



UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO
Instituto de Ciencias Económico Administrativas

T E S I S

“Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.”

Para Obtener el Grado de Licenciado en Economía.

PRESENTA

P.D.L.E. EDGAR ERICK TLALPAN ZAMORA.

ASESOR

M.E. Leandro Olguín Charrez.

SEPTIEMBRE 2006

INDICE

Prologo.....	6
Planteamiento del Problema.....	9
a) Antecedentes.	
b) Pregunta de Investigación.	
c) Objetivos de la Investigación.	
• Objetivo General.	
• Objetivo Especifico.	
• Justificación.	
Hipótesis.....	13
Metodología.....	13
Introducción.....	14
<u>Capitulo I: Antecedentes de la Teoría del Financiamiento.</u>	17
1.1.- Financiamiento.....	18
1.2.- Determinantes del financiamiento.....	19
1.2.1.- Los ingresos a través del financiamiento.....	19
1.2.2.- Los costes del financiamiento.....	20
1.2.3.- Las expectativas del financiamiento.	20
1.3.- La curva de demanda del financiamiento.	21
1.3.1.- Desplazamiento de la función de demanda de inversión.	21
1.4.- El perfil temporal del financiamiento en la empresa.	23
1.5.- Proporción del crédito en la empresa.	24
1.6.- El financiamiento en los programas gubernamentales.	25
Resumen del Capitulo.....	27

<u>Capitulo II: Programa de Financiamiento en la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo</u>	28
2.1.- Programas de financiamiento en el Estado de Hidalgo.....	29
2.2.- La obtención de un financiamiento.....	32
2.2.1.- El programa de financiamiento como impulsor de crecimiento en las Micro y Pequeñas Empresas.....	33
2.2.2.- Retos y beneficios del financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas.....	35
2.2.2.1.- Obstáculos al riesgo para el financiamiento.....	35
2.2.2.2.- Dos problemas especiales de riesgo del financiamiento.....	36
2.2.2.3.- Beneficios sobre riesgo.....	38
2.2.2.4.- Obstáculos sobre costo y ganancia.....	39
2.3.- La especificación del programa.....	42
2.3.1.- Un objetivo como prioridad determinada.....	43
2.3.2.- Evaluación financiera y del factor humano.....	44
2.3.3.- Análisis de la estructura para las operaciones del programa.....	45
2.3.4.- Determinación de las necesidades de la Micro y Pequeña Empresa.....	46
2.3.5.- Un programa oportuno.....	47
2.4.- El servicio de asesoría del financiamiento.....	49
2.5.- Tipos de servicio y un enfoque prioritario.....	51
2.6.- Un aprendizaje practico del programa.....	51
2.7.- Los estudios del programa.....	52
2.7.1.- La evaluación de la Micro y Pequeña Empresa.....	53
2.7.2.- La asesoría del programa en la Micro y Pequeña Empresa.....	55
2.7.3.- Un servicio de asistencia para la Micro y Pequeña Empresa.....	58
2.7.3.1.- Servicios integrados.....	60
Resumen del Capitulo.....	63

Capítulo III: El Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense:

<u>1999-2005</u>	64
3.1.- Orígenes históricos.....	65
3.1.1.- Objetivo, estrategias y líneas de acción del FAMPEH.....	66
3.1.2.- Estructura.....	67
3.1.2.1.- Funciones de la estructura organizacional.....	67
3.1.2.2.- Funciones de la integración del comité técnico.....	67
3.1.3.- El FAMPEH desde sus orígenes.....	69
3.1.4.- Resultados del FAMPEH desde sus orígenes.....	74
3.2.- Políticas, lineamientos y montos.....	77
3.3.- Empresas beneficiadas por el FAMPEH: 1999-2005.....	86
3.3.1.- Empresas beneficiadas anualmente.....	87
3.3.2.- Monto concedido a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense: 1999 - 2005.....	94
3.3.2.1.- Monto concedido a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense anualmente.....	95
3.3.3.- Concentración del FAMPEH en los municipios del estado: 1999 – 2005.....	102
3.3.3.1.- Concentración del FAMPEH en los municipios del estado anualmente.....	106
3.3.4.- Monto de capital en deuda de los solicitantes.....	121
3.4.- Empleos en la Micro y Pequeña Empresa antes del crédito.....	122
3.5.- Empleos generados con el apoyo del financiamiento.....	129
3.6.- Monto del FAMPEH en el periodo 1999-2005.....	132
Resumen del Capítulo.....	133

Capitulo IV: Propuesta para Una Mejor Selección de Solicitantes del Crédito y como Poder Incrementar el Capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense

<u>Después del Crédito Otorgado por el FAMPEH.</u>	135
4.1.- Enfoques de selección.....	136
4.1.1.- Análisis de la administración.....	137
4.1.2.- Análisis de la Micro y Pequeña Empresa.....	139
4.2.- Examen del comportamiento financiero.....	140
4.3.- Elección técnica del financiamiento.....	142
4.4.- Estructura del financiamiento.....	142
4.4.1.- Tipos de solicitantes y empleo de financiamiento.....	143
4.4.2.- Ambiente en el que se encuentra el solicitante.....	143
4.4.3.- Capacidad y objetivos del financiamiento.....	144
4.5.- Medidas para optimizar la selección.....	146
4.6.- La certeza de la elección.....	147
4.7.- Como incrementar el capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense después del crédito otorgado por el FAMPEH.	150
4.7.1.-La división del factor capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense.....	152
4.8.- Un efecto en la unidad de trabajo, tras el incremento de capital.....	153
4.9.- Dos Maneras diferentes de emplear el capital para que rinda al inversionista un ingreso o beneficio.....	153
4.10.- La diferencia de emplear los capitales disponibles.....	154
4.10.1.- Cuatro maneras diferentes de emplear el capital.....	154
4.11.- La división del trabajo en la empresa es generador de beneficio.....	155
Resumen del Capitulo.....	157
<u>Conclusiones.</u>	158
<u>Glosario.</u>	161
<u>Bibliografía Utilizada.</u>	172

Prologo.

Las empresas localizadas en el Estado de Hidalgo, se encuentran en proceso de crecimiento y/o desarrollo; es necesario apoyar a este sector de nuestra economía hidalguense con el diseño de programas de financiamiento estructuralmente analizado; para que puedan lograr sus metas económicas, sociales y políticas; óptimas para su beneficio¹. Un país necesita generalmente desarrollar un núcleo de grandes fábricas y también muchas fábricas pequeñas pero modernas de acuerdo a lo que demanda el mundo competitivo sobre comercio. Teniendo como perspectiva crear un programa de financiamiento eficaz para la satisfacción de necesidades que tienen las Micro y Pequeñas empresas en el Estado de Hidalgo.²

Esta investigación evaluará un programa de financiamiento en el Estado de Hidalgo, denominado: Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (FAMPEH)³; con un periodo estipulado 1999-2005; comenzando con la parte teórica de un financiamiento en la micro y pequeña empresa hidalguense, beneficios sobre el diseño de un programa de financiamiento para el estado de hidalgo canalizado a la micro y pequeñas empresas, analizando la estructura del programa de financiamiento (FAMPEH), su sector al que va dirigido y los beneficios que se han generado en el estado de hidalgo. Así mismo, la investigación expone y propone herramientas para lograr mayor crecimiento económico en las empresas hidalguenses, a través del análisis del programa establecido.⁴

¹ Este estudio debe estar sujeto a bases económicas con un perfil de crecimiento en el país.

² Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaria de Economía, México DF, 2002.

³ Ibidem.

⁴ Más del 90% de las empresas del Estado de Hidalgo son microempresas, según los estudios económicos del INEGI, realizados en la entidad. 2002.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Es importante tener en cuenta lo que significa el termino micro y pequeña empresa⁵, ya que es un termino relativo, es decir, una empresa que pueda considerarse pequeña en un determinado Estado de la Republica Mexicana, quizá podría considerarse grande en otro; la investigación muestra la clasificación de establecimientos empresariales ubicados en estado de hidalgo los cuales fueron sujetos con el programa FAMPEH.⁶

La clasificación de Micro y Pequeña empresa, se presenta dentro de la investigación⁷ y así poder tener conocimiento sobre qué sectores comprende dentro de la economía mexicana; no obstante, hay que considerarlas como tales, empresas destinadas a la fabricación de bienes o servicios, más no como talleres, es decir, en la producción, el trabajo está considerablemente dividido y especializado. Por otra parte no son lo bastante grandes para disponer de esa división y especialización del trabajo dentro de la propia administración. El punto es que no tienen un gran aparato de vicepresidentes o de jefes de departamento, con equipos especializados en la producción, ventas, ingeniería, investigación y finanzas. Así pues, los métodos de acuerdo con los cuales los organismos impulsores pueden organizar estas pequeñas y medianas empresas del Estado de Hidalgo y trabajar con ellas y mejorar la productividad, es la resolución de problemas de financiamiento, es por eso que se tiene que ser muy distinto de los métodos apropiados para las grandes empresas.⁸

Un aspecto más de las Micro y Pequeñas empresas especialmente importante, es que generalmente algunas no tienen acceso al mercado organizado de valores mediante la emisión pública de acciones o de bonos y aún la obtención

⁵ Clasificación de las empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, Diciembre 2002.

⁶ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Dpto. Operadora de Fondos. Archivo del Fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense.1999-2005. secretaria de desarrollo económico del estado de hidalgo.2006

⁷ Clasificación de las empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, Diciembre 2002.

⁸ Robert w. Devenport. "Financiamiento del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo" 1970.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

de crédito bancario o de cualquier otra clase de financiamiento se les dificulta bastante⁹, es por eso que se propondrán alternativas que ayuden a la obtención de financiamiento para las Micro y Pequeñas empresas del Estado, en esta investigación después de la evaluación del programa FAMPEH (Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense).

Los problemas de financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas hidalguenses, pueden caer en el supuesto que comúnmente la cuestión financiera es sólo un aspecto, si bien fundamental, de todo el conjunto de problemas que entraña el establecimiento para lograr la modernización y/o el desarrollo de la Micro y Pequeñas empresas, por tal motivo, es necesario acudir a especialistas en la rama económica-financiera para el buen manejo de las finanzas dentro de la empresa.¹⁰

Es importante analizar la necesidad de integrar medidas financieras en el programa a evaluar; para fortalecer a la empresa constituida; ejemplo: una preparación administrativa, servicios consultivos y administrativos, información sobre economía, y ayuda en las transacciones mercantiles; puede constituir una necesidad sumamente útil para hacer crecer y hacer desarrollar a la empresa en el Estado de Hidalgo.

⁹ David J. Rachman, "Introducción a los Negocios". Un Enfoque Mexicano. Mc Graw Hill 1998.

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

Planteamiento del Problema.

a) Antecedentes:

Las autoridades gubernamentales y privadas de nuestro país; han llegado a la conclusión de que las necesidades financieras de las empresas son lo suficientemente obvias y urgentes que a su vez requieren programas financieros especiales.¹¹

Dentro de las necesidades financieras en la empresa se ha determinado que no hay escasez de capital para las industrias locales, que el problema es más bien de capital que busca inútilmente proyectos particulares viables.

Así al valorizar según, W. A. Lewis, el experimento de una compañía en desarrollo empresarial, concluyó que no esta conforme, por lo tanto, con que la compañía de desarrollo empresarial deba dejar de hacer prestamos pequeños. Recomienda que se realicen, pero que sé de más importancia a la supervisión y la asesoría en los programas de financiamiento diseñados.¹²

La falta de conocimientos por parte de los empresarios en el Estado sobre los tipos de financiamiento que existen a nivel nacional, es un asunto importante, ya que en muchos casos no cuentan con la información adecuada sobre los programas de apoyo que instituciones económicas emiten: haciendo mención sobre como pueden incrementar su capital empresarial; es uno de los puntos que influye de manera importante para el estudio y realización de este trabajo, ya que es necesario hacer saber a los empresarios sobre los distintos planes de financiamiento que existen en el Estado, especialmente el Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa (FAMPEH).

¹¹ Ibidem.

¹² Robert w. Devenport. "Financiamiento del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo". Investigador sobre desarrollo económico en las empresas industriales de la Organización de las Naciones Unidas. "Financiamiento del Pequeño Industrial".1970.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Con base a los datos, sobre los apoyos económicos emitidos en el periodo 1999-2005 que presenta el Fideicomiso de apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, se evaluará este programa de financiamiento en el Estado de Hidalgo, así como, poder formular estrategias sobre el destino del financiamiento que colabore a las necesidades del sector empresarial, el cual, tenga como objetivo fortalecer la entrada a un proceso moderno en el sector al que pertenece la empresa, ya que el grado de necesidad de un apoyo financiero es de gran utilidad para las Micro y Pequeñas empresas del Estado de Hidalgo.

b) Pregunta de investigación:

¿El programa de financiamiento: FAMPEH¹³, desde su evaluación es lo que necesitan las empresas en el Estado de Hidalgo para no desaparecer, para no cerrar operaciones y/o crecer?

c) Objetivos de la investigación

Objetivo General:

Evaluar la estructura del programa de financiamiento: Fideicomiso de Apoyo para la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005, número de industrias beneficiadas, empleos generados y la concentración del FAMPEH en el estado. Así como analizar la información sobre financiamiento para una emergencia económica en la empresa.

Objetivo específico:

1.- Realizar la evaluación del programa y conocer también entre otros, los siguientes parámetros:

¹³ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Dpto. Operadora de Fondos. Archivo del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense.1999-2005. Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo.2006

- Aumento o disminución de la mortandad de las Micro y Pequeñas empresas.
- Aumento o disminución en el nivel de empleo.
- Crecimiento regional en el estado de hidalgo.

2.- Proporcionar la información sobre la importancia que tiene el financiamiento en las empresas hidalguense.

3.- Lograr información sólida y confiable sobre la estructura y diseño que debe tener un programa de financiamiento con medidas especiales para el apoyo a las empresas hidalguenses.

