su caso ejercer la opción de compra, en lugar de la alternativa tradicional de efectuar un desembolso para el pago de contado (SHCP).

Las uniones de crédito tienen por objeto facilitar el acceso del crédito a sus socios, prestar su garantía o aval, recibir préstamos de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas. Para ser socio se deberá adquirir una acción o parte social de la propia institución. Los socios a través de la unión de crédito podrán comprar, vender y comercializar insumos,

materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial.

Las casas de cambio son sociedades anónimas dedicadas exclusivamente a realizar en forma habitual y profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas con el público dentro del territorio nacional, autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, reglamentadas en su operación por el Banco de México y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores⁷.

Los almacenes generales de depósito tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación, manejo, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías bajo su custodia o que se encuentren en tránsito, amparados por certificados de depósito y pudiendo otorgar financiamientos con garantía de los mismos. También podrán realizar procesos de incorporación de valor agregado, así como la transformación, reparación y ensamble de las mercancías depositadas a fin de aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los almacenes estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda; el «certificado de depósito» permite vender la mercancía sin tener que movilizarla hasta el lugar donde se realice la operación de compraventa, mientras que el «bono de prenda» permite obtener créditos con el respaldo o la garantía de la mercancía cuidada en el almacén.

2.2.4. Sector Bursátil

Las Casas de bolsa son empresas que ofrecen el servicio de intermediación en el mercado de valores (BMV) entre aquellos que desean invertir su dinero, o bien las empresas que requieren de algún tipo de financiamiento, estas operaciones se realizan a través de instrumentos denominados valores. La intermediación es cuando estas instituciones financieras ponen en contacto a

⁷Cabe mencionar que se entiende por divisa a los billetes, monedas, cheques y órdenes de pago (money orders) en moneda extranjera.

los inversionistas o personas que desean comprar, vender o transferir entre ellos los valores; esta es la principal razón por la cual las casas de bolsa no pueden garantizar ganancias al inversionista ya que ellas no son responsables de que tan bueno o malo es el instrumento que se compra.

Las Sociedades de inversión y Operadoras, distribuidoras y administradoras de sociedades de inversión son empresas cuyo fin es administrar inversiones en el mercado de valores. En este caso el usuario a través de la operadora, distribuidora o administradora compra y vende acciones de las sociedades de inversión en las que está interesado en participar, y el usuario inversionista dependiendo del éxito de la sociedad tiene ganancias o pérdidas. La gran diferencia en participar en el mercado de valores a través de una casa de bolsa y una sociedad de inversión, es que en la sociedad de inversión un grupo de gente profesional toma las decisiones de cómo invertir el dinero de todos los socios (es decir los accionistas) para obtener el mejor rendimiento posible de acuerdo al riesgo que se quiere tener. Esto es similar a las SIEFORES.

Socios liquidadores y Socios operadores, son empresas que ofrecen el servicio de intermediación en el mercado de derivados (MexDer). Al igual que con las casas de bolsa solo ponen en contacto a los compradores y vendedores por lo que no garantizan rendimientos.

2.2.5. Sector Seguros y Fianzas

Las Instituciones de seguros o aseguradoras son empresas que a cambio de un pago, conocido como prima, se responsabilizan de pagar al beneficiario una suma de dinero limitada o reparar el daño que sufra la persona o la cosa asegurada ante la ocurrencia del siniestro previsto cuando cumpla ciertos requisitos indicados en un documento llamado póliza. Existen pólizas para cubrir problemas como los accidentes y enfermedades personales, daños o robos en nuestros bienes, e incluso para planes de retiro o jubilación.

Las sociedades mutualistas de seguros son instituciones de seguros en las cuales el cliente es considerado como un socio más de la mutualidad, por lo

cual si la empresa se desarrolla favorablemente puede pagar dividendos entre los usuarios.

Las instituciones de fianzas son empresas que a cambio de un pago pueden otorgar fianzas, es decir garantizar que se cumplirá una obligación y si no, la afianzadora le pagará al beneficiario una cantidad fijada en contrato de fianza para restituir los daños que puede causar este incumplimiento del fiado. Cabe mencionar que solo las afianzadoras pueden obrar por dar fianzas, y aunque las personas físicas pueden firmar como fiadores no pueden cobrarle.

2.3. La Banca en México

La crisis económica por la que atravesaba el país a principios de los años ochenta determinó la elección en diversas medidas de política económica que modificaron de raíz la operación del sistema financiero mexicano. En este contexto se dio el anuncio de la estatización de la banca, el 1° de septiembre de 1982 y el decreto que sentó las bases de operación del nuevo régimen, así como las reformas a los artículos 25 y 28 de la Constitución Mexicana. A continuación se describe el desarrollo de la Banca y su impacto en la actualidad.

2.3.1. La Nacionalización de la Banca

En enero de 1983, se fijaron los principales objetivos para el servicio público de banca y crédito, entre los que se comprendieron el establecimiento de garantías para la protección de los intereses del público, la orientación del funcionamiento de los bancos hacia los objetivos de la política de desarrollo y la redefinición de la estructura del sistema, delimitando las funciones de cada intermediario según la cobertura de su servicio. Como parte complementaria, se emprendió el proceso de liquidación de los compromisos derivados de la expropiación, que incluyeron la indemnización a exaccionistas y la venta de activos no crediticios.

2.3.2. La Reforma Financiera y Privatización de la Banca

Sin duda el redimensionamiento de instituciones en el mercado constituyó un cambio importante para la operación del sistema financiero. No obstante, la transformación de éste había comenzado desde la década de los setenta cuando la propia sofisticación del negocio bancario produjo la transición hacia la banca múltiple. Entonces, las tendencias del mercado llevaron a mejorar la atención al cliente, ofreciéndole en una sola institución operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias.

Este modelo de servicio presentó grandes ventajas frente a la banca especializada, como la superación de las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos, o la generación de economías de escala derivadas de la integración. Es por ello que las modificaciones regulatorias de 1974 y de 1978, que dieron paso a la banca múltiple, representaron en su momento el reconocimiento a una tendencia irreversible y de amplia ventaja.

Una situación similar comenzó a gestarse en la segunda mitad de los años 80. El número de instituciones se había reducido considerablemente, operando bajo el concepto de banca múltiple y a diferentes escalas de cobertura, lo que en principio respondió a la tendencia prevaleciente en el mercado. Sin embargo, la difícil situación del país y en particular la crisis de 1986, obligaron al sistema bancario a convertirse en vehículo para el financiamiento del gasto público bajo el régimen de máximo encaje legal. Se trató de condiciones de emergencia, que sobre todo en 1987, desembocaron en fenómenos de desintermediación bancaria frente a otros agentes financieros, que conformaron verdaderos «mercados paralelos».

Dentro de la reforma iniciada en 1988 destacan las medidas tendientes a sustituir los sistemas basados en restricciones cuantitativas al otorgamiento del crédito (cajones preferenciales) y a la supresión de los requisitos de reserva obligatoria, así como la terminación de la regulación en las tasas de interés, que hasta ese momento actuaba tanto para las operaciones pasivas como para las activas.

El desarrollo experimentado en otros mercados financieros a mediados de los ochenta y el creciente flujo de capitales a escala internacional, fueron también incentivos que aceleraron la innovación en el mercado doméstico, constituyendo el segundo eje de la reforma financiera. Así, entre 1983 y 1991 se diversificaron las opciones de ahorro para el inversionista y los canales de financiamiento.

A su vez, las operaciones de mercado abierto para valores del sector público conformaron un mercado referencial con participación creciente, no solo en instrumentos líquidos, como el Certificado de la Tesorería (Cetes) y los Bonos de Desarrollo (Bondes), sino también en títulos de cobertura contra la inflación y el riesgo cambiario, tales como los Tesobonos y Ajustabonos.

A esta gama de títulos se sumaron las colocaciones de valores del sector privado, principalmente aceptaciones bancarias y papel comercial y los de instrumentos para la inversión extranjera en el mercado bursátil, como las acciones de libre suscripción y los llamados fondos neutros, que en conjunto dinamizaron la operación de las instituciones bancarias en particular desde 1988.

Finalmente, un tercer eje de la reforma financiera se estableció a finales de 1989 con el cambio en las regulaciones de mercado, que abarcaron, entre otras, la expedición de reformas a las Leyes para Instituciones de Crédito y para el Mercado de Valores, y un paquete de regulaciones para grupos financieros. Con este paquete se crearon las bases para la operación de dichos grupos y de sus sociedades controladoras, figura que posteriormente se convirtió en el eje para la creación de las nuevas entidades bancarias.

El conjunto de reformas legales dieron paso, por último, a la iniciativa de reforma constitucional para restablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito, la cual se aprobó en mayo de 1990.

Poco después de 1^o de mayo de 1990, el presidente de la República en turno anunció... que privatizaría la Banca, sin embargo, esta vez no se volvió a la situación que prevaleció... hasta 1981, donde la Banca era una concesión del Estado. Ahora se iba más allá: se privatizaba .

2.3.3. La Nueva Banca

Respecto a este punto se puede resaltar el crecimiento sin precedentes registrado hasta mediados de 1994 en el volumen de ahorro financiero captado por el sistema. Su monto llegó... a casi el 50% del PIB, lo que se obtuvo en condiciones de mayor penetración de instrumentos de ahorro emitidos por entidades privadas, cuya participación hacia finales de 1993 se acercaba al 80%, frente a solo 20% de instrumentos de deuda pública interna. Estos resultados pueden ser un primer indicio de los pasos a seguir para conformar un mercado financiero maduro.

Asimismo, el crecimiento de los activos bancarios, sobre todo en el bienio 1993-1994, tuvo una estrecha asociación con la dinámica del PIB, incluso mayor a la que tradicionalmente tiene la inversión pública. De hecho, en ese período se detonó la expansión crediticia más importante registrada en el país en las últimas tres décadas.

La superación de las antiguas regulaciones y el favorable desempeño en las finanzas públicas permitieron entonces diversificar la asignación de crédito, por lo que entre 1988 y 1993 las proporciones de recursos dirigidas a la industria, la vivienda y el consumo crecieron, en contraste con la contracción del crédito asignado al gobierno⁸.

El crecimiento de la intermediación financiera y de la derrama crediticia observó otro aspecto interesante: ocurrió... bajo un contexto de reducción gradual en los márgenes de intermediación que, medidos como el diferencial entre tasas activas efectivas y el CPP, pasaron de niveles del orden de 10 puntos a inicios de 1989 a 5 puntos a finales de 1993. En suma, la intermediación comenzó... a

⁸ Cabe destacar que en este período los créditos vigentes a vivienda y a consumo aumentaron en términos reales por arriba del 250% y hacia finales de 1993, absorbían 23% de la cartera crediticia comercial, 12 puntos más que lo registrado 5 años antes.

realizarse de manera más eficiente, y esto llevó... por ejemplo a que la banca revisara el cobro de sus servicios ante una perspectiva de deterioro sistémico en el ingreso financiero.

En contrapartida, el bienio 1993-1994 manifestó... de inmediato debilidades que marcaron de origen el nacimiento del nuevo sistema financiero. Una de ellas fue el de la deficiente o irregular operación con que algunas administraciones comenzaron a manejarse. La responsabilidad social en el manejo de los recursos quedó... seriamente comprometida y de hecho, poco tiempo después, desembocó... en la intervención de las instituciones.

Por otra parte, el súbito retorno al mercado del crédito implicó..., en muchos casos, que los bancos carecieran de suficiente experiencia para la mediación de riesgos, por lo que los problemas de cartera irregular comenzaron a presentarse de manera creciente.

En conclusión, la nacionalización de la banca, marcó un parte aguas, una discontinuidad histórica, que sigue repercutiendo en el México contemporáneo. La expropiación bancaria transformó el sistema financiero y sirvió... como catalizador de movimientos cívicos que a la larga terminaron con el sistema político entonces.

CAPITULO III

Alternativas de Financiamiento para las Mipymes

En el presente capítulo se describen las principales alternativas de financiamiento de la banca privada, de desarrollo y gubernamentales, con el propósito de entender su función y beneficio para las Mipymes. Asimismo, se analiza el Fideicomiso como instrumento de financiamiento.

3.1. Principales fuentes de financiamiento

Entre las principales fuentes de financiamiento que ofrece el sistema financiero mexicano se encuentran las siguientes, mismas que se describirán en el presente capítulo: la asociación como fuente de financiamiento, Uniones de crédito, financiamiento con emisión de obligaciones y pagarés, préstamos bancarios y de la banca de desarrollo, sistema financiero informal y programas gubernamentales.

3.1.1. Asociación como financiamiento

Una alternativa de financiamiento que a veces resulta muy provechosa es la asociación de empresas en una compañía integradora. Una asociación estratégica se establece mediante la firma de un tratado o convenio de colaboración. Una forma más provechosa, pero también más complicada, consistiría en asociarse y crear una nueva empresa más grande, más sólida y con mayor potencial de crecimiento. Se trataría de una fusión, en la que se efectuaría un canje de acciones de una empresa por acciones de otra.

Esta es una forma de fundar una asociación en la que participe los accionistas de dos o más empresas sin tener que crear una nueva a la que deban aportar los bienes de las anteriores. Los accionistas se ganan algún ahorro en todos los gastos administrativos y notariales de la institución de esa nueva entidad.

