



**UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO**

**DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS  
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**



**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

**“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LAS  
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS; CASO:  
AGUA PURIFICADA SAN CRISTÓBAL DE VILLA  
TECOLUTILLA, COMALCALCO, TABASCO”**

**PARA OBTENER EL GRADO DE:  
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA**

**L.R.C. IRENE ZAPATA JIMÉNEZ**

**BAJO LA ASESORÍA DE**

**M.A. CARLOS ALBERTO PAZ GÓMEZ**

Villahermosa, Tabasco, Julio de 2015



**UNIVERSIDAD JUÁREZ  
AUTÓNOMA DE TABASCO**

"ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE"

División Académica de Ciencias Económico Administrativas  
Dirección  
E-mail: [dirección.dacea@uiat.mx](mailto:dirección.dacea@uiat.mx)



Oficio No. JEP/177/15.  
Julio 2 de 2015.  
**Autorización de Impresión**  
Trabajo Recepcional.

**LIC. IRENE ZAPATA JIMÉNEZ  
PASANTE DE LA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN  
P R E S E N T E**

Me permito informarle que de acuerdo a los arts. 26 y 27 del Reglamento de los Estudios de Posgrado, y habiendo cumplido satisfactoriamente con las observaciones que en el proceso de revisión le hicieron a su trabajo recepcional titulado:

**"ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS; CASO: AGUA PURIFICADA SAN CRISTÓBAL DE VILLA TECOLUTILLA, COMALCALCO, TABASCO"**.

Está usted autorizada para reproducirlo y pagar los derechos correspondientes para el examen de grado y concluir con los requisitos formales que establecen los ordenamientos de esta Casa de Estudios.

**ATENTAMENTE**

**MTRA. MARÍA DEL CARMEN ANCONA ALCOCER  
DIRECTORA**

Universidad Juárez  
Autónoma de Tabasco



DIVISION ACADÉMICA DE CIENCIAS  
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS  
DIRECCIÓN

## CARTA DE AUTORIZACIÓN

El que suscribe, autoriza por medio del presente escrito a la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, para que utilice tanto física como digitalmente la tesis de grado denominada **“Análisis de la Gestión Financiera para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas; caso: Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco”**, de la cual soy autor y titular de los Derechos de Autor.

La finalidad del uso por parte de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco de la tesis antes mencionada, será única y exclusivamente para difusión, educación y sin fines de lucro; autorización que se hace de manera enunciativa mas no limitativa para subirla a la Red Abierta de Bibliotecas Digitales (RABID) y a cualquier otra red académica con las que la Universidad tenga relación institucional.

Por lo antes manifestado, libero a la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco de cualquier reclamación legal que pudiera ejercer respecto al uso y manipulación de la tesis mencionada y para los fines estipulados en este documento.

Se firma la presente autorización en la ciudad de Villahermosa, Tabasco a los tres días del mes de julio del año dos mil quince.

AUTORIZO



---

L.R.C. IRENE ZAPATA JIMÉNEZ

## AGRADECIMIENTOS

La sabiduría es la cosa principal. Adquiere sabiduría; y con todo lo que adquieres, adquiere entendimiento. (Proverbios 4:7)

Ante todo, Gracias Padre Jehová por beneficiarme de tu gran bondad, sabiduría, poder y amor.

Gracias a mis Padres y Hermanas, por su ayuda, apoyo y cariño.

Gracias a los maestros, que fueron la guía en mi enseñanza y a todos aquellos que me ayudaron a lograr la realización de mi tesis y sobre todo al Maestro Carlos Alberto Paz Gómez, por su esfuerzo, persistencia y dedicación al ser mi director de tesis y ayudarme alcanzar una de mis metas profesionales.

## ÍNDICE

Introducción	VIII
Capítulo 1 Planteamiento del Problema.	2
1.1 Planteamiento del problema	2
1.2 Preguntas de investigación	5
1.3 Justificación de estudio	6
1.4 Objetivos	8
1.4.1 General	8
1.4.2 Particulares	9
1.5 Limitaciones	9
Capítulo 2 Marco teórico	12
2.1 Conceptos	12
2.1.1 Financiamiento y las instituciones financieras	12
2.1.2 Micro, pequeña y mediana empresa	13
2.2 Gestión financiera	14
2.2.1 Concepto de gestión financiera	14
2.2.1.1 Tipos de gestión	16
2.3 Financiamiento	18
2.3.1 Principales instituciones financieras	21
2.3.2 Fuentes de financiamiento	22
Capítulo 3 Generalidades de las micro, pequeña y medianas empresas	26
3.1 Microempresas	26
3.1.1 Origen de la microempresa	26
3.1.2 Problemas de la microempresa	27
3.2 Micro, pequeñas y medianas empresas	28
3.2.1 Evolución de las MiPyMEs	31

3.2.2	Importancias de las MiPyMEs	35
3.2.3	Características generales	38
3.3	Desarrollo de las MiPyMEs en Tabasco	42
Capítulo 4	Metodología de la investigación	46
4.1	Tipo de investigación	46
4.2	Enfoque de investigación	47
4.2.1	Fenomenología	48
4.3	Recolección de datos	48
4.4	Dimensiones	49
4.5	Informe y validación de la información	52
Capítulo 5	Presentación y análisis de resultados	54
5.1	Resultados	54
5.1.1	Empresa	54
5.1.2	Producto	57
5.1.3	Gestión financiera	59
5.2	Análisis de la competencia	60
5.3	Programas financieros	63
5.3.1	Instituciones financieras	65
Capítulo 6	Recomendaciones y conclusión	75
6.1	Recomendaciones	75
6.2	Conclusiones	78
	Referencias Bibliográficas	80
	Anexos	85
Anexo 1	Cuestionario de entrevista	85
Anexo 2	Fotografías de las instalaciones de la empresa: Agua Purificada San Cristobal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco.	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 MiPyMEs: Número, Empleo y PIB	37
Figura 2 Organigrama de la empresa: Agua Purificada San Cristóbal	55
Figura 3 Distribución de la planta purificadora	57

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Fuente principal de financiamientos para MiPyMEs	21
Tabla 2 Clasificación de las MiPyMEs en México	29
Tabla 3 Participación de las MiPyMEs por Sector	37
Tabla 4 Dimensión: Empresa	50
Tabla 5 Dimensión: Producto y Gestión Financiera	51
Tabla 6 Estructura de cuestionario	54
Tabla 7 Competencia	61
Tabla 8 Análisis Comparativo	62
Tabla 9 Programas Financieros	63
Tabla 10 Programa Financiero: Santander – Crédito PyME	65
Tabla 11 Programa Financiero: HSBC – Créditos a negocios	66
Tabla 12 Programa Financiero: HSBC – Reestructura de crédito	67
Tabla 13 Programa Financiero: BBVA – Crédito simple capital de trabajo	67
Tabla 14 Programa Financiero: BBVA – Crédito PyME	68
Tabla 15 Programa Financiero: Banamex – Crédito Microempresas	69
Tabla 16 Programa Financiero: Banamex – Crédito PyME	69
Tabla 17 Programa Financiero: INBURPyME	70
Tabla 18 Programa Financiero: Scotia PyME	70

## INTRODUCCIÓN

La finalidad de la investigación es exponer la estructura y las fuentes de financiamiento que una microempresa concibe para su desarrollo e implementación dentro del Estado, mediante un análisis de la empresa “Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco”; que sirva de guía para la toma de decisión de la empresa en relación a dichos financiamientos.

Así mismo, es necesario hacer notar la evolución que se ha tenido dentro de la economía mexicana con respecto a este tipo de empresas, ya que son una de las principales fuentes de México. Para ello fue necesario comprender que una microempresa es una empresa que por ser pequeña puede tener sus carencias pero que son viables para superarse.

La nueva realidad que rodea la actividad empresarial obliga a éstas, en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas, a valorar las nuevas oportunidades y amenazas que se puedan derivar de su entorno, y a adaptar la gestión desarrollada con objetivo de aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan y minimizar las amenazas a las que tiene que exponerse, ante lo cual la empresa deberá tomar las oportunas decisiones y medidas de adaptación mediante el análisis que conlleve a la obtención de recursos financieros para poder alcanzar los objetivos que generalmente tiene una empresa para su continua funcionamiento.

La investigación tiene ese objetivo de conocer y desarrollar las herramientas necesarias para la mejor opción en cuestión de financiamientos que se otorgan a las micro, pequeñas y medianas empresas en el Estado; a través del análisis de las fuentes financieras disponibles y del entorno en el que se encuentra la empresa “Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco”.

En el capítulo uno, se analiza el problema para precisar la situación actual de las MiPyMEs; y así, plantearnos las preguntas necesarias, que son las guías para el desarrollo de los objetivos dentro de la investigación.

Dentro del capítulo dos, se presenta el marco teórico; la conceptualización y los enfoques de las MiPyMEs. Continúa en el capítulo tres, con el origen, evolución y la importancias de este tipo de empresas en el país y Estado, así también, la relevancia que tienen las instituciones financieras públicas y privadas en la continuidad de las microempresas.

En el capítulo cuatro, se basa en el diseño de investigación cualitativa para el proceso de obtención de la información, a través de un enfoque fenomenológico; observando, describiendo e interpretando, el entorno de la empresa que es el objeto de estudio.

Capítulo cinco, se analiza los resultados de la información obtenida de la investigación a la empresa: Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, a través de tres dimensiones: empresa, producto y gestión financiera.

Por último, en el capítulo seis, se desarrollan las recomendaciones de acuerdo a la interpretación de resultados obtenidos de la investigación y conclusiones que pudiesen contribuir a la continuidad de las MiPyMEs dentro del entorno económico del Estado de Tabasco.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.  
México.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

**“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA LAS MICRO,  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS; CASO: AGUA PURIFICADA  
SAN CRISTÓBAL DE VILLA TECOLUTILLA, COMALCALCO,  
TABASCO”**

---

TESIS

# CAPÍTULO 1

---

PLANTEAMIENTO  
DEL PROBLEMA

## CAPÍTULO 1

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La micro, pequeña y mediana empresa, tiene una importancia muy grande en el desarrollo de los países. De acuerdo a la Secretaría de Economía en el año 2009 existían en México 5'144,056 empresas, de las cuales el 99.8 por ciento son MIPyMES. Las cuales participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 47.1% en servicios, 26% en comercio. 18% en la industria y el resto de las actividades representan el 8.9%, misma que concentran el 78.5% del personal ocupado. (Secretaría de Economía, 2009)

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

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

Ante la ausencia del crédito bancario, los espacios se han tenido que ocupar, en parte, por intermediarios no bancarios y por el Gobierno.

Para lograr integrar un sistema eficiente de asignación de recursos a costos competitivos para las MiPyMEs, con participación no sólo del Gobierno sino de los diferentes agentes que integran el sistema financiero, se tienen que tomar en cuenta las dificultades provenientes tanto del lado de la demanda como de la oferta. Los problemas de la oferta se identifican principalmente en la caída en el financiamiento bancario, la percepción por parte de la Banca del alto riesgo de las MiPyMEs, los costos de regulación y la limitada estructura especializada en el crédito empresarial, por parte de algunos intermediarios financieros. Los problemas provenientes de la demanda se presentan en el requerimiento de montos de financiamiento pequeños, limitada capacidad de gestión, carencia de información financiera, falta de proyectos, garantías limitadas y antecedentes negativos de crédito, en algunos casos.

Las empresas tabasqueñas luchan por ser más eficientes y competitivas en el mercado; y para lograr esto, necesitan un crecimiento constante, lo que las obliga a canalizar sus recursos financieros.

Las finanzas tienen un papel importante dentro de la planeación de una empresa, ya que esta, maximiza los recursos de la organización. En la actualidad, las empresas tienen diferentes opciones de financiamiento entre las cuales podemos mencionar a los proveedores, clientes, aportaciones de capital, uniones de créditos, bancos, entre otros.

La mayoría de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) no tienen acceso a todas estas opciones porque no cuentan con los requisitos necesarios; además, se desarrollan dentro del sector informal, originando un problema para la economía del Estado.

Debido a que las MiPyMEs no se constituyen legalmente, no pueden obtener financiamiento a través de instituciones formales, causando desventaja con respecto a las formales.

Muchas pequeñas y medianas empresas tabasqueñas fracasan por querer abarcar más de lo que sus recursos permiten. La falta de capital suficiente es otro indicio de que han fijado metas demasiado elevadas para el capital disponible. La nueva empresa que desea acaparar todo el mercado, cuando no dispone de suficiente capital, está destinada al fracaso.

Ante esta situación, el gobierno y la iniciativa privada han tratado de crear condiciones de financiamiento para aumentar la productividad y la competitividad de las empresas.

Si bien a lo largo de la historia el otorgamiento del crédito ha sido poco accesible para el pequeño y mediano empresario, actualmente este problema se ha agudizado por el incremento en las tasas de interés y las garantías que solicitan los bancos comerciales y los bancos de desarrollo.

Según estudios realizados se ha detectado que uno de los principales problemas a los que enfrenta las MiPyMEs en México es el del financiamiento. (Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial, A.C., 1999)

## **1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

Por lo anterior, las empresas deben ser prudentes antes de tomar la decisión de tomar un crédito y las instituciones financieras al otorgarlo. Surge la necesidad de exponer un modelo de gestión financiera que oriente las MiPyMEs para que se obtengan un financiamiento pertinente y viable para no presentar algún problema financiero. Así, lo antes mencionado, nos invita a plantear las siguientes preguntas de investigación que surgen al respecto:

- ¿Qué instituciones financieras existen y que planes de financiamientos tienen para las MiPyMEs?
- ¿Cuáles son las alternativas de financiamiento que existen en la Ciudad de Villahermosa, Tabasco para que las MiPyMEs puedan acceder a estas?