4.- Principios básicos de los financiamientos, cómo pueden evolucionar en realidad y su perfil sobre cumplir la necesidad del ente local, que a su vez es el Estado.

b) Justificación:

La dificultad para obtener un financiamiento constituye un enorme obstáculo para el establecimiento y desarrollo de pequeñas empresas independientes; esta queja es común en Estados de la Republica con medios culturales e institucionales muy distintos a los diversos niveles de crecimiento económico que los diferencia.¹⁴ En estos Estados de la Republica Mexicana, la necesidad de formas perfeccionadas de programas de financiamiento para el desarrollo en la empresa, es especialmente grande y, al mismo tiempo, sumamente difícil de satisfacer, el problema de perfeccionar la disponibilidad de financiamiento para el crecimiento en la empresa en el Estado de Hidalgo; es de extrema importancia, por tal motivo se debe saber como diseñar programas de financiamiento para las empresas locales hidalguenses, donde se tenga como prioridad una

¹⁴ Plan Nacional de Desarrollo. Secretaría de Economía. Dpto. de financiamiento a las MPyMES. México. DF.2002.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

administración que diseñe bien los programas: una evaluación pública, sistemática y objetiva de las acciones instrumentadas para incrementar la competitividad de las empresas, que permita:

- Una mejora permanente en el esquema de apoyos e identificar las áreas en donde son requeridos los cambios en los programas, instrumentos y acciones de apoyo empresarial.
- Dar certidumbre a la población de la correcta utilización de los recursos del programa, asegurando la eficiencia y el máximo beneficio social de cada peso destinado.

En la Evaluación del FAMPEH, permitirá conocer el impacto que puede tener un programa de financiamiento en las empresas del Estado de Hidalgo desde una construcción óptima y de buen funcionamiento en su estructura, porque es de interés conocer la evolución de las empresas con estos apoyos financieros, así como, indagar si se ha dado un crecimiento en las Micro y Pequeñas empresas del estado, con los recursos obtenidos o si sólo se han mantenido con éstos en el mercado tras la presencia de una emergencia económica en la empresa.

Además, después de la evaluación del programa FAMPEH, permitirá conocer desde una panorámica más clara, que apoyos financieros necesitan las Micro y Pequeñas empresas hidalguenses, para poder obtener un mayor crecimiento en el mercado propio de la empresa y de esta manera tener los mecanismos necesarios para ser competitivos tanto a nivel regional o local, como a nivel internacional y por lo tanto demostrar que una empresa Hidalguense, puede trascender a otros niveles importantes que generen crecimiento, así como, a los miembros de dicha empresa estatal con tendencias a un pleno éxito y como objetivo fundamental, la generación de empleos; no temporales, sino empleos fijos, los cuales ayudarán a tener un mayor bienestar social y calidad de vida para la población.

Hipótesis.

¿El Financiamiento en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense, desde la evaluación del programa: Fideicomiso de Apoyo para la Micro y Pequeña Empresa, 2001-2005; colabora al crecimiento en la actividad económica empresarial en el Estado de Hidalgo?

Metodología.

- ✓ La presente investigación se apoyará en un estudio de carácter descriptivo y explicativo, fundamentándose en bases técnicas documentales revisadas sobre programas de financiamiento en México.
- ✓ Explicaré la influencia básica de un financiamiento en la Micro y Pequeña empresa hidalguense.
- ✓ Se evaluará el programa de financiamiento: Fideicomiso de Apoyo para la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense 1999-2005; que permita exponer variables económicas que puedan colaborar al crecimiento en la empresa
- ✓ Se promoverá un análisis en asesoramiento del programa de carácter estructural que ayude a la toma de decisiones óptimas en la empresa.
- ✓ Se promoverá a las instituciones de apoyo financiero ya sea privado o público a que adquieran un modelo de emisión financiera bien estudiado tras la colaboración de entrevistas realizadas a funcionarios que dirigen el fideicomiso en el Estado de Hidalgo.
- ✓ El diseño de una propuesta que permita a las instituciones emisoras de capital a que elijan de manera óptima y confiable a sus demandantes de crédito, así como, una orientación al empresario, sobre el destino del capital en la micro y pequeña empresa hidalguense.

Introducción.

El gran auge que presenta el mundo existente, en cuestión de competitividad empresarial, trae como consecuencia, un poderío en la vanguardia tecnológica de las empresas y un sesgo en su actualización con fundamento al desarrollo y fortalecimiento de los factores de producción.¹⁵

Las Micro y Pequeñas empresas hidalguenses, deben apoyarse con instrumentos de financiamiento para lograr un crecimiento sustentable en el Estado, ya que con un fortalecimiento competitivo en las empresas, se podrá lograr combatir a todas aquellas variables que estancan a la economía estatal; una de ellas con alto grado de importancia es sin duda el desempleo, es por eso que es necesario apoyar financieramente a este sector empresarial hidalguense. Una alternativa de sostén económica, es sin duda la canalización de programas de financiamiento emitidos por parte de entidades federales o sectores de apoyo, donde estos programas tengan como objetivo generar crecimiento en la economía o desarrollo de la misma.

Un programa de financiamiento puede ser considerado como capital de riesgo al momento de su inversión puesta en marcha, sin duda hay que establecer aspectos de planeación dependiendo del proyecto a proponer; para que la óptima decisión de este plan de negocios cumpla con un gran margen de certeza, es necesario tener en cuenta un famoso dicho que realiza J. F. KENNEDY, donde menciona, “No hay que negociar con miedo, pero nunca hay que tener miedo para negociar”, es decir, la base de crecimiento para que se genere rentabilidad sustentable en un programa de financiamiento y/o negocios en las Micro y Pequeñas empresas hidalguenses, es la decisión inteligente.

El financiamiento es la palanca de crecimiento para las Micro y Pequeñas Empresas; debe ser un elemento indispensable dentro de las estrategias de la

¹⁵ Es la integración de un modelo de globalización en constante movimiento.

economía en el estado que ayude a impulsar la competitividad comercial desde el inicio de la clasificación de las Micro y Pequeñas empresas ¹⁶

Un programa de financiamiento para el crecimiento empresarial hidalguense, deberá lograr un acceso al crédito y al financiamiento en coordinación con el Gobierno Estatal y Municipal Hidalguense, que tenga como contexto generar un esquema articulado de acercamiento entre demandantes y oferentes de recursos financieros, así como, promover el desarrollo de mecanismos para la creación de esquemas financieros, a través del apoyo subsidiario formulado en el programa evaluado.

La estructura que se determina en esta investigación conforme a la distribución del capitulado correspondiente al trabajo realizado es el siguiente:

Los antecedentes teóricos del financiamiento, así como la estructura de una inversión para la unidad empresarial, se explica en el capítulo primero de esta investigación.

En el segundo capítulo se presenta metodológicamente la parte teórica de la importancia del diseño de un programa de financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo; donde el programa diseñado tenga como objetivo principal la orientación de un buen manejo de la deuda del prestatario, con un fin principal de incrementar los activos de la empresa que dirige la persona que solicita el financiamiento y esto a su vez tendera a generar crecimiento en su estructura empresarial. Al igual se menciona cómo poder diseñar los programas de financiamiento para las empresas, identificación del riesgo de este factor importante, como tratar de disminuir su grado de riesgo y buscar la mayor ganancia del financiamiento de acuerdo a una buena distribución.

¹⁶ Clasificación de las empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, Diciembre 2002.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

La evaluación del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense, la presentación de la estructura del programa, el análisis de las variables tales como: monto del crédito en los prestatarios, la declaración de empleos por parte de las empresas solicitantes antes de la solicitud del crédito, así como la generación de los mismos después del financiamiento, la concentración del FAMPEH en el estado, se presentará en el tercer capítulo de la investigación.

El cuarto capítulo se define la propuesta de investigación, sobre cómo tomar una decisión viable referente a la elección de solicitantes de financiamiento para las empresas, que pasos seguir para la elección y como lograr una mejor certeza en la elección de los demandantes de capital. De igual forma, después de haber logrado la adquisición del apoyo financiero, será necesario buscar variables que permitan al prestamista obtener mayor ganancia de capital en la distribución de la empresa para lograr liquidez y solvencia económica, es por eso que se presentan alternativas de cómo y donde destinar el capital, buscando la generación de rentabilidad de la empresa. Por último, de acuerdo a la estructura de esta investigación, se mencionan las conclusiones finales.

CAPITULO I:

ANTECEDENTES DE LA TEORÍA DEL FINANCIAMIENTO.

Capítulo I: Antecedentes de la Teoría del Financiamiento.

La teoría del financiamiento, es la demanda de capital que tiene como destino a una inversión, se aplica a la inversión fija de las empresas, a la inversión en viviendas y a la inversión en existencias. Sin embargo, la dinámica de la inversión y del capital dependen de una regularidad empírica: el flujo de inversión es bastante pequeño en comparación con el stock de capital.¹⁷

Las empresas y los individuos deciden el stock de capital que desean y entonces invierten para aumentar el stock de capital que hay en ese momento hasta el nivel deseado.

La inversión como financiamiento en la empresa suele referirse a la compra de activos financieros o físicos, por ejemplo decimos que una persona invierte en acciones, en bonos o en una vivienda cuando compra el activo, en macroeconomía, la inversión tiene un significado técnico mas restringido; la inversión es el flujo de gasto que aumenta el stock físico de capital.

1.1.- Financiamiento.

Es la aportación de capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa o del Estado. Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas.

El financiamiento interno se realiza invirtiendo parte de los beneficios de la empresa (autofinanciamiento).¹⁸

El financiamiento externo proviene de los créditos bancarios o de la emisión de valores como las acciones y las obligaciones. Con respecto al financiamiento internacional es la aportación de capitales, realizada por los ahorradores e inversionistas del exterior, que sirve para mantener en funcionamiento a empresas situadas fuera de su país.

¹⁷Paul A. Samuelson y William Nordhaus "Economía" El consumo y la inversión. 1998.

¹⁸ Diccionario de economía. Financiamiento. Pág. 88-90.2000

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

El financiamiento internacional se puede dar en forma de inversión extranjera directa o de aportación de créditos. Se realiza en forma pública si participan organismos públicos internacionales o privada si participan los particulares.

En cuanto al financiamiento privado son las aportaciones de capital que otorgan los particulares para el funcionamiento de las organizaciones económicas privadas; es decir, no participa el sector público. El financiamiento privado se realiza por medio de créditos bancarios y emisión de valores, que pueden ser acciones u obligaciones.¹⁹

El financiamiento privado puede provenir del propio país o del extranjero. Y por último, al financiamiento público, el cual es la aportación de capitales que realiza alguna entidad del sector público, para seguir manteniendo el aparato productivo de empresas privadas o públicas. El financiamiento público puede provenir del propio país o del exterior.²⁰

1.2.- Determinantes del financiamiento.

Las empresas compran bienes de capital con el objetivo de obtener de ello un beneficio, es decir, unos ingresos mayores que los costos de la inversión del financiamiento, esta sencilla afirmación contiene los tres elementos esenciales para comprender la inversión: los ingresos, los costes y las expectativas.²¹

1.2.1.- Los ingresos a través del financiamiento.

Una inversión genera a la empresa unos ingresos adicionales si le ayuda a vender más. Esto induce a pensar que el nivel total de la producción es un importante determinante de la inversión del financiamiento en las empresas. Cuando las fabricas permanecen paradas, las empresas tienen relativamente poca necesidad

¹⁹ Ibidem.

²⁰ Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

²¹ Paul A. Samuelson y William Nordhaus "Economía" El consumo y la inversión. 1998.

de construir mas, por lo que la inversión es baja. En términos más generales, la inversión depende de los ingresos que genere la actividad económica general.²²

1.2.2.-Los costes del financiamiento.

El coste de capital comprende no solo el precio del bien de capital, sino también, el tipo de interés que pagan los prestatarios para financiar el capital, así como los impuestos que pagan las empresas por su renta.²³

Los inversores suelen obtener los fondos necesarios para comprar bienes de capital pidiendo préstamos. ¿Cuál es el coste del préstamo? Es el tipo de interés de los fondos prestados. El tipo de interés es el precio que se paga por el dinero prestado durante un periodo de tiempo. Además los impuestos influyen considerablemente en la inversión. Un importante impuesto es el impuesto sobre la renta de las sociedades.

1.2.3.- Las expectativas del financiamiento.

El tercer elemento determinante de la inversión tras el financiamiento, son las expectativas sobre los beneficios y la confianza de los empresarios. La inversión es, sobre todo, una apuesta sobre el futuro, una apuesta a que el rendimiento de la inversión sea mayor que sus costes.

Las decisiones de inversión dependen del hilo de las expectativas y de las predicciones. Pero como dijo un sabio en una ocasión, predecir es arriesgado, sobre todo cuando se trata del futuro. Las empresas dedican muchas energías a analizar las inversiones y a tratar de reducir la incertidumbre sobre sus inversiones.

²² Ibidem.

²³ Hal R. Varian “Macroeconomía Intermedia: Un enfoque Actual”. 1998.

Resumiendo, las fuerzas que subyacen a las decisiones del financiamiento tras la inversión son de la siguiente forma:²⁴

Las empresas invierten para obtener beneficios. Como los bienes de capital duran muchos años, la decisión invertir depende:

- 1) De la demanda de inversión generada por la nueva inversión.
- 2) De los tipos de interés y de los impuestos que influyen en los costes de inversión.
- 3) De las expectativas de los empresarios sobre la situación de la economía.

1.3.- La curva de la demanda del financiamiento.

Al analizar los determinantes de la inversión en los activos de la empresa, se centra especialmente la atención en la relación entre esta y los tipos de interés. Esta relación es fundamental porque los tipos de interés constituyen el principal instrumento por medio del cual los gobiernos influyen en el financiamiento de las empresas.

1.3.1.- Desplazamientos de la función de demanda de inversión.²⁵

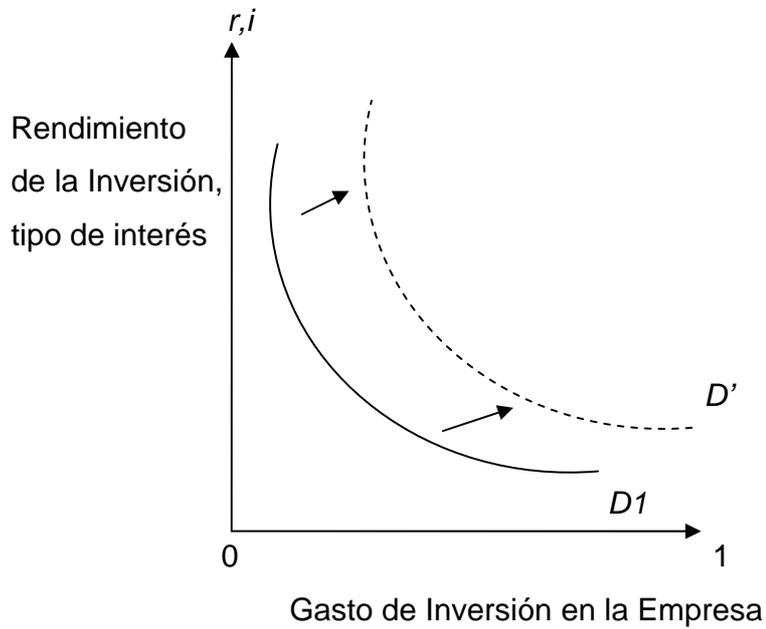
Los tipos de Interés afectan el nivel del financiamiento, tras los distintos niveles de la inversión. Pero en la inversión también influyen otras fuerzas. Por ejemplo, un aumento del PIB desplaza la curva de la demanda de la inversión hacia fuera.