Una manera de establecer una asociación mayor, en la que se conserve la independencia y al mismo tiempo se trabaje de manera conjunta es la formación de una unión de crédito.

3.1.2 Uniones de crédito

México es un país donde predominan las pequeñas y medianas empresas, alrededor del 90% del total de las empresas mexicanas⁹, y como tal tienen problemas de definición en cuanto a la etapa del proceso productivo en que se encuentran.

Aunado a lo anterior, las Mipymes se enfrentan a diversas ineficiencias que les impiden desarrollarse en su proceso productivo, mismas que a continuación se enlistan:

- a) Ineficiencias contables que impiden que las empresas cumplan con sus obligaciones fiscales por su complejidad.
- b) Ineficiencias administrativas, que ocasionan que las empresas no puedan competir en el nuevo entorno del país.
- c) Ineficiencias financieras, que obstaculizan el acceso a las mejores fuentes de financiamiento que brinda el Sistema Financiero Mexicano.
- d) Ineficiencia en compras, que hacen que las empresas no puedan comprar a los mejores precios ni con la mejor calidad.
- e) Ineficiencias en ventas, por las que las empresas no pueden vender en el volumen ni en las cantidades adecuadas.
- f) Ineficiencias tecnológicas, que son producto o causa de las anteriores.

Este es un listado enunciativo, de ninguna manera exhaustivo, y es el resultado de una realidad: en México tenemos varios países, tanto por el desarrollo de las regiones como por el desarrollo de las clases, no las sociales, sino las empresariales, que se dividen cuando menos en dos:

- a) La clase empresarial profesional, una minoría que participa en el capital multinacional o algún grupo privado nacional que supo aprovechar las ventajas que México ofreció y que cuenta con los mejores administradores, contadores, abogados e ingenieros formados en universidades mexicanas o extranjeras.

⁹ INEGI

- b) La clase empresarial pragmática, cuyos miembros se formaron en la empresa ineficiente, producto de una visión limitada de un México protegido, cerrado a toda competencia extranjera y carente de una infraestructura adecuada, que tiene que enfrentar diariamente al riesgo de la modernidad. Sin embargo, tiene a su favor la flexibilidad y capacidad de adaptación que le da el tamaño de sus empresas¹⁰.

Así los pequeños empresarios, con un espíritu empresarial pujante pero latente, no encuentran fácilmente la solución a sus problemas. Entre sus características principales también está cierta capacidad de liderazgo que a un tiempo les permite desarrollar sus empresas pero no los deja agruparse alrededor de un patrón.

Una de las formas de financiamiento y organización con las que logra mantener su independencia y al mismo tiempo formar grupos económicos de relativo tamaño para suplir muchas de sus carencias es la unión de créditos, una estructura jurídica que no ha sido explotada plenamente, pero que ayuda a resolver las dificultades que enfrenta la mayoría de las empresas mexicanas.

Las uniones de crédito son organismos constituidos como sociedades anónimas de capital variable, con concesión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Están formadas por al menos 20 socios, que son personas físicas o morales. Su característica fundamental es que poseen una personalidad jurídica. Operan en el ramo agropecuario cuando sus socios se dedican a actividades agrícolas o ganaderas; en el industrial si se emplean en actividades industriales, y en el comercial cuando sus socios ejercen actividades mercantiles, o pueden ser mixtas si ejercen dos o más actividades de los ramos señalados y éstas guardan una relación directa.

En la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se encuentran las siguientes actividades principales que pueden realizar las uniones de crédito:

¹⁰ Kauffman S. (2001).

- a) Facilitar el crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios. Muchas empresas pequeñas tienen que acudir al agiotista por no ser miembros de una unión de crédito, lo que es peor, detener su producción.
- b) Recibir de sus socios préstamos a título personal oneroso en los términos que se sale la SHCP.
- c) Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería.
- d) Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes e incluso mantenerlos en cartera.
- e) Encargarse de la construcción y obras de propiedad de sus socios para uso de ellos, cuando sea necesario para la marcha de sus empresas. Muchas empresas pequeñas no tienen la capacidad de pagar un estudio de diseño de planta o de comercio. Si la unión de crédito lo hace para todos sus agremiados, el costo se reduce y la producción puede estandarizarse.
- f) Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios. El problema principal de las pequeñas empresas es que no cuentan con una estructura administrativa fuerte, pues no pueden pagarla.
- g) Vender los productos de los socios. Cuando una unión de crédito vende la producción colectiva, ya no es un pequeño comerciante industrial el que trata con un cliente más fuerte, sino una agrupación capaz de imponer mejores condiciones.
- h) Comprar, vender o liquidar, por cuenta y orden de sus socios. Insumos y bienes de capital para el desarrollo de las empresas de éstos. También, en su caso, adquirir estos bienes para venderlos exclusivamente a sus socios.
- i) Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios. En este punto y en el punto f, se contempla que las empresas tengan un mayor acceso a la tecnología.

3.1.3. Financiamiento con emisi,n de obligaciones y pagar,,s

La obligaci...n es un ttulo de crdito que forma parte de un crdito colectivo y tiene vencimiento a largo plazo, m's de cinco aÑos. El ttulo es emitido por una sociedad an...nima y presenta diferentes caracterfsticas. En primer lugar, puede tener una garant† hipotecaria o quirografaria. La garant†a hipotecaria significa que el ttulo est^ amparado por un bien inmueble y la garant†a quirografaria que s...lo respalda la buena firma.

Adem^s, la emisi...n de obligaciones puede ser en moneda nacional o estar indexada a alg%on tipo de cambio, en general al d...lar estadounidense, lo que significa que a su vencimiento ser^ liquidada al equivalente en pesos que e amparen su importe en d...lares. Emitir deuda en una moneda extranjera puede abaratar las tasas de inter†s y representar una cobertura cambiaria para el que invierte en ella.

Las obligaciones pueden ser m%ultiples, es decir, que se colocan varias series en diferentes periodos, o bien se colocan en una sola exhibici...n a su vencimiento, con lo que reduce el costo del financiamiento. Tambi†n se amortizan mediante conversi...n en acciones; as†, en la fecha de vencimiento, en lugar de pagarles en dinero a los tenedores de los ttulos, se les entrega cierto n%omero de acciones de la empresa.

Para emitir obligaciones p%ublicamente hay que cumplir varios requisitos burs^tiles y pagar los costos de los tr^mites ante un notario. Una colocaci...n privada entre conocidos requiere el costo notarial y reunir a quienes quieran prestarle a la empresa a cambio de un pago de inter†s peri...dico y esperar largo tiempo para recuperar su capital, con los riesgos de una devaluaci...n o su decremento por la inflaci...n¹¹.

¹¹ En Mxico es deducible s...lo el componente inflacionario equivalente al diferencial entre tasa de inter†s y la tasa de inflaci...n, raz...n por la cual el ahorro en el pago de impuesto sobre la renta y participaci...n de las utilidades a los trabajadores es sobre esta diferencia.

3.1.4. Financiamiento con préstamo bancario

Una característica de los préstamos bancarios es que normalmente no ofrecen ningún periodo de gracia y el deudor tiene que empezar a pagar desde el primer año tanto capital como intereses. Esta situación impone que la cantidad solicitada sea mayor, ya que el préstamo debe ser suficiente para empezar a pagar y para el proyecto en sí mismo, con lo que el costo de la deuda se eleva.

Los tipos de financiamiento más comunes que ofrece el sistema bancario en México son los siguientes:

- a) Préstamo personal.- Se otorga a personas físicas sujetas a créditos por plazos de tres, seis, nueve u once meses, con una tasa de intereses global y una comisión por apertura. Se paga mensualmente y se documenta mediante pagaré y con aval.
- b) Préstamo quirografario.- Se conoce también como préstamo directo o en blanco, pues su garantía es la solvencia moral y económica del solicitante, si bien en ocasiones requiere aval o coobligado. Tiene plazo de hasta un año, pero en la práctica se maneja a 90 días.
- c) Descuento.- Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada un valor nominal menos una suma equivalente a los intereses que devengará entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento, más una comisión por la operación. Esta operación se realiza en un plazo de hasta 10 años, pero en la práctica es a 90 días y es revolvente.
- d) Préstamo con colateral.- Es un préstamo del tipo del quirografario, con la diferencia de que garantiza reales, como descuentos de la cartera del cliente o contra recibos de empresas como Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, etc. la amortización es al vencimiento de los documentos.
- e) Préstamo prendario.- Este préstamo guarda una estrecha 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.

- f) Crédito documentario.- En esta operación, una institución bancaria 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 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.
- g) Crédito en cuenta corriente.- Préstamos contratados para que los clientes de las instituciones bancarias dispongan, en el elemento que lo deseen, de una suma acordada con cheques o tarjeta. Es el crédito revolvente clásico.
- h) Crédito refaccionario.- Préstamo a mediano o largo plazo que sirve para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos. Se requiere un contrato privado ratificado ante notario. Su plazo legal es de hasta 15 años para la industria y cinco para la ganadería y la agricultura. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.
- i) Crédito con garantía inmobiliaria.- Es un préstamo que se conoce comúnmente como préstamo hipotecario. Está destinado a la adquisición, edificación y mejoramiento de inmuebles. La garantía se define en función del inmueble hipotecario, y a veces se requieren garantías adicionales.
- j) Préstamo con garantía de unidades industriales.- Se documenta con pagarés, previamente formalizado con un contrato ratificado ante notario. Debe ser utilizado para consolidar pasivos o para tesorería, nunca para adquisición o construcción de inmuebles. Es amortizable a mediano o a largo plazo mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales.

En el cuadro 3.1 se establece la fuente de financiamiento de las pequeñas empresas. Del año 2000 al 2012 este sector se ha inclinado por financiarse a través de proveedores dentro de las diversas fuentes de financiamiento muy por arriba de la banca comercial, esto a consecuencia del alto costo financiero

que prevalece actualmente en el mercado. De igual forma se muestra que la Banca de Desarrollo es la fuente de financiamiento menos preferida por el sector empresarial, ya que la tendencia desde el año 2000 al año 2012 ha permanecido estable..

Cuadro 3.1 Fuente de Financiamiento del Sector Privado

Fuente: Banco de México, 2012.

En el cuadro 3.2., se muestra que la banca comercial ha perdido el rumbo y su función en la transmisión monetaria, y de seguir con este comportamiento tenderá a desaparecer en esta rama. Este racionamiento de crédito, se ha vuelto crónico, dejando solo al sector productivo en la batalla diaria en pro del desarrollo del país. De igual forma, la Banca de Desarrollo no ha podido repuntar en el apoyo a las empresas, ya que a lo largo de trece años su aportación ha pasado desapercibida.

Cuadro 3.2. Financiamiento de Proveedores vs Banca Comercial y Banca de Desarrollo

Fuente: Banco de México, 2012.

El mercado de crédito puede ser definido como la oferta y demanda de fondos (préstamos) a cierta tasa de interés. Los mercados de crédito no influyen sólo de manera mecánica entre ahorradores e inversionistas, sino que también tienen una variedad de problemas que surgen de la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios. La información es asimétrica cuando el inversionista conoce la capacidad de éxito de su proyecto, pero no la institución que le concederá el préstamo. El prestatario está mejor informado acerca de la calidad de sus proyectos de inversión, esfuerzo y pagos finales del proyecto que la institución prestamista. La información asimétrica tiene consecuencias microeconómicas: los contratos en ese mercado toman forma de contratos de deuda; la existencia de un equilibrio con racionamiento de crédito; la intermediación financiera e ineficiencias que justifiquen la intervención del gobierno en el mercado. (Mankiw, N. Gregory y Romer, David, 1992).

3.1.5. Financiamiento por medio de la Banca de Desarrollo

El Sistema Financiero Mexicano no da respuesta a todos los requerimientos de financiamiento para el desarrollo, esencialmente los proyectos de más alto riesgo o que otorgan menos rendimiento. La banca privada canaliza sus recursos a los proyectos que ofrecen mejores garantías por la solvencia moral y económica de quienes lo pretenden. Por su parte, la banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que plantea cada crédito y otorgar financiamiento a largo plazo y líneas de descuento, para convertirse en promotora de desarrollo y responder a la política económica del Estado.

Durante las crisis financieras que ha vivido México en los últimos años, la banca de desarrollo ha perdido el papel promotor que representó durante muchos años. Esto puede resumirse en las palabras que en su momento José Ángel Gurría Treviño, Secretario de Hacienda y Crédito Público en el periodo Salinas de Gortari expresó: «Nacional Financiera funciona desde hace varios años como una banca de segundo piso; sin embargo, en la actualidad enfrenta el problema de que los bancos comerciales prácticamente no están otorgando créditos y, en esa medida, difícilmente le solicitan a Nacional Financiera el redescuento de recursos, pero, además, como los bancos comerciales tienen

una mezcla de captación más barata que la propia NAFIN, que opera sin subsidios, dichos bancos prefieren colocar primero los recursos que captan a través de sus clientes, en lugar de pedirle recursos a NAFINCE

Si bien el fondeo de NAFIN en la coyuntura actual se ha vuelto menos atractivo, la función de extensionismo industrial ha ganado importancia. Esta actividad, en analogía al extensionismo agrícola, destaca la tarea promotora, particularmente entre las empresas pequeñas y medianas.