- ¿Cómo influye la utilización de las fuentes de financiamiento en el resultado de las operaciones de las microempresas?
- ¿Qué efectos genera en el manejo de la empresa, la falta de una estructura financiera?
- ¿Para que una empresa sea exitosa, es necesario el apoyo financiero por parte del Estado?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN DE ESTUDIO**

En México, identifican un amplio potencial para la micro, pequeña y mediana empresa en su contribución para resolver problemas relacionados con el crecimiento económico, la creación de empleos y en el mejoramiento de la distribución del ingreso, siempre y cuando se cuente con los apoyos adecuados.

Dentro de las limitaciones que enfrentan las MiPyMEs destacan las dificultades para tener acceso al financiamiento en montos y costos competitivos, que contribuyan a mejorar su operación y rentabilidad.

En los últimos años se han realizado esfuerzos importantes, tanto por parte del Gobierno como de la iniciativa privada, para mejorar el acceso al financiamiento de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, todavía queda un amplio camino por recorrer para lograr contar con una diversificación de fuentes de financiamiento y de costos adecuados para este tipo de empresas.

De acuerdo con el INEGI, 2009, existen en México cerca de 2.84 millones de empresas, de las cuales el 99.7 por ciento son micro, pequeñas y medianas, las cuales en conjunto generan el 42 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64 del empleo formal.

La importancia para toda empresa es poder identificar y conocer los riesgos financieros que más le pueden afectar, entender su naturaleza y su posible solución y responder a tiempo y con acierto; pero muchas veces la reducida capacidad administrativa de los negocios de menor tamaño para preparar completa y oportunamente cifras y estados financieros, no permiten la toma de decisiones eficientes para poder llevar con éxito la empresa. O bien, las reducidas posibilidades de firmas pequeñas y medianas para obtener financiamientos.

Es por ello, que se pretenden mediante la siguiente investigación, analizar el apoyo que ofrecen los diferentes tipos de intermediarios financieros en la Ciudad de Villahermosa a las MiPyMEs.

Los beneficios que se pretende tener radican en los siguientes puntos:

- 1.- Distintas alternativas de financiamiento que ofrecen los intermediarios financieros tanto públicos como privados.
- 2.- Que los empresarios de las MiPyMEs tengan un material de conocimiento y de información sobre los programas o planes financieros que ayuden a la mejora de sus empresas.

3.- Describir detalladamente la forma en que las MiPyMEs puedan acceder a los créditos de las instituciones financieras.

La investigación aportará con mayor precisión los elementos integrados del perfil y la cultura de los empresarios, ayudará a construir y crear nuevas formas de realizar los procesos estratégicos de toma de decisiones vinculado con riesgos, cambios, tiempo y visión, que tienen relación con la permanencia y crecimiento en las MiPyMEs y lograr con ello, a través de los diversos programas de apoyo y financiamiento a un mejor desempeño para hacer más competitivas y adaptables a las empresas ante los cambios del mercado.

#### **1.4. OBJETIVOS**

##### **1.4.1. GENERAL:**

Describir las herramientas necesarias que contribuyan a la mejora de la gestión financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas; caso: Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco.

##### **1.4.2. PARTICULARES:**

1. Analizar la utilización de los programas financieros en las micro, pequeñas y medianas empresas para su desarrollo.

2. Conocer los diferentes programas de financiamientos que existen en el Estado de Tabasco.
3. Analizar la situación de la microempresa “Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco” que nos permita proponer una gestión financiera eficaz.
4. Proponer técnicas y herramientas para poder acceder a los programas de financiamiento.

### **1.5. LIMITACIONES**

En la realización de esta investigación se presenta algunos factores que pueden ocasionar limitaciones para poder llevar a cabo este estudio, ya que de acuerdo a un estudio de la Secretaría de Economía se han podido identificar las principales necesidades y problemas de las MiPyMEs, en sus aspectos más importantes, dentro de las cuales se destacan las siguientes:

- Un gran porcentaje de las MiPyMEs en México tiene una estructura de empresa familiar, por lo que las hace diferentes a un negocio “tradicional”.
- La falta de formalidad en la constitución de las empresas es alta.
- De acuerdo a diferentes estudios, cuando una MiPyMEs requiere de un crédito, el 53% analiza las diferentes opciones y busca escoger la mejor.
- Las necesidades de las MiPyMEs para solicitar un crédito son mantener y crecer su negocio, buscando un financiamiento oportuno y de bajo costo.

- Los créditos que obtienen las MiPyMEs, se destinan en un 48% para capital de trabajo, un 24% para compra de activos fijos y el resto para consolidar pasivos y oportunidades de mercado.

Así también podemos mencionar los riesgos que encuentran las instituciones financieras en este sector para poder otorgar un crédito:

- La falta de organización, que impide contar con un plan de negocios sólido.
- La falta de información veraz, transparente y consistente.
- La falta de formalidad en la constitución de las empresas, debido principalmente a la necesidad de un marco regulatorio sencillo y fácil de aplicar para este sector.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.  
México.

# CAPÍTULO

## 2

---

MARCO TEÓRICO

## **CAPÍTULO 2**

### **MARCO TEÓRICO**

En el siguiente capítulo, se desarrollará el marco teórico, se analiza los diversos conceptos y enfoques más importantes que servirán como fundamento para el presente trabajo de investigación.

Mediante esta investigación teórica se aportará con mayor precisión los elementos integrados del perfil y la cultura de los empresarios, ayudará a construir y crear nuevas formas de realizar los procesos estratégicos de toma de decisiones vinculado con riesgos, cambios, tiempo y visión, que tienen relación con la permanencia y crecimiento en las MIPyMEs.

#### **2.1 CONCEPTOS**

##### **2.1.1 FINANCIAMIENTO Y LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Las finanzas tratan de la formación del capital, el crédito, el ahorro, el uso del dinero. El término financiamiento es un concepto que envuelve, en esencia, lo relacionado con el comercio del dinero y su manejo de los negocios. (Mendoza, 2012)

Las instituciones financieras, identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias. Por lo mismo son los canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

### **2.1.2 MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

El concepto de micro, pequeña y mediana empresa varía de acuerdo a diversos criterios, pero considerando que la empresa es el principal factor dinámico de la economía de una nación e influye a su vez de manera directa en la vida privada de sus habitantes; se ha considerado en esta investigación analizar el concepto de pequeña y mediana a partir de su tamaño, es decir del número de empleados que la constituyen.

Según ciertos criterios, existen una serie de características comunes en este tipo de empresas: poca o ninguna especialización en la administración, poco conocimiento de parte del dueño a posibles fuentes de financiamientos, total dependencia de la comunidad y su entorno. (Rodríguez, 2003)

Las micro, pequeñas y medianas empresas son sociedades que llevan a cabo acciones concretas, ordenadas y reguladas por las leyes de su entidad, que de acuerdo a su estructura, buscan cubrir ciertas necesidades propias y que son imprescindibles de financiamiento para lograr sus objetivos materiales y cuantitativos.

Se considera microempresa a la que tiene hasta 10 trabajadores. Esto es así, independientemente de que el negocio se dedique a la industria, al comercio o los servicios. (Nacional Financiera, 2008)

## **2.2 GESTIÓN FINANCIERA**

Lo financiero es prácticamente el soporte de las organizaciones, para lograr cumplir con los objetivos que lleven al éxito una empresa, es necesario garantizar la estabilidad financiera; la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influyó en las situaciones generales de estas organizaciones.

### **2.2.1. CONCEPTO DE GESTIÓN FINANCIERA**

La gestión financiera es aplicada en toda organización para tener niveles aceptables y satisfactorios en el manejo de sus recursos económicos; es por ello tan importante hacer mención de los diferentes conceptos y aplicaciones de ésta.

“La gestión se define como la ejecución y el monitoreo de los mecanismos, las acciones y las medidas necesarios para la consecución de los objetivos de la institución. La gestión, por consiguiente, implica un fuerte compromiso de sus representantes con la institución y también con los valores y principios de eficacia y eficiencia de las acciones ejecutadas”. (Ruiz, 2000)

Para Guzmán, (1992); lo concibe como “el proceso de formular, ejecutar y evaluar actividades que harán posible alcanzar los objetivos de la organización”

Podemos decir que la gestión financiera en un sentido amplio constituye todos los recursos financieros, tanto los provenientes de cobros y pagos, como los necesarios en el proceso de inversión-financiación.

Farfán Pérez, (2010), nos señala que hacia finales de los 80 y hasta la actualidad se han producido grandes cambios en el concepto de la gestión financiera:

- a) Aumento de liquidez del sistema financiero, complementado con la existencia de una competencia bancaria, donde se empieza a valorar la calidad de los servicios que prestan las Entidades Financieras.
- b) Aparición de los índices de referencia del mercado interbancario, para establecer los costes de la financiación.
- c) Proliferación de instrumentos financieros.

d) Concepto de gestión financiera eficiente. Entre ellos destaca la gestión de la posición de tesorería en fecha-valor y el concepto de tesorería como centro de beneficio.

e) Incorporación de la gestión de riesgos financieros (tipo de cambio y tipo de interés), como una función más de la gestión financiera.

f) Tendencia a la desintermediación (menos agentes en el proceso inversión-financiación), prueba de ello es la emisión de valores por parte de las Entidades Locales en el ámbito de la Unión Europea. Este proceso unido a la globalización y a la desregulación de los Mercados Financieros está produciendo un aumento de las fuentes de financiación y una reducción del coste de dichas fuentes.

Desde este marco conceptual se entiende que la conducción de toda institución supone aplicar técnicas de gestión para el desarrollo de sus acciones y el alcance de sus objetivos.

#### **2.2.1.1 TIPOS DE GESTIÓN**

El término gestión, por lo tanto implica un conjunto de trámites, que se llevan a cabo para resolver un asunto.

La teoría marca distintos tipos de gestión:

- La gestión social, que consiste en la construcción de diversos espacios para la interacción social.

- La gestión financiera, que es la disciplina que se encarga de organizar y de administrar los recursos de manera tal que se pueda concretar todo trabajo requerido por un proyecto dentro del tiempo y del presupuesto requerido.
- La gestión del conocimiento (proviene del inglés Knowledge management); se trata de un concepto aplicado a las organizaciones, que se refiere a la transferencia del conocimiento y la experiencia entre sus miembros.
- Y por último, cabe mencionar la gestión ambiental, que es el conjunto de diligencias dedicadas al manejo del sistema ambiental en base al desarrollo sostenible.

Mediante este estudio, nos enfocaremos a la gestión financiera que debe tener toda empresa para su desarrollo en la entidad.

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. (Nunes, 2012)

Es decir, la función financiera integra:

- La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa);

- La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa);
- La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad);
- El análisis financiero (incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa);
- El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

### **2.3 FINANCIAMIENTO**

El financiamiento a las MiPyMEs es uno de los problemas prioritarios por enfrentar, sobre todo en momentos en que todo parece indicar que los recursos financieros podrían ser todavía escasos y a un mayor costo.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas.

Como se ha visto anteriormente, las MiPyMEs, necesitan de capital en efectivo para hacer frente a los distintos gastos de inversión y de operaciones. Es importante asesorarlas para que sepan escoger la mejor fuente de financiación.

Generalmente, dentro de las MiPyMEs existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante.

Por lo tanto, las empresas necesitan fondos de fuentes externas, las cuales se obtienen de tres formas, según el autor Lawrence J. Gitman: 2000

“Una es a través de una institución financiera que capta ahorros y los transfiere a aquéllos que requieren fondos; otra es a través de mercados financieros, es decir, foros organizados donde los proveedores y los solicitantes de fondos realizan transacciones. Una tercera forma es a través de la colocación privada”

En este estudio, nos enfocaremos a las instituciones financieras; las cuales las definen como: “un intermediario que canaliza los ahorros de individuos, empresas y gobiernos hacia préstamos o inversiones” (Gitman, 2000 p. 25)

En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Existen en el reglamento de la ley de instituciones del sistema financiero de cada uno de los países. Están sometidas a la supervisión y al control de la superintendencia de bancos, que encada país tiene un nombre distinto.

Estas instituciones se clasifican como:

-Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

-Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

-Entidades financieras: este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. Estas entidades se rigen por las políticas de cooperación técnica y económica internacional y han logrado indudables niveles de calificación y experiencia que las

habilitan en la prestación del crédito. Sin embargo, la mayoría no son funcionales en el marco de condiciones reales de mercado, Es decir si tuvieran que cobrar el crédito a la tasa de interés que les permita pagar sus gastos para obtener una utilidad.

### 2.3.1 PRINCIPALES INSTITUCIONES FINANCIERAS

De acuerdo con una encuesta del Banco de México (2009), las Pymes tienen como fuente principal de financiamiento a los proveedores (de 64.4 a 59.9 %), bancos comerciales (de 14.9 a 19 %) y bancos de desarrollo (de 3.3 a 7%).