²⁴ Ibidem.

²⁵ Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus. "Economía" La curva de demanda de la inversión en la empresa especifica los movimientos del nivel de financiamiento, acompañado de la tasa de interés del prestamista.2002

a) Aumento de la Producción en la Empresa.²⁶

Grafica 1.1

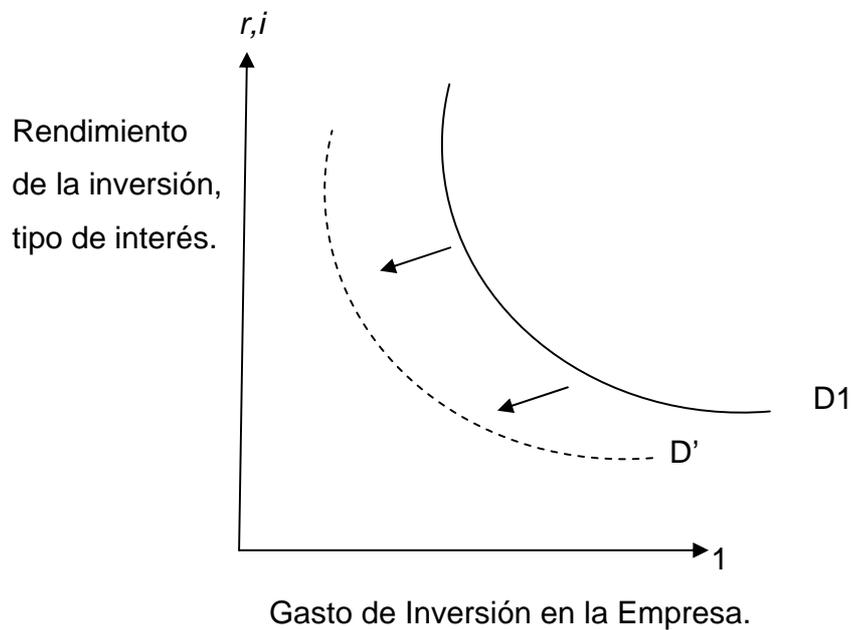


En la curva de demanda de inversión (financiamiento), $D1$, las flechas muestran un aumento del nivel de producción en la empresa.

²⁶ Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus "Economía" .El Consumo y la Inversión. 2002

B) Subida de los Impuestos.²⁷

Grafica 1.2



Una subida de los impuestos sobre la renta del capital financiado, hace que la curva de demanda disminuya.

1.4.- El perfil temporal del financiamiento en la empresa.

Las empresas cualesquiera que sea su tamaño, recurren poco a la financiación exterior de los bancos, de los mercados de bonos y de las acciones. Se basan más en los beneficios no distribuidos, que son los beneficios que no se reparten entre los accionistas.

Estos hechos para la decisión de inversión en la empresa significan, que existe una estrecha relación entre los ingresos de las empresas y sus decisiones de inversión. Si éstas no pueden recurrir fácilmente a fuentes de financiamiento externas cuando lo necesitan, la cantidad de activos con que cuentan influye en su capacidad para invertir. Esto significa que uno de los determinantes financieros de

²⁷ Ibidem.

las decisiones de inversión no es sólo solamente el coste de capital de la empresa sino también su balance.

1.5.- Proporción del crédito en la empresa.²⁸

Esta ocurre cuando los individuos no pueden pedir préstamos incluso aunque estén dispuestos a pagar el tipo de interés vigente. Existen poderosas razones para proporcionar el crédito en las empresas, derivadas todas ellas del riesgo de que el prestatario no devuelva el préstamo al prestamista debido, por ejemplo, a que quiebre. Estos argumentos inducen a pensar que la proporción del crédito en las empresas, es más probable en el caso de las pequeñas unidades económicas que no tienen una reputación reconocida que en el de las grandes que cuentan con una larga trayectoria.

La experiencia de las empresas que quieren pedir prestamos, son coherentes con el supuesto de que a las empresas se les raciona al acceso a las fuentes de financiamiento.²⁹

En estas circunstancias las decisiones de la inversión de las empresas dependen no sólo del tipo de interés sino también de la cantidad de fondos que hayan ahorrado de ingresos anteriores y de sus beneficios actuales. El coste de capital también debe influir en la decisión de inversión, ya que la empresa que no reparte dividendos tiene que considerar la alternativa de comprar activos financieros y obtener intereses en lugar de invertir en planta y equipo. Existen pruebas, de hecho, de que la tasa de inversión influye el volumen de beneficios no distribuidos y el total de beneficios, así como el coste de capital.

²⁸ CONACYT. Dpto. Programas de Apoyo Económico a Proyectos de Inversión. "Las Fuentes Internas de Fondos para las Empresas son Especialmente Importantes en las Recesiones." Mexico. DF. 2005.

²⁹ "Is There a Broad Credit Channel For Monetary Policy" Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review, 1996.

1.6.- El financiamiento en los programas gubernamentales.³⁰

A partir del año 2001 el Gobierno Federal orientó sus acciones al fortalecimiento de las MPyMEs, creando así un esquema de apoyo empresarial antes existente. En este mismo año se creó el FAMPYME (fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa), como instrumento para apoyar la competitividad de las empresas orientado al desarrollo del conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica, dando como resultado una respuesta favorable por parte del sector empresarial, gobiernos estatales y municipales, organismos de representación empresarial, así como el sector educativo.

FAMPYME es un fondo de carácter público con recursos provenientes del pago de impuestos de todos los contribuyentes para apoyar a grupos de MPyMEs a través de apoyos financieros a proyectos para cubrir sus necesidades de capacitación y consultoría, para que a través de la presentación de servicios de calidad logren incursionar y/o consolidarse exitosamente en el mercado.

El FIDECAP (fideicomiso de apoyo a cadenas productivas) es un instrumento que está dirigido a las MPyMEs, con el fin de apoyar proyectos de integración y fortalecimiento de cadenas productivas, estratégicas que promuevan el desarrollo económico, regional y sectorial.

Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las MPyMEs.(FOAFI). Fomenta y constituye esquemas e instrumentos que apoyan el acceso de las MPyMEs al financiamiento del Sistema Financiero Nacional. El fortalecimiento y constitución de fondos de garantía, es una de las alternativas de desarrollo más viable, que permitirá a las empresas acceder al sistema financiero sin perjuicio de su patrimonio y provocando un aumento real de proyectos productivos sustentados en la viabilidad de las mismas, al mismo tiempo dejara al empresario

³⁰ Secretaría de Economía. Archivo. "Programas de Financiamiento" México. DF. 2001.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

la posibilidad de desarrollar sus habilidades de autogestión ante la banca de desarrollo y comercial, generando una mayor cultura crediticia.

Fondo Nacional de Apoyos a Empresas Sociales (FONAES), otorga aportaciones para los fideicomisos constituidos y notificados por las entidades federativas o personas privadas en las cuales el programa aporta un recurso en beneficio de la población objetivo designado como beneficiario.

La SE a través del FONAFI (fondo nacional financiera) otorga aportaciones de recursos para identificar, mejorar y consolidar las capacidades humanas y empresariales en los sujetos de financiamiento del FONAES.

Resumen del Capitulo.

El financiamiento tiene como función principal, incrementar el stock de capital en toda aquella unidad o sector económico empresarial al que va dirigido, sin duda, un financiamiento es la obtención de capital o préstamo revolvente. Por tal motivo, el capital invertido tiene condiciones financieras entre el prestamista y el prestatario, una de las condiciones que influyen de manera importante en la economía de la empresa, son tales como los tipos de interés y los plazo de pago que se fijan las partes quienes prestan y quienes son sujetos a préstamo.

Los tipos de interés juegan un papel muy importante en las inversiones de las empresas, es decir, en el gasto de la inversión y en el rendimiento de la producción, con un tipo de interés alto o bajo, los cuales son fijados por la parte quien elabora el diseño de ofrecimiento de capital a préstamo (prestamista), y por el otro lado que son destinados a la parte quien demanda el financiamiento (prestatario), donde esta ultima parte puede definir que un costo de obtención de capital le suele ser más caro con un tipo de interés alto en la obtención de este activo, por tal situación, su margen de demanda de capital en una determinada cantidad será menor, ocasionando así mismo, que por tal circunstancia, su rentabilidad en la producción de la empresa sea menor que en un escenario o proceso donde los tipos de interés sean menores y cómodos para quien es sujeto a un financiamiento que se adapte a las necesidades en la unidad empresarial. Es decir, lo que se busca es que el rendimiento en la producción genere beneficios para la empresa hidalguense con un tipo de interés y plazo adaptable para el prestatario. Es importante que la empresa que solicite un financiamiento para su inversión, deba estar conciente y preparada para enfrentar y saber llevar de forma óptima el capital que tiene como deuda y al final del plazo salga abante del compromiso adoptado, es decir, una inversión en buen manejo trae consecuencias de crecimiento en la micro y pequeña empresa en el estado de hidalgo.

CAPITULO II:

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN EL ESTADO DE HIDALGO.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Capítulo II: Programa de financiamiento en la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo.

La dirección para incrementar los ingresos de la sociedad es involucrarla en la producción de bienes y servicios, mediante un trabajo productivo y totalmente sistemático que tenga como objetivo la generación de riqueza; es por eso que es necesario formular apoyos económicos para la creación de empresas que ayuden al bienestar económico de una entidad.³¹

2.1.- Programas de financiamiento en el Estado de Hidalgo.³²

Cuadro 2.1

NOMBRE DEL PROGRAMA	DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA
Premio Hidalgo al Merito Laboral.	Premio que promueve e impulsa la superación personal de los trabajadores de la industria en búsqueda de la excelencia.
Premio Hidalgo a la Calidad.	Incentivo que contribuye a crear una cultura de calidad que se refleja en el estilo de vida de los hidalguenses.
Premio a la Innovación Tecnológica.	Estimula la aplicación del conocimiento tecnológico y la realización de proyectos que respaldan a necesidades reales de la entidad.

³¹ Es urgente que las autoridades del Estado de Hidalgo, formulen planes de financiamiento para creación de Micro y Pequeñas Empresas.

³² Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaria de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

³³ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Programa de Financiamiento, el cual es el Caso de Investigación. 2005.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

<p>Programa de Apoyo a Artesanos.</p>	<p>Integra tres programas: 1) Promoción a artesanos, 2) Capacitación a artesanos y 3) Canalización de financiamiento para el desarrollo de artesanos.</p>
<p>Programa Estatal de Minería.</p>	<p>Comprende las siguientes estrategias: a) Promoción y desarrollo de proyectos productivos, b) Promoción y desarrollo de estructura geológica-minera, c) Promoción de capacitación y asistencia técnica, d) Financiamiento a proyectos productivos, e) Promoción de la modernización tecnológica, f) Apoyo a la comercialización, g) Coordinación interinstitucional, h) Fomento de cultura ecológica.</p>
<p>Modulo de Colocación.</p>	<p>Obtención de mano calificada a través de bolsa de trabajo. Se brinda asesoría a los empresarios que requieren este servicio.</p>
<p>Fondo de Aportación de Garantía.</p>	<p>Apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense a tener acceso a esquemas y programas de financiamiento de la banca comercial y/o banca de desarrollo a través de fondos de aportación de garantía.</p>

<p>FIDEICOMISO DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA HIDALGUENSE.³³</p>	<p>Apoyar a la micro y pequeña empresa hidalguense con financiamiento en los sectores industria, comercio y servicios, que no tengan acceso a otros programas de financiamiento y que con ello puedan superar la emergencia económica.</p>
<p>Programa de Becas de Capacitación.</p>	<p>Apoyar a las empresas de nueva creación o expansión a través de un programa de becas a los trabajadores de nuevo ingreso.</p>
<p>Desarrollo Exportador.</p>	<p>Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas hidalguenses a descubrir su potencial exportador mediante el diagnóstico inicial de sus recursos, seguidas de asesorías completas y capacitación empresarial de comercio exterior.</p>
<p>Desarrollo de Mercados.</p>	<p>Apoyo a los nuevos exportadores a desarrollar una estrategia de mercado efectiva mediante la elaboración de un plan de negocios para acceder exitosamente al mercado objetivo. Así mismo, apoya a las empresas que ya exportan a descubrir nuevos mercados y ampliar su cartera de clientes.</p>

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Ventanilla Única de Gestión Empresarial.	Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en constituirse como sociedades de responsabilidad limitada, realización de los tramites para apertura u operación de empresas y regularización de empresas establecidas.
Fondo Hidalgo de Fomento Económico.	Promover y apoyar un desarrollo integral de la micro y pequeña empresa hidalguense.
Proyectos Productivos.	Elaboración de expedientes técnicos, para entrar a un programa de apoyo de desarrollo social en adquisición de materia prima o equipo hasta \$200,000.00
Premio Hidalgo Exporta.	Incentivo para promover, desarrollar y difundir la actividad exportadora.

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaria de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

2.2.- La obtención de un financiamiento.

Las fuentes de fondos más comunes para las empresas se dividen en dos categorías básicas: deuda y capital - fondos obtenidos para la venta de títulos de propiedad de la compañía; sin embargo, el capital le concede al inversionista una parte de la compañía propiedad del dueño y la participación en las utilidades

futuras. La mayoría de las empresas se financia con una combinación de deuda y capital.³⁴

Una vez iniciada la empresa, esta tendrá una necesidad permanente de dinero. Es necesario hacerle saber al individuo que va formar una empresa que no espere obtener de un sólo golpe todo el financiamiento que necesita. Aunque unas cuantas empresas dependen por completo para su crecimiento de los fondos que generan internamente, en su mayoría precisan de reiteradas transfusiones de fondos de prestamistas o inversionistas externos.

Hay que suponer que cuando el individuo acaba de iniciar actividades como empresario, se hace las interrogantes de: ¿cuanto dinero necesitará y a donde deberá recurrir en búsqueda de capital para hacer crecer su negocio?, la respuesta dependerá del tamaño y tipo de empresa que desee iniciar.³⁵ Las empresas de venta minorista y de servicios suelen requerir de menos efectivo inicial que las compañías manufactureras o empresas de investigación y desarrollo de alta tecnología, dado que la estructura empresarial que la compone es de menor tamaño que una empresa más grande. Incluso los emprendedores que fundan compañías de alto crecimiento comienzan con un modesto fondo de capital.