Es claro, en primer término, que resultan imprescindibles las actividades de extensionismo, de asistencia técnica, de promoción y de capacitación. Sin embargo, en la coyuntura actual ha cambiado la naturaleza del producto básico que ofrece, es decir, del crédito, ya que en lugar de prestar recursos a la banca comercial, para que ésta a su vez los preste a la pequeña y mediana empresa, ha buscado desarrollar un esquema de garantías con el fin de disminuir el riesgo de los créditos dirigidos a este segmento y propiciar la solución del problema de escasa canalización de créditos de la banca comercial a la pequeña y mediana empresa.

De esta manera, NAFIN está reaccionando ante una realidad de mercado, ante la caída de crédito. Pero además, ante una segmentación del crédito tan fuerte o tan evidentemente como jamás se ha tenido, en donde las empresas exportadoras no requieren endeudarse en pesos y las empresas grandes que requieren capital de trabajo pueden tener acceso al crédito. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas no exportadoras enfrentan serios obstáculos tanto para obtener créditos como para hacerlo en condiciones razonables en materias de costo y plazo.

En el cuadro 3.3. se muestra que la banca de desarrollo no ha conseguido otorgar más del 40% de su cartera al sector privado (empresas y personas físicas) en los últimos trece años, dejando ver la falta de apoyo al sector principal del país, las pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 3.3. Porcentaje de Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo

Fuente: INEGI, 2013.

Durante los últimos ocho años, el crédito a la exportación lo ha estado otorgando básicamente las instituciones financieras nacionales y extranjeras de primer piso. Ha tenido lugar, en consecuencia, una transformación de Bancomext, que ha pasado de ser la principal fuente de financiamiento para la actividad exportadora del país a ser una entidad básicamente promotora. Los créditos que continúa otorgando se restringen a los casos en que existen fallas en la operación del mercado o cuando algún sector, en virtud de su grado de desarrollo, no ha podido acceder a promover la aplicación de nuevos mecanismos con el fin de hacerlos atractivo a la banca comercial.

3.1.6. Financiamiento del sistema financiero informal

Dentro de las principales operaciones de financiamiento que se realizan de manera informal encontramos las siguientes:

- a) Préstamos de familiares o amigos.- Son préstamos solidarios que casi nunca se pagan intereses. Es común encontrar que un padre le presta a un hijo para que comprara un departamento y le cobrara la tasa de interés que le pagaría el banco. Esta tasa siempre es menor a la habitual en cualquier institución, en caso de ser sujeto de crédito. También son préstamos que alguna persona con mayores ingresos otorga a otra. En esta misma categoría se encuentran los préstamos que las empresas otorgan a sus empleados o los que las cajas de ahorro empresarial o

sindical les otorgan. Estos préstamos tienen la ventaja del buen cobro, dado que hay una relación laboral.

- b) Préstamo de negocio.- Este préstamo o crédito se da en el campo cuando los agricultores o ganaderos reciben algún anticipo de sus clientes; en este caso, la transacción puede ser una ventaja anticipada. En el caso de los comerciantes, algunos fabricantes les otorgan crédito y ellos, a su vez, para realizar las ventas, otorgan crédito a sus clientes. En el caso de sus proveedores, a veces les solicitan como garantía un cheque posfechado por el importe de la transacción.
- c) Crédito de los aboneros.- Ésta es una atractiva forma de financiamiento, ya que cumple el objetivo de fomentar la actividad económica del que vende y al mismo tiempo, de manera sencilla, da al comprador la posibilidad de adquirir bienes. Los aboneros se dividen en varias clases: los que venden en abonos a sus compañeros de oficina, los que venden en abonos en los mercados o recorriendo las calles o los que venden en abonos siendo comercios establecidos. Muchas veces se confunde la venta en abonos que realiza un comerciante con el financiamiento de una Sofol para que una empresa venda un automóvil o algún otro bien de consumo duradero como una lavadora. Sin embargo, la Sofol pertenece al ámbito del sistema formal.
- d) Crédito de los agiotistas.- Estas personas, que tienen dinero sobrante para prestar, son muy mal vistas y de hecho, aunque se considera una operación legal, documentan sus préstamos para garantizarlos, aparte de que solicitan alguna garantía, como joyas, autos o bienes inmuebles. Su importancia es tal que son la única alternativa de financiamiento para mucha gente.

3.1.7. Financiamiento de Programas Gubernamentales

El Gobierno con la finalidad de apoyar el desarrollo de las Pymes, ha implementado diversos fondos de apoyo, entre los que se encuentra el Fondo Pyme, el cual se ha posicionado como uno de los programas del Gobierno Federal más importantes en los últimos años para el desarrollo de la actividad económica, evolucionado para dar un mejor servicio, a las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

El Fondo Pyme tiene como objetivo general, promover el desarrollo econ...mico nacional, a travs del otorgamiento de apoyo de carcter temporal a proyectos que fomenten la creaci...n, desarrollo, consolidaci...n, viabilidad, competitividad, productividad y sustentabilidad de las micro, pequesas y medianas empresas.

Las grandes empresas tambin pueden verse beneficiadas con este Fondo, siempre y cuando contribuyan de manera directa o indirecta a las actividades antes sealadas.

El Fondo Pyme tiene objetivos claros entre los que se encuentran:

- a) Contribuir a la generaci...n de empleos.
- b) Contribuir a la creaci...n y fortalecimiento de micro, pequesas y medianas empresas.
- c) Fomentar la cultura emprendedora.
- d) Contribuir a la conservaci...n de empleos formales.
- e) Apoyar la atracci...n de inversi...n para la creaci...n de micro, pequesas y medianas empresas preferentemente en las regiones de mayor expulsi...n de mano de obra.
- f) Promover el desarrollo econ...mico regional y sectorial.
- g) Promover oportunidades de desarrollo productivo.
- h) Fomentar la innovaci...n y el desarrollo tecnol...gico de las micro, pequesas y medianas empresas.
- i) Estimular la inversi...n de recursos financieros para la creaci...n e inicio de operaciones de las pequesas y medianas empresas.
- j) Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequesas y medianas empresas.
- k) Apoyar el encadenamiento competitivo, eficiente y rentable entre grandes empresas que promuevan la integraci...n a las cadenas productivas de las micro, pequesas y medianas empresas.

Los apoyos del Fondo Pyme estn integrados por subsidios previstos en el presupuesto de egresos de la federaci...n del ejercicio fiscal correspondiente y

son otorgados a la poblaci...n objetivo a través de Organismos Intermedios, con apego a las disposiciones de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y su Reglamento, y demás disposiciones normativas y administrativas aplicables.

El Fondo Pyme otorga apoyos a través de las siguientes categorías:

I.- Formaci...n de Emprendedores y Creaci...n de Empresas.

II.- Innovaci...n Tecnol...gica

III.- Gesti...n empresarial.

IV.- Fortalecimiento Empresarial

V.- Proyectos Productivos

El Fondo Pyme para en el año 2012 se centr... en atender las necesidades de las empresas, reconociendo las características de cada una de ellas con el prop...sito de que pudieran encontrar apoyos adecuados a sus necesidades.

De 2007 a julio de 2012 se apoyaron 148 proyectos por 1,514.2 millones de pesos para la creaci...n de 282 incubadoras, que comprometieron la formaci...n de 45,635 empresas y la generaci...n de 149,610 empleos¹².

3.2. El Fideicomiso como instrumento de Financiamiento

Actualmente la economía de México ha mostrado en la última década una estabilidad reservada, esta situaci...n en el caso del sistema financiero y en particular en el sistema crediticio se torna complicado para los empresarios en general.

Sin embargo se debe agudizar el ingenio y buscar nuevos horizontes que nos permitan salir de esta situaci...n. Y es aquí donde aparecen las diferentes alternativas de negocios que nos ofrecen los mercados de capitales.

¹² Fuente: Coneval (Consejo Nacional de Evaluaci...n de la Política de Desarrollo Social)

Durante la década de 1980 a nivel de los países desarrollados se difunden en las Bolsas los segundos mercados, con el fin de incorporar medianas empresas y aun pequeñas, dispuestas a la apertura de sus capitales.

Concordante con estos hechos se fueron creando y difundiendo diferentes alternativas de financiamiento, en este aspecto es EE.UU. que a comienzos de 1970 a través de la securitizaci n¹³ de activos consigue uno de los medio de financiamiento más importante.

Su uso sin embargo se va expandiendo rápidamente a nivel mundial, por ejemplo la titulizacion de ingresos por petróleo y telefonía en México, hipotecas en el Reino Unido, de tarjetas de crédito y préstamos al consumo en Francia y de arrendamientos en Japón.

3.2.1 Defini n de Fideicomiso

Fideicomiso, viene de la palabra "fideicommissum", del Latín "fides" que significa fe y "commissus" que significa comisión. Acto por el cual el testador transmite sus bienes a un heredero que a su vez adquiere la obligación de transmitirlo a un tercero.

El Fideicomiso es una herramienta legal mediante la cual una persona o institución realiza una transferencia de bienes y/o dinero a otra persona para que se encargue de administrarlo. Esta administración está definida con propósitos y fines claramente determinados en beneficio de una tercera persona o institución.

Mediante el Fideicomiso se transmite uno o más bienes, cantidades de dinero o derechos, presentes o futuros, a una persona natural o persona jurídica llamada fiduciario, para que sean administrados o invertidos de acuerdo con un contrato, a favor del propio fideicomitente o de un tercero, llamado beneficiario. Su origen puede hallarse en la fiducia (derecho romano).

¹³ Securitization = securitización, vocablo ingles equivalente a titulación.

3.2.2. Partes que conforman un fideicomiso

El fideicomiso está integrado por el Fiduciario, que es la parte a quien se transfieren los bienes, y que está obligada a administrarlos con la prudencia y diligencia propias del buen hombre de negocios (administrar lo ajeno como propio), que actúa sobre la base de la confianza depositada en él. Puede ser cualquier persona física o jurídica.

Dentro de las principales atribuciones del Fiduciario se encuentran las siguientes:

- a) Cuidar y administrar los bienes y derechos del patrimonio del fideicomiso
- b) Cumplir con los encargos establecidos por el contrato firmado
- c) Llevar el inventario y contabilidad del fideicomiso

Si bien el fiduciario administra, dispone y reivindica el fideicomiso, sólo puede hacerlo para cumplir con los propósitos que se especificaron en el contrato. Así, el Fideicomiso se convierte en un fondo intangible que sólo puede ser usado en beneficio de los fideicomisarios para los fines dispuestos en su creación.

El beneficiario o Fideicomisario, es la persona en cuyo beneficio se ha instituido el fideicomiso, sin ser el destinatario final de los bienes. Pueden ser una o varias personas físicas o jurídicas.

3.2.3. Tipos de Fideicomiso

Los tipos de Fideicomiso dependen del país en el que nos encontremos, sin embargo existen tres tipos de fideicomiso básicos cada uno con características contractuales diferentes.

Fideicomiso de Garantía Tiene como presupuesto necesario la existencia de una deuda del fiduciante al fiduciario; para garantizar su cumplimiento, el deudor (fiduciante) le entrega determinados bienes al acreedor (fiduciario), para

que éste se cobre su crédito con las rentas que ellos produzcan o bien los enajene al cumplimiento del plazo y se cobre con el importe de la venta, devolviéndole el saldo restante al fiduciante.

Fideicomiso Testamentario: una persona deja su herencia a alguien usando la figura de un administrador externo (un fiduciario)

Fideicomiso de administración o asistencia . El fiduciante entrega determinados bienes al fiduciario para que éste los administre en beneficio de terceros o del propio fiduciante. Puede decirse que es el fideicomiso clásico.

3.2.4. Ventajas de constituir un Fideicomiso

Al constituir un fideicomiso se logran ciertas ventajas las cuales se detallan a continuaci...n:

Transparencia, seguridad y control en el manejo de los recursos aportados al Fideicomiso, por parte de la Instituci...n Fiduciaria, toda vez que s...lo pueden fungir como tales las Instituciones autorizadas por el Estado, para lo cual deben haber acreditado su capacidad y probidad absolutas.

Con motivo de la afectaci...n, el Fideicomitente transmite en favor de la Instituci...n Fiduciaria, la propiedad de los bienes o la titularidad de los derechos que integran el patrimonio del Fideicomiso.

El patrimonio del Fideicomiso es aut...nomo, y se destina %onica y exclusivamente a la consecuci...n de fines específcos previstos en el Fideicomiso.

El cumplimiento de los fines queda a cargo de un tercero de buena fe e imparcial (Instituci...n Fiduciaria) ajeno a quien realiza la afectaci...n (Fideicomitente) y a quien recibe los beneficios (Fideicomisario).

Tanto el Fideicomitente como el Fideicomisario tienen la garantía por parte de la Institución Fiduciaria, de guardar el secreto respecto de las actividades desarrolladas en el cumplimiento de su cometido.