**Tabla 1 Fuente principal de financiamientos para MiPyMEs**

	Proveedores		Banca Comercial		Banca de Desarrollo	
	2000	2009	2000	2009	2000	2009
<b>Total</b>	4.8	5.6	2.4	2.1	1.7	1.7
<b>Medianas</b>	4.8	5.5	2.6	2.3	0.9	1.8
<b>Pequeñas</b>	5.8	6.3	1.7	1.7	2.8	1.6

Nota: Banco de México, 2009

Ante la ausencia del crédito bancario, los espacios se han tenido que ocupar, en parte, por intermediarios no bancarios y por el Gobierno.

Las actividades de financiamiento podrían representar un alivio para la pobreza y una salida para los microempresarios que buscan nuevas

oportunidades de desarrollo. La noción de las finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos, entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones financieras se han dedicado al microcrédito. Aunque el créditos por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que la población de bajos recursos adquiera su activo inicial utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable (Benítez y Delgado, 2008)

### **2.3.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

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

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

- a) El crédito de proveedores que viene determinado por los plazos concedidos para realizar los pagos por parte de los proveedores, permitiendo a la empresa deudora disponer del importe de la venta durante un período de tiempo adicional.

b) Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales. Es un instrumento financiero a través del cual una Empresa Comercial concede a sus clientes una línea de crédito revolvente con un límite definido. Tiene una limitación fundamental al compararse con una bancaria: el crédito solamente puede usarse en la tienda departamental de la Empresa que lo concedió.

c) La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos. Representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podrían significar un gasto innecesario

d) Créditos bancarios. La principal función de un banco debería ser el otorgamiento de créditos. Las instituciones cuentan con varias posibilidades, aunque todas ellas tienen un formato rígido y criterios muy difíciles de cumplir.

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

\*Arrendamiento. Son empresas dedicadas al arrendamiento de bienes cuyo propósito es conceder el uso o goce temporal de los mismos, contribuyendo a su financiamiento y apoyando de esta forma el crecimiento de la empresa.

\*Entidades de ahorro y préstamo. Estas entidades se componen de socios que aportan cuotas, las cuales sirven para otorgar préstamos a los mismos socios de la organización.

\*Uniones de crédito. Son organismos que pueden obtener recursos de los socios o de préstamos de organismos públicos y privados. Su objetivo es otorgar créditos a sus socios y fungir como aval en algunos casos.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.  
México.

# CAPÍTULO

## 3

---

### GENERALIDADES DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

## CAPÍTULO 3

### GENERALIDADES DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

#### 3.1. MICROEMPRESAS

De acuerdo a la clasificación que se rige en México, son consideradas como microempresa todas aquellas empresas industriales, comerciales o de servicios que emplean entre 1 y 10 empleados.

Rodríguez (2003) señala que toda organización empresarial denominada microempresa debe reunir las siguientes características:

- a) Con propietarios y administración independientes. Con excepción de las familiares.
- b) Que no domina el sector de la actividad en se opera.
- c) Con una estructura organizacional muy sencilla.
- d) Que no ocupa más de quince empleados.
- e) Que sus ventas anuales no sobrepasen los 30 millones de pesos.

##### 3.1.1. ORIGEN DE LA MICROEMPRESA

Algunos autores consideran que el surgimiento de las microempresas mucho más que definirlo como un origen del resultado de una gran crisis económica y también política que se ha vivido en el mundo en las últimas fechas.

Se podría considerar que las microempresas tienen sus inicios como pequeños

talleres artesanales y en algunos casos maquiladoras familiares y medianas empresas. En la década de los noventa las políticas económicas fueron todo menos acertadas y no produjeron el esperado desarrollo, en todo este escenario sólo resultaron favorecidas las mediana y gran empresa, y por la otra parte se generó una grave situación de desempleo.

Esta difícil situación económica por la que atravesaron muchos países y más específicamente México, puso a prueba el ingenio y talento de muchos mexicanos quienes en medio de la crisis encontraron una solución a su situación económica, evitando con esto que dicha situación desembocará en una crisis social provocada por el desempleo; es en este momento que surgen entonces miles de microempresas y pequeños negocios familiares con promedios de diez trabajadores que mantuvieron la economía a flote.

### **3.1.2. PROBLEMAS DE LA MICROEMPRESA**

Según algunas estadísticas, en México, las microempresas representan 95.5% del total de empresas. A continuación se enlistan algunas de las problemáticas a que se enfrentan las microempresas. Kauffman S. (2001):

1. Falta de organización y dirección que limitan su capacidad de negociación
2. Falta de tecnología para enfrentar los nuevos retos
3. Carecen de una cultura de calidad
4. Rotación del personal

5. Constante aumento en los precios de materias primas
6. Mala calidad de los materiales
7. Poco o ningún acceso a apoyos gubernamentales
8. Incapacidad crediticia por falta de garantías.

Es por eso la importancia del estudio de las problemáticas que pueden debilitar el crecimiento de estas microempresas. Un gran paso hacia el éxito de las pequeñas empresas es conocer, analizar y comprender las causas y los motivos que impiden su desarrollo económico.

### **3.2. MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

El término de empresa, ha tenido múltiples connotaciones en el transcurso del tiempo, esto se debe principalmente, a que las definiciones de este concepto, son definidos siguiendo ciertos intereses y objetivos que persiguen quiénes las desarrollan y según el medio en que se quieren aplicar.

Cada país tiene legislaciones y políticas para clasificar a las empresas. Dependiendo del método utilizado, ésta puede ser medida por el número de empleados, monto de las ventas o activos, así como por una combinación de factores. Como resultado, una MiPyME mexicana no tiene necesariamente el mismo tamaño que una MiPyME de otro país; es por ello, que a continuación se presenta en la tabla 2.

Tabla 2 Clasificación de las MiPyMEs en México

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	*Tope máximo combinado
<b>Micro Pequeña</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
<b>Mediana</b>	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Nota: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009.

\*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Sin embargo todas coinciden en definir a una empresa como una entidad socio-económica, donde se combinan diferentes factores importantes en el proceso de producción, siguiendo un orden y un fin.

Etimológicamente la palabra empresa proviene del latín *in-prehensa*, que significa acción de emprender, y cosa que se emprende o se toma.

El concepto de pequeña y mediana empresa varía de acuerdo a diversos criterios, pero considerando que la empresa es el principal factor dinámico de la economía de una nación e influye a su vez de manera directa en la vida privada de sus habitantes; se ha considerado en esta investigación analizar el concepto de

pequeña y mediana a partir de su tamaño, es decir del número de empleados que la constituyen.

Según ciertos criterios, existen una serie de características comunes en este tipo de empresas: (Rodríguez, 2003)

Ñ Poca o ninguna especialización en la administración: Se considera esta característica, derivada directamente de la naturaleza de dichas empresas cuya constitución obedece a motivos económicos y de subsistencia del dueño o dueños, en los que son estos los que de manera empírica llevan la dirección de la empresa, y en muchos de estos casos no tienen ninguna capacitación para desempeñar estos cargos.

Ñ Poco conocimiento de parte del dueño o dueños a posibles fuentes financiamientos: Este es un problema generalizado en este tipo de empresas, ya sea por falta de información o por no tener acceso a la misma la mayoría de los dueños de estas empresas desconocen la existencia de fuentes de financiamiento y la manera de acceder a estas.

Ñ Total dependencia de la comunidad y su entorno: La pequeña empresa depende en su mayor parte de la situación económica de la comunidad en donde se localiza su economía es reflejo de su entorno y necesita de esta obtener bienes de producción, mano de obra y clientes, porque son pocas

aquellas que han rebasado el límite local o regional y muchas menos las que se dedican a la exportación.

Las MiPyMEs son sociedades que llevan a cabo acciones concretas, ordenadas y reguladas por las leyes de su entidad, que de acuerdo a su estructura, buscan cubrir ciertas necesidades propias y que son imprescindibles de financiamiento para lograr sus objetivos materiales y cuantitativos.

### **3.2.1. EVOLUCIÓN DE LAS MiPyMEs**

Estas empresas, independientemente de cuál sea su actividad principal, en cualquier país de mundo presentan algunas características de índole histórica, más aún, desde tiempos remotos en el origen y evolución de las economías en las sociedades, hace aproximadamente 10,000 años. Desde entonces, el mundo ha observado, con algunas variantes, los grandes contrastes que aún se observan en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios, los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia, y una gran parte de la población que se dedicaban a prestar servicios de distinta naturaleza.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados como los que están en un proceso de desarrollo, se encuentran en una gran similitud histórica en la composición de sus estructuras económicas y productivas.

Sin embargo, como establece Kauffman, S. (2001) que el funcionamiento de las Pymes siempre han tenido un papel importante en el desarrollo económico de los países del mundo, sobre todo, en el nivel local donde se ubican, o en las micro o macro regiones en donde interactúan, abriéndose espacios en las economías locales o regionales. Espacios que al principio no resultan de interés para las grandes empresas, lo que a la larga va demérito de los pequeños y medianos empresarios, por lo general impreparados para enfrentas los retos de la competencia.

En su evolución, las MiPyMEs han tenido tres etapas definidas, las cuales permanecen ligadas estrechamente al desarrollo de la economía regional y mundial, siendo estas un reflejo fiel de la situación económica de un país en un momento determinado, (Riggiero, 2007)

Primera etapa: Se identifica durante los años 50's y 60's cuando las MiPyMEs en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mexicana y mundial durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a se hace referencia, el modelo exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un proceso de aprendizaje con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación e información.

Segunda etapa: Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándolas de los niveles internacionales y, provocando que las mismas, durante los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia, lo que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década de los 80's. Esta sería entonces, la segunda etapa de la evolución de las MiPyMEs.

Tercera etapa: Por el contrario, después de la etapa de "aprendizaje" que se dio bajo ciertos contextos y posterior deterioro del modelo adquirido durante los años 80', los cambios que vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las MiPyMEs, con algunos obstáculos que aún debe superarse.

Los hechos históricos que caracterizan a las empresas mexicanas de hoy, dieron como consecuencia:

- Ñ Políticas de sustitución de importaciones, principalmente de aquellos productos que no requerían de grandes inversiones ni de complicada tecnología.
- Ñ Manufactura de productos pensando en satisfacer exclusivamente al mercado interno, olvidándose por completo competir en los mercados internacionales.

- Ñ Proteccionismo industrial basado en altos aranceles que inhibió el ingreso de la competencia y no fomento el desarrollo de la calidad, la competitividad y la productividad.
- Ñ Dependencia de productos intermedios y de bienes de capital importados, debido a la inversión insuficiente en desarrollo tecnológico y educación.
- Ñ Limitado crecimiento industrial, debido a la falta de bienes de capital e insumos industriales, que son importados y requieren de grandes cantidades de divisas extranjeras, las cuales no se tienen, y al ser necesarias se ha tenido que recurrir al endeudamiento, pagando altos intereses.
- Ñ Aumento del tipo de cambio y contención salarial, con la idea de mantener la competitividad relativa, basada en la mano de obra barata.
- Ñ Firma de acuerdos comerciales con países cuyas industrias cuentan con mayor desarrollo tecnológico y mejor capacitación, lo que conlleva a una competencia desigual.

Las MiPyMEs en México enfrentan serios problemas en la estructura de su organización y los estragos financieros que conllevan a la falta de productividad y competitividad.

### 3.2.1.1. IMPORTANCIAS DE LAS MiPyMEs

Las MiPyMEs constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social de México y el mundo ya que para el caso de México contribuyen con 40% de la inversión y el PIB nacional y general 64% de los empleos (Morales, 2006).

La experiencia de otros países y la de México identifican un amplio potencial para la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyMEs) en su contribución para resolver problemas relacionados con el crecimiento económico, la creación de empleos y en el mejoramiento de la distribución del ingreso, siempre y cuando se cuente con los apoyos adecuados.

La importancia de las MiPyMEs en la economía se basa principalmente en que aseguran el mercado laboral, favorecen y reducen las relaciones sociales a términos más personales entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales, ya que, sus orígenes son unidades familiares; así como también, presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividades, las MiPyMEs poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo,

sobre todo profesionales y demás personal calificado. Las MiPyMEs constituyen una parte sustancial de la economía.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas tienen una importancia considerable en las economías de la mayoría de los países del mundo y en particular de la economía Mexicana. De acuerdo con Clavijo y Castellanos (2005) las MiPyMEs representan el primer empleador nacional y generan más del 80% de los empleos del país.

Además, como lo explicitan los datos del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2006) de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) representan más del 99% de las empresas de México y las PYMES (la cuales representan una parte de las MiPyMES) alrededor del 7,5% de ellas. Están en proporción más presente en el sector industrial (28,6% de las empresas son PYMES), y después en el de los servicios (19,3% de las empresas son PYMES), como lo ilustra la tabla 3.