Disponer de este dinero no suele ser problemático. En la mayoría de los casos, son los propios fundadores quienes lo aportan.

2.2.1.- El programa de financiamiento como impulsor de crecimiento en las Micro y Pequeñas Empresas.

Es importante descubrir las mejores formas de hacer frente a los problemas de financiamiento de las distintas unidades empresariales con perspectivas de progreso y adaptables a condiciones cambiantes, que tratan de aprovechar la

³⁴ Emisión de deuda que realizan las compañías en el mercado de renta variable.

³⁵ En esta etapa es muy importante acudir a personal especializado sobre asesoría y diseño empresarial.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

ciencia y los inventos modernos en sus métodos de producción y de aplicar inteligentemente en sus negocios las ideas más modernas en su organización y administración. Esto significa financiar el establecimiento de nuevas unidades que prometan una sólida construcción en el medio de la economía del desarrollo y lo que es más importante aún en la mayoría de los casos financiar la modernización y el crecimiento de unidades existentes que hayan demostrado posibilidades de desenvolvimiento.

El desarrollo también significa un acceso al financiamiento algo distinto del que generalmente emplean los prestamistas tradicionales en países recientemente en desarrollo, o los banqueros de escasa visión en cualquier parte, para quienes prestar dinero es simplemente negocio. Requiere un acceso mucho más activo y selectivo que el de los banqueros, como simples hombres de negocios. También requiere una mayor preocupación acerca de cómo utiliza el deudor sus recursos financieros.

El financiamiento es un poderoso instrumento de desarrollo para las empresas, que los programas nacionales e internacionales de asistencia al desarrollo pueden mover y dirigir más fácilmente conforme a los requisitos del sistema.

Los programas y métodos de financiamiento del desarrollo deben proyectarse de modo que permitan tener sumamente en cuenta, un principio de las combinaciones e interacciones. El desarrollo de las empresas modernas depende no sólo de un capital y un crédito más apropiado, sino también de la instrucción administrativa, la asesoría técnica, la información de mercado, el diseño del producto, la provisión de materia prima, el espíritu emprendedor de innovaciones, el estímulo para la realización, y un clima social y político que aliente el desarrollo de los negocios. De ahí que el acceso al desarrollo de la empresa en un país deba partir para la asignación de financiamiento.

Un programa integrado que funcione simultáneamente mediante una combinación de factores cuidadosamente seleccionados, la combinación exacta depende de las

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

condiciones locales y es mucho más probable que resulte provechoso.³⁶ Es importante relacionar entre el financiamiento para el desarrollo y otros elementos, en un amplio programa de desarrollo para las empresas modernas.

Para constituir una fuerza de desarrollo importante y continuo en una economía, el programa de financiamiento no sólo debe estar orientado hacia el desarrollo y apoyado por otros servicios, también deberá estar integrado con éstos, debe ser también sólido desde el punto de vista presupuestario. Aunque estos objetivos tienden a arrastrar a la administración del programa en distintas direcciones, ambos pueden alcanzarse simultáneamente, al menos en un grado mínimo esencial, para la viabilidad y la realización del programa. Para lograr esto, es necesario equilibrar cuidadosamente el esfuerzo con objeto de que la tensión entre estos diversos requisitos nunca sea excesiva. La falta de atención a una solidez presupuestaria ha hecho que muchos programas de financiamiento al desarrollo terminen con malos resultados.

2.2.2.- Retos y beneficios del financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas.

Existen muchos factores que dificultan el desarrollo en beneficio de la empresa pero dos riesgo y costo, son de especial importancia.

2.2.2.1.- Obstáculos al riesgo para el financiamiento.

Ninguna dificultad se ha considerado tan importante, particularmente por los prestamistas, como los problemas del riesgo. Esa consideración general de los riesgos constituye, en sí un fuerte obstáculo para el financiamiento de la Micro y Pequeña empresa. El financiamiento de la empresa encierra realmente, en general, riesgos un poco mayores que otras oportunidades de financiamiento

³⁶ Dr, G.J.Van der Heyden, Director del Instituto de Ciencias de Investigación Administrativa, "Credit Financing Facilities For Small Industry", Bulletin Núm. 8. Basado de conversaciones de funcionarios del banco de la clase media de Holanda y del Servicio de Asesoría Técnica y en informes de estas organizaciones. 1970.

importantes que se presentan a los prestamistas. Aunque estos riesgos pueden superarse en gran parte mediante medidas apropiadas, hasta un aumento moderado de riesgos puede constituir un problema, ya que los prestamistas atribuyen gran importancia a reducir el peligro al mínimo.

Desde el punto de vista de la identificación de las formas de reducir los problemas del riesgo, es importante reconocer que hay muchos factores que influyen en los riesgos de financiamiento, además de las características del beneficiario. Son así mismo determinadas por los recursos del proveedor de fondos y sus métodos de financiamiento. El riesgo, por ejemplo, surge con frecuencia por falta de información. No todos los proveedores de fondos afrontan los mismos problemas de información, hay algunos que son más hábiles o están más dispuestos que otros a tomar las medidas necesarias para cegar esas lagunas de información.

Los obstáculos institucionales o de costo limitan a menudo gravemente lo que el financiero puede y está dispuesto a hacer tocante a reducir los riesgos del financiamiento. Así, con frecuencia es superar estos problemas relacionados entre sí.

2.2.2.2.- Dos problemas especiales de riesgo del financiamiento.³⁷

Los problemas esenciales de riesgo que encierra el financiamiento para el crecimiento y desarrollo en las Micro y Pequeñas empresas, son de dos clases principales. Los primeros surgen de la orientación para el desarrollo de ese financiamiento y el segundo origen, de problemas especiales de riesgo son las características generales de la empresa.

- El financiamiento para el crecimiento y desarrollo se concentra en empresas inestables; esto tiende a aumentar los peligros de un mal cálculo.

³⁷ Robert W. Devenport. "Financiamiento del pequeño industrial en los países en desarrollo" 1970.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

- La orientación para el desarrollo entraña la orientación de cierto grado de peligro; para servir así a los fines propuestos con una razonable probabilidad de que se obtengan resultados excepcionales para el crecimiento y desarrollo.
- Los criterios respecto al éxito del financiamiento para el crecimiento y desarrollo son más complejos que los criterios acerca del financiamiento cuyo solo objeto es sólo obtener ganancia.
- Uno o dos de los dueños principales se encarga de la administración. Es probable, por consiguiente, que sus capacidades administrativas sean débiles en algunos aspectos. La ampliación de las capacidades para enfrentarse a problemas variables tiende a ser particularmente difícil en situaciones menos desarrolladas, donde es probable que los empresarios no tengan una larga experiencia industrial ni la educación y el acceso a los conocimientos útiles para esas adaptaciones. Otro problema de las empresas administradas por su dueño es que la muerte, las enfermedades y los cambios que trae consigo la edad, o los variables intereses familiares del propietario – administrador, pueden alterar extremadamente las perspectivas de la empresa. Hay menos probabilidades, en el caso de la pequeña empresa, de fortalecerla con un esfuerzo o un cambio completo de administración.
- La pequeña empresa es sumamente vulnerable a presiones del medio, tales como la competencia, los cambios en las condiciones de abastecimiento y las variaciones en la política gubernamental. Rara vez está en condiciones de influir en el medio de forma importante, de modo que tiene que adaptarse a cualquier cambio que se le presente. Algunas de las empresas pequeñas, además, dependen en gran medida de circunstancias especiales: de un mercado en particular, de la ubicación o del producto especializado. Las Micro y Pequeñas empresas que dependen

de las circunstancias especiales tienen menos protección contra cambios impredecibles, que pueden alterar completamente sus expectativas.

- Los riesgos de financiar la empresa pequeña son difíciles de evaluar y de controlar. Se propende a contar con menos hechos confiables respecto a la empresa, o su administración o a factores del medio como, por ejemplo, la competencia que en el caso de la empresa competitiva es de mayor tamaño. La pequeña empresa no siempre puede dar la garantía suficiente para asegurar satisfactoriamente el pago del préstamo. Con frecuencia se carece de los medios prácticos de aplicar otra clase de control para garantizar el pago.

2.2.2.3.- Beneficios sobre riesgo.³⁸

No todas las características principales de la empresa pequeña tienden a aumentar los riesgos del financiamiento. Existen otras que, si se aprovechan, pueden ayudar a beneficiar los problemas especiales del riesgo. Por ejemplo:

- El hecho de que las empresas pequeñas sean más numerosas significa que los riesgos pueden derramarse más ampliamente.
- Los propietarios de las empresas pequeñas con grandes probabilidades de desarrollo tienden a sentirse fuertemente motivados, y eso les ayuda a superar los problemas.
- Los pequeños industriales, como es probable que tengan constante necesidad de financiamiento exterior, tienen motivos especiales para mantener un buen expediente crediticio
- Las operaciones de las empresas pequeñas tienden a ser más sencillas que las de las grandes y sus capacidades más aparentes.

³⁸ Ibidem.

Un programa para el financiamiento de las empresas pequeñas puede ser aunque no necesariamente más arriesgado que el financiamiento que las instituciones están ofreciendo actualmente a las grandes empresas.

2.2.2.4.- Obstáculos sobre costo y ganancia.³⁹

Los costos también impiden con frecuencia la extensión de los tipos y montos del financiamiento requerido para el sano desarrollo de las pequeñas empresas industriales. Los problemas de costo son de dos clases generales. Los altos costos del crédito pueden elevar a tal grado los tipos de interés, del préstamo, que las empresas no pueden permitirse utilizar dinero prestado o, si lo hacen, se verán en tremenda desventaja al competir con las grandes compañías del mismo ramo. El segundo problema y, en la práctica, el más corriente es que los costos, sumados a los intereses al tipo máximo legal o tradicional, pueden hacer menos provechoso, aun completamente infructuoso, prestar a pequeños fabricantes, con preferencia a otras oportunidades de colocar mejor el dinero.

Existen muchas razones que demuestran porque los préstamos a pequeñas empresas son menos provechosos que los otorgados a grandes empresas o a cierta clase de solicitudes, cuando se presta a un tipo de interés uniforme. Por ejemplo:

- Las pequeñas compañías propenden a pedir préstamos a cantidades proporcionalmente pequeñas, y como la ganancia es un porcentaje fijo del monto del préstamo, el beneficio baja progresivamente con la disminución del importe prestado. Los costos, sin embargo, no están relacionados tan directamente con el importe del préstamo y no bajan proporcional o regularmente con la disminución del importe del mismo. En el caso corriente, en que la colocación del préstamo y los procedimientos administrativos destinados a servir las necesidades de las grandes

³⁹ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

empresas se aplican con ligeras modificaciones a las pequeñas compañías, es especialmente de esperar una disminución menos que proporcionada en los costos.

- Con frecuencia, las pequeñas empresas no pueden presentar libros de contabilidad o tipos corrientes de garantía que faciliten la aplicación de métodos de bajo costo en la colocación y el control del préstamo.
- La proporción de rechazos tiende a ser más alta entre las pequeñas empresas, lo que aumenta sus gastos generales de protección.
- La asistencia especial a los pequeños empresarios es a veces de particular importancia para mantener su capacidad de aplicar productivamente los fondos y pagar los préstamos.

Por otra parte, la variable “tamaño”, cualquier esfuerzo para lograr el financiamiento para el desarrollo económico en las Micro y Pequeñas empresas, puede producir un aumento de gastos. La asignación y distribución de financiamiento resulta más costoso si se pretende asignar fondos a los solicitantes de acuerdo con su capacidad para aplicarlos productivamente, y asegurarse de que así lo hagan.

Esos gastos son particularmente fuertes cuando se han fijado normas estrictas a los resultados para el desarrollo o cuando la negligencia general de los empresarios, la inflación y otras condiciones hagan que la mala colocación o el mal uso de los fondos constituyan una grave posibilidad.

Aunque el problema del costo de servir a los pequeños empresarios es sin duda bastante grave, particularmente desde el punto del prestamista que tiene que especular con provecho *dentro de un margen uniforme de, digamos, dos puntos o*

*menos de porcentaje, se exagera sobrada y muy frecuente la magnitud de ese problema.*⁴⁰

En cuestión del préstamo de capital, al indicar el grado hasta el cual está afectado el de la utilidad por el tamaño de los préstamos o de las empresas que lo solicitan, hay que tener presente que hay factores que también pueden afectar en gran medida la ganancia de las operaciones de crédito, a saber: el que los solicitantes sean clientes anteriores o actuales, nuevos clientes con planes de expansión, o clientes con planes para nuevas empresas; la distancia a que los solicitantes están del centro crediticio, y su dispersión; los objetivos del préstamo y los procedimientos empleados para lograrlos, incluyendo especialmente el grado hasta el cual se utiliza el asesoramiento para mantener un nivel máximo o asegurar un mínimo de realización.

Debe también tenerse presente que los prestamistas tienden a tomar en cuenta hasta diferencias mínimas de ganancia cuando sus fondos pueden colocarse íntegramente con alguna clase de cliente más productivo. Por otra parte, cuando los recursos no son limitados, conviene al interés económico del prestamista servir a clientes menos productivos, siempre que haya una expectativa razonable de un ingreso que por lo menos iguale a los gastos. Puede, también, convenir a los intereses del prestamista, aunque los banqueros no siempre lo comprenden, servir a algunos clientes, conforme a cálculos convencionales, se espera que los gastos excedan el ingreso. Cuando fluctúa la demanda de fondos y de tiempo personal de clientes importantes, se incurrirá a un gasto realmente pequeño si se sirve a clientes adicionales que ayuden a emparejar la demanda.⁴¹

Sin embargo, existen ventajas que se obtienen de prestar a pequeñas compañías, que aunque no son fácilmente cuantificables, ayudan a compensar el problema del costo si se toman debidamente en cuenta. Como ha señalado la administración de algunas de las nuevas compañías financieras para el desarrollo de América

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ Regla elemental de economía, de que el volumen de negocios que produce una utilidad máxima o una pérdida mínima es el volumen en que el costo marginal es igual al ingreso marginal.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Central, servir a empresas pequeñas de más futuro en forma relativamente económica de lograr una buena reputación como institución, lo cual no sólo ayudará a atraer algunos de los clientes más deseables, sino que también facilitará otras relaciones con el pueblo en general o con los servicios de gobierno. El prestar a empresas pequeñas aumenta, asimismo, el número y la diversidad de préstamos insolutos, lo cuál fortalece la capacidad de una institución para ajustarse a los efectos de la falta de pago de alguno de los grandes deudores en caso de que tal cosa ocurra. De ese modo, la institución tiene también acceso a más informes sobre las condiciones de los negocios y de la población comercial en general, lo cual acrecienta sus capacidades de crédito. Finalmente, el financiamiento de las pequeñas empresas es un medio valioso de proporcionar experiencia a nuevo personal, ya que ello entraña proyectos relativamente sencillos y poco gasto de dinero.