La Fiduciaria debe rendir cuentas del manejo del patrimonio del Fideicomiso, y proceder a su defensa, actuando siempre con buena fe

En el Fideicomiso, los Fideicomitentes o Fideicomisarios no tienen un derecho propio de disposición sobre el patrimonio dado en Fideicomiso, ya que únicamente son titulares de los derechos que por tener dicho carácter les derivan del contrato de Fideicomiso.

3.2.5. Alcances del Fideicomiso

El fideicomiso ha venido utilizándose cada vez más a menudo en nuestro país, tanto por instituciones públicas como privadas. Las áreas son diversas, abarcando los sectores de construcción, transporte, electricidad, minería, pesca, gasífero, entre otros, empleándose además para programas y proyectos de desarrollo social en el interior del país.

No cabe duda que como instrumento de empleo concreto y puntual de determinados recursos, el fideicomiso resulta útil, sin embargo para que funcione de manera eficaz será necesario que los recursos o fondos destinados al fideicomiso se destinen de manera oportuna ya que de lo contrario restará eficiencia, dado que al no disponer con dichos recursos no se realizarán las acciones que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las poblaciones objetivo.

3.2.6. Conclusión del fideicomiso

El fideicomiso concluirá su función por las siguientes razones:

- a) El cumplimiento del plazo o la condición a que se hubiere sometido o el vencimiento del plazo máximo legal

- b) La revocaci...n del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad; la revocaci...n no tendrá efecto retroactivo; el fiduciante debe respetar los contratos celebrados por el fiduciario en el ejercicio de sus funciones, aunque se prolonguen más allá del momento de la revocaci...n
- c) Cualquier otra causal prevista en el contrato. Por la extinci...n total de los bienes fideicomitados, ya que el fideicomiso queda sin objeto.

En este capitulo se describieron las principales fuentes de financiamiento disponibles en el sistema financiero, con el prop...sito de orientar al microempresario ante la necesidad de requerir un crédito

Dentro de las principales fuentes de financiamiento se analiz... el Fondo Pyme instrumentado por el Gobierno Federal con el objetivo de generar y promover el desarrollo nacional, a través del otorgamiento de apoyo de carácter temporal a proyectos que fomenten la competitividad y productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

CAPITULO IV

Propuesta de Financiamiento para las MIPYMES en Puebla

Actualmente los principales obstáculos de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se basan en la duplicidad de programas de apoyo, poca capacidad de gestión y administración, competencia inequitativa en el sector informal, altos costos de producción y falta de financiamiento, falta de coordinación interinstitucional al instrumentar la política empresarial, duplicidad de objetivos, población beneficiaria y acciones de los instrumentos de apoyo, dispersión de recursos, ausencias de mecanismos de evaluación integral de la políticas públicas de desarrollo empresarial, desconocimiento por parte de las empresas de la oferta institucional y poca visibilidad en la opinión pública de la política de desarrollo empresarial. Ante esto se busca plantear una alternativa de financiamiento para las Mipymes en Puebla.

Las MIPYMES demandan procesos y procedimientos ágiles de atención, mayor transparencia y eficiencia del Gobierno, justicia social, equidad, enfoque y no duplicidad, multiplicación de recursos y aportaciones de los Estados, Municipios y Sector Privado.

Por lo anterior, es importante que exista un cambio de programas aislados a programas integrados a un solo modelo; seguimiento por reglas de operación a seguimiento por evaluación del impacto social, regional y económico; duplicidad de programas de apoyo a integración y focalización de apoyos a la demanda y de una organización vertical y burocrática a una organización plana, eficiente y de calidad.

El papel que juegan las MIPYMES en el crecimiento económico del País, Estados y Municipios, es de suma importancia ya que el número de éstas asciende a más de cuatro millones y cuya aportación al crecimiento económico por tipo de empresa se muestra en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1 Aportación al Empleo por tipo de Empresa

Tipo de Empresa	No. De Empresas	% del Total de Empresas	Aportación al Empleo	Aportación al PIB
Micro	3,837,000	95.6%	40.6%	15%
Pequeña	138,500	3.4%	14.9%	14.5%
Mediana	31,600	0.8%	16.6%	22.5%
Grande	7,900	0.2%	27.9%	48%
Total	4,015,000	100%		

Fuente: INEGI, 2013.

En el cuadro anterior se puede verificar que las pequeñas y medianas empresas aportan el 37% al PIB y el 31.5% al empleo, lo que manifiesta que impulsando y apoyando a este tipo de empresas se lograr  tener un crecimiento econ...mico mayor, así como generar de manera dinámica más empleos.

Para lograr lo anterior, las MIPYMES deben considerar y basarse en las siguientes estrategias:

- a) Innovaci...n. Al ser empresas innovadoras y creativas contribuirán al desarrollo econ...mico.
- b) Comercializaci...n. Toda empresa debe interactuar con el resto del mercado, ya que de lo contrario no crecerán y las acciones que se implementen serán de manera aislada, invirtiendo recursos de manera ineficiente.
- c) Capacitaci...n. Es importante capacitar y mantener actualizado a su personal, con el prop...sito de que se asegure que todos los procesos se lleven a cabo tal y como fueron implementados, mejorando su eficiencia.

- d) **Financiamiento.**- Este punto es de suma importancia ya que sin fondos no será posible atender los puntos anteriores, impidiendo alcanzar los objetivos trazados.

Derivado de lo anterior se desprende la necesidad de contar con una alternativa de financiamiento a la cual tengan acceso todas las empresas, ya que las disponibles actualmente, en muchas ocasiones, no son viables para los solicitantes ya que el costo financiero es alto o los requisitos establecidos quedan fuera del alcance de las empresas.

Con el prop...sito de ofrecer una nueva alternativa de financiamiento a bajo costo para las MIPYMES en Puebla, se propone la creaci...n de un Fideicomiso en donde el Gobierno del Estado de Puebla y el sector empresarial sumen esfuerzos econ...micos y mediante reglas claras se otorgue financiamiento, permitiendo que éstos se cubran de manera oportuna para dar oportunidad a nuevas empresas de acceder al mismo.

El Fideicomiso propuesto tiene como objetivo general, promover el desarrollo econ...mico del estado de Puebla, a través del otorgamiento de financiamiento a las MIPYMES a bajo costo financiero, que fomenten la creaci...n, desarrollo, consolidaci...n, productividad, competitividad y sustentabilidad.

Los objetivos específicos del Fideicomiso est n enfocados a contribuir a la generaci...n de empleos, a la conservaci...n de empleos formales, contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios.

Los recursos estarán integrados por aportaciones del Gobierno del Estado ¹⁴ y del sector empresarial, bajo una estructura de igualdad (50%-50%) con la finalidad de que ambas instituciones tengan la misma participaci...n en la toma de decisiones.

Como inversi...n inicial se propone que el Gobierno del Estado aporte hasta 30 millones de pesos, con base en la suficiencia presupuestal contenida en el

¹⁴ Se propone que sean recursos del capitulo 4000, Subsidios y Transferencias y 7000 Aportaciones a Fideicomisos y Mandatos.

Presupuesto de Egresos del Estado vigente, y una cantidad similar el sector empresarial¹⁵.

En el caso de los recursos estatales, éstos serán auditados por el órgano de Fiscalización del Estado conforme a sus lineamientos establecidos, así como por la Secretaría de Finanzas y Administración. En el caso de los recursos privados, éstos serán auditados por un comité conformado por un representante de cada inversionista, y en apego a los lineamientos establecidos por las diferentes cámaras.

Como es sabido, todo instrumento o programa de financiamiento se debe regir por reglas claras y concretas con el propósito de evitar confusión y malos manejos de los recursos.

A continuación se detallará la forma en que operará el Fideicomiso, desde a quienes está dirigido hasta la forma de difundir y promocionar el Fideicomiso.

4.1. Población objetivo

El fideicomiso está orientado hacia las personas emprendedoras, Micro, pequeñas y medianas empresas, así como familiares en territorio nacional de Migrantes, siempre y cuando sean personas que establezcan una micro, pequeña o mediana empresa o cuenten con una.

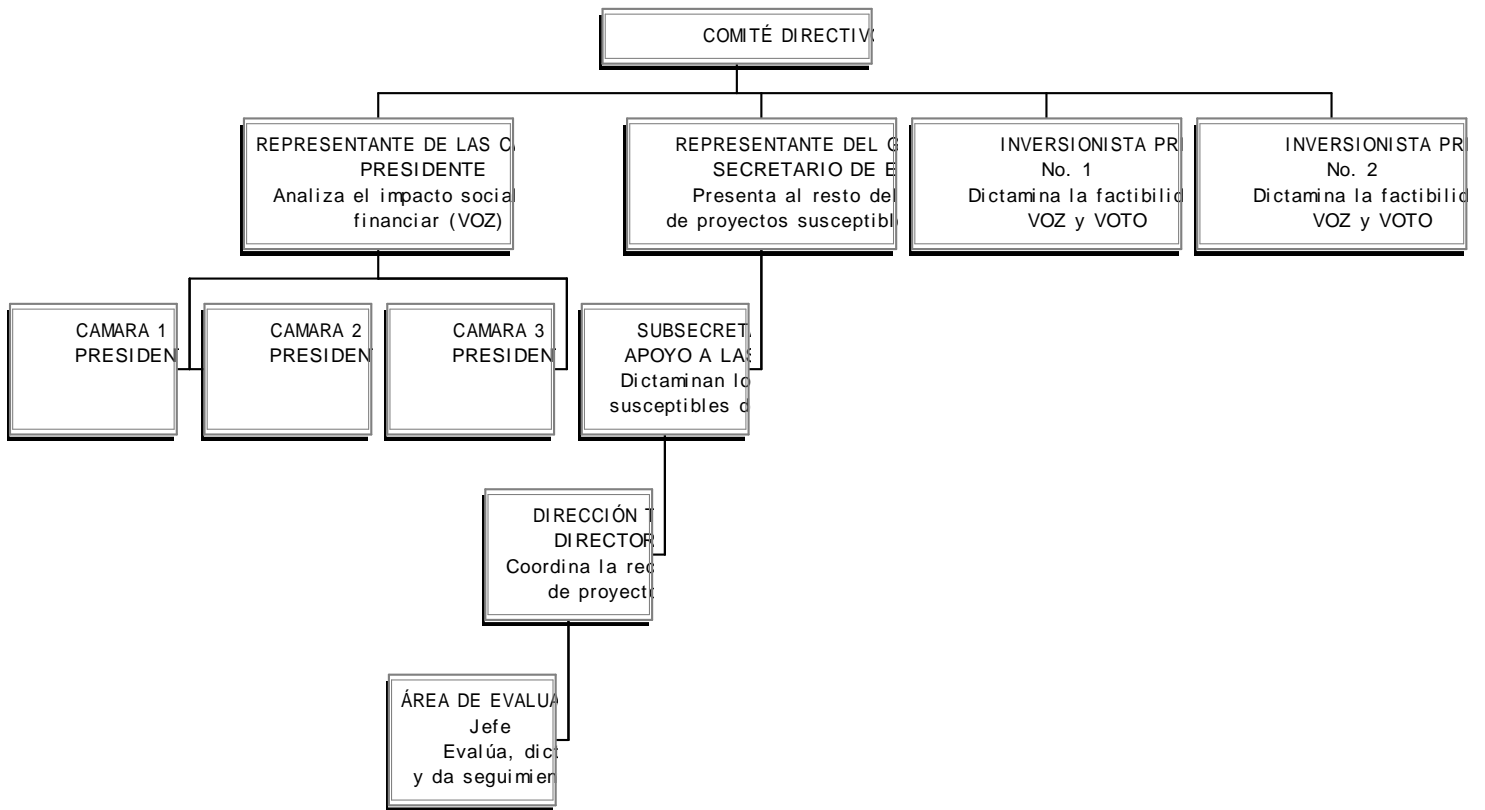
4.2. Requisitos para acceder al Financiamiento

Los apoyos del Fideicomiso se otorgarán a la población objetivo señalada a través del Comité Directivo integrado con personal de las diferentes Cámaras de la industria y comercio del Estado de Puebla, representantes del Gobierno del Estado (funcionarios de la Secretaría de Economía o similar) e inversionistas privados.

¹⁵ La inversión propuesta se basa en la aportación estatal acordada para el Fondo Pyme, entre el Gobierno Federal y el Gobierno del estado de Puebla para el ejercicio fiscal 2012.

En el cuadro 4.2 se describe el organigrama del Comité Directivo del Fideicomiso.

Cuadro 4.2 Organigrama del Comité Directivo del Fideicomiso



Para tener acceso a los apoyos del Fideicomiso, se deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Las MIPYMES deben estar legalmente establecidas conforme a la legislación mexicana.
- b) Llenar debidamente la siguiente cédula para la solicitud de financiamiento, anexando la documentación soporte del proyecto

A continuación se detalla la cédula de información requerida para el ingreso de los proyectos.