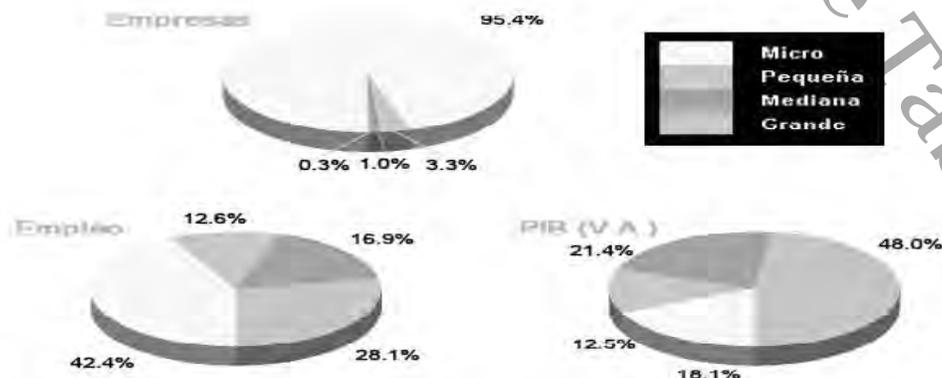
**Tabla 3 Participación de las MiPyMES por sector**

Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
<b>Industrial</b>					
Agropecuario	843	298	77	6	1224
Minería	130	31	35	36	232
Industria Manufacturera	24 231	6 930	3 636	1 828	36 625
Construcción	8 351	2 778	464	71	11 684
<b>Total Industrial</b>	<b>33 555</b>	<b>10 037</b>	<b>4 212</b>	<b>1 941</b>	<b>49 745</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>67,4%</b>	<b>20,2%</b>	<b>8,5%</b>	<b>4%</b>	<b>100%</b>
<b>Comercial</b>					
Comercial	366 750	10 636	3 547	1 521	382 454
<b>Total Comercial</b>	<b>366 750</b>	<b>10 636</b>	<b>3 547</b>	<b>1 521</b>	<b>382 454</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>96,9%</b>	<b>2,8%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,4%</b>	<b>100%</b>
<b>Servicios</b>					
Comunicaciones	4 485	512	109	213	5 319
Servicios	108 384	10 253	1 328	1 226	121 188
<b>Total Servicios</b>	<b>112 866</b>	<b>10 765</b>	<b>1 437</b>	<b>1 439</b>	<b>126 507</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>79,8%</b>	<b>7,7%</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,2%</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>513 171</b>	<b>31 438</b>	<b>9 196</b>	<b>4 901</b>	<b>558 706</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>91,8%</b>	<b>5,6%</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,9%</b>	<b>100%</b>

Nota: Secretaría de Economía

Como podemos apreciar en la figura 1, se da un panorama más general de la importancia de las MiPyMES, tanto al nivel del empleo como del número de empresas y del valor económico que generan (PIB).

**Figura 1 MiPyMES: Número, empleo y PIB**



Nota: Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, Secretaría de Economía

Las MiPyMEs como en toda economía juegan un rol importante para el desarrollo de cada país, en México no es la excepción, según datos de la propia Secretaría de Economía. Sin embargo al ser un sector de la economía muy disperso y diversificado, aun sigue existiendo mucha volatilidad en la creación y crecimientos de estas empresas, pues según los datos de la misma Secretaría de Economía, las posibilidades de éxito en el mercado local de estas empresas es en promedio de entre el 25 y 30 por ciento muy por debajo de la media mundial que se sostiene alrededor del 40 por ciento. Por tal motivo es de suma importancia el encontrar mecanismos para su desarrollo.

Las MiPyMEs merecen una atención especial y apoyos de parte del gobierno mexicano y de los organismos internacionales para que puedan impulsar la competitividad de México y sostener el desarrollo del país.

### **3.2.1.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES**

De acuerdo con la literatura, las MIPyMES mexicanas, corresponden a una categoría de empresas que tienen características comunes.

De la Garza (2003) explica algunos rasgos comunes para poder tener una idea más clara de que es una micro, pequeña y mediana empresa mexicana y de qué manera se diferencia de una grande empresa:

1. La mayoría de los empresarios de MIPyMES tienen estudios básicos (9 años).
2. La gran mayoría de este tipo de empresarios son hombres.
3. Aproximadamente el 50% tiene rentado su lugar de trabajo.
4. Más del 50% no efectúan ningún tipo de propaganda para promover sus productos.
5. Mientras más grande es la empresa existe mayor conciencia para renovar sus productos o procesos.
6. La mayoría de los empresarios de micro y pequeñas empresas destinan sus ganancias a comprar materia prima, mientras que los empresarios de medianas empresas lo destinan a la maquinaria.
7. La mayoría de estas empresas son administradas por sus propios dueños.
8. Los principales problemas con el personal son ausentismo y rotación.
9. La mayoría de los administradores de este tipo de empresa quiere recibir capacitación.
10. La mayoría de estas empresas tiene obstáculos para la obtención de créditos.
11. La mayoría de las medianas y pequeñas empresas cuentan con mecanismos o procedimientos para controlar la calidad que ofrecen.
12. La mayoría de este tipo de empresas hace participar al personal en las metas de calidad.

Otra característica interesante de las MiPyMEs es representada por la importancia del juicio personal, en particular del empresario quien generalmente

efectúa las funciones de gestión, administración y control, esta persona es quien toma todas las decisiones tanto estratégicas como operativas para la empresa.

Soto y Dolan (2003) concuerdan en el hecho de que las MiPyMEs mexicanas, por sus características, tienen problemas para adaptarse a la nueva economía, caracterizada por una gran incertidumbre y una competitividad alta debido a la globalización de los mercados.

De acuerdo con estos mismos autores, el problema más importante de las MiPyMEs, es la falta de competitividad, esto se puede constatar por la desaparición de miles de micro, pequeñas y medianas empresas cada año.

Hay varios autores que se interesaron en conocer con más detalle estas debilidades, para proponer soluciones que permitieran a las MiPyMEs mejorarse, y ser más competitivas.

Dorsey (2002), en su publicación comenta que las MiPyMEs presentan varias debilidades inherentes a sus características de funcionamiento. Según el de una manera general se destacan:

- Un capital limitado e insuficiente para romper los cuellos de botella generados por el crecimiento de la empresa.
- La inexperiencia en el manejo profesional de la empresa.

- La falta de tiempo del empresario debido a condiciones naturales inherentes al manejo de las MiPyMEs, lo que se traduce en pocas actividades de planeación o capacitación de su parte.
- Los problemas que encuentran las MiPyMEs hoy en día son debidos a problemas de financiamiento de tecnología, a falta de capacitación de los miembros de la organización, y la poca visibilidad que tienen sus administradores.

Otras características que pueden representar fuentes de debilidades para las MiPyMEs:

1. Al tener una estructura organizacional muy centralizada, dependiendo mucho del empresario y en muchos casos de su intuición más que de información formal, las decisiones estratégicas en varios casos no son adecuadas a las situaciones a las cuales se enfrentan las MiPyMEs.
2. Tienden a tener una visión a muy corto plazo limitando la atención dirigida hacia cuestiones estrictamente tácticas que requerirían cierto grado de anticipación.
3. La menor complejidad de las operaciones de la pequeña empresa restringe el número de alternativas disponibles. Esto limita, a su vez, el grado de acceso a la información para estimular el desarrollo de determinadas áreas de la firma.

4. La capacidad gerencial del empresario, generalmente orientada a aspectos técnicos de la producción, constituye uno de los principales hechos estilizados en las pymes, aun cuando el propietario gestione y controle gran parte de las actividades de la firma.
5. La ausencia de personal altamente calificado, puede afectar la capacidad para instrumentar algunas fases del proceso de desarrollo.

### **3.3. DESARROLLO DE LAS MiPyMEs EN TABASCO**

En la última década se puede observar un reconocimiento creciente al papel que desempeñan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la creación de empleos y en la promoción del crecimiento y del desarrollo.

En términos generales podemos decir que en el estado de Tabasco existen un total de 78,395 unidades económicas, de las cuales 44,245 son del sector privado y paraestatal y 20,942 de ellas dedicadas al comercio, las cuales brindan empleo a casi el 34% de las 211,734 personas que constituyen la población económicamente activa del estado (INEGI, 2009).

Este sector económico es base de la economía, por ello que se han planteado objetivos y acciones que permitan fortalecer y consolidar a las MiPyMEs, debido a las dificultades para tener acceso al financiamiento en montos

y costos competitivos, 40 que contribuyan a mejorar su operación y rentabilidad. Es por eso que el Gobierno para apoyar a las MiPyMEs, ha implementado esquemas que permitan incrementar los apoyos a empresas y emprendedores vinculando esfuerzos federales y estatales, esto a través del Fondo MiPyMEs.

El Fondo de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.

La población objetivo del Fondo son: Emprendedores; Microempresas; Pequeñas y Medianas empresas, y Talleres Familiares inscritos en el Registro de los Talleres Familiares de la Secretaría de Economía.

Los apoyos se otorgan a la población objetivo a través de Organismos Intermedios, los que serán encargados de canalizar los recursos a las mismas y están constituidos por aportaciones tripartitas, ya que los recursos federales deben ser complementados con las aportaciones de los sectores público estatal, social, privado y/o del conocimiento, conforme a los montos y porcentajes contenidos en las reglas de operación y el manual de procedimientos.

Los apoyos del Fondo PYME se orientarán a las siguientes categorías, subcategorías y conceptos:

1. Formación de emprendedores y creación de empresas.
2. Innovación tecnológica.
3. Gestión empresarial.
4. Fortalecimiento empresarial.
5. Proyectos productivos.
6. Acceso al financiamiento.
7. Realización de eventos pyme y otras actividades e instrumentos de promoción.

# CAPÍTULO

## 4

---

METODOLOGÍA  
DE LA  
INVESTIGACIÓN

## CAPÍTULO 4

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Mediante este capítulo se describe en forma sucinta el proceso que se siguió para desarrollo de la investigación, mostrando cada uno de los pasos que intervienen en dicho proceso.

Aquí se encontrará un desglose de cada etapa de una investigación, así como también algunas conceptualizaciones básicas de cada término utilizado en ellas.

#### 4.1. Tipo de la investigación

La investigación cualitativa es “aquella que produce datos descriptivos: las propias palabras de las personas, habladas o escritas, y la conducta observable”. Taylor y Bogdan, pag. 20.

La investigación cualitativa podría entenderse como “una categoría de diseños de investigación que extraen descripciones a partir de observaciones que adoptan la forma de entrevista, narraciones, notas de campo, grabaciones, películas y artefactos”. (LeCompte, 1993)

Los investigadores cualitativos estudian la realidad en su contexto natural, tal como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar, los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas. (Rodríguez, 1996)

La metodología cualitativa, como lo indica su propia denominación tiene como objetivo la descripción y la comprensión, centrando la indagación en los hechos. Se apoya en la convicción de que las tradiciones, roles, valores y normas del ambiente en que se vive se van internalizando poco a poco y generan regularidades que pueden explicar el fenómeno a estudiar; tal es el caso de la empresa: "Agua Purificada San Cristóbal".

#### **4.2. Enfoque de Investigación**

Todos estaremos de acuerdo en que la naturaleza de las cuestiones de investigación guía y orienta el proceso de indagación y por lo tanto, la elección de unos métodos u otros. Destacamos de esta forma el carácter instrumental del método. Basándonos en Morse (1994), se presenta el método que se utilizara en la investigación.

#### **4.2.1. Fenomenología**

La investigación fenomenológica es la descripción de los significados vividos, existenciales. La fenomenología procura explicar los significados en los que estamos inmersos en nuestra vida cotidiana, y no las relaciones estadísticas a partir de una serie de variables, el predominio de tales o cuales opiniones sociales, o la frecuencia de algunos comportamientos. (Rodríguez, 1996: 40)

Mediante nuestra investigación fenomenológica, se busca conocer los significados de la experiencia de las MiPyMEs en cuestión de las instituciones financieras tanto pública como privadas, en el caso específico con la empresa: “Agua Purificada San Cristóbal”; desde su punto de vista.

El objetivo es la captación y reconstrucción de significado, de una forma no estructurada sino flexible, con un procedimiento más inductivo que deductivo.

#### **4.3. Recolección de datos**

Existen dos técnicas de recolección de datos que destacan sobre todas las demás en los estudios cualitativos, las cuales utilizaremos para la investigación:

- La observación, nos permitirá obtener información sobre un fenómeno o acontecimiento tal y como este se produce.

- La entrevista, es una técnica en la que una persona (entrevistador), solicita información de otra o de un grupo, para obtener datos sobre un problema determinado. (Rodríguez, 1996).

La técnica de recolección de la información, será directa y estructurada, se emplearán cuestionarios, se realizarán entrevistas y se consultarán las diversas estrategias financieras que la empresa tiene, así como también las ventajas y desventajas de cada.

La entrevista se aplicará al dueño o gerente; la entrevista serán profundas y estructuradas a fin de obtener toda la información referente a los planes financieros, que la empresa puede llegar a tener.

#### **4.4. Dimensiones**

La selección de las dimensiones es fundamental a la hora de configurar el análisis empírico y nos permitirá afrontar adecuadamente el estudio del comportamiento de la empresa.

Las dimensiones a investigar son las siguientes:

- Empresa
- Producto
- Gestión Financiera

Las dimensiones no quedan definidas operativamente, ni suelen ser susceptibles de medición.

Mediantes estas dimensiones tratamos de conocer los hechos, procesos y estructuras en su totalidad y no a través de la medición de algunos elementos.