2.3.- La especificación del programa.⁴²

La rentabilidad de los programas para perfeccionar el financiamiento disponible para las empresas depende en gran medida de sí inicialmente se adoptan o no a las instituciones y técnicas apropiadas para las necesidades locales. Lo frecuente es que no se adopten. Para llegar a decisiones correctas sobre cuáles deben ser los elementos del programa, deberá hacerse una evaluación del carácter y la extensión específica de las necesidades reales, de la prioridad de cada una, y de las posibilidades prácticas de satisfacerlas. Esto entraña especialmente cinco tipos de evaluación:

1. Los objetivos particulares que hay que servir y su prioridad relativa.
2. Los probables recursos financieros y humanos a disposición del programa.

⁴² Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

3. La dimensión y característica de la base institucional sobre la que pueden construirse los programas, incluyendo la estructura política y económica dentro de la cual deberán funcionar los mismos.
4. La extensión, característica y necesidades de la empresa pequeña que hay que servir.
5. Los méritos y limitaciones de accesos y técnicas a elegir, que pueden resultar prácticos.

2.3.1.- Un objetivo como prioridad determinada.⁴³

Es esencial el establecimiento de objetivos claros y específicos razonablemente asequibles dentro de los medios suministrados. Es también importante suministrar una pauta clara a seguir respecto a cómo deben determinarse las prioridades entre objetivos opuestos. Un defecto común de los programas centrados en torno a los bancos de desarrollo es que se abruma al banco con responsabilidades tan excesivas que las prioridades se tornan borrosas y se reduce la capacidad y disposición para desempeñarse bien con respecto a cualquiera de ellas. Los bancos comerciales, las compañías financieras y otros conductos particulares de financiamiento propenden también a tener problemas al determinar las prioridades y objetivos, cuando se recurre a ellos para administrar el financiamiento para el crecimiento y desarrollo, al menos que se les dé una pauta clara cómo equilibrar su propias prioridades y metas como entidades emisoras de financiamiento de máximo provecho, con las autoridades del desarrollo.

Las técnicas de financiamiento para el crecimiento y desarrollo más eficaces son las específicamente adaptadas a tipos especiales de empresas y necesidades. Los programas con objetivos demasiado amplios y vagos, probablemente utilizarán métodos que distan de ser medios eficaces de servir a ciertos grupos importantes de futuros clientes.

⁴³ Ibidem.

2.3.2.- Evaluación financiera y del factor humano.⁴⁴

Como los recursos pueden ser limitados, y las prioridades, especiales, una evaluación combinada de objetivos, técnicas y recursos, constituye un procedimiento valioso de primera selección, para la formulación del programa. El error de elegir objetivos, prioridades y técnicas que no son compatibles con los recursos disponibles es una de las principales razones de que muchos programas hayan logrado muy poco o nada. Los recursos disponibles no son fijos, por supuesto, sino que tienden a responder a necesidades palpables. Sin embargo, debe hacerse al principio algún cálculo de los límites probables de disponibilidad de los recursos. La evaluación inicial íntegra puede reconsiderarse y reajustarse después de que otros factores que atañen al programa se hayan examinado en detalle.

Las clases de recursos, así financieros como humanos, requeridos para distintos accesos y para técnicas especiales, varían en gran medida. Los recursos que se requieren para un programa de fincas industriales, por ejemplo, tienen poco en común con un programa de garantía de crédito o de crédito supervisado. De un modo semejante, los recursos financieros y de personal requeridos para el programa que otorga financiamiento a corto plazo, tienen poco que ver con otro programa que otorgue préstamos a varios años de plazo. Los límites de disponibilidad de algunas clases de recursos son con frecuencia más estrechos que otros. Por consiguiente, el programa ideal no sólo debe reflejar consideración por la prioridad de necesidades, sino también por la posibilidad de satisfacerlas dentro de los límites de una fusión de diversos recursos.

⁴⁴ Ibidem.

2.3.3.- Análisis de la estructura para las operaciones del programa.⁴⁵

Los programas deben utilizar a las instituciones existentes tanto como sea posible. Esto economiza tiempo y recursos, cosa que en algunos casos es especial, si los programas han de estar en las corrientes principales de acción y no en contra de ellas.

Puede ser conveniente la creación de una o más instituciones financieras. Sin embargo, se necesita gran cantidad de tiempo y de esfuerzo para hacer estos organismos funcionalmente eficaces. Por esta razón, y por que generalmente hay campo para mejoras importantes de los servicios financieros de las instituciones existentes, deben pesarse cuidadosamente las alternativas. El peligro de poner demasiado empeño en la creación de nuevos conductos para el financiamiento, es particularmente grande donde las empresas que hay que asistir son relativamente pocas y están diseminadas.

Los programas deben proyectarse para funcionar dentro de la estructura política y económica existente, ya que normalmente son demasiado pequeños para poder exigir una transformación de aquéllas. Tampoco es de mucha utilidad presentar programas que sólo sean eficaces en determinadas condiciones ideales. Es esencial, por consiguiente, una evaluación completa y realista de los cimientos y de la estructura para las operaciones de un programa, antes de decidir sobre los elementos del mismo.

A veces se da por sentado que puede prescindirse de una gran parte de las investigaciones anteriores si se adopta un programa completo que éste funcionando con éxito en otro país y si las necesidades que hay que servir son esencialmente las mismas. Tal suposición es raramente correcta. Entre otras cosas, organismos que tienen el mismo nombre en países distintos, como “bancos de desarrollo”, “bancos comerciales” o “bancos centrales” pueden estar

⁴⁵ Ibidem.

constituidos en forma enteramente distinta y tener capacidades y limitaciones radicalmente diferentes. A menudo, la excepcional capacidad de algunos funcionarios superiores, o la carencia de ella, pueden modificar enormemente a un organismo y ser factor importante para determinar cuál de las organizaciones debe tener responsabilidades particulares, especialmente en los países que están en proceso para el desarrollo. Además, la mayoría de los programas dependen en sumo grado, tocante a diversos puntos vitales, de ciertas características de la estructura política y económica general dentro de la cual funcionan.

2.3.4.- Determinación de las necesidades de la Micro y Pequeña Empresa.⁴⁶

En la evaluación de la empresa pequeña es esencial: 1) determinar que sectores de ella pueden o deben servirse; 2) establecer cuales son las necesidades importantes que deben satisfacerse en búsqueda de objetivos del programa; 3) evaluar las clases de programas que puedan satisfacer esas necesidades con los resultados apetecidos.

Las necesidades reales son, frecuentemente, distintas de las ordinariamente expresadas. Es a menudo esencial tener alguna idea de cómo funcionan las empresas para poder determinar la relativa consecuencia nacional de atender las diversas necesidades y, más importante aún, determinar qué clases de disposición son probablemente más prácticas desde el punto de vista de la empresa y de la fuente de crédito.

Los programas para la empresa pequeña sirven a veces a clases de empresas que casi no afectan los objetivos fundamentales del programa y que emplean técnicas de financiamiento que no es probable que contribuyan a los objetivos propuestos. Dentro del título general de la pequeña industria se incluyen muchas clases de empresas con distintas necesidades del programa. Los métodos

⁴⁶ Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaria de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

empleados para estimular el establecimiento de nuevas empresas son muy distintos de los que se utilizan para estimular la expansión de empresas con varios años de experiencia. No siempre es esencial servir a ambas; en algunos casos, puede ser prematuro servir a nuevas empresas en términos de recursos y experiencia de personal; en otros, se puede financiar apropiadamente a las empresas existentes conforme a las disposiciones en vigor, de modo que sólo las empresas nuevas tengan una necesidad efectiva. El financiamiento para compra de equipo puede ser la necesidad esencial para bajar los costos de producción cuando el equipo es anticuado.

2.3.5.- Un programa oportuno.⁴⁷

La mayor parte de los datos tienen que recogerse en el terreno mismo, por personas expertas en técnicas de investigación de campos, con suficiente experiencia en asuntos industriales y financieros para evaluar prontamente la información.

La información requerida para las evaluaciones básicas que entraña la formulación de un programa, se puede obtener normalmente dentro del propio país. Existen métodos razonablemente rápidos y económicos por medio de los cuales se pueden recoger y analizar estas cuestiones esenciales. La recopilación completa de datos y el análisis de los mismos que requiera la formulación de un programa para un país en proceso de desarrollo, podría necesitar de 2 a 3 meses – hombre, a base de personal profesional calificado. Esto supone un personal experto en esta clase de exámenes. Es esencial, de todos modos, que una o varias de las personas que vayan a tener la responsabilidad de convertir las conclusiones de las investigaciones de un programa de funcionamiento, participen en todo el examen como miembros regulares del equipo. Esto es necesario para asegurarse de que los que están llevando acabo el programa tengan una concepción plena de los

⁴⁷ Robert W. Devenport “ Financiamiento del Pequeño Industrial en Países en Desarrollo” 1970.

descubrimientos del examen y de que no se pierda impulso entre éste y la realización.

La evaluación recogerá y deberá analizar tres clases principales de información:

1. Información de carácter ambiental o estadístico en su mayor parte, que describa a la empresa y las instituciones que les sirven. Se obtiene de los informes publicados y de los datos bancarios y oficiales.
2. Información sobre la experiencia, la perspectiva y los problemas de las instituciones que otorgan asistencia financiera o de otra clase a la empresa.⁴⁸ Esta información se obtiene en su mayor parte de entrevistas con los principales encargados del funcionamiento de las organizaciones en cuestión. Las más importantes de estas que generalmente deben considerarse son: los bancos de gobierno y perfil privado, las autoridades monetarias y financieras, los organismos de desarrollo, los departamentos industriales y las oficinas de estadística; la inversión privada y los bancos comerciales; los organismos de investigación aplicada, los centros de productividad, las asociaciones de negocios, las industriales y las bancarias. También puede obtenerse a menudo información valiosa de los grandes proveedores de materiales y de equipo, de los grandes distribuidores de efectos fabricados del país, financieros particulares, de cooperativas de crédito.

Información sobre las características detalladas de las Micro y Pequeñas empresas, su evolución y sus expectativas, sus problemas y necesidades, y sus fuentes actuales de asistencia informativa o financiera. Un breve análisis en el terreno de las empresas seleccionadas, proporciona una información útil sobre sus capacidades de administración e instalación, sus futuras posibilidades, sus fuentes actuales de financiamiento, la experiencia anterior al utilizar esos servicios, sus

⁴⁸ Financing the Development of Small and Medium Manufacturing Enterprises in Latin America, op. cit., apendice B. de R. W. Davenport.1970

principales problemas, y sus necesidades insatisfechas.⁴⁹ Esto procurará una base para determinar la clase de servicios financieros o conexos que tiene mayor prioridad, las formas en que pueden otorgarse más económica y eficazmente, y las clases de empresas que merecen consideración de prioridad a la asistencia.

2.4.- El servicio de asesoría del financiamiento.

Un financiamiento, es generalmente, sólo uno de los varios elementos esenciales de un programa para acelerar el crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas. La acción recíproca fortalecedora del financiamiento, los diversos servicios de información, y otros posibles elementos del programa indican que es conveniente, la ampliación integrada de una combinación apropiada de servicios.⁵⁰ Lo que aquí se refiere a los servicios no financieros sea breve y selectivo, concentrándose en los servicios de especial importancia para los programas de financiamiento.⁵¹ Así pues, se examinan mediante el empleo de la clase de detalle seleccionado que interesa al sector para el desarrollo así como, a las personas que afrontan el problema práctico inmediato de proyectar o de realizar un programa de financiamiento.

La importancia de los servicios de asistencia y de asesoría variará evidentemente con las circunstancias locales. El mejoramiento en el acceso de capital y el crédito puede, por sí mismo, permitir a un número importante de Micro y Pequeñas empresas avanzar lenta, pero continuamente, en localidades donde las capacidades de manejo de empresas y el medio ambiente están lo suficientemente avanzados. Los servicios financieros perfeccionados pueden, sin ayuda, estimular el desarrollo en circunstancias favorables.

⁴⁹ Clases Específicas de Información que Requieren las Empresas. Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

⁵⁰ Aquí la Importancia sobre los Construcción de Servicios de Asesoría para el Diseño de Planes de Financiamiento.

⁵¹ Euge Stanley y Richard Morse, "Industrias Pequeñas para Países en Desarrollo", Serie de Desarrollo Empresarial, ed. Roble, México, 1988.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Al mejorar los servicios financieros, debe incluir un análisis de todos los problemas de funcionamiento de la Micro y Pequeña empresa; esto requiere conocimientos especiales, con los que no cuentan generalmente, las instituciones financieras. La necesidad de esos conocimientos persiste durante todo el desarrollo del programa. La formulación de un programa no puede ser obra de primera intención y, a pesar de ello, alcanzar un éxito sustancial y permanente. La proyección, la experimentación y el funcionamiento correspondiente son fases de la tarea relacionadas entre sí, antes bien de pasos sucesivos bien definidos. Los programas nuevos, particularmente en los países en desarrollo, deben lanzarse como proyectos modelos. No hay fórmula patente para programas de financiamientos venturosos. Se necesitan disposiciones ordenadas para evaluar el funcionamiento bueno o malo de los programas, la forma en que podrían mejorarse qué prioridades son esenciales. Aun cuando los programas iniciales estén relativamente bien proyectados, la asesoría del programa continúa siendo importante, porque es de esperarse que cambien las capacidades del mismo y la prioridad de las necesidades.

Una vez iniciado el programa, surgen nuevas necesidades de servicios de asistencia para facilitar la administración del financiamiento. El grado hasta el cual son útiles diversos servicios particulares y se les puede costear, variará en gran medida, pues depende del carácter y el monto del financiamiento proyectado. Estos servicios tienden a alcanzar un costo relativamente alto en proporción al volumen usual del financiamiento a la Micro y Pequeña empresa. Asimismo, utilizan gran medida conocimientos prácticos poco comunes. Por consiguiente, es muy importante reducir al mínimo de requisitos esos servicios, mediante un empleo discreto y su organización sobre una base eficaz.