Fecha _____
Folio _____

I DATOS DEL SOLICITANTE

- 1) Denominaci...n o raz...n social _____
- 2) Registro Unico de Personas Acreditadas (RUPA) *En caso de estar inscrito _____
- 3) Direcci...n: Calle y N%omero _____
- 4) Municipio _____
- 5) Colonia _____
- 6) C...digo Postal _____

II DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL (SI APLICA)

- 1) Nombre _____
- 2) Direcci...n _____
- 3) Correo electr...nico _____

III DATOS GENERALES DEL PROYECTO

1) Nombre del Proyecto (Especificar con precisi...n el nombre que describa el proyecto)

2) Ubicaci...n del Proyecto (Informaci...n sobre el municipio o colonia donde se desarrollar` el proyecto)

3) Resumen ejecutivo del Proyecto (describa el objetivo del proyecto y un breve resumen)

IV IMPACTO DEL PROYECTO

Proporcione informaci...n sobre el impacto que el proyecto tendr^ sobre los siguientes rubros (los que apliquen)

1) Creaci...n de Nueva empresa

SI	
NO	

2) TamaSo.- Colocar el tamaSo de empresa por n^mero de empleos generados

Tama...o de la Empresa		
Micro		
PequeSa		
Mediana		

3) Empleos.- Colocar el n^mero de empleos por genero

	Mujeres	Hombres	Total
Conservados			
Generados			
Total			

4) Si participan empresas grandes, indique cu^les y en que consiste su participaci...n

- a) _____
- b) _____
- c) _____

5) Sectores de mayor impacto al proyecto. Indique que sector se detonar^ (considerar el impacto local)

	Sectores	
a)	Agricultura	
b)	Automotriz	
c)	Construcci...n	
d)	Comercio	
e)	Electr...nica	

	Sectores	
f)	Maquiladora	
g)	Turismo	
h)	Social	
i)	Textil	
j)	Otro	

6) Impacto del proyecto en los siguientes ^mbitos (m^nimo dos)

- a) Generaci...n de empleos ()
- b) Conservaci...n de empleos ()
- c) Creaci...n de Mipymes ()
- d) Contribuci...n al desarrollo regional, sectorial, econ...mico y sustentable ()
- e) Fomento al desarrollo de Sectores Productivos prioritarios y regionales estrat^gicos ()
- f) Generaci...n de Mipymes que contribuyan a la producci...n de bienes y servicios de mayor valor agregado ()
- g) Integraci...n de las Mipymes a las cadenas productivas ()
- h) Apoyo a productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados ()
- i) Contribuci...n al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios ()
- J) Promoci...n del desarrollo de proveedores ()

V CONCEPTOS DEL FINANCIAMIENTO (Describa de manera breve)

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

VI IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES EN EL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Participantes	Nombre
Sector Académico	
Sector Privado	
Recursos Propios	
Otros	

VII FUENTES Y CALENDARIO DE APLICACIÓN DE RECURSOS

a) Presupuesto en miles de pesos, con el que participaron las instancias

Meses	Fideicomiso	Sector Académico	Sector Privado	Recursos Propios	Otros	Total Mensual

b) Aportaciones en especie (bienes muebles, bienes inmuebles)

Monto	Participante	Descripción

VIII DOCUMENTACIÓN SOPORTE QUE SE ANEXA A LA SOLICITUD

1	Estudio de factibilidad	8	Programa de trabajo
2	Plan de Negocios	9	Cotizaciones
3	Estudio técnico	10	Curricula del Proveedor
4	Estudio de organizaci...n	11	Estudio financiero
5	Planos	12	Plan de exportaci...n
6	Beneficiarios	13	Programa de garantías
7	Estudio de Mercado	14	Metodología de capacitaci...n

Como solicitante manifiesto bajo protesta de decir la verdad que conozco el contenido y alcances legales que se establecen en las Reglas de Operación del Fideicomiso, en consecuencia, manifiesto a nombre propio, que me apego a las obligaciones señaladas en dicho documento, rendir los informes establecidos, vigilar la correcta aplicación y administración de los recursos otorgados, rendir los informes establecidos, en caso de que el proyecto sea aprobado por el Comité del Fideicomiso

Lugar y Fecha

Nombre y Firma del Solicitante

- c) Los conceptos de apoyo solicitados deben coincidir y ser congruentes con el proyecto que se presente.
- d) Bajo ningún concepto, podrán ser beneficiarios del Fideicomiso los servidores públicos de cualquier nivel, así como afiliados a alguna de las diferentes Cámaras que integren el Comité Directivo del Fideicomiso.
- e) No podrán ser beneficiarios del Fideicomiso aquellos que estén recibiendo apoyos de algún programa Federal para el mismo concepto, que impliquen sustituir su aportación o duplicar apoyos o subsidios.

4.3. Tipos de Financiamiento

A continuación se enlistan los diferentes tipos de financiamiento que serán contemplados por el Fideicomiso, esto a través de las siguientes categorías:

4.3.1 Creación y Fortalecimiento de Empresas en los siguientes conceptos:

- i. Equipamiento.- Para equipo de cómputo, telecomunicaciones, entre otros.
- ii. Infraestructura.- Para la construcción, adaptación y/o remodelación de instalaciones.

4.3.2. Financiamiento destinado al desarrollo de conocimientos y habilidades que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las Mipymes .

A continuaci...n de describir^n los conceptos que fortalece el desarrollo de las Mipymes :

a) Capacitaci...n en cualidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad.

b) Capacitaci...n que fomente la innovaci...n en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado al sector o empresa en lo individual.

c) Consultorĳa para la implementaci...n de procesos innovadores con metodologĳas probadas que proporcionen valor agregado al sector o empresas en lo individual.

d) Innovaci...n Tecnol...gica

• Desarrollo de proyectos de innovaci...n y desarrollo tecnol...gico que generen valor agregado a los productos, materiales, procesos y/o servicios de las MIPYMES.

• Adquisici...n y transferencia de tecnologĳa, mediante la adopci...n de tecnologĳa que proporcionen valor agregado a los productos, materiales, procesos y/o servicios de las MIPYMES.

• Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gesti...n y capacidades de las MIPYMES.

• Consultorĳa para el diagn...stico, diseÑo e implementaci...n de procesos que fomenten la innovaci...n o la migraci...n en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciaci...n orientados a oportunidades de mercado.

e) Fortalecimiento Empresarial

• Financiamiento destinado a promover la creaci...n y fortalecimiento de centros de articulaci...n productiva (CAP•S) que generen informaci...n sobre oportunidades de mercado, basados en proveedurıa de productos y servicios en cadenas productivas y de mercados que: permitan concentrar capacidades, brinden beneficios tecnol...gicos de valor agregado a redes empresariales, desarrollen bolsas de subcontrataci...n, encuentros de desarrollo de proveedores, promuevan empresas integradoras, cadenas de valor y agrupamientos empresariales, capaces de detonar el desarrollo local sustentable.

• Financiamiento destinado al aprovechamiento y conformaci...n de bancos de informaci...n que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para fortalecer el acceso a mercados de las MIPYMES.

• Financiamiento destinado a la comercializaci...n y distribuci...n de productos elaborados por MIPYMES, en los conceptos de instalaci...n y equipamiento de puntos de venta y comercializadoras.

f) Proyectos Productivos

• Financiamiento destinado a proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios, de empresas integradoras y sus asociadas, o grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva que presenten alianzas estratıgicas en la cadena de valor o sustitutos de importaciones de maquinaria y equipo.

• Financiamiento destinado a la infraestructura productiva, a travıs de los siguientes conceptos: proyectos industriales, proyectos de infraestructura comercial y de servicios, actividades relacionadas el ecoturismo y turismo rural y actividades de MIPYMES relacionadas con servicios de mejoramiento ambiental.

g) Acceso al Financiamiento

• Financiamiento destinado a proyectos de empresas en proceso de formación y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento.

• Financiamiento destinado a la constitución de reservas de recursos para garantizar total o parcialmente el pago vinculado a esquemas que busquen elevar la posibilidad de éxito en las inversiones que realicen las MIPYMES.

• Financiamiento destinado a la elaboración de estudios y proyectos orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.

4.4. Montos y porcentajes de financiamiento del Fideicomiso

A continuación se desglosan los montos y porcentajes por categorías que manejará el Fideicomiso, esto con el propósito que se contemple en el momento de solicitar financiamiento.

En todas las categorías y subcategorías se contempla que los apoyos sean por empresa o persona física y por ejercicio fiscal y no tendrá que contar con otro tipo de apoyo al momento de solicitar financiamiento.

El esquema de financiamiento en la mayoría de las categorías será de máximo el 50% de la inversión requerida, quedando el 50% restante como aportación del beneficiario y en base al monto máximo a otorgar por el Fideicomiso.

El costo financiero que se plantea en esta propuesta, es considerar en el momento de la puesta en marcha del Fideicomiso, la tasa de interés promedio del mercado menos el índice inflacionario, logrando con esto que siempre exista un beneficio para los empresarios y emprendedores ante cualquier otra fuente de financiamiento.

Para el caso de los proyectos que por su naturaleza requieren una inversión mayor, el Fideicomiso aportará como máximo el 70% de la inversión, quedando

como aportaci...n del beneficiario el 30% restante, considerando el monto máximo a financiar por parte del Fideicomiso¹⁶.

4.4.1. Categoría: Innovaci,n tecnol,gica

En esta categoría se deben considerar proyectos que fomenten la innovaci...n tecnol...gica a favor de mejorar los procesos de las Mipymes.

Subcategoría	Conceptos	Inversi,n máxima a financiar	Porcentaje máximo de financiamiento
Innovaci...n y Desarrollo Tecnol...gico	a) Desarrollo de proyectos de innovaci...ny desarrollo tecnol...gicoque generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios en las MIPYMES de manera individual	\$ 200,000	50%
	b) Adquisici...ny transferencia de tecnolog�a mediante la adopci...nde tecnolog�a que proporcione valor agregado a los productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES de manera individual	\$ 500,000	50%
	c) Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gesti...n y capacidades de las MIPYMES	\$ 300,000	50%

4.4.2. Categoría: Fortalecimiento de las Mipymes

En esta categoría se busca que las Mipymes cuenten con mejores instalaciones físicas, equipamiento y consultor a especializada para detectar y atender sus necesidades.

Subcategoría	Conceptos	Inversi,n máxima a financiar	Porcentaje máximo de financiamiento
Instalaci...n y fortalecimiento de los centros de atenci...n a las MIPYMES	a) Acondicionamiento.- Realizaci...nde trabajos de rehabilitaci...nde la estructura de un espacio físico	\$ 1,000,000	70%
	b) Equipamiento.- Adquisici...n de mobiliario y equipo	\$ 500,000	70%
Comercializaci...n y distribuci...n de productos	a) Instalaci...n y equipamiento de puntos de venta y comercializadoras	\$ 300,000	50%
Capacitaci...n y Consultor�a	a) Capacitaci...nempresarial a través de la impartici...nde cursos grupales orientados al desarrollo de productos y servicios, que identifiquen sus ventajas competitivas para facilitar su acceso a los mercados	\$ 15,000	50%
	b) Consultor�a empresarial a través de la contrataci...nde consultores, asesores y promotores especializados en el desarrollo de productos y servicios, así como en la detecci...ny atenci...nde necesidades de la MIPYMES del Estado de Puebla para facilitar su acceso a los mercados	\$ 45,000	50%

¹⁶ Los montos de la inversi...n máxima a financiar se establecen con base en los montos asignados por el Fondo Mipyme

4.4.3. Categoría: Proyectos productivos

En esta categoría se deberán considerar proyectos que impacten positivamente el medio ambiente, así como instalación y equipamiento de unidades para la producción y que agreguen valor a la producción.

Subcategoría	Conceptos	Inversión máxima a financiar	Porcentaje máximo de financiamiento
Proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios	a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo industrial	\$ 1,500,000	70%
	b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares para la producción industrial tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción	\$ 1,500,000	70%
Infraestructura Productiva	a) Proyectos de infraestructura comercial y de servicios	\$ 1,000,000	70%
	b) Actividades relacionadas con el ecoturismo, turismo rural y de aventura	\$ 500,000	50%
	c) Actividades de MIPYMES relacionadas con servicios de mejoramiento ambiental, tales como: tratamiento de aguas, reciclado de residuos, desperdicios, y basura, entre otras.	\$ 500,000	50%

4.4.4. Categoría: Nuevas empresas

En esta categoría se contemplan los proyectos únicamente para la creación de nuevas empresas, compra de maquinaria y adquisición de mobiliario para el equipamiento de las Pymes.

Subcategoría	Conceptos	Inversión máxima a financiar	Porcentaje máximo de financiamiento
Infraestructura para la creación de nuevas MIPYMES	a) Adquisición de mobiliario y activos para la creación de una nueva MIPYME	\$ 1,000,000	70%
	b) Compra de maquinaria	\$ 1,000,000	70%
Equipamiento de nuevas MIPYMES	a) Adquisición de mobiliario para el equipamiento de las MIPYMES	\$ 1,000,000	70%

En caso de que el proyecto presentado no se encuentre en ninguna de las categorías y subcategorías anteriores, el Comité Directivo tendrá la facultad de deliberar el monto y porcentaje a financiar, esto siempre y cuando el proyecto sea viable y autorizado.