**Tabla 4 Dimensión: Empresa**

DIMENSIONES	DEFINICION CONCENTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ITEM
<b>EMPRESA</b>	Ricardo Romero, 2006 define empresa como: "El organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela"	Las distintas actividades que realiza el microempresario para cumplir con el objeto para la cual fue creada.	Fecha de registro, Tipo de empresa, Organización empresarial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ¿Cuándo entró en función la empresa?</li> <li>2. ¿Qué tipo de empresa es?</li> <li>3. ¿La empresa está dada de alta ante hacienda?</li> <li>4. ¿Bajo qué régimen legal está registrada?</li> <li>5. ¿Quién es la máxima autoridad?</li> <li>6. ¿Cuál es el total del personal en la empresa?</li> <li>7. ¿Quién elige al personal?</li> <li>8. ¿La empresa cuenta con misión, visión y objetivos? Mencionarlos.</li> <li>9. ¿Qué estrategias ha implementado para lograr los objetivos planteados?</li> <li>10. ¿Cuentan con un organigrama?</li> <li>11. Si cuenta con un organigrama, ¿Cómo está estructurado?</li> <li>12. ¿La contabilidad de la empresa es interna o externa?</li> <li>13. Si es interna, ¿Cuáles son las funciones principales de esta área?</li> <li>14. ¿Cómo llevan a cabo su contabilidad o registro?</li> </ol>

Nota: Elaboración propia

**Tabla 5 Dimensión: Producto y Gestión Financiera**

DIMENSIONES	DEFINICION CONCENTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ITEM
<b>PRODUCTO</b>	<p>Patricio Bonta y Mario Farber, 2005, nos brindan la siguiente definición: "El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización".</p>	<p>Se refiere a sus características organolépticas, que se determinan en el proceso de producción; así también, los criterios subjetivos, tales como imágenes, ideas, etc.</p>	<p>Tipo de producto, Proceso de producción, Tipo de clientes y puntos de ventas.</p>	<p>15. ¿Qué tipo de producto se comercializa?            16. ¿Tienen alguna línea o variedad de productos? Mencionalas.            17. ¿Aplican algún tipo de tecnología, cual es?            18. ¿Cuál es el volumen de producción?            19. ¿Cuál es el volumen de ventas?            20. ¿Quien se encarga de decidir que cuanto producir?            21. ¿Qué tipo de clientes compran sus productos?            22. ¿La empresa conoce sus principales competidores?            23. ¿Cuáles son sus puntos de ventas?</p>
<b>GESTIÓN FINANCIERA</b>	<p>La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones relativas al tamaño y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de los dividendos.</p>	<p>Basadas en políticas relacionadas con la inversión, la financiación y una política de dividendos consecuente. dirigida hacia la utilización eficiente de un importante recurso económico: el capital</p>	<p>Tipo de financiamientos o créditos obtenidos, inversiones.</p>	<p>24. ¿Ha utilizado algún tipo de financiamiento?            25. ¿Qué tipo de financiamiento público o privado?            26. ¿Cómo obtuvo el financiamiento?            27. ¿Qué tipo de crédito obtuvo? ¿Por qué adquirió ese tipo de crédito?            28. ¿Cuándo usted selecciona una fuente de financiamiento lo ha analizado en función de costos y rendimientos?            29. ¿Los presupuestos de operación son preparados? ¿Cada cuanto?            30. ¿Los estados financieros se mantienen actualizados a fin de determinar las necesidades de capital y solicitar los créditos que fuesen necesarios?            31. ¿Cuentan con un sistema de costo de fabricación, comercialización del producto?            32. ¿Con cuanto capital inicio su empresa?            33. ¿Cómo financiaron su capital inicial?</p>

Nota: Elaboración propia

#### 4.5. INFORME Y VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Se pretende, sobre todo, generar interpretaciones conceptuales de hechos que ya están a mano, no proyectar resultados de posibles manipulaciones de estos datos. El trabajo cualitativo consiste en inscribir (descripción densa) y especificar (diagnóstico de la situación), es decir, establecer el significado que determinados actos sociales tienen para sus actores. (Ruiz, 1996)

La validez de la investigación es a través de la proximidad a la realidad empírica que brinda la metodología utilizada.

El instrumento de medida es el sujeto a estudiar, que como ya hemos mencionado es el dueño o gerente de la microempresa.

De esta forma se ha pretendido que el cuestionario final sea preciso y cubra las necesidades de información. La técnica de captación de información fue una entrevista en profundidad al gerente de la empresa. En el anexo 1 se podrá observar el contenido de la entrevista utilizada para la captación de información.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

# CAPÍTULO

## 5

---

PRESENTACIÓN Y  
ANÁLISIS DE  
RESULTADOS

## CAPÍTULO 5

### PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

El resultado expuesto a continuación se efectuó a partir de la revisión de trabajos empíricos, así como del conocimiento previo de la realidad de la empresa, tratando de incorporar las variables para alcanzar los objetivos planteados.

#### 5.1. RESULTADOS

El cuestionario aplicado durante la entrevista consta de 32 preguntas, estructuradas en 3 bloques tal y como se observa en la tabla 6.

**Tabla 6 Estructura de cuestionario**

BLOQUE	TEMA	No. DE PREGUNTA
1	EMPRESA	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14
2	PRODUCTO	15,16,17,18,19,20,21,22,23
3	GESTIÓN FINANCIERA	24,25,26,27,28,29,30,31,32,33

Nota: Elaboración propia

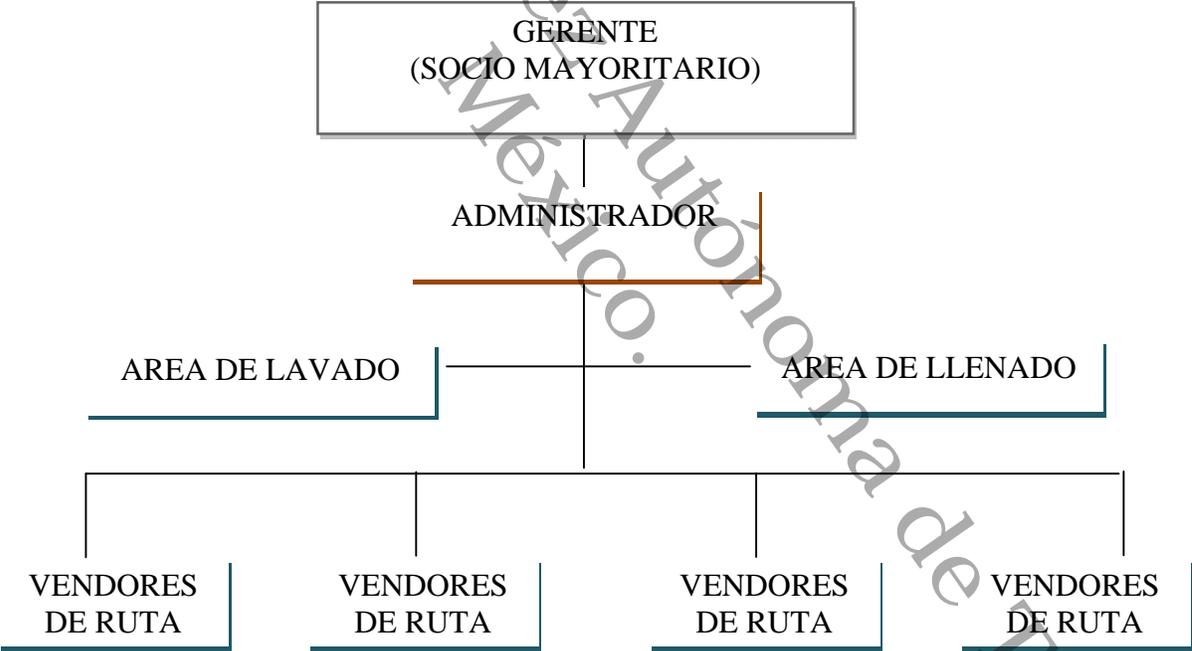
##### 5.1.1 EMPRESA

En el primero bloque se solicita al gerente de la empresa, los datos relativos a su inicio, si se trata de una empresa familiar, la forma de constitución, el número de empleado y como está organizada.

La microempresa inicio operaciones el 01 de abril de 2010, la cual se encuentra clasificada dentro del sector comercial; registrado ante SHCP como persona física con domicilio en Villa Tecolutilla del Municipio de Comalcalco, Tabasco.

Bajo el nombre de Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla, Comalcalco, Tabasco, la empresa está formada con un total de 10 empleados con la siguiente estructura organizacional:

**Figura 2 Organigrama de la empresa: Agua Purificada San Cristóbal**



Nota: Figura proporcionada por la empresa: Agua Purificada San Cristóbal

En la organización, dedicada a la comercialización de agua purificada, la máxima autoridad está representada por el socio mayoritario, en quien recae toda la autoridad y responsabilidad de la misma.

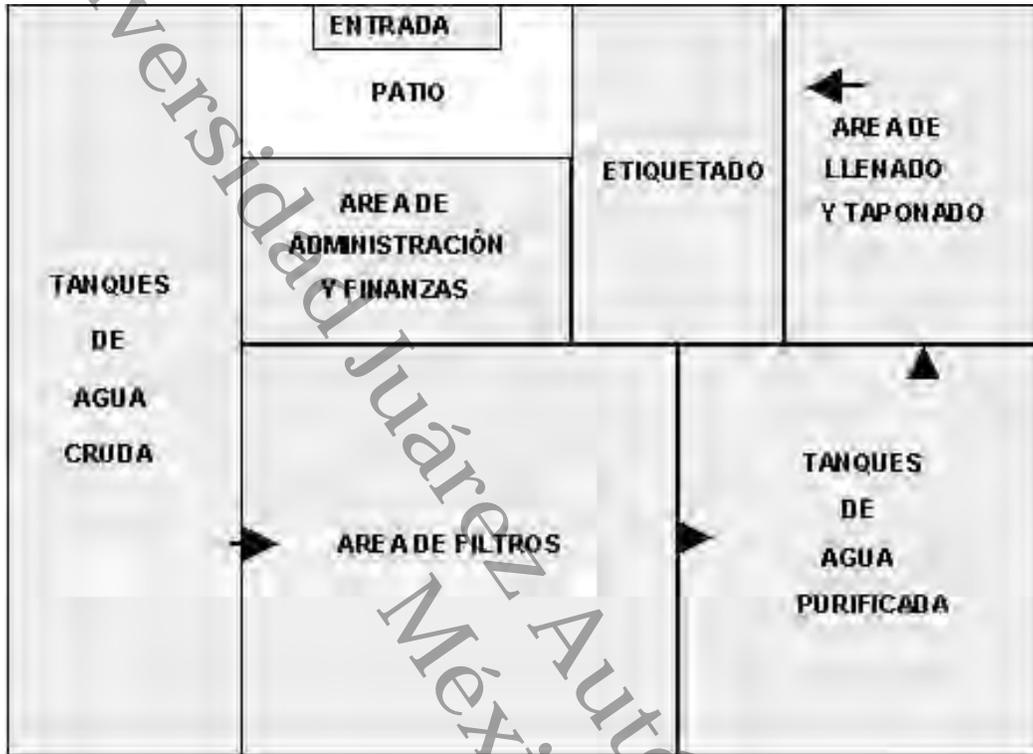
Del mismo modo, la toma de decisiones está concentrada en el socio mayoritario, sólo en ausencia del mismo, esta responsabilidad es asumida por el administrador de la empresa.

En lo referente a un manual de descripción de puesto, la empresa no cuenta con ningún manual de cargos, por lo general el personal se incorpora de manera paulatina y de acuerdo a las necesidades consideradas por el gerente, él cual señala, cuáles han de ser las actividades que deben realizar cada trabajador.

Así también podemos destacar la falta de misión, visión y objetivos dentro de la empresa, por lo cual, al cuestionar si implementan algún plan para cumplir con los objetivos, estos no cuentan con ninguno.

Sin embargo, podemos observar su buena distribución y organización en la localización de su almacén o área de trabajo para lograr esta disposición ordenada de la maquinaria y equipo, se planeó acorde con los desplazamientos lógicos de las materias primas y de los productos acabados, de modo que se aprovechan eficazmente el equipo, el tiempo y las aptitudes de los trabajadores. Como podemos apreciar en la figura 3.

Figura 3 Distribución de la planta purificadora



Nota: Figura proporcionada por la empresa: Agua Purificada San Cristóbal

### 5.1.2. PRODUCTO

Como ya hemos mencionado la microempresa se encuentra en el sector comercial, ya que su giro es la venta de agua purificada en garrafones de 20 litros, utilizando la siguiente tecnología llamada Osmosis Inversa el cual consiste en forzar el agua a pasar contra una membrana semipermeable que permita solamente que las moléculas de agua puras más pequeñas pasen.

El funcionamiento de osmosis inversa depende de la presión, de la temperatura y concentración de contaminantes del agua. Un sistema de Osmosis Inversa se puede combinar con otros métodos para eliminar impurezas como filtros o pre-filtros para un buen funcionamiento y obtener agua más pura.

Su producción es en relación a la máquina de osmosis inversa, con una capacidad de 1000 garrafones diarios en una jornada de 8 horas diarias de trabajo, por lo que actualmente cubre perfectamente la demanda diaria de 600 garrafones al día, mas sin embargo la osmosis tiene capacidad de adecuarla a una mayor producción en relación al crecimiento de ventas diarias.

En cuanto, a la toma de decisión del volumen de producción, como se menciona es cuestión de los pedidos que se realizan durante el recorrido que hacen sus agentes de ventas.

La distribución del producto se realiza en las comunidades de Villa Tecolutilla del municipio de Comalcalco, Tabasco, abarcando tanto los hogares como los pequeños negocios (formales e informales) y escuelas adyacentes.

Por el momento nos mencionan solo hay un competidor local en la Villa de Tecolutilla que es la purificadora de agua denominada; Maragua, y competidores foráneos como la Cristal, Santorinni, Iverika, la salud, etc., existiendo una variación en precios.

### 5.1.3. GESTIÓN FINANCIERA

Respecto al tercer bloque de la entrevista, nos enfocamos a las finanzas, como podemos observar en su organigrama no cuentan con un área contable, ya que esta es externa y solo llevan un registro contable por mediante un programa llamado CONPAQ, que es un sistema contable integrador, que les facilita el proceso de información financiera y fiscal.