2.5.- Tipos de servicio y un enfoque prioritario.⁵²

Cuatro clases de actividades que pueden ser importantes para el financiamiento en el crecimiento y desarrollo económico de las Micro y Pequeñas empresas hidalguenses, cuyos intermediarios financieros, no están a menudo preparados para desempeñar la tarea sin la asistencia especial siguiente:

1. Enseñanza practica.
2. Exámenes tecnoeconómicos.
3. Evaluaciones técnicas, económicas y de desarrollo, de las proposiciones de financiamiento y de las empresas financiadas.
4. Servicios Consultivos.

Muchas de las actividades de la primera y segunda clase son importantes antes de que se pongan en marcha. A la tercera se le exige la realización de algunas de las clases más importantes de financiamiento. La ultima categoría es generalmente la más difícil de proporcionar, pero adquiere cada vez más importancia a medida que se emprenden clases más complejas de financiamiento.

2.6.- Un aprendizaje practico del programa.

Los dos aspectos esenciales de un programa de financiamiento para el crecimiento y desarrollo son: los fondos necesarios, y la gente apta, con recursos, y apropiadamente motivada. En general, esta última es la que más se escasea.

Se requiere un nivel mínimo bastante elevado, de pericia, capacidad y carácter. Un programa bien ideado puede ayudar mucho a que los candidatos apropiadamente seleccionados puedan estar a la altura de los requisitos de un programa de financiamiento para el crecimiento y desarrollo empresarial. Las personas ampliamente preparadas, sin embargo, pronto descubren que hay otras

⁵² Op.cit. Pág. 48.

numerosas oportunidades a su disposición, y debe esperarse que otros patrones sufran pérdidas de personal.

Los países avanzados han estado incrementando su pericia en préstamos industriales a mediano y largo plazo, durante varias décadas. El auge industrial, raramente interrumpido, y las ventajas de las economías desarrolladas han permitido más tiempo aún para la experimentación, la preparación de personal y, en general, para adquirir experiencia en condiciones favorables.

Las instituciones de los países en subdesarrollo necesitan desarrollar métodos más rápidos y eficaces para la creación de personal, que el tradicional de permitir que el personal absorba la pericia mediante un programa débilmente proyectado de trabajo supervisado.

2.7.- Los estudios del programa.⁵³

Son de gran ayuda a las instituciones financieras, en la evolución de la importancia inherente al desarrollo de asignaciones opcionales de financiamiento; y pueden ser vitales, especialmente en los préstamos a plazo, para evaluar incluso la solidez económica de la institución que emite los fondos económicos.

Suministran informes sobre mercados, competidores y otros aspectos de la Micro y Pequeña empresa en la que el solicitante proyecta operar, sin los cuales no pueden apreciarse con exactitud las perspectivas de los solicitantes del financiamiento.

Otra de las ventajas de los estudios, es informar acerca de las oportunidades industriales, y alertar a sí a los hombres de negocios sobre la atracción relativa de distintas clases de empresas. Esto no sólo estimula el mucho mejor empleo de fondos del hombre de empresa, sino que también tiende a mejorar la cantidad media de los solicitantes de un financiamiento. Además, los estudios permiten al

⁵³ Ibidem.

prestamista un acceso más activo del financiamiento, al descubrir para él sectores con posibilidades.

Son también útiles para revelar si la adición de la asesoría y otros servicios puede mejorar los resultados del financiamiento o disminuir la necesidad de él. También constituyen un medio excelente de preparar al personal requerido para el funcionamiento de un programa de financiamiento de desarrollo. La experiencia de los estudios ayuda a que asesores y funcionarios de crédito se enteren de las operaciones totales de las empresas, y les procura un examen comparativo de las formas en que las distintas empresas operan.

2.7.1.- La evaluación de la Micro y Pequeña Empresa.⁵⁴

El valor para el desarrollo del financiamiento siempre tiende a aumentar en gran medida cuando este último se asigna sobre la base de una evaluación completa de las empresas. Esto es útil para reducir las pérdidas que resultan del financiamiento a negocios improductivos; para seleccionar las empresas que pueden emplear el financiamiento en forma más productiva; para otorgar el financiamiento en la forma y cantidad debidas y con los servicios complementarios más apropiados; y para supervisar y revisar las operaciones de las empresas que se están financiando.

La perfección de los métodos de evaluación puede variar, ya que dependen del objetivo determinado, pero hay tres requisitos básicos de personal para esta función: el personal debe estar bien preparado en las ciencias básicas importantes, para entender las operaciones industriales modernas. Debe poseer conocimientos prácticos de tecnología y de los métodos de funcionamiento empleados por las empresas típicas o de clase media, así como de los empleados por empresas excepcionalmente avanzadas. Finalmente, debe estar estrechamente relacionado con la comunidad de los negocios y en frecuente

⁵⁴ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

contacto con las empresas comerciales, lo cual le permitirá llevar a cabo investigaciones fructíferas, sobre el terreno de las empresas que se están evaluando.

Muchos de los intermediarios financieros necesitan asistencia para evaluar las perspectivas de las empresas. Normalmente no pueden permitirse sostener el equipo regional de especialistas que se requiere para servir a los industriales. A causa de su situación institucional, los especialistas industriales de que disponen están sujetos a que se les aparte de la clase de contacto íntimo ordinario con los industriales, esencial para evaluaciones rápidas y exactas.

Las compañías financieras, generalmente sí sostienen pequeños equipos de personal técnico, que pueden evaluar a las empresas que presentan documentos y planes completos de fácil comprobación. Sin embargo, son pocas las pequeñas empresas que pueden suministrar informes de esa clase. Incluso en el caso de que puedan hacerlo, este tipo de información tiende a ser costosa prolongada en relación con las sumas que generalmente solicitan.

Las evaluaciones de las pequeñas empresas para determinar su elegibilidad para financiamiento o el desempeño de una empresa en el empleo del mismo, y de los servicios otorgados, tendrán que ser simples y concisas, para ser prácticas. Para ser estas evaluaciones, generalmente se requiere conocer muy bien: 1) un gran número de otras empresas de la misma industria, 2) las normas de las relaciones comerciales de la industria, y 3) las perspectivas de la industria en conjunto. Por ello, un personal de amplia experiencia o que en el momento este consagrado a tareas de investigación de la industria, tiene ventaja sobre los demás para hacer las evaluaciones de pequeñas empresas industriales. Ésta capacitado, por sus amplios conocimientos sobre la industria y su fácil acceso a las fuentes de información, para hacer evaluaciones suficientemente completas de los aspectos técnicos, económicos, de desarrollo y aun, en cierta medida, de los aspectos

administrativos de las empresas, basadas en breves entrevistas y en la observación de las operaciones.

2.7.2.- La asesoría del programa en la Micro y Pequeña Empresa.⁵⁵

La asesoría esta incluida, en cierto grado, en los servicios ya descritos. La investigación reúne informes útiles, tanto para industriales como para los asesores. Las evaluaciones facilitan el conocimiento de los problemas y su importancia relativa. Cuando la enseñanza práctica se extiende a los que reciben financiamiento, constituye una forma de asesoría.

La asesoría en su forma más simple es, ante todo, un enlace que coordina y facilita los servicios para las Micro y Pequeñas empresas. Por simple que sea el nivel de asesoría, puede ser de gran valor para mejorar el acceso de las Micro y Pequeñas empresas al financiamiento y el empleo productivo del mismo.

La asesoría, en el sentido más absoluto, entraña sin embargo la asistencia consultiva directa a las empresas y el sostenimiento de un personal con la preparación profesional de alto nivel y larga experiencia práctica requerida para comprender y contribuir a resolver los problemas operativos de las Micro y Pequeñas empresas. Las especialidades en la que los empresarios pueden sacar provecho de la asesoría son numerosas, y abarca desde la contabilidad y la política financiera hasta los vastos campos de la administración de los negocios y de la tecnología de la producción. Algunas clases de asesoría pueden requerir amplios servicios de laboratorio o de recopilación de informes. De ahí que no sea aceptable que un servicio de asesoría esté limitado por los fondos y el personal especializado de que se dispone para ayudar a la realización de un programa de financiamiento. Sin embargo tal vez sean posibles y aun esenciales algunos

⁵⁵ Ibidem.

servicios directos. Merecen considerarse brevemente los que son de especial importancia para los programas de financiamiento.⁵⁶

Los servicios consultivos sobre finanzas merecen prioridad por considerarse como accesorio de los programas de financiamiento. Algunos servicios de esta clase pueden incluso suplir parcialmente la creación especial de fondos y cómo obtener fondos de las fuentes existentes, pueden por sí mismos aumentar la disponibilidad o reducir la necesidad del financiamiento. Se puede necesitar consejo sobre los puntos siguientes:

- Estimación de los recursos internos.
- Relación entre otras decisiones de negocios y las necesidades financieras.
- Posibilidades y consecuencias de emplear y otorgar financiamientos ínter comercial.
- Formas de presentar a los bancos y a otras fuentes institucionales el caso de uno mismo, para financiamiento.
- Obtención y empleo venturoso de los fondos de una sociedad o de otras fuentes financieras privadas.

Se ha descubierto que esta clase de asistencia constituye una importante necesidad, incluso en países con servicios financieros tan avanzados como Estados Unidos. Además, en ese país, la necesidad se extiende incluso a compañías de regular tamaño, y es tan grande que hay empresas particulares

⁵⁶ Joseph E. Stepanek, Small Industry Advisory Services-An International Study, Centro Internacional de Desarrollo del Stanford Research Institute, Free Press of Flencoe, New York..

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

cuyo negocio consiste simplemente en ayudar a compañías a conseguir financiamientos a plazo.⁵⁷

La necesidad de servicios de asesoría es mucho mayor en los países menos desarrollados, donde, como es característico, los servicios financieros y las capacidades de este terreno de hombre de empresa son limitados. Las entrevistas con los empresarios de una amplia variedad de los países de desarrollo revelan que muchos hombres de empresas están tan escépticos tocante a obtener fondos, que no se atreven a solicitar el financiamiento o lo hacen solo cuando no les queda otro recurso, y para entonces ya se encuentran en una posición desventajosa para obtener el crédito que necesitan. Además, una gran parte de ellos, por su preparación y temperamento, están mal equipados para llevar minuciosamente las cuentas, sin lo cual no es posible obtener financiamiento. En virtud de que la parte financiera es con frecuencia el aspecto menos comprendido de los negocios y que creen que es poco lo que pueden ser al respecto, la administración de las finanzas propende hacer uno de los aspectos más descuidados de las operaciones empresariales.

La asistencia de la contabilidad es una forma de asesoría que los programas de financiamiento para el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas no pueden con frecuencia permitirse depreciar. El valor que para el crecimiento y desarrollo tienen esos programas tal vez se reduzca considerablemente sino pueden presentarse las cuentas que demuestran el empleo del prestatario que ha dado a los fondos, su situación económica, y su necesidad de otras clases de asistencia. El empleo impropio de los fondos de crecimiento y desarrollo ha constituido en sí uno de los principales errores de los países en los que no se ha llevado cuentas correctas ni auditorías confiables.⁵⁸

⁵⁷ Flink, Equito Financing of Small Manufacturing Companies in New Jersey, Escuela de Negocios, Rutgers, la Universidad Estatal para el departamento y conservación del desarrollo económico de Nueva Jersey, Trenton, N.J. 1982, Pág.13.

⁵⁸ M.S. Watters, "The Market for Funds, in Korea", Proceedings of the 36th Annual Congress of the Western Economic Association, Seattle, 1981, Pág. 50

Para los solicitantes de préstamos, una buena contabilidad es, además, la base de los métodos económicos de evaluar las solicitudes, de supervisar a los prestatarios y de identificar los medios de mejorar la eficiencia de sus operaciones.

2.7.3.- Un servicio de asistencia para la Micro y Pequeña Empresa.

Las disposiciones de organización son vitales para la utilidad de los servicios de asistencia, es decir, superar la escasez del conocimiento constituye, sin embargo, un proceso considerable más útil que simplemente una mera difusión de informes. El éxito depende, como luego procede a ilustrar de la forma particular en que se tramita la información.⁵⁹ En el caso de los servicios de asistencia para el financiamiento de crecimiento y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas, es esencial un buen equilibrio de autoridad y responsabilidad entre los diversos organismos, y entre éstos y los hombres de empresa. El equilibrio requerido es a menudo delicado y fácilmente alterable por pequeños errores y, por lo tanto, no se logra con facilidad.

No hay una sola estructura administrativa típica que se adapte a todos los programas. Determinar cuál es la estructura administrativa más apropiada dependerá de la escala del programa del financiamiento, de los servicios de asistencia que se esperen, de las clases de financiamiento y de otros servicios sumamente importantes. Dependerá también de las circunstancias históricas, como cuales son las instituciones y actividades existentes, cómo están organizadas actualmente y que papel desempeñan en la economía en Gobierno y los organismos particulares.

Se sugieren cinco principios que, generalmente, podrían ser útiles para organizar servicios de asistencia cuando un personal de doce o más personas esté proyectado para esas funciones. En vista de que las variantes que se acaban de citar, no están proyectados como principios rígidos, sino más bien como una

⁵⁹ Charles Wolf, Jr., American Economic Review, Págs. 877-879.

estructura para presentar los elementos que requieren consideración minuciosa al organizar los servicios de asistencia:

1. La parte principal de los servicios de asistencia debe combinarse en un organismo que tenga así mismo la responsabilidad de coordinar los demás servicios esenciales.
2. La mayor parte de los servicios de asistencia deben ser independientes, en su organización de los organismos financieros y, preferiblemente, de los organismos que dependen directamente del Gobierno o de organizaciones controladas por posibles beneficiarios; al mismo tiempo, el organismo que coordina los servicios de asistencia debe poder establecer relaciones estrechas de trabajo con las organizaciones financieras, con las del Gobierno y con las de negocios.
3. El costo de los servicios de asistencia debe cubrirse parcialmente, mediante la subvención, ya que los beneficios se producen en una forma que dificulta recobrar directamente de los beneficiados los costos íntegros; al mismo tiempo, parte del costo debe reintegrarse en forma de contribución por los servicios prestados, a fin de estimular el logro de un elevado nivel de servicio.
4. Los servicios de asistencia y los organismos deben ayudar a las entidades que hacen los acuerdos, recogiendo, analizando y difundiendo informes y proposiciones, pero deben quedarse al margen de las responsabilidades del funcionamiento y de política. Deben aconsejar, ayudar y estimular; pero no dirigir ni controlar.
5. Los servicios deben organizarse y dotarse de personal en tal forma, que los sumamente duros requisitos mínimos de competencia y de motivación del personal no se violen o se estrechen.