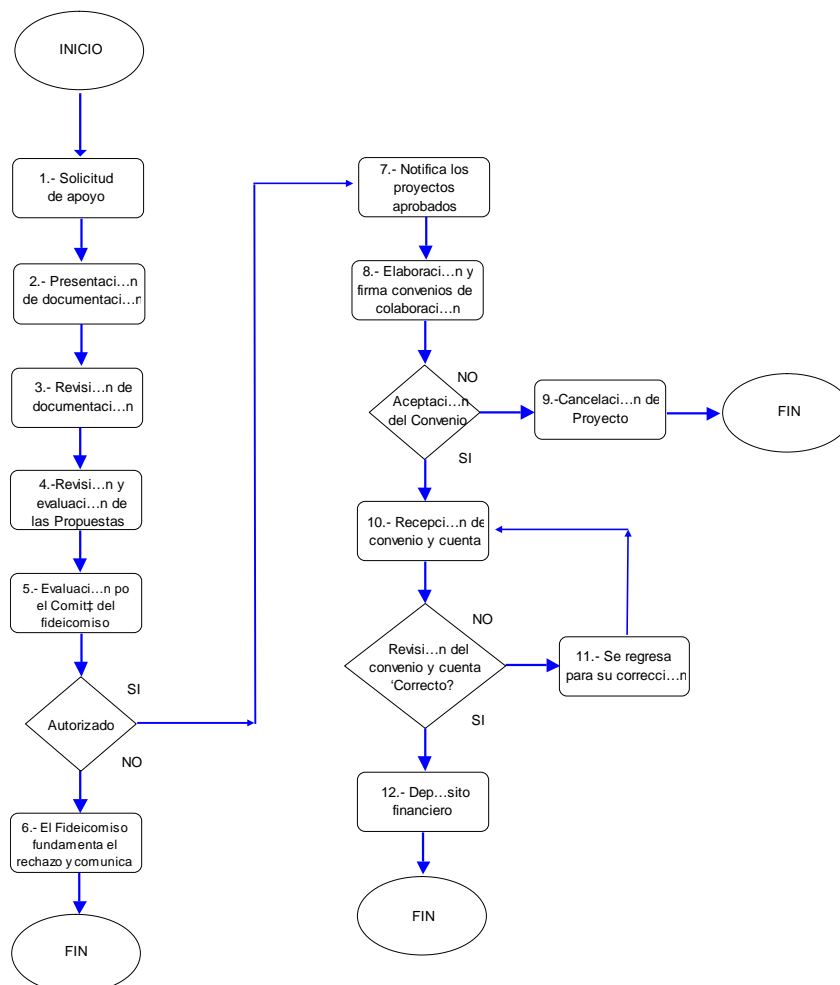
4.5. Proceso de solicitud de financiamiento

Para acceder a los fondos del Fideicomiso, el Comité Directivo debe requisitar la cédula de financiamiento, la cual deberá ser llenada en su totalidad y cumpliendo los requisitos establecidos, así como con la entrega de la documentación solicitada.

Si la documentación se recibe en tiempo y forma, el comité expedirá al solicitante un comprobante de registro que contendrá la fecha y la hora de recepción de la documentación, acompañada de un folio y contraseña que le permitirá dar seguimiento a su solicitud.

En el cuadro 4.3 se muestra los pasos a seguir para el proceso de solicitud de financiamiento, con el propósito de que no existan dudas al momento de presentar e inscribir las propuestas al Fideicomiso.

Cuadro 4.3 Diagrama de Flujo para la solicitud de financiamiento



1.- Solicitud de apoyo .- La solicitud de financiamiento, será entregada al Comité del Fideicomiso, y deberá ser llenada y firmada por el solicitante en los tiempos establecidos por el Comité y en base a los recursos financieros disponibles. En el caso de ser una empresa conformada podrá ser avalada por el representante legal.

2.- Presentación de la documentación .- Se deberá entregar la cédula de financiamiento en tiempo y forma, así como los siguientes documentos.  nicamente se recibirán propuestas con la documentación completa.

- a) Estudio de Factibilidad
- b) Plan de Negocios
- c) Estudio técnico
- d) Estudio de organización
- e) Planos
- f) Beneficiarios
- g) Estudio de Mercado
- h) Programa de trabajo
- i) Cotizaciones
- j) Currícula del proveedor
- k) Estudio financiero
- l) Plan de exportación (si aplica)
- m) Programa de garantías
- n) Metodología de capacitación

3.- Revisión de documentación .- La documentación será revisada y avalada por el Comité, en los tiempos que establezca el mismo.

4.- Evaluación de las Propuestas .- El Comité evaluar  técnica y financieramente las propuestas y las calificará con base en las tablas de categorías antes citadas

5.- Evaluación por el Comité Ejecutivo .- Enlistar  las propuestas susceptibles de financiamiento.

6.- El Fideicomiso fundamenta el rechazo y comunica .- El Comité del Fideicomiso fundamentar  el rechazo y comunica aquellas propuestas que no fueron aceptadas, informando a los interesados en un tiempo no mayor a cinco días h biles posterior a la evaluación.

7.- Notifica a los proyectos aprobados.- El Comité del Fideicomiso notificará, en un plazo no mayor a cinco días h biles, las propuestas que fueron aprobadas y que serán susceptibles a financiamiento.

8.- Elaboración y firma de convenios de colaboración .- El Comité elaborará los convenios correspondientes de los proyectos autorizados y se convocará a los beneficiarios en máximo cinco días h biles a la firma del convenio en donde se establecen y aceptan las condiciones del financiamiento.

9.- Cancelación del proyecto .- Los beneficiarios serán convocados a la firma del convenio, y en caso de no asistir sin previa notificación el proyecto será cancelado dando lugar a otras propuestas.

10.- Recepción del convenio y cuenta bancaria .- El Comité recibir  y revisar  que el expediente del proyecto se encuentre completo, y que el número de cuenta bancaria en donde se realizarán los depósitos para la ejecución del proyecto sea exclusivamente para la operación del proyecto autorizado.

11.- Corrección .- En caso de existir algún error u omisión de información el Comité notificará al beneficiario, en máximo de cinco días h biles, para su corrección y entrega en un plazo no mayor a tres días h biles.

12.- Depósito financiero .- El Comité realizará los depósitos financieros en la cuenta bancaria asignada por el beneficiario.

4.6. Evaluación de las solicitudes presentadas mediante las solicitudes de financiamiento

Una vez entregadas las solicitudes, el Comité Directivo del Fideicomiso se dará a la tarea de evaluarlas con el apoyo de las diferentes Cámaras según el tipo de proyecto, para posteriormente emitir su dictamen de autorizado o no.

Es importante manifestar que el número de proyectos autorizados estará en función de los recursos disponibles así como del impacto que tenga en los empleos y desarrollo del Estado de Puebla.

En la evaluación de los proyectos se verificarán los siguientes conceptos:

- I. Si se cumplen los requisitos previstos anteriormente.
- II. La viabilidad técnica y financiera de los proyectos para los cuales se solicita financiamiento.
- III. Los impactos que conllevará su ejecución en términos de los objetivos del Fideicomiso

El Comité Directivo evaluará las solicitudes analizando que en su ejecución tenga como resultado de su realización al menos dos de los siguientes impactos:

- a) La generación de empleos
- b) La conservación de empleos
- c) La creación de MIPYMES
- d) La contribución al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable
- e) El fomento al desarrollo de Sectores Productivos prioritarios y regionales estratégicos
- f) La generación de MIPYMES que contribuyan a la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado
- g) La integración de las MIPYMES a las cadenas productivas

- h) El apoyo a productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados
- i) La contribuci...n al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios
- j) La promoci...n del desarrollo de proveedores

La evaluaci...n de las propuestas se calificarán en base a puntos obtenidos (100 puntos como máximo), donde a cada factor se le asignar un cierto número de puntos con base a la importancia e impacto en la economía local.

La distribuci...n de puntos se verifica en el cuadro 4.4.

Cuadro 4. 4 Tabla de asignaci,n de puntaje

* La distribuci...n del puntaje esta en base a la presentada en el Fondo Pyme

Una vez obtenida la calificaci...n se enlistar...n de mayor a menor puntaje las propuestas, autorizando aquellas hasta donde los fondos del Fideicomiso lo permitan y siempre y cuando la calificaci...n m...nima sea de 80 puntos.

La resoluci...n que manifieste el Comit... Directivo, deber... especificar invariablemente los elementos de evaluaci...n que fueron considerados para determinar que el proyecto es susceptible de recibir financiamiento por parte del Fideicomiso.

En el caso de que la opini...n t...cnica refleje que la solicitud no cumple con los elementos m...nimos para que pueda ser apoyado por el Fideicomiso, deber... motivar y fundamentar esta circunstancia.

4.7. Resoluci...n de las propuestas

El Comit... Directivo, como instancia normativa del Fideicomiso le corresponde aprobar o rechazar las solicitudes de financiamiento y la asignaci...n de recursos, y emitir la resoluci...n correspondiente.

El Comit... Directivo del Fideicomiso, notificar... a los interesados por escrito la resoluci...n de aprobaci...n o rechazo de sus solicitudes.

4.8. Sustentabilidad del Fideicomiso

Como es sabido todo proyecto de inversi...n tiene caracter...sticas propias para considerarse viable. Ante esto es importante conocer y establecer las condiciones m...nimas con las que tienen que operar las propuestas autorizadas para que el fideicomiso sea sustentable.

A continuaci...n se plantea un an...lisis de las condiciones que se requieren para que los proyectos autorizados sean viables.

1.- Los proyectos de inversi...n tienen como objetivo aplicar recursos a inversiones fijas, mediante el uso ...ptimo de fondos disponibles, con la finalidad de obtener utilidades en un plazo establecido.

2.- Para aceptar o rechazar un proyecto de inversi...n, es necesario aplicar alg%on m¼todo de análisis para evaluar la inversi...n, observando como base:

- a) Los beneficios que pueda generar en el futuro
- b) Los conceptos de riesgo e incertidumbre

Lo anterior, es en virtud de que todo instrumento de financiamiento, en nuestro caso el Fideicomiso, tiene limitaci...n de fondos disponibles, y que los ingresos y pagos que genera cada proyecto son ciertos y se consideran efectuados al final de cada plazo establecido.

3.- Para el fin que está diseÑado el Fideicomiso es importante considerar el tiempo de recuperaci...n de la inversi...n de cada proyecto ya que de lo contrario no será posible reasignar los fondos a otros proyectos, perdiendo su principal funci...n.

4.- El Fideicomiso para que sea sustentable dependerá principalmente de la recuperaci...n y pagos oportunos del financiamiento, de lo contrario se correrá el riesgo de que los fondos cada vez sean más limitados.

5.- Es importante aclarar que con base al tiempo de recuperaci...n de la inversi...n de cada proyecto es como se podrán seguir financiando nuevos proyectos, siempre buscando que la inversi...n se recupere como máximo en el tiempo establecido en cada proyecto.

Por lo anterior el Fideicomiso está enfocado a financi ar proyectos de corto y mediano plazo, que van de 1 a 10 aÑos. Ese tipo de financiamiento es indicado para financiar proyectos que no requieren de gran inversi...n, tal como se estableci... en los puntos anteriores.

Con frecuencia se prefiere utilizar los créditos a mediano plazo sobre los de plazos menores, ya que ofrecen al prestatario cierto grado de seguridad. En lugar de preocuparse por la renovación de un crédito a corto plazo, el prestatario puede disponer de una alternativa de financiamiento a mediano plazo, estructurado de manera que su vencimiento coincida con el periodo de vida económica del activo que se pretenda financiar.

De este modo, los flujos de efectivo generados por el activo o actividad pueden servir para pagar el costo financiero del financiamiento sin imponer restricciones financieras adicionales al deudor o beneficiario.

El financiamiento a mediano plazo también puede tener costos financieros menores a los de las fuentes de financiamiento de largo plazo.

Un contrato de financiamiento a mediano plazo opera de manera que se amortice el principal durante la vigencia del financiamiento, lo que significa que el deudor debe liquidar el financiamiento en pagos parciales, y no en una suma global.

Esta amortización reduce el riesgo de que el prestatario se vea impedido de retirar del financiamiento en una sola suma global a su vencimiento. La amortización del principal también es congruente con la idea de que el financiamiento a mediano plazo no es parte permanente de la estructura del capital de una empresa.

Un programa de amortización de un financiamiento a mediano plazo puede obligar a que el beneficiario realice pagos iguales, trimestrales, semestrales o anuales, del principal e intereses.

Con el propósito de ilustrar la sustentabilidad del fideicomiso se plantea el siguiente escenario:

En el caso de que un empresario quiera financiamiento para la adquisición de mobiliario para el equipamiento de su empresa por un monto de 250 mil pesos,

y en apego al porcentaje de financiamiento establecido por el Fideicomiso, que para fines ilustrativos se establece que sea del 10% y a un tiempo de recuperaci...n de 5 periodos, tendr^ las siguientes alternativas para saldar su adeudo.

Podr^ liquidar su adeudo mediante cinco pagos iguales de \$65,949.37 y al mismo tiempo pagar al Fideicomiso un rendimiento del 10%. A lo largo de la vigencia del cr^dito el empresario pagar^ un total de \$329,746.85, donde 250 mil pesos corresponden al reembolso del principal, mientras que los restantes \$79,746.85 son intereses¹⁷.