Sin embargo, aun sin tener una contabilidad tan formal; cuentan con sus estados financieros actualizados.

La empresa tiene un capital inicial de \$200,000.00, los cuales se invirtieron en maquinaria y equipo, así como el almacén donde se lleva a cabo su producción.

En cuanto a los márgenes de ventas, ellos manejan un sistema de ventas por comisión, cuentan con 5 vendedores comisionistas, los cuales se les da el garrafón de agua en \$7 pesos, ellos al público en general lo colocan en \$13 pesos.

Como se menciona, el precio del garrafón en la planta es de \$7 pesos y costo de producción es de \$3.50 pesos, por lo cual el margen de utilidad es de \$3.50 por garrafón.

Al cuestionar, si han adquirido algún tipo de crédito por parte de una institución financiera pública o privada, dicen que no, pues es muy difícil poder acceder a los financiamientos.

## **5.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

Para lograr un mejor análisis del entorno de la empresa y de este modo poder diseñar estrategias que nos lleven alcanzar los objetivos de esta investigación, se realizó un estudio a la competencia de la microempresa “Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla”.

Existe una gran diferencia de las empresas foráneas de la local, en cuanto a sus procesos, instalaciones y precios de venta, ya que algunas no cuentan con gente especializada para realizar el proceso o simplemente extraen el agua de pozo profundo con filtros sencillos, falta de higiene, etc.

A continuación se presenta una lista de los competidores en el orden de importancia según su cercanía a la empresa.

**Tabla 7 Competencia**

<b>Competencia</b>	<b>Procedencia</b>
<b>Maragua</b>	Villa Tecolutilla (Local)
<b>La salud</b>	Villa Chichicapa
<b>Ive-rika</b>	Comalcalco
<b>Agua y hielo San Juan</b>	Comalcalco
<b>Agua Kristal</b>	Comalcalco
<b>Agua Siempre Pura</b>	Comalcalco
<b>La gotita</b>	Comalcalco
<b>Agua y hielo Cristal, S.A. de C.V. (Santorini)</b>	Comalcalco
<b>Agua Cristal</b>	Foránea

Nota: Elaboración propia en base a la ubicación de la empresa.

Cabe mencionar que las empresa foráneas sólo ofertan su producto en los supermercados de la Villa y pequeñas tiendas, donde el cliente tiene que ir a comprarlos, así como algunas ventas que hacen casa por casa antes de llegar a la Villa, y no pueden trasladarse a otras comunidades más retiradas, por el gasto que tienen en combustible o por políticas de la empresa.

Las marcas con clientes potenciales en el estado y en la zona son: Maragua, Iverika, La Salud que son locales, unas se distribuyen en la villa y otras en Comalcalco, existiendo una variación en precios.

Todas estas empresas están establecidas desde hace más de 10 años, Sus ventas son altas y esto es lo que les ha permitido permanecer en el mercado.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de la microempresa “Agua Purificada San Cristóbal de Villa Tecolutilla” con la competencia.

**Tabla 8 Análisis comparativo**

EMPRESA	CAMIONES REPARTIDORES	EMPLEADOS	ANTIGUEDAD	ZONA DE DISTRIBUCIÓN	TIPO DE VENTA	PRECIO PRESENTACIÓN 20 LITROS
San Cristóbal	5	10	1	Villa Tecolutilla	Venta Minorista o al Detalle	\$13
Maragua	4	8	10	Villa Tecolutilla	Venta Minorista o al Detalle	\$16
IveriKa	6	14	10	Comalcalco	Venta Minorista o al Detalle	\$14
La Salud	4	7	10	Villa Chichicapa	Venta Minorista o al Detalle	\$14
Cristal	Cubre todo el estado	Cuenta con una plantilla amplia	10	En todo el Estado	Venta Minorista y Mayorista	\$26

Nota: Elaboración propia base a la información obtenida de entrevista.

Como podemos observar en la tabla 5.1 la competencia directa de la empresa “San Cristóbal” es la purificadora de agua “Maragua”, ya que se encuentra en la misma zona y la diferencia de camiones repartidores y empleados es de 1 y 2 respectivamente, teniendo “Maragua” mayor tiempo en el mercado, siendo esto una ventaja en el mercado; y siendo, el precio de “San Cristóbal” su ventaja competitiva por las variaciones que las demás empresas tienen en comparación de esta.

### 5.3. PROGRAMAS FINANCIEROS

Mediante el estudio de la empresa hemos identificado, algunos programas financieros en los que se puede adaptar para la solicitud de un financiamiento que ayude al desarrollo y continuidad de la organización.

Como ya lo hemos mencionado antes, de acuerdo a Comisión Intersecretarial de Política Industrial, existe 131 programas de apoyo gubernamentales para las PyMES, solo presentaremos los aplicables a este caso; ya que, dichos programas se clasifican en diversos aspectos como son tipo y tamaño de empresa, recurso que se requiere (capacitación, finanzas, equipo, etc.).

**Tabla 9 Programas financieros**

INSTITUCIÓN: SECRETARÍA DE ECONOMÍA NIVEL: FEDERAL		
PROGRAMA	OBJETIVO	BENEFICIOS
FONDO DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA <a href="http://www.contactopyme.gob.mx/">http://www.contactopyme.gob.mx/</a>	Impulsar la integración de las MiPyMES a las cadenas productivas y consolidar su posición en los mercados local, regional, nacional e internacional.	Los recursos aportados permiten apoyar a las empresas en capacitación, consultoría, estudios y metodologías especializadas, así como en innovación y desarrollo tecnológico
FONDO DE APOYO PARA EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS <a href="http://www.economia.gob.mx/">http://www.economia.gob.mx/</a>	Facilitar el acceso al crédito para que los emprendedores puedan establecer, mejorar o ampliar su negocio, mediante la eliminación de garantías y/o apoyando la elaboración de planes de negocio y convenios con la banca comercial y de desarrollo, gobiernos de los estados y asociaciones empresariales.	Los planes de negocio son elaborados por consultores financieros, certificados y asignados por el banco.
FONDO DE FOMENTO A LA INTEGRACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS <a href="http://www.economia.gob.mx/">http://www.economia.gob.mx/</a>	Brindar apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en todo México, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas.	Impulsar el desarrollo empresarial de manera coordinada con los gobiernos estatales y municipales, empresarios y diversas instituciones públicas y privadas, por medio de los siguientes tipos de apoyo: proyectos productivos, infraestructura industrial, centros de vinculación empresarial y promoción empresarial.

FONDO NACIONAL DE APOYOS A EMPRESAS EN SOLIDARIDAD <a href="http://www.fonaes.gob.mx">http://www.fonaes.gob.mx</a>	Promover las capacidades productivas y la vocación empresarial de individuos, familias o grupos de personas, que de otra manera no tendrían un fácil acceso al crédito formal.	Con este fondo se apoya la creación de nuevos proyectos, y también se pueden reforzar o ampliar proyectos ya existentes
PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO <a href="http://www.pronafim.gob.mx/">http://www.pronafim.gob.mx/</a>	Contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero.	Mejorar sus condiciones de vida a través de la operación de pequeños proyectos productivos y de negocios, creando oportunidades de empleo y generación de ingresos.
PRODUCTOS DE CRÉDITO PYME <a href="http://www.contactopyme.gob.mx/extensionistas/PRODUCTO_PUB.ASP">http://www.contactopyme.gob.mx/extensionistas/PRODUCTO_PUB.ASP</a>	Otorgar Productos de Crédito a la medida de las PyMEs.	Sin garantía hipotecaria y hasta un millón de pesos. Tasa de interés topada y conocida.
INSTITUCIÓN: NACIONAL FINANCIERA NIVEL: FEDERAL		
PROGRAMA	OBJETIVO	BENEFICIOS
CRÉDITO PYME	Ser la mejor opción de financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo empresarial.	Con condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantía; no requiere de garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago que, preferentemente, será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante
INSTITUCIÓN: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO NIVEL:ESTATAL		
PROGRAMA	OBJETIVO	BENEFICIOS
FONDO PYME <a href="http://sedeco.tabasco.gob.mx/nota_fondo_mpyme.html">http://sedeco.tabasco.gob.mx/nota_fondo_mpyme.html</a>	Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.	Los apoyos se otorgan a través de Organismos intermedios. Monto máximo a comercios y servicios: \$1,000.000.00

**Nota:** Elaboración propia en base a la información disponible en la Secretaría de Economía, Nacional Financiera y Secretaría de Desarrollo Económico.

Estos programas gubernamentales están dirigidos a los propietarios y directivos de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Algunos de los requisitos para estos programas son los siguientes, teniendo en cuenta que puede variar de una institución a otra:

1. La empresa deberá estar formalmente constituida.
2. Tener experiencia en el negocio
3. Mantengan un récord crediticio y
4. Contar con la información solicitada por las instituciones financieras.

Cumpliendo con los requisitos el consultor del programa podrá hacer un diagnóstico del poder crediticio de la empresa y podrá otorgar el financiamiento a la empresa y en algunos de los programas se les asignara una de las instituciones financieras que se encuentra dentro de estos programas.

### 5.3.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS:

Siguiendo en los programas factibles para obtener un crédito, presentaremos los nombres, requisitos e información relevante de los productos de las siguientes Instituciones Financieras que se encuentra en el municipio de Comalcalco:

**Tabla 10 Programa Financiero: Santander – Crédito PyME**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		CRÉDITO PYME/ CRÉDITO ÁGIL
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		SANTANDER
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	NACIONAL.
2	MONTO	CRÉDITOS PYME: INDIVIDUALES DESDE 50 MIL HASTA 750 MIL, SIMULTÁNEOS DE HASTA POR 1 MILLÓN DE PESOS
3	MERCADO OBJETIVO	DIRIGIDO A MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LOS SECTORES INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS (NO SE REQUIERE SER CLIENTE DEL BANCO) CON AL MENOS DOS AÑOS DE OPERACIÓN, SIN ANTECEDENTES NEGATIVOS CREDITICIOS, CON VENTAS DE UN MILLÓN DE PESOS ANUALES.
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO Y ACTIVO FIJO
5	PLAZO	PLAZOS DE 18 MESES.

6	TIPO DE TASA	TASA VARIABLE
7	TASA INTERÉS	DE TIIE + 11.5 PUNTOS PORCENTUALES A TIIE+11.5 PUNTOS PORCENTUALES
8	COMISIÓN	CONSULTAR CON LA INSTITUCION
<b>2. CONDICIONES DE ACCESO</b>		
1	RÉGIMEN FISCAL	FISICA REGIMEN GENERAL DE LEY
2	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
3	GARANTÍA	AVAL SOLIDARIO.
4	INFORMACIÓN ADICIONAL	OBLIGADO SOLIDARIO

Nota: Información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 11 Programa Financiero: HSBC –Créditos a negocios**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		CRÉDITO A NEGOCIOS/CRÉDITOS A NEGOCIOS MILLÓN
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		HSBC
<b>1. CARACTERÍSTICAS</b>		
1	COBERTURA	NACIONAL.
2	MONTO	CRÉDITOS A NEGOCIOS DESDE 10 MIL Y HASTA 400 MIL Y PLAZOS DE 12 MESES. CRÉDITOS AL MILLÓN: LÍNEA CREDITICIA A 4 AÑOS DE 401 MIL A 1.5 MILLÓN DE PESOS Y PLAZOS DE 18 MESES. CRÉDITO A EQUIPAMIENTO DE 100 MIL A 2 MILLÓN DE VALOR FA
3	MERCADO OBJETIVO	DIRIGIDO A PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL, PERSONAS MORALES O PROFESIONISTAS INDEPENDIENTES CON DOS AÑOS DE OPERACIÓN, SIN ANTECEDENTES NEGATIVOS CREDITICIOS, Y CON 350 MIL PESOS EN VENTAS MENSUALES Y PARA EQUIPAMIENTO ENTRE 1 A 36 MILLONES
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO Y ACTIVO FIJO
5	PLAZO	CRÉDITOS A NEGOCIOS DESDE 10 MIL Y HASTA 400 MIL Y PLAZOS DE 12 MESES. CRÉDITOS AL MILLÓN: LÍNEA CREDITICIA A 4 AÑOS DE 401 MIL A 1.5 MILLÓN DE PESOS Y PLAZOS DE 18 MESES. CRÉDITO A EQUIPAMIENTO DE 100 MIL A 2 MILLÓN DE VALOR FA
6	TIPO DE TASA	TASA FIJA
<b>2. CONDICIONES DE ACCESO</b>		
1	RÉGIMEN FISCAL	FISICA REGIMEN GENERAL DE LEY
2	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
3	GARANTÍA	HIPOTECARIA.
4	INFORMACIÓN ADICIONAL	EN EL CASO DE ADQUISICIÓN DE ACTIVOS PRENDARIA DEL BIEN FINANCIADO

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 12 Programa Financiero: HSBC – Reestructura de crédito**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		REESTRUCTURA DE CRÉDITO A NEGOCIOS MONTOS MENORES
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		HSBC
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	CONSULTAR CON LA INSTITUCIÓN
2	MONTO	CRÉDITO SIMPLE HASTA 250 MIL PESOS
3	MERCADO OBJETIVO	PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y PERSONAS MORALES CON TRES AÑOS DE EXPERIENCIA.
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO
5	PLAZO	PLAZOS DE HASTA 72, SIN PENALIZACIÓN POR PREPAGO .
6	TIPO DE TASA	TASA FIJA
7	TASA INTERÉS	FIJA SOBRE SALDOS INSOLUTOS: DE 14% HASTA 22%
8	COMISIÓN	SIN COMISIONES.
2. CONDICIONES DE ACCESO		
1	RÉGIMEN FISCAL	FÍSICA REGIMEN GENERAL DE LEY
2	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
3	GARANTÍA	SIN GARANTÍA
4	INFORMACIÓN ADICIONAL	SIN GARANTÍAS.