2.7.3.1.- Servicios integrados.⁶⁰

Los servicios deben integrarse en tal forma que las mismas personas, o personas que trabajen estrechamente unidas, puedan realizar muchos de los servicios requeridos. Esto tiende a procurar economías de funcionamiento y ampliar las capacidades del personal. El costo relativamente elevado de los servicios de asistencia, y la limitada disponibilidad de personas con las aptitudes requeridas, hacen esencial la economía.

Cada uno de los servicios de asistencia requerirá algunos de los mismos profesionales especializados: economistas de negocios, analistas de finanzas, ingenieros; con algunos de cada categoría en posesión de conocimientos especiales de determinadas líneas de la industria, y secciones especiales de esas ciencias. Si los miembros del personal requerido por los distintos servicios de asistencia se combinan de tal modo que les permita intercambiar tareas, se obtendrá un personal especializado del que puede disponerse para todas las funciones.

La combinación de los especialistas es sumamente importante, ya que, así mismo, es esencial cierta dispersión regional de personal, especialmente en tareas de asesoría y de enlace, aunque también en evaluaciones e investigaciones de la empresa individual. La recopilación rápida, la evaluación exacta y el análisis, y la difusión eficaz de la mayor parte de las clases de información que entrañan estos servicios, dependen de relaciones estrechas con las fuentes y con los que reciben los informes. Por lo menos uno de los miembros del personal habrá de tener oportunidad de relacionarse en forma regular e informal con cada una de las fuentes principales o con quienes reciben la información; sólo así pueden desarrollarse las relaciones estrechas.⁶¹

⁶⁰ Robert W. Devenport." Financiamiento del Pequeño Industrial en Países en Desarrollo" México DF. 1970.

⁶¹ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Una estrecha integración de funciones permite a cada uno beneficiarse de las cuestiones complementarias entre ellos. Las investigaciones, por ejemplo, son necesarias para evaluar los servicios financieros y otros del programa y para estimular el perfeccionamiento de los mismos. Con una ampliación moderada del radio de las investigaciones, es posible:

- Obtener información comparativa sobre las empresas, para utilizarla al seleccionar a los solicitantes de crédito.
- Identificar las oportunidades de financiamiento empresarial y ayudar así a elevar la calidad de los solicitantes y a inducir a un acceso más activo al financiamiento.
- Proporcionar al personal, enseñanza práctica de servicios financieros y otros; esa preparación es valiosa por los conocimientos que imparte sobre recopilación de datos, análisis y tareas de información, así como por suministrar una práctica percepción interna de las operaciones empresariales en general.
- Reunir informes y contactos provechosos para otras funciones, como la asesoría y la evaluación de la empresa.
- Ayudar a crear entre las Micro y Pequeñas empresas la conciencia del valor de los diversos servicios y procurar las oportunidades de ofrecer asesoría y supervisión a los recipientes actuales o posibles de financiamiento.

Las personas encargadas de evaluar, asesorar o supervisar las Micro y Pequeñas empresas necesitan conocer bien toda la industria de la que es parte la empresa en cuestión; todo esto le proporciona la experiencia en investigación o estrecho contacto con los que la poseen.

La clase de estructura existente dependerá la forma en que deban integrarse los servicios con la actual estructura de organización de la economía, ya sea que se trate de un nuevo organismo o de parte de algún otro existente. El organismo que

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

tenga la responsabilidad primordial de suministrar y coordinar los servicios de asistencia, normalmente tendrá que consagrar gran parte de los recursos a llenar los huecos peligrosos de los servicios y a estimular, asistir y coordinar los servicios de otros.

Resumen del Capitulo.

Los programas de financiamiento se deben elaborar con ciertos y determinados objetivos para una población en específico, tales deben ser bien planteados para tener un óptimo resultado, así mismo, poder poner en marcha un programa rentable ocasionará lograr beneficios tanto para la población que es sujeto a un programa como para quien estructura los programas y así poder mostrar resultados benéficos en la economía de nuestro estado.

Uno de los objetivos para el buen funcionamiento de los programas de financiamiento, es convocar a toda aquella población económica a que produzca bienes y servicios, esto traerá como consecuencia poder incrementar sus ingresos y sus utilidades en los sectores empresariales hidalguenses, todo esto se podrá lograr de forma sistemática y con extrema disciplina financiera.

Por otra parte, la estructura y diseño de un programa de financiamiento influye de manera importante para su cumplimiento, es por eso que se recomienda evaluar el perfil que tiene la parte quien demanda el financiamiento, su comportamiento en el mercado crediticio y su destreza de cómo poder resolver problemas empresariales externos a los que no pueda estar acostumbrado y así mismo poder disminuir el riesgo de falta de cumplimiento para quien es sujeto a ser beneficiario.

Si se logra tener toda una disciplina colectiva tanto para quién elabora el programa y para quien es sujeto a este, seguramente que el margen de confianza de cumplimiento de compromisos no se verá afectado ocasionando crecimiento en las unidades empresariales hidalguenses.

CAPITULO III:

EL FIDEICOMISO DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA HIDALGUENSE: 1999-2005.

Capítulo III: El Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense: 1999-2005.⁶²

La propuesta al inicio de un programa de financiamiento debe tener como objetivo impulsar el crecimiento integral de empresas en el estado dado que es un elemento esencial para poder construir fuerte y progresista al Estado de Hidalgo.

En la entidad hidalguense con una inversión productiva, con una asistencia técnica en programas de financiamiento, orientado al uso de los distintos factores de producción en la economía, la capacitación, la oportunidad de abrir nuevos canales de distribución y sobre todo con la participación de los productores de bienes y servicios; el programa deberá alcanzar resultados de gran trascendencia.

3.1.- Orígenes históricos.⁶³

Debido a la fuerte crisis económica existente en el país y al fuerte interés del sector empresarial, en octubre del año 1995 el Gobierno del Estado de Hidalgo por conducto de la Secretaria de Desarrollo Económico, creo un instrumento financiero denominado Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa (FAMPEH), con la finalidad de apoyar a las Micro y Pequeñas empresas del Estado, una vez superada la etapa de emergencia económica y con el interés del sector empresarial del estado, pasa y se mantiene en la actualidad a una de crecimiento y desarrollo integral de las mismas, logrando en su momento una aportación al patrimonio muy importante por medio del ejecutivo del Estado, por lo que dicho instrumento financiero, el cual esta constituido por un comité técnico, donde participan todas las Cámaras y Organismos Empresariales afiliados al Consejo Coordinador Empresarial del Estado de Hidalgo.

⁶² Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Programa de Financiamiento, el cual es el Caso de Investigación. 2005.

⁶³ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Operadora de Fondos. Archivo del FAMPEH. 2006.

3.1.1.- Objetivo, estrategias y líneas de acción del FAMPEH.⁶⁴

Objetivo.

Apoyar con financiamiento a las Micro y Pequeñas empresas, así como a personas físicas con actividad empresarial, dedicadas a la Industria, Comercio y Servicio, que estén legalmente constituidas con capital 100% privado y que presenten un proyecto económico financiero viable y rentable; que no tengan acceso a otro tipo de financiamiento y puedan con este crédito participar en la defensa productiva y del empleo.

Estrategias.

Otorgar financiamiento a tasas de interés bajas que permitan a los micro y pequeños empresarios hacer frente a sus necesidades financieras a corto plazo.

Líneas de Acción.

Por medio de los organismos empresariales del Estado de Hidalgo, se recibirán y darán trámite a las solicitudes de crédito que cumplan con las reglas de operación del fideicomiso.

Los recursos son directamente depositados por la Secretaria de Finanzas del Estado de Hidalgo a la Fiduciaria, por ser un Fideicomiso revolvente.

⁶⁴ Ibidem.

3.1.2.- Estructura.⁶⁵

Cuadro 3.1

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

- Esta se constituye a través de un fideicomitente (Gobierno del Estado).
- Un fiduciario (Banco Santander Serfin).
- Fideicomisarios (personas físicas y morales establecimientos como micros y pequeñas empresas en el Estado).

Cuadro 3.2

INTEGRACIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO:

- El Comité Técnico cuenta con un Presidente (Gobernador del Estado)
- Suplente del Presidente (Secretario de la Secretaria de Desarrollo Económico)
- Tesorero (Secretario de Finanzas de Gobierno del Estado)
- Secretario Técnico (Presidente del Consejo Coordinador Empresarial)
- Vocales (Presidentes de los Organismos Empresariales Afiliados al Consejo Coordinador Empresarial)

Fuente: Elaboración Propia en Base a la Información de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, Área: Operadora de Fondos.2006

3.1.2.1.-Funciones de la estructura organizacional.⁶⁶

- a).- Fideicomitente (Gobierno del Estado). Se encarga del ordenamiento del manejo de los recursos de capital del fideicomiso.
- b).- Fiduciario. Es la parte que actúa como intermediario entre el fideicomitente y el fideicomisario para el manejo de los depósitos amortizados del capital prestado que le corresponde al fideicomiso.
- c).- Fideicomisarios. Dentro del fideicomiso desempeñan la demanda del financiamiento para la unidad económica.

3.1.2.2.-Funciones de la integración del comité técnico.⁶⁷

- a).- Presidente.

- Representar al comité técnico.

⁶⁵ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Dirección de la Operadora de Fondos del Estado, Dpto. de Análisis de Proyectos 2006.

⁶⁶ Ibidem.

⁶⁷ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

- Coordinar y dirigir las reuniones que celebre el comité técnico.
- Proponer el calendario anual de sesiones ordinarias del comité.
- Convocar a sesiones ordinarias y extraordinarias.
- Solicitar informes a la fiduciaria y a la dirección de la operadora de fondos, cuando lo estime pertinente.
- En ausencia del secretario técnico, el presidente del comité técnico, o su ausencia, el vicepresidente, o en ausencia, el suplente del vicepresidente, someterá a consideración de los miembros del comité técnico, la persona que fungirá como secretario técnico para esa sesión.

b).- Secretario Técnico.

- Firmara las instrucciones del fiduciario.
- Las demás que le señale el Comité Técnico, el Presidente o el Vicepresidente.

c).- Tesorero.

- Llevara a cabo la revisión de los informes financieros que presente la fiduciaria.
- Realizar las observaciones que sean necesarias a los informes financieros y someterlos a consideración del comité técnico.
- Deberá asistir a las sesiones del comité técnico, cuando los miembros del comité en sesión ordinaria o extraordinaria lo soliciten.
- Firmara las instrucciones del fiduciario.
- Las demás que le encomiende el comité técnico o el presidente del mismo.

d).- Vocales.

- Fungen como la aportación del voto para que se apruebe o rechace la resolución del crédito a la unidad económica solicitante.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

3.1.3.- El FAMPEH desde sus orígenes.⁶⁸

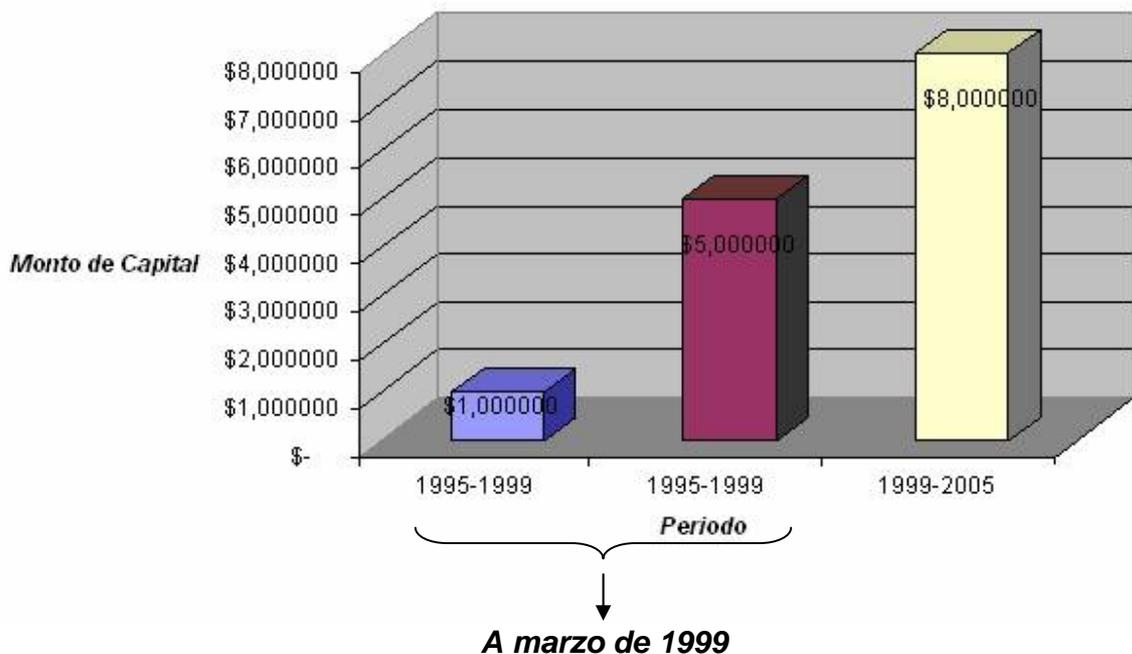
Cuadro 3.3

Lic. Jesús Murillo Karam. <i>Gobernador Constitucional del Estado de Hidalgo.</i> Octubre de 1995 a Marzo de 1999	Lic. Manuel Ángel Núñez Soto. <i>Gobernador Constitucional del Estado de Hidalgo.</i> Abril de 1999 a Marzo del 2005
---	--

Las siguientes barras muestran la evolución del patrimonio en capital con el que cuenta el fideicomiso:

Grafica 3.1

Patrimonio del FAMPEH desde sus Origenes



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos del Archivo del FAMPEH, 2006

⁶⁸ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Dirección de la Operadora de Fondos del Estado, Dpto. de Análisis de Proyectos 2006.