Tambi^n son posibles otras alternativas de pago, como son las siguientes:

- a) Podr^ta acordarse con el empresario la realizaci...n de reducciones iguales del principal en cada fin del periodo (\$50,000.00), calcul^ndose el inter^s sobre el saldo insoluto.
- b) Podr^ta acordarse con el empresario la realizaci...n de pagos peri...dicos iguales durante la vigencia del cr^dito, que lo amortizar^ta parcialmente, mientras que a la conclusi...n del periodo del cr^dito se pagar^ta una suma global.
- c) Podr^ta acordarse con el empresario la realizaci...n de un solo pago del principal al vencimiento y de pagos peri...dicos de intereses (com%onmente trimestrales) durante el periodo de vigencia del cr^dito, lo que se conoce como cr^dito redimible a vencimiento.

Para ver de manera ilustrativa las alternativas de pago se enlistan los siguientes cuadros:

a) Pagos Iguales en cada periodo

En este caso se establece que se realicen pagos iguales en cada periodo, partiendo de la deuda inicial hasta que ^sta se salde. Es importante considerar que los intereses o costo financiero se deber^n calcular sobre saldos insolutos como se muestra en el cuadro 4.5.

¹⁷ Es importante conocer la parte del pago constituida por intereses, pues el pago de ^stos es deducible de impuestos.

Cuadro 4.5 Tabla de pagos

Pagos Iguales				
Fin de Periodo	Pago del Periodo	Intereses	Reducci,n del Principal	Saldo Insoluto
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250,000
1	\$ 65,949	\$ 25,000	\$ 40,949	\$ 209,051
2	\$ 65,949	\$ 20,905	\$ 45,044	\$ 164,006
3	\$ 65,949	\$ 16,401	\$ 49,549	\$ 114,458
4	\$ 65,949	\$ 11,446	\$ 54,504	\$ 59,954
5	\$ 65,949	\$ 5,995	\$ 59,954	\$ 0
Total	\$ 329,747	\$ 79,747	\$ 250,000	

Nota: Los intereses de cada periodo equivalen al 10% por el saldo insoluto del periodo anterior. La reducci...n del principal de cada periodo es igual al pago de cada periodo menos los intereses.

Para el c'lculo del pago del periodo se deber' seguir la siguiente formula; Adeudo entre el factor de inter'ıs de valor presente de la anualidad, para este ejemplo de tomo a cinco a'os.

b) Reducciones iguales de capital

Esta alternativa contempla reducciones al capital en montos iguales en cada periodo. El beneficiario deber' cubrir el monto de los intere ses m'ns el monto fijo acordado como se ilustra en el cuadro 4.6.

Cuadro 4.6 Tabla de pagos iguales

Reducciones iguales del Capital (50 mil cada periodo)				
Fin de Periodo	Pago del Periodo	Intereses	Reducci,n del Principal	Saldo Insoluto
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250,000
1	\$ 75,000	\$ 25,000	\$ 50,000	\$ 250,000
2	\$ 70,000	\$ 20,000	\$ 50,000	\$ 200,000
3	\$ 65,000	\$ 15,000	\$ 50,000	\$ 150,000
4	\$ 60,000	\$ 10,000	\$ 50,000	\$ 100,000
5	\$ 55,000	\$ 5,000	\$ 50,000	\$ 50,000
Total	\$ 325,000	\$ 75,000	\$ 250,000	\$ -

c) Crédito creciente (un pago al final del plazo del adeudo)

Esta alternativa contempla que durante todos los periodos del crédito a excepto del último, se deberá cubrir el 50% del crédito y el 50% restante se deberá aportar en el último periodo, esto con el propósito de que la carga financiera durante la vigencia del crédito sea más ligera. (ver cuadro 4.7).

Cuadro 4.7 Tabla de pago final del 50% de la deuda

Crédito Creciente (125 mil al vencimiento)				
Fin de Periodo	Pago del Periodo	Intereses	Reducción del Principal	Saldo Insoluto
0	\$ -	\$ -	\$ -	
1	\$ 51,934	\$ 25,000	\$ 26,934	\$ 250,000
2	\$ 51,934	\$ 22,307	\$ 29,627	\$ 223,066
3	\$ 51,934	\$ 19,344	\$ 32,590	\$ 193,439
4	\$ 51,934	\$ 16,085	\$ 35,849	\$ 160,849
5	\$ 137,500	\$ 12,500	\$ 125,000	\$ 125,000
Total	\$ 345,235	\$ 95,235	\$ 250,000	\$ -

Nota: Para el cálculo del pago del periodo se deberá seguir la siguiente fórmula; Adeudo entre el factor de interés de valor presente de la anualidad, para este ejemplo se deberá considerar cuatro años y para el último periodo el factor será de un año.

Derivado de lo anterior y en total cumplimiento de las obligaciones financieras de los beneficiarios, el Fideicomiso mantendrá su función para la cual fue creado.

De igual forma el Fideicomiso dejará de ser operante cuando el monto destinado para su operación (\$500.000.00) sea nulo es por esta razón que será importante verificar la buena aplicación de los primeros proyectos autorizados para garantizar el pago del capital e interés.

4.9. Derechos y obligaciones de los beneficiarios

Con la finalidad de evitar desviaciones a los lineamientos del Fideicomiso a continuaci...n se desglosan los derechos y obligaciones a los que estarán sujetos todos los beneficiados por el Fideicomiso.

Los beneficiarios del Fideicomiso tendrán los siguientes derechos:

- a) Recibir los recursos con base a los avances del proyecto y ejecutarlos de conformidad a lo planteado anteriormente.
- b) Recibir asesoría por parte de las diferentes Cámaras Empresariales, cuando así lo soliciten, para facilitar la correcta aplicaci...n de los recursos otorgados.

Por otro lado las obligaciones a las que se deben regir los beneficiarios son las siguientes:

- a) Contar con una cuenta bancaria específica y exclusiva para la administraci...n y ejercicio de los recursos otorgados por el Fideicomiso, que distinga contablemente su origen e identifique que las erogaciones correspondan al fin autorizado.
- b) Aplicar estrictamente los recursos del Fideicomiso para la ejecuci...n del proyecto en el concepto o los conceptos autorizados.
- c) Rendir informes al Comité Directivo del Fideicomiso de manera trimestral, dentro de los cinco primeros d ash biles a partir de que concluya el trimestre, del estado que guarda el proyecto para los cuales se autoriz... el financiamiento, así como de los avances en el ejercicio de los recursos, con las metas y objetivos alcanzados a la fecha, identificando claramente a los beneficiarios del proyecto. Se deberá presentar el informe en apego al siguiente formato:

I DATOS GENERALES DEL PROYECTO

1) Folio

2) Nombre

II METAS PROGRAMADAS

1) Empleos

	Mujeres	Hombres	Total
Conservados			
Generados			
Total			

III REGISTRO DE LAS ACTIVIDADES TRIMESTRALES

1) Proyecto _____

2) Concepto _____

3) Trimestre _____

4) Actividades _____

Mes	Actividad Programada	% de Cumplimiento	Observaciones

IV RECURSOS (PESOS)

	Programado	Recibido	Ejercido
Fideicomiso			
Sector académico			
Sector Privado			
Recursos Propios			

V INDICADOR DE EMPLEOS CONSERVADOS Y GENERADOS (en el trimestre a reportar)

Concepto	Aportación
a) Generación de empleos	
b) Conservación de empleos	
c) Creación de Mipymes	
d) Contribución al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable	
e) Fomento al desarrollo de Sectores Productivos prioritarios y regionales estratégicos	

f)	Generaci...n de Mipymes que contribuyan a la producci...n de bienes y servicios de mayor valor agregado	
g)	Integraci...n de las Mipymes a las cadenas productivas	
h)	Apoyo a productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados	
i)	Contribuci...n al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios	
J)	Promoci...n del desarrollo de proveedores	

d) Los informes deber^n ser entregados de forma impresa, debidamente firmados y rubricados por la persona a la cual se le otorg... el financiamiento, junto con la copia de la documentaci...n que acredite la correcta aplicaci...n de los recursos conforme a lo reportado en los informes.

e) Rendir el informe final y de conclusi...n del proyecto, dentro de un plazo no mayor a diez dıas hıbiles de la fecha seřalada para su conclusi...n o aquella que haya sido determinada por el Comitę Directivo del Fideicomiso. Dicho informe deber^ ser entregado de manera impresa debidamente firmado y rubricado por el beneficiario junto con la copia de la documentaci...n que acredite la correcta aplicaci...n de los recursos conforme a lo reportađ en el informe final.

El reporte final deber^ ser presentado en el siguiente formato:

I DATOS GENERALES DEL PROYECTO

- 1) Folio _____
- 2) Fecha de inicio _____
- 3) Fecha de tırmino _____
- 4) Fecha de informe final _____
- 5) Objetivo programado _____
- 6) Objetivo realizado _____

II METAS

- 1) Programadas _____
- 2) Cumplidas _____
- 3) % de Cumplimiento _____

III EMPRESA

1) Impacto del Proyecto

2) Corto Plazo

3) Mediano Plazo

4) Largo Plazo

IV INFORME FINAL

1) Personal que elabora el informe

2) Nombre

3) Domicilio

4) Calle y número

5) Municipio

6) Colonia

- f) Los recursos que no sean aplicados para la ejecución del proyecto, los rendimientos que en su caso se hubiesen generado y que no hayan sido aplicados al proyecto autorizado, los que se destinen a los fines autorizados y los que no sean debidamente acreditados con la documentación correspondiente deberán ser reintegrados a la tesorería del Fideicomiso.
- g) El reintegro deberá ser documentado, estableciendo las causas que lo motivaron, el monto que se reintegra, el número de transacción identificado el número de folio y denominación del proyecto.
- h) Conservar la documentación original justificativa y aprobatoria del gasto y ejercicio de los recursos otorgados.
- i) Solicitar por escrito al Comité Directivo del Fideicomiso, la autorización para cualquier modificación al proyecto presentado y aprobado.
- j) Los beneficiarios deberán garantizar el pago oportuno del financiamiento en el tiempo y monto pactado con el Comité Directivo del Fideicomiso, con el propósito de continuar beneficiando a más proyectos.

4.10. Causas de incumplimiento y sanciones

Para verificar el cumplimiento de las obligaciones, el Comité Directivo del Fideicomiso, podrá ordenar la práctica de visitas de supervisión e inspección a los proyectos que se determinen.

En caso de incumplimiento, el Comité Directivo del Fideicomiso, emitirá un acuerdo mediante el cual podrá determinar medidas preventivas, correctivas, o la cancelación total o parcial del financiamiento otorgado, así como la rescisión o vencimiento anticipado de la documentación suscrita para formalizar la entrega de los recursos, cuando los beneficiarios incurran en cualquiera de las siguientes causas:

- a) Incumplan con los términos establecidos en las reglas de operación presentadas, para el otorgamiento de los recursos que les hayan sido asignados.
- b) No apliquen los recursos entregados para los fines aprobados o los apliquen inadecuadamente.
- c) Incumplan con la ejecución del proyecto aprobado.
- d) No acepten la realización de visitas de supervisión e inspección, cuando así lo solicite el Comité del Fideicomiso o cualquier otra autoridad competente, con el fin de verificar la correcta aplicación de los recursos otorgados.
- e) No entreguen al Comité Directivo del Fideicomiso los informes trimestrales y finales debidamente requisitados.
- f) Presenten información falsa sobre la aplicación de los recursos del avance en la ejecución del proyecto.
- g) Incumplan cualquier otra obligación o deber jurídico previsto en el apartado de obligaciones.
- h) No cumplan con las obligaciones financieras en tiempo y forma, quedando en garantía el proyecto en sí.

El Comité Directivo del Fideicomiso, en función de la gravedad de las causas de incumplimiento a que se refiere el apartado anterior podrá:

- I) Requerir al beneficiario para que dentro del término que se le determine subsane las omisiones o irregularidades advertidas en las visitas de supervisión e inspección.
- II) Cancelar de forma total o parcial la entrega de los recursos.
- III) Solicitar el reintegro del monto total de la inversión así como los intereses correspondientes.

Al beneficiario que se le haya cancelado el financiamiento de manera total o parcial, quedará obligado a la devolución de los recursos que le hayan sido otorgados, debiendo además excluirse de posibles apoyos subsecuentes por el sector empresarial y gubernamental, así como la notificación para la inclusión en el buró de crédito.

4.11. Provisiones de garantías

Las provisiones de garantía y cláusulas de protección en los contratos de créditos se establecerán de acuerdo con la categoría de cada prestatario: a menor solvencia, más restrictivas serán las cláusulas de protección.

Algunas fuentes de garantía que se ocuparán para los créditos otorgados son las siguientes:

- a) Una cesión de pagos ordinarios en el marco de un contrato específico
- b) La cesión de una parte de las cuentas por cobrar o los inventarios
- c) Una hipoteca sobre el patrimonio, planta o equipo propiedad del prestatario

De esta manera se garantizará que el patrimonio del Fideicomiso aportado por el sector empresarial y Gobierno del Estado no se pierda.

4.12. Auditoria, con trol y seguimiento

Los recursos que el Gobierno del Estado de Puebla destine para el Fideicomiso, podrán ser revisados por la Contraloría Estatal; la Secretaría de Finanzas y Administración y demás instancias que en el ámbito de sus respectivas atribuciones resulten competentes.