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaria de Economía

**Tabla 13 Programa Financiero: BBVA – Crédito simple capital de trabajo**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		CRÉDITO SIMPLE CAPITAL DE TRABAJO
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		BBVA BANCOMER
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	NACIONAL.
2	MONTO	DESDE 50 MIL HASTA 8 MILLONES DE PESOS.
3	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, DE LOS SECTORES DE LA INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS.
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO
5	PLAZO	HASTA 36 MESES.
6	TIPO DE TASA	TASA VARIABLE
7	TASA INTERÉS	TIIE + 7.5 HASTA TIIE+15 (EN FUNCIÓN DEL IMPORTE DEL CRÉDITO).
8	COMISIÓN	POR APERTURA 2.0% (PLAZOS 1 A 2 AÑOS); 2.5% (PLAZOS 3 A 5 AÑOS).

2. CONDICIONES DE ACCESO		
1	TIEMPO EN OPERACIÓN	CLIENTES BANCOMER: 2 AÑOS; NO CLIENTES BANCOMER 4 AÑOS.
2	VENTAS MÍNIMAS ANUALES	CLIENTES BANCOMER 900 MIL PESOS; NO CLIENTES BANCOMER 2 MILLONES DE PESOS.
3	RÉGIMEN FISCAL	PERSONA FISICA Y/O PERSONA MORAL
4	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
5	GARANTÍA	AVAL SOLIDARIO.
6	INFORMACIÓN ADICIONAL	TODOS LOS CRÉDITOS CUENTAN CON COBERTURA DE TASA, ESTABLECIENDO UN TOPE AL VALOR DE LA TIIE.

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 14 Programa Financiero: BBVA – Crédito PyME**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		CRÉDITO LÍQUIDO PYME
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		BBVA BANCOMER
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	NACIONAL
2	MONTO	DESDE 50 MIL HASTA 8 MILLONES DE PESOS.
3	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, DE LOS SECTORES INDUSTRIA, COMERCIO Y SERVICIOS.
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO
5	PLAZO	HASTA 36 MESES.
6	TIPO DE TASA	TASA VARIABLE
7	TASA INTERÉS	DESDE TIIE+7.5 HASTA TIIE+15 (EN FUNCIÓN DEL IMPORTE DEL CRÉDITO).
8	COMISIÓN	POR APERTURA 2.0%. POR ANUALIDAD 0.50%
2. CONDICIONES DE ACCESO		
1	TIEMPO EN OPERACIÓN	CLIENTES BANCOMER: 2 AÑOS; NO CLIENTES BANCOMER: 4 AÑOS.
2	VENTAS MÍNIMAS ANUALES	CLIENTES BANCOMER: 900 MIL PESOS; NO CLIENTES BANCOMER: 2 MILLONES DE PESOS.
3	RÉGIMEN FISCAL	PERSONA FISICA Y/O PERSONA MORAL
4	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
5	GARANTÍA	AVAL SOLIDARIO.
6	INFORMACIÓN ADICIONAL	TODOS LOS CRÉDITOS CUENTAN CON COBERTURA DE TASA, ESTABLECIENDO UN TOPE AL VALOR DE LA TIIE.

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 15 Programa Financiero: Banamex – Crédito Microempresas**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		ACR CRÉDITO REVOLVENTE / CRÉDITO MICROEMPRESAS.
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		BANAMEX
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	CONSULTAR CON LA INSTITUCIÓN
2	MONTO	VIGENCIA DE LÍNEA: 12 MESES CON RENOVACIÓN AUTOMÁTICA.
3	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ASÍ COMO PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL FORMALIZADAS ANTE LAS SHCP DE LOS SECTORES INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS CON MÁS DE 12 MESES ININTERRUMPIDOS DE OPERACIÓN Y VENTAS ANUALES PROMEDIO SUPERIORES A 3 M
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO
5	PLAZO	VIGENCIA DE LÍNEA: 12 MESES CON RENOVACIÓN AUTOMÁTICA..
6	TIPO DE TASA	TASA VARIABLE
7	TASA INTERÉS	HASTA TIE+13.8 PP
8	COMISIÓN	CONSULTAR CON LA INSTITUCION
2. CONDICIONES DE ACCESO		
1	RÉGIMEN FISCAL	FÍSICA REGIMEN GENERAL DE LEY
2	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
3	GARANTÍA	AVAL SOLIDARIO.
4	INFORMACIÓN ADICIONAL	OBLIGACIÓN SOLIDARIA

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 16 Programa Financiero: Banamex – Crédito PyME**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		ACR CRÉDITO REVOLVENTE / CRÉDITO PYME.
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		BANAMEX
1. CARACTERÍSTICAS		
1	COBERTURA	CONSULTAR CON LA INSTITUCIÓN
2	MONTO	HASTA 900 MIL UDIS CON RENOVACIÓN AUTOMÁTICA.
3	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ASÍ COMO PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL FORMALIZADAS ANTE LAS SHCP DE LOS SECTORES INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS CON MÁS DE 12 MESES ININTERRUMPIDOS DE OPERACIÓN Y VENTAS ANUALES PROMEDIO SUPERIORES A 3 M
4	DESTINO DEL CRÉDITO	CAPITAL DE TRABAJO
5	PLAZO	HASTA 900 MIL UDIS CON RENOVACIÓN AUTOMÁTICA.

6	TIPO DE TASA	TASA VARIABLE
7	TASA INTERÉS	HASTA TIIE+10.4 PP
8	COMISIÓN	POR APERTURA: 0.5%
<b>2. CONDICIONES DE ACCESO</b>		
1	RÉGIMEN FISCAL	FISICA REGIMEN GENERAL DE LEY
2	REFERENCIAS DEL BURÓ DE CRÉDITO	POSITIVAS
3	GARANTÍA	AVAL SOLIDARIO.
4	INFORMACIÓN ADICIONAL	OBLIGACIÓN SOLIDARIA

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Red de Consultores Financieros de la Secretaría de Economía

**Tabla 17 Programa Financiero: INBURPyME**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		INBURPYME
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		INBURSA
<b>1. CARACTERÍSTICAS</b>		
1	MONTO	SIN LIMITE DE ACUERDO A CAPACIDAD DE PAGO Y GARANTIA HIPOTECARIA, CON UN MONTO MINIMO DE \$500,000.
2	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ASÍ COMO PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL FORMALIZADAS ANTE LAS SHCP
3	PLAZO	HASTA 10 AÑOS
4	TASA INTERÉS	FIJA DESDE 15%
5	COMISIÓN	POR APERTURA: 2%

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Asociación de Banco de México. (ABM)

**Tabla 18 Programa Financiera: Scotia PyME**

NOMBRE DEL PRODUCTO:		SCOTIA PYME (REVOLVENTE )
NOMBRE DE INSTITUCIÓN:		SCOTIABANK
<b>1. CARACTERÍSTICAS</b>		
1	MONTO	DESDE \$100 MIL HASTA \$2 MILLONES, SIN GARANTIAS REALES.
2	MERCADO OBJETIVO	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ASÍ COMO PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL FORMALIZADAS ANTE LAS SHCP
3	PLAZO	PERMANENTE

4	TASA INTERÉS	TIIE+8
5	COMISIÓN	POR APERTURA: 2% SOBRE EL IMPORTE DE LA LINEA AUTORIZADA.

Nota: Elaboración propia en base a la información disponible en la Asociación de Banco de México. (ABM)

A fin de que toda aquella empresa que solicite un crédito ante las instituciones bancarias, tenga la oportunidad de conocer cuáles son los requisitos mínimos indispensables que se le solicitarán para evaluar la posibilidad de otorgarle un financiamiento, la Asociación de Bancos de México (ABM) en conjunto con organismo empresariales, presenta un dichos requisitos; cabe señalar que estos pueden variar de acuerdo al Banco al que soliciten el crédito.

#### Perfil Básico General

1. Ser Persona Moral o Física con Actividad Empresarial, con nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente.
2. Tener de 2 a 3 años de antigüedad en la operación con la misma actividad.
3. Contar con la posibilidad de proporcionar un obligado solidario o aval en caso de ser necesario, Persona Física o Moral. En el caso de que el obligado o aval sea Persona Moral debe ser con al menos el 51% de los accionistas de la empresa.
4. Contar con referencias comerciales y/o bancarias

## Requisitos Mínimos Indispensables

- Personas Morales:

1. Llenar y firmar por parte del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso), el formato de solicitud de crédito otorgada por el banco de su interés.
2. Copia fotostática del alta de Hacienda y cédula de identificación fiscal.
3. Copia fotostática del acta constitutiva, con datos de registro en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
4. Copia de escrituras de otorgamiento de poderes, Administración, Dominio y Títulos de Crédito, entre otros, dependiendo del tipo de crédito.
5. Identificación oficial vigente: del representante legal, obligado solidario o Aval (en su caso). En caso de que el obligado o aval sea una Persona Física casada por sociedad deberá presentarse identificación de su cónyuge.
6. Copia fotostática de un comprobante con el domicilio de la empresa, y en su caso del obligado o aval, no mayor a 2 meses de antigüedad. Pueden ser el recibo de Agua, Luz y/o Teléfono, entre otros.
7. Información financiera
8. Copia de los estados financieros anuales de la Empresa: Balance General y Estado de Resultados (Dependiendo del banco y tipo de crédito)
9. Copia de la declaración anual de impuestos (Dependiendo del Banco se pueden solicitar la del último ejercicio o anteriores y/o provisionales.)
10. Copia de la declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (en su caso).
11. Autorización para solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, y en su caso del obligado solidario.

- Personas físicas con actividad empresarial:

1. Llenar y firmar por parte del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso), el formato de solicitud de crédito otorgada por el banco de su interés.
2. Identificación oficial vigente: del representante legal, obligado solidario o Aval (en su caso). En caso de que el obligado o aval sea una Persona Física casada por sociedad deberá presentarse identificación de su cónyuge
3. Copia fotostática del alta de Hacienda y cédula de identificación fiscal.
4. Copia de un comprobante con el domicilio del solicitante, y en su caso del obligado o aval, no mayor a 2 meses de antigüedad. Pueden ser el recibo de Agua, Luz y/o Teléfono, entre otros.
5. Información financiera
6. Copia de los estados financieros anuales de la Empresa: Balance General y Estado de Resultados (Dependiendo del banco y tipo de crédito)
7. Copia de la declaración anual de impuestos
8. Copia de la declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (en su caso).
9. Autorización para solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, y en su caso del obligado solidario.

- Otros requisitos dependiendo del tipo de crédito y banco:

1. Copia de las escrituras e inscripción de una propiedad en el Registro Público de la Propiedad del obligado solidario o aval (en su caso).
2. Estados de cuenta de meses anteriores de una cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

Universidad Juárez Autónoma  
de Tabasco.

# CAPÍTULO

## 6

---

RECOMENDACIONES  
Y CONCLUSIÓN

## CAPÍTULO 6

### RECOMENDACIONES Y CONCLUSIÓN

Esta sección se mostrara las recomendaciones y conclusiones surgidas durante la investigación de este estudio de caso. Se presentará las recomendaciones de acuerdo al análisis de resultados obtenidos y las teorías que sustentan el estudio.

#### 6.1. RECOMENDACIONES

En México una de las problemáticas en el desarrollo productivo que enfrentan las empresas, es precisamente el acceso a los programas de financiamientos tanto público como privado; ésto en gran medida a la falta de organización, planes estratégicos e información de dichos programas que coadyuven al desarrollo progresivo de las empresas.

Sobre ello, se puede mencionar al comportamiento de lo que el doctor Ranferi Molina llamaría: Gestión Interna Eficaz, refiriéndose al conjunto de elementos integrados por la visión, misión, normas y políticas dentro de la empresa, procedimiento para la implantación de un sistema de mejora continua, al mismo tiempo de que se cuente con los estados financieros, comprobantes de pagos de prestaciones y haber realizado el pago de impuestos al Gobierno. (Guzmán, 2009).

Con la definición del negocio, objetivos que sean guías para la toma de decisión eficaz tanto en lo financiero como en lo productivo, una estructura bien definida; ya que en la microempresa como podemos observar solo se cuenta con un organigrama pero no con la definición de cada puesto, lo cual favorecería la continuidad de las actividades diarias; así también, políticas operacionales que ayuden a en el proceso de producción, la capacidad, la fuerza de trabajo y calidad del producto. El tener un plan de negocios funcional es una herramienta fundamental, pues representa una forma de mostrar y evaluar la dirección que tomará la empresa con determinados negocios y sus resultados, que si bien no son inmediatos, en el mediano plazo puede prevenir problemas e identificar oportunidades sobre los planes iniciales.

En cuanto a lo financiero, obtener un crédito es otra de las herramientas que las pequeñas y medianas empresas deben manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital esta opción les permite asegurar la continuidad del negocio que es el principal objetivo por lo que se establece las empresas.