PATRIMONIO DEL FIDEICOMISO:

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Se dio a través de la aportación por parte del Gobierno del Estado, el cual inicio con \$1, 000,000.00 y antes de finalizar su gestión sé tenia un patrimonio de \$5, 000,000.00

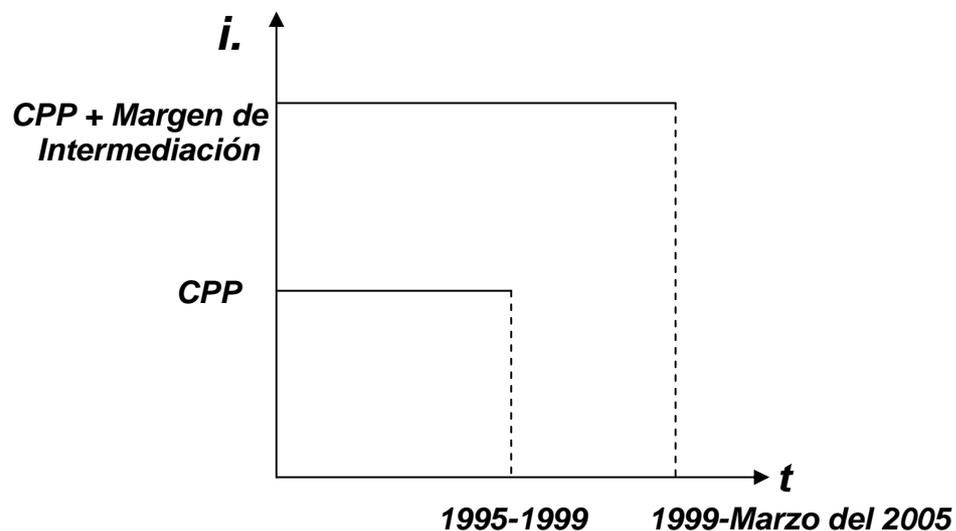
Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

En Septiembre y Octubre del 2003, el Ejecutivo del Estado a petición del sector empresarial, aporta la cantidad de \$ 8, 000,000.00 para fortalecer el patrimonio de este fideicomiso.

La siguiente grafica muestra las condiciones sobre la evolución de los niveles de tipo de interés fijados desde el inicio del fideicomiso:

TASA DE INTERES.⁶⁹

Grafica 3.2



Fuente: Elaboración Propia en Base a la Información de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Área: Operadora de Fondos.2006

⁶⁹ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Operadora de Fondos. Archivo del FAMPEH (fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense) 2006.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

La Tasa de Interés es equivalente al Costo Porcentual Promedio (CPP) del momento de su contratación sin margen de intermediación

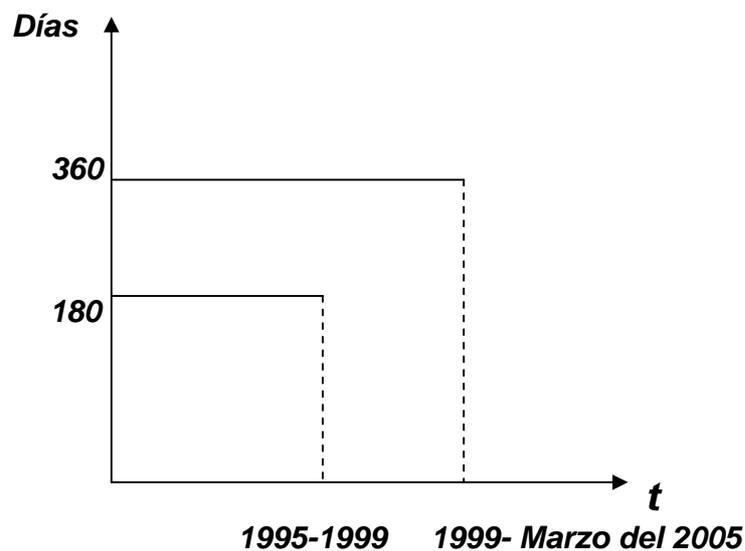
Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

La Tasa de Interés es equivalente al CPP del momento de su contratación con margen de intermediación (+ 1.7%)

La siguiente grafica muestra las condiciones de plazo de pago del fideicomiso:

PLAZO:⁷⁰

Grafica 3.3



Fuente: Elaboración Propia en Base a la Información de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Área: Operadora de Fondos.2006

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Un término no mayor a 180 días (6 meses)

Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

Un término no mayor a 360 días (12 meses)

⁷⁰ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Condiciones de garantía de compromiso en el fideicomiso para su aceptación:

GARANTIAS:

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Una primera etapa fueron créditos a la palabra y una segunda etapa garantía prendaría 1 a 1

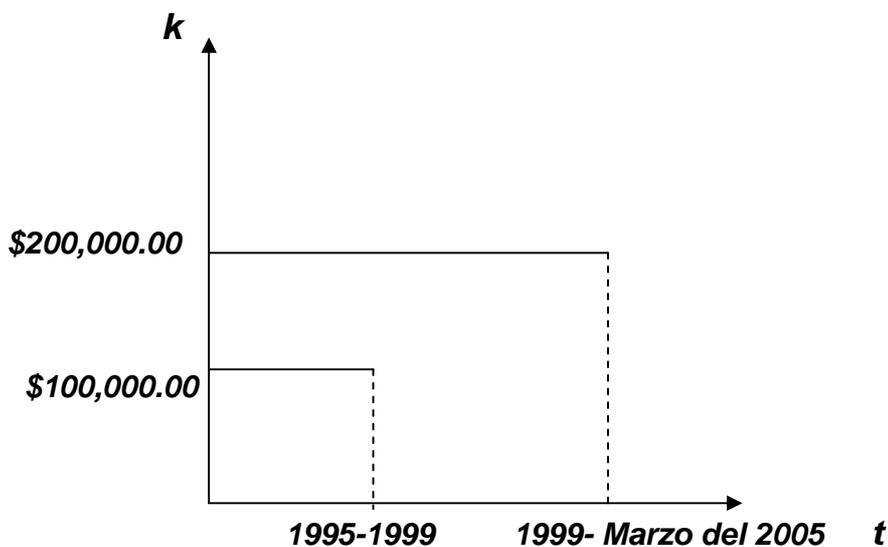
Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

Créditos formales con garantía prendaría y/o hipotecaria en proporción 2 a 1

La siguiente grafica muestra la evolución de crédito otorgado en capital al solicitante:

RECURSOS:⁷¹

Grafica 3.4



Fuente: Ibidem.

⁷¹ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Los recursos autorizados para apoyar a las empresas no debían exceder de \$ 100,000.00

Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

Los recursos autorizados para apoyar a las empresas no deben exceder de \$ 200,000.00

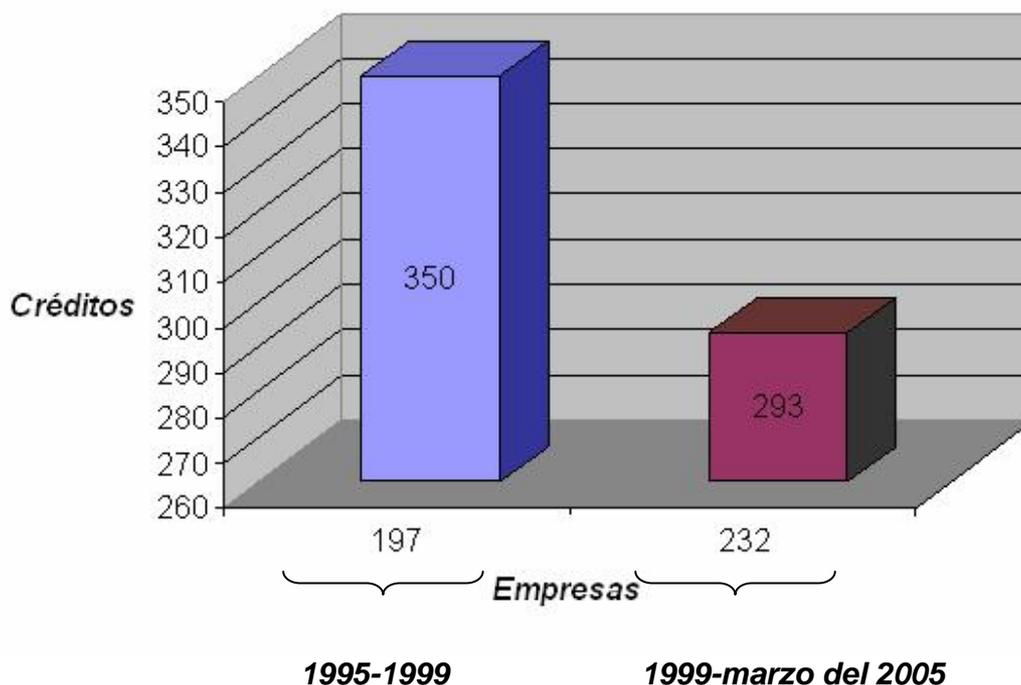
3.1.4.- Resultados del FAMPEH desde sus orígenes.⁷²

A continuación se presenta la información sobre los créditos otorgados del fideicomiso:

EMPRESAS APOYADAS POR EL FAMPEH DESDE DEL AÑO 1995 HASTA MARZO 2005:

Grafica 3.5

Empresas Apoyadas por FAMPEH Hasta Marzo del 2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a la Información de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Área: Operadora de Fondos.2006

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Se otorgaron un total de 350 créditos a 197 empresas en el Estado de Hidalgo.

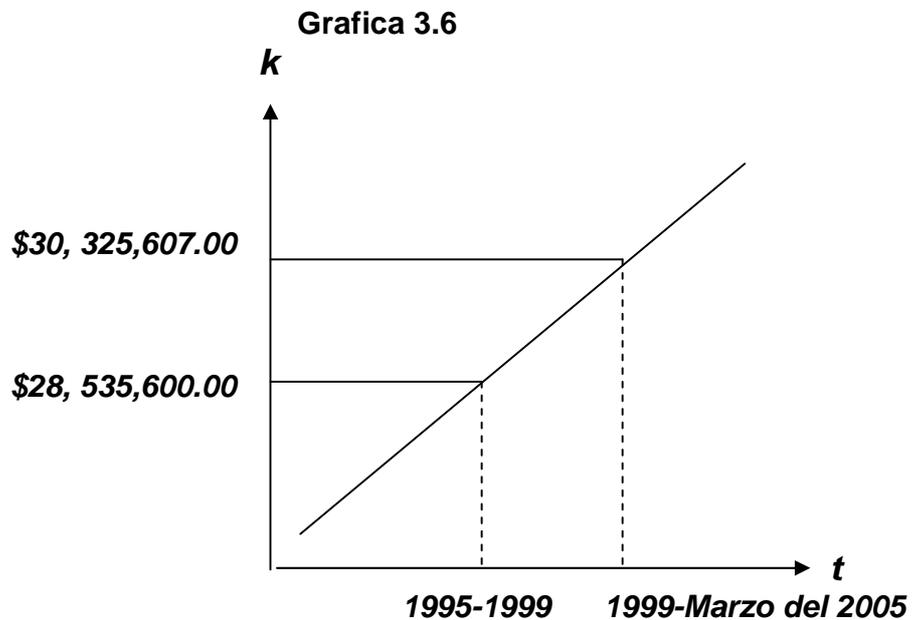
Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

Se otorgaron un total de 293 créditos a 232 empresas en el Estado de Hidalgo.

⁷² Ibidem.

La grafica muestra el nivel que asciende en capital este fideicomiso:

VOLUMEN DE RECURSOS CANALIZADOS:



Fuente: Ibidem.

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

Con un monto total de \$ 28, 535, 600.00 (veintiocho millones quinientos treinta y cinco mil seiscientos pesos 00/100 MN)

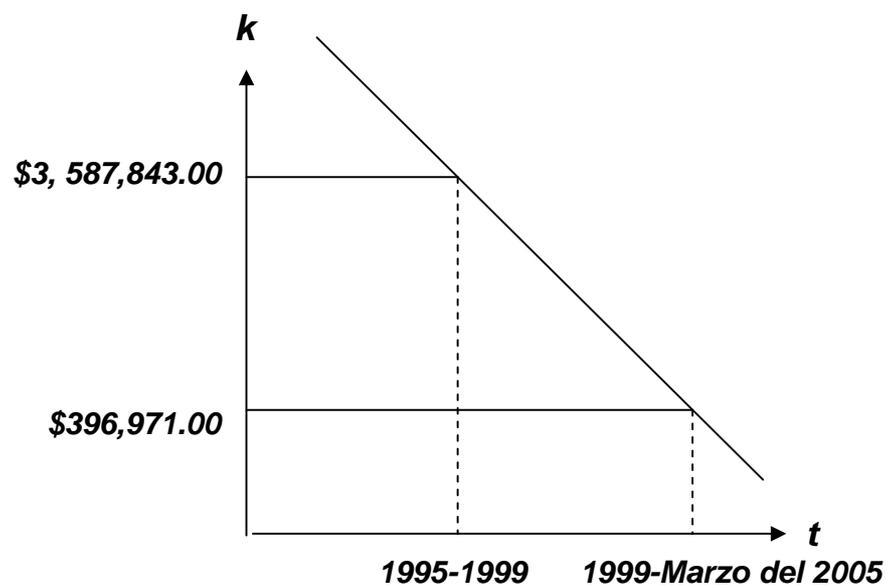
Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

Con un monto total de \$ 30, 325, 607.00 (treinta millones trescientos veinticinco mil seiscientos siete pesos 00/100 MN)

La grafica muestra la cantidad de dinero que se encuentra en cartera vendida de los acreditados en el periodo de tiempo:

CARTERA VENCIDA:

Grafica 3.7



Fuente: Ibidem.

Octubre del año 1995 a Marzo del año 1999:

La cartera vencida en este periodo fue de \$ 3, 587, 843.00 (Tres millones quinientos treinta y siete mil ochocientos cuarenta y tres mil pesos 00/100 MN)

Abril del año 1999 a Marzo del año 2005:

La cartera vencida en este periodo y la cual se envió a la Coordinación General Jurídica es de \$ 396,971.00 (Trescientos noventa y seis mil novecientos setenta y uno pesos 00/100 MN)

3.2.- Políticas, lineamientos y montos.⁷³

Administración:

El fideicomiso se administra a través de Banca Santander - Serfin, S.A. en los términos del contrato constitutivo que le da origen.

Sujetos de Crédito:

Las Micro y Pequeñas Empresas que se encuentren en peligro de cierre, suspensión de actividades y con recursos recuperables en un periodo corto logren salvar a la empresa, mediante la asesoría y la validación del Centro Regional para la Competitividad Empresarial (CRECE-HIDALGO).

Proyectos viables en las actividades de Industria, Comercio y Servicios, y que estén dentro de la siguiente clasificación:

Cuadro 3.4

CATEGORIA	ACTIVIDAD ECONÓMICA		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIO
MICRO	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
PEQUEÑA	De 31 - 100	De 6 - 20	De 21- 51

Fuente: En Base al Documento de las Reglas de Operación del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense.2006

Comité técnico:

Conforme al contrato del fideicomiso, el comité técnico fungirá como autoridad máxima, teniendo las facultades más amplias para hacer cumplir lo previsto en el contrato del fideicomiso y en sus reglas de operación.

⁷³ Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo. Dirección de la Operadora de Fondos del Estado, Dpto. de