Como resultado de las acciones de auditoría que se lleven a cabo, la instancia de control que la realice mantendrá un seguimiento interno que permita emitir informes de las revisiones efectuadas, dando principal importancia a la atención en tiempo y forma de las anomalías detectadas, hasta su total solventación.

4.13. Indicadores a evaluar al Fideicomiso

Con el propósito de verificar los resultados del Fideicomiso y a la vez el impacto que tiene en el desarrollo del Estado, el Fideicomiso deberá contar con los indicadores de impacto y de gestión que se señalan a continuación para la población objetivo:

- a) Número de empleos generados
- b) Número de empresas apoyadas para su fortalecimiento
- c) Número de empresas integradas a cadenas productivas
- d) Número de empresas en proceso de exportar
- e) Incremento de ventas como resultado de los recursos recibidos.
- f) Monto de la inversión total involucrada en los proyectos apoyados
- g) Número de proyectos apoyados
- h) Número de empleos conservados
- i) Número de MIPYMES conservadas
- j) Número de empresas integradas a esquemas de desarrollo de proveedores

La información anterior, estará disponible a la población en general, así como a las diferentes Cámaras del Estado.

4.14. Difusi,n y promoci,n del Fideicomiso

Como se mencion...en el apartado anterior, toda la informaci...n relacionada con el manejo de los recursos as† como del seguimiento de los proyectos en ejecuci...n y concluidos, estarˆn disponibles a la poblaci...n en general y para garantizar la transparencia se instrumentarˆn las siguientes acciones:

- a) Se darˆ difusi...n del Fideicomiso en el Estado de Puebla, a trav†s de las diferentes Cˆmaras y Colegios empresariales.
- b) En la ejecuci...n de acciones inherentes a la difusi...n y promoci...n del Fideicomiso, el Comit† Directivo deberˆ incluir la siguiente leyenda en la documentaci...n oficial, as† como en la publicidad y promoci...n:
«Este Fideicomiso es de carˆcter p%blico, no es patrocinado ni promovido por partido pol†tico alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes y de recursos del Sector Privado del Estado de Puebla .
- c) La informaci...n de montos, y beneficiarios se publicarˆ en los t†rminos de la Ley de Transparencia y Acceso a la Informaci...n P%blica Gubernamental y demˆs disposiciones jur†dicas aplicables.

En este cap†tulo se describi... la operaci...n de la propuesta de financiamiento para las Mipymes en Puebla, as† como los requisitos para acceder al financiamiento.

De igual forma se describieron los tipos de financiamiento que serˆn contemplados por el Fideicomiso, a trav†s de diferentes categor†as y los montos para cada una de ellas.

Se describi... el proceso, paso a paso, para solicitar financiamiento y los aspectos a evaluar en cada proyecto as† como el puntaje asignado a cada uno de ellos.

Asimismo, se analiz... la sustentabilidad del Fideicomiso, as† como las alternativas de pago que se ofrecen a las Mipymes.

Por %ltimo se describieron los derechos y obligaciones de los beneficiarios y en su caso las sanciones a las que serían susceptibles por incumplimiento a las reglas de operaci...n y mal uso de los recursos otorgados.

Conclusiones

Básicamente, las empresas obtienen recursos de dos fuentes: de los dueños o de terceras personas. Los recursos que provienen de los dueños se denominan capital, y es el dinero que éstos invierten en el negocio, con la idea de obtener un beneficio futuro, ya sea como utilidades, dividendos, incrementos en el valor de la empresa, u otros.

El capital puede provenir, incluso de otras personas o instituciones distintas a los dueños, pero que estén dispuestos a invertir en la empresa o proyecto ante la expectativa de recibir un buen rendimiento por su inversión.

A los recursos que aportan terceras personas, independientemente de su origen, se les denomina deuda, y es dinero que esas personas aportan con la expectativa de recuperarlo en un futuro, más un beneficio adicional por haberlo prestado, en la forma de intereses.

Existen múltiples fuentes de deuda como son: familiares, proveedores, bancos arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito, prestamistas, casa de empeño, etc. y se distinguen unas de otras, básicamente por el tipo de préstamos que otorgan, así como por los plazos otorgados y las tasas de intereses cobradas.

En el presente trabajo se pudo verificar que las diferentes fuentes de financiamiento existentes quedan fuera del alcance de los micro, pequeños y medianos empresarios o emprendedores, ya que estas alternativas tienen en común un alto costo financiero y numerosas restricciones para las Mipymes.

Lo anterior obliga que las Mipymes se financien con un alto porcentaje de capital aportado por el dueño, así como por deuda proveniente de familiares o amigos.

El financiamiento por parte de familiares y amigos en gran porcentaje es por montos relativamente pequeños y a plazos muy cortos (menos de seis meses),

aunque a veces los intereses que se pagan son mayores a los bancarios, tanto por la disponibilidad inmediata como por la ausencia de trámites, esta opción resulta muy atractiva pero a un mayor costo financiero.

Después de analizar las diferentes opciones de financiamiento actuales y después de haber desarrollado una nueva alternativa de financiamiento formal para las Mipymes, se puede concluir que con el apoyo directo a las Mipymes en México y Puebla, se lograría mejorar las condiciones de empleo, fomentando la creación de nuevas empresas ya que las Mipymes son el motor del desarrollo económico de cualquier entidad.

Sin embargo, en la actualidad todavía se tiene desconfianza para contraer un compromiso financiero, ya que se tiene incertidumbre del poder cubrirlo en tiempo y forma y que en un momento dado los intereses sobrepasen su capacidad de pago.

Ante esto es importante que los compromisos financieros se manejen de manera ordenada, a todos los niveles empresariales, ya que de esta manera ningún crédito se tornaría riesgoso, sino al contrario podría traer diversos beneficios no solo para el empresario, sino para la sociedad en general.

Es muy probable que en las Mipymes podamos encontrar, respuestas favorables a algunos de los graves problemas que nos aquejan, como el desempleo, la pobreza, la concentración del ingreso y la baja productividad, sin embargo es un trabajo que por sí solo no es posible, se requiere de mayor apoyo en sus diferentes áreas, así como contar con nuevas alternativas de financiamiento a un bajo costo para que de esta manera se consoliden en el mercado.

La falta de financiamiento para las Mipymes es importante ya que solo el 25% de éstas tiene acceso a fuentes de financiamiento. La banca comercial proporciona el 16% y la de Desarrollo solamente el 2% del financiamiento total a las MIPYMES.

La poca oferta crediticia ha ocasionado que las Mipymes busquen fuentes alternas de financiamiento informal, que en ocasiones el costo financiero termina por absorberlas.

Es por esta razón que al presentar esta nueva alternativa de financiamiento formal las Mipymes tengan la oportunidad de acceder al crédito y de esta manera desarrollarse en el mercado interno logrando integrarse a la cadena productiva del Estado de Puebla.

Como todo programa tiene sus limitantes, que para este caso sería el presupuesto con el que operaría el fideicomiso así como su buen manejo.

Por último con la participación conjunta del Gobierno del Estado y la Iniciativa Privada se podrá tener un buen resultado ya que tienen la figura legal para instituir un fideicomiso que opere la nueva alternativa de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas del Estado de Puebla, logrando el desarrollo local, municipal y estatal.

Bibliografía

Acosta Olmedo, G; Baldassi Patricia V. (2000). «Reden en la Pymes: Soluciones Informáticas para La Pequeña y Mediana Empresa». Editorial Prestice Hall, 1ra Edición. México.

Arias, Xosé C. (2000). Liberización y seguridad financiera en los mercados emergentes. Banco de Comercio Exterior. México.

Bališo, Tomás J. T y Ángel Ubide (2000). El nuevo mundo de la banca. Finanzas y Desarrollo. Fondo Monetario Internacional.

Caballero Míguez, G.; Freijeiro Álvarez, A. (2005). Dirección estratégica de la PYME. Ideaspropias Editorial. México.

Colón Gerena, J. (2010, 23 de mayo). El reto de financiar las pymes. Negocios: Una publicación de El Nuevo Día, p. 6. México

Calderón Alcas, R. (2005). La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe, serie Financiamiento del desarrollo, N° 157 (LC/L.2330P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile

Díaz Acosta Ruiz, A. (2000). El financiamiento para el crecimiento. Ejecutivos de Finanzas. México.

Dini, M., C. Ferraro y C. Gasaly. (2007), Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina: serie Desarrollo productivo, N° 180 (LC/L.2788P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile.

Díaz, M. (2009, 25 de enero). Empresas para empatar la pelea. Negocios: Una publicación de El Nuevo Día, pp. 4-5. Puerto Rico.

Díaz, M. (2010, 7 de marzo). Progreso a todo vapor. Negocios: Una publicación de El Nuevo Día, p. 6. Puerto Rico.

Escolano Asensi, C. (2003). Internacionalización y Pymes: Conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariable. Revista Asturiana de Economía RAE. México.

Garrido C. (2001). Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México. Comercio Exterior. México.

Goldin, I. (2007). Globalización para el desarrollo: comercio, financiación, ayuda, migración y política. Planeta. Colombia.

Gil Estallo, A. (2010). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Esic Editorial. Colombia.

Hernández Trillo, Fausto y Omar López E. (2001). La Banca en México. 1994-2000. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) México.

Huang, Haizhou y S. Kal Wajid (2002). Estabilidad financiera en el mundo de las finanzas. Finanzas y desarrollo: Fondo Monetario Internacional.

Haeussler-Badillo, C. (2009, 15 de febrero). Se perdió... una llave de oportunidad. Negocios: Una publicación de El Nuevo Día, p. 3 Puerto Rico.

Kauffman S. (2001). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana Revista-Empresa. México.

Levy Orlik, Noemí (2000). La Banca en el financiamiento de la inversión y el ahorro en México. Banco de Comercio Exterior. México.

López-Cózar Navarro, C; Priede Bergamini, T; Benito Hernández, S. (2010). Creación y desarrollo de empresas Ediciones Pirámide, S.A. 1ª ed. México.

Morales Castro, A. (2006). Financiamiento, inversión y administración de riesgos. Sistema de información contable y administrativa. México.

Mante de Anguiano, G. (2007). Globalizaci3n financiera e integraci3n monetaria. Miguel 3ngel Porrua. M3xico.

Mante de Anguiano, G. (2002). Globalizaci3n financiera e integraci3n monetaria: una perspectiva desde los países en desarrollo. Porrua: UNAM, Escuela Nacional de Estudios Profesionales. M3xico.

Morales, R. (1992). Naturaleza y alcance de las polífticas monetaria y crediticia en M3xico antes de la reforma financiera de 1988-1991. An3lisis Econ...mico: UAM, n3om. 21, vol. X. M3xico.

Ortiz Mart3nez, G. (1994). La reforma financiera y la desincorporaci3n bancaria Fondo de Cultura Econ...mica. M3xico.

Pedrosa, M. (2003). Los mercados financieros internacionales y su globalizaci3n. Thomson. Espa3a.

Peres, W. y G. Stumpo. (2002), La din3mica de las peque3as y medianas empresas industriales en Am3rica Latina y el Caribe. Siglo XXI Editores. M3xico.

Stiglitz. J. (2007). Comercio justo para todos. Ediciones Taurus. Espa3a.

Secretar3a de Hacienda y Cr3dito P3blico. (1982-1992). La banca comercial en M3xico. Secretar3a de Hacienda y Cr3dito P3blico. M3xico.

Secretar3a de Econom3a (2002). Las Pymes mexicanas y su participaci3n en el comercio exterior. Secretar3a de Econom3a, Montevideo (Uruguay).

Van Hemmer Almazor, E. (2002). Restricciones de Cr3dito bancario en econom3as emergentes Universidad aut3noma de Barcelona. Espa3a.

V3zquez Torres, L. (2002). Manual de Financiaci3n Para Pymes y Profesionales. Ediciones Experiencia, S.L. 1ª ed. M3xico.

Villegas, E. (2003). Sistema Financiero de México. Mc Graw Hill. México.

Sitios Web :

BANAMEX. Banco Nacional de México: www.banamex.com

Contacto Pequeñas y Medianas Empresas: www.contactopyme.gob.mx

Fondo Pequeñas y Medianas Empresas: www.fondopyme.gob.mx

INEGI. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática:
www.inegi.gob.mx

NAFIN. Nacional Financiera: www.nafin.gob.mx

BANXICO. Banco de México: www.banxico.gob.mx

Glosario

MIPYMES.- Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

SFM.- Sistema Financiero Mexicano

CONDUSEF.- Comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros

PIB.- Producto Interno Bruto

CETES.- Certificados de la Tesorería de la Federación

UDI.- Unidades de inversión

SOFOLLES.- Sociedades financieras de objeto limitado

INFONAVIT.- Instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores

FONACOT.- Fondo de fomento y garantía para el consumo de los trabajadores

FOVI.- Fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda

FONATUR.- Fondo nacional de fomento al turismo

CNBV.- Comisión nacional bancaria y de valores

SHCP.- Secretaría de hacienda y crédito público

BMV.- Bolsa mexicana de valores

MEXDER.- Mercado de derivados

BONDES.- Bonos de Desarrollo

NAFIN.- Nacional financiera

PYMES.- Pequeñas y medianas empresas

CAP´S.- Centros de articulación productiva