Los pequeños empresarios, como es el caso de los socios de la microempresa "Agua Purificada San Cristóbal" deben tomar en cuenta varios aspectos para saber dónde y cómo conseguir el mejor crédito a su disposición.

Antes de elegir alguna opción existen algunos consejos básicos que las empresas deben tomar en cuenta para seleccionar el mejor servicio financiero y sacar provecho del crédito:

1. Antes de comenzar con la búsqueda de fuentes de financiamiento, las MIPyMES deben analizar sus necesidades financieras con base en los objetivos del negocio. Para ello es útil preguntar: ¿para qué necesito financiamiento?, ¿cuánto necesito?, ¿durante cuánto tiempo? es recomendable hacer un análisis detallado sobre el actual y futuro estado financiero de la empresa, ya que éste es el primer paso para conseguir el servicio financiero más conveniente.

2. Existe una amplia variedad de programas financieros públicos y privados, por lo que la comparación y conocimiento son necesarios para encontrar el más adecuado.

3. Una vez que se haya seleccionado el servicio financiero, lo principal es poner orden en toda la documentación operacional, fiscal, crediticia y financiera. Las instituciones financieras que brindan crédito generalmente buscan Pymes que muestren que son muy meticulosas al momento de manejar sus finanzas y obligaciones fiscales, mostrando profesionalismo durante toda su historia operacional.

5. Una vez que la empresa seleccionó el servicio financiero y el proveedor de éste, la empresa tiene que hacer una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos mensuales, bimestrales o semestrales en retorno al crédito que adquirió. Esta planeación es vital para tener un balance financiero sano que brinde escenarios de corto y largo plazo en los cuales los empresarios puedan ver claramente la liquidez que tendrán sus empresas una vez comiencen con el pago del crédito adquirido. Eso servirá, entre

muchas cosas, para realizar los pagos a tiempo y por ende fortalecer el historial crediticio de la empresa, lo cual le permitirá obtener más créditos en el futuro.

No obstante, más importante que obtener un financiamiento es saber en qué momento es necesario, así como los factores que hacen de este un herramienta del desarrollo de las empresas, es decir, que realmente planteen y cubran objetivos de crecimiento los cuales los proporciona el plan de negocio. En otras palabras, es indispensable tener objetivos claros y estratégicamente pensados con base al desarrollo que lleve al éxito de la empresa.

## **6.2. CONCLUSIONES**

Para finalizar el presente trabajo, se puede concluir en base al estudio realizado, la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas ya que tienen un gran impacto en el desarrollo de nuestro país. Su contribución a la economía nacional en valor económico y social, las coloca como un pilar fundamental.

No obstante, la problemática a la que se enfrentan en el día con día amenaza su sobrevivencia, esto se debe al entorno económico de nuestro país, la falta de cultura organizacional y los obstáculos a los que se encuentran para un financiamiento adecuado al negocio.

Como podemos observar durante la investigación, existen diversos programas de financiamientos tanto los ofrecidos por el Gobierno Federal y Estatal como los de las instituciones privadas, pero aun teniendo una gran variedad de

apoyos, la dificultad está en poder obtener dichos financiamientos; ya que estos programas deben asegurarse de que la empresa solicitante pueda pagar tanto intereses como capital, y es por ello, que requieren de requisitos indispensables que muchas veces las microempresas por no tener una estructura formal, no cuentan con dichos requisitos y hacen que declinen a estos apoyos.

Aun siendo una empresa formalmente constituida, estas no tiene la cultura financiera en donde muchas veces los empresarios no saben cuál es el momento, tipo y monto adecuado para solicitar apoyo en ese sentido.

Ante estas problemáticas a las que se enfrentan las MiPyMEs y con fin de alcanzar los objetivos planteados desde el principio de la investigación, se realizo las recomendaciones que guíen en la toma de decisión eficaz, no solo en cuestiones financieras sino también en la estructura organización que toda empresa debe de tener no importando su tamaño, sector o volúmenes de ventas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Andrade, J. (2005). Didáctica para seminario de Tesis....el Protocolo de la Investigación (Primera ed.). México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.

Banco de México. (2000). *Reporte Anual de Actividades*. México

Banco de México. (2009). Recuperado el 02 de ABRIL de 2009, de <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/infogeneral/intermediarios-financieros/index.html>

Benítez Uzcátegui, S. L., y Delgado Barrios, J. C. (Julio 2008). *Análisis comparativo del sistema microfinanciero en las instituciones financieras públicas y privadas, bajo las perspectivas de globalización y desarrollo económico local: caso: instituciones financieras ubicadas en el Municipio Libertador del Estado Mérida, Venezuela*. Revista Visión Gerencial, 7, 2. p.254(17). Recuperado el 02 de agosto de 2009, de Informe Académico:

<http://find.galegroup.com/itx/start.do?prodId=IFME>

CARFER Grupo Consultor. (17 de Diciembre de 2007). Recuperado el 23 de Marzo de 2009, de <http://www.consultoriapymes.com/pagina/6>

Centro de Estudios Económicos del Sector Empresarial, A.C. (1999). *El Financiamiento a las Empresas*. México.

COPARMEX. (Noviembre de 2007). Obtenido de

<http://www.coparmex.org.mx/2007/noviembre/tabasco.pdf>

- Chablé, J. (1999). *Una alternativa para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sureste (MYPE)*. Hitos de Ciencias Económico Administrativas.
- Dorsey, E. (2000). *El comercio electrónico y la PyMES*. Universidad Regiomontana.
- Farfán, J.M. y Velazco, A. (2010). *Diagnostico económico financiero de las entidades locales: Imagen fiel e indicadores básicos*. Auditoria Pública No. 57.
- García, P. y Reyes, B. (1996). *Metodología de la Investigación*. No. de edición: 1a. Edición. México. Editorial Nueva Imagen.
- Gitman, L. J. (2000). *Principios de Administración Financiera* (Octava ed.). México: Prentice Hall.
- Guzmán, M. (1992). *Gerencia Participativa*. Caracas.
- Hernández, S., Fernández, F., y Baptista, P. (2000). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). México: Mc Graw Hill.
- HIR PYME, (2008). *Apoyos Financieros más allá de Bancos*. Investigación presentada en la conferencia de la Semana de Pymes. Recuperado el 18 de Marzo de 2009, de <http://www.economia.gob.mx//>
- Huerta, J. (Ed.). (Noviembre de 2007). Poder y Negocios.
- INEGI. (2009). *Censos Económicos 2007*. Recuperado el Marzo de 2009, de <http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx>
- Kauffman, S. (2001). *El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana*. Recuperado el 6 de abril de 2009, de [www.uv.mx/iiesca/revista2001/empresas.htm](http://www.uv.mx/iiesca/revista2001/empresas.htm).

LeCompte, M.D. y Preissle, J. (1993). *Ethnography and qualitative design in educational research*. San Diego: Academic Press.

LeCompte, M.D. (1995). *Un matrimonio conveniente: Diseño de investigación cualitativa y estándares para la evaluación de programas*. *Relieve*, vol. 1, n. 1. Recuperado el 20 de agosto de 2012, de:

<http://www.uv.es/RELIEVE/v1/RELIEVEv1n1.htm>

Mendoza, A. (2012). *Finanzas internacionales y administración de riesgo*. Mexico: Editorial ITESM

Morales, A. (2006). *PyME'S Financiamiento, inversión y administración de riesgos* (Segunda ed.). México: Gasca - Sicco.

Moreno, E. (2009). *Contribuciones a la Economía*. Recuperado el 6 de abril de 2009, de <http://www.eumed.net/ce/2005/emg-banc.htm>

Morse, J.M. (1994). *Disseminating Qualitative Research*. Thousand OaksCalifornia: Sage.

Nacional Financiera. (2008) Recuperado el 20 de marzo de 2009 de <http://www.nafin.com.mx/portalInf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/clasificacion-pymes.html>

Nacional Financiera y el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (2000). *Fuentes de financiamiento*. Manual de Consulta Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Número 3. México.

Nunes Paulo, *Ciencias económicas y comerciales*, consultado el 10 de agosto de 2012 de:

<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestionfinanciera.htm>

Peña, M. (2009). *Situación real y actual de las PyMES*. La Jornada.

Riggiero, R. (2007). *Director General de la Organización Mundial del Comercio.*

Recuperado el 9 de agosto de 2012 de:

<http://lanic.utexas.edu/project/seis/capitulos/rcarp471.htm>.

Rodríguez G., & Gil, F. (1996). *Metodología de la Investigación Cualitativa.*

España: Aljibe.

Rodríguez, J. (2003). *Administración de pequeñas y medianas empresas.* (Quinta

ed.) Mexico: Thomson.

Ruiz, G. (2000). *Gestión Institucional.* Edición: Claudia Herfiel.

Ruiz Olabuena, J.I. (1996). *Metodología de la Investigación Cualitativa.* Bilbao:

Universidad de Deusto.

Secretaría de Economía. (2003). *Programas de apoyo para las micro, pequeñas y*

*medianas empresas.* Recuperado el 18 de marzo de 2009, de:

[www3.diputados.gob.mx/presentaciónpyme](http://www3.diputados.gob.mx/presentaciónpyme)

Secretaría de Economía. (2009). *Finanzas para las Pequeñas y Medianas*

*empresas.* Recuperado el 18 de Marzo de 2009, de

<http://www.economia.gob.mx/?P=7000>

Secretaría de Economía. (2009). Recuperado el 18 de Marzo de 2009, de

<http://www.economia.gob.mx/?P=7000>

Soto, E., y Dolan, S. (2003). *El impacto de la globalización en las PyMES.* México:

International.

Stoner, J. y Freeman, R. (1994). *Administración.* Mexico: Prentice Hall.

Taylor, S. y R. Bodgan (1986). *Introducción a los métodos cualitativos de*

*investigación.* Buenos Aires: Paidós.

Torres, J. A. (2003). Guía para la realización de proyectos de investigación  
(Segunda ed.). México: DACEA-UJAT.

Villegas, E., & Ortega, R. (2002). Sistema Financiero de México. México: Mc Graw  
Hill.

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.  
México.

## ANEXOS

### ANEXO 1.- CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

#### UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO

DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

ENTREVISTA A LA EMPRESA: AGUA PURIFICADA SAN CRISTÓBAL DE VILLA TECOLUTILLA, COMALCALCO, TABASCO.

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer la situación actual de la empresa “Agua Purificada San Cristóbal”, en cuestión de producto, competencia y finanzas; con la finalidad de recabar información necesaria para el análisis de la gestión financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas.

CUESTIONARIO PARA INFORMACIÓN DE LA EMPRESA
<ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cuándo entró en función la empresa?</li><li>2. ¿Qué tipo de empresa es?</li><li>3. ¿La empresa está dada de alta ante hacienda?</li><li>4. ¿Bajo qué régimen legal está registrada?</li><li>5. ¿Quién es la máxima autoridad?</li><li>6. ¿Cuál es el total del personal en la empresa?</li><li>7. ¿Quien elige al personal?</li><li>8. ¿La empresa cuenta con misión, visión y objetivos? Mencionarlos.</li><li>9. ¿Qué estrategias ha implementado para lograr los objetivos planteados?</li><li>10. ¿Cuentan con un organigrama?</li><li>11. Si cuenta con un organigrama, ¿Cómo está estructurado?</li><li>12. ¿La contabilidad de la empresa es interna o externa?</li><li>13. Si es interna, ¿Cuáles son las funciones principales de esta área?</li><li>14. ¿Cómo llevan a cabo su contabilidad o registro?</li></ol>
CUESTIONARIO PARA INFORMACIÓN DEL PRODUCTO
<ol style="list-style-type: none"><li>15. ¿Qué tipo de producto se comercializa?</li><li>16. ¿Tienen alguna línea o variedad de productos? Menciónalas.</li><li>17. ¿Aplican algún tipo de tecnología, cual es?</li><li>18. ¿Cuál es el volumen de producción?</li><li>19. ¿Cuál es el volumen de ventas?</li><li>20. ¿Quien se encarga de decidir que cuanto producir?</li><li>21. ¿Qué tipo de clientes compran sus productos?</li><li>22. ¿La empresa conoce sus principales competidores?</li><li>23. ¿Cuáles son sus puntos de ventas?</li></ol>
CUESTIONARIO PARA INFORMACIÓN FINANCIERA
<ol style="list-style-type: none"><li>24. ¿Ha utilizado algún tipo de financiamiento?</li><li>25. ¿Qué tipo de financiamiento público o privado?</li><li>26. ¿Cómo obtuvo el financiamiento?</li><li>27. ¿Qué tipo de crédito obtuvo? ¿Por qué adquirió ese tipo de crédito?</li><li>28. ¿Cuándo usted selecciona una fuente de financiamiento lo ha analizado en función de costos y rendimientos?</li><li>29. ¿Los presupuestos de operación son preparados? ¿Cada cuanto?</li><li>30. ¿Los estados financieros se mantienen actualizados a fin de determinar las necesidades de capital y solicitar los créditos que fuesen necesarios?</li><li>31. ¿Cuentan con un sistema de costo de fabricación, comercialización del producto?</li><li>32. ¿Con cuanto capital inicio su empresa?</li><li>33. ¿Cómo financiaron su capital inicial?</li></ol>

**ANEXO 2.- FOTOGRAFÍAS DE LAS INSTALACIONES DE LA EMPRESA:  
AGUA PURIFICADA SAN CRISTÓBAL DE VILLA TECOLUTILLA,  
COMALCALCO, TABASCO.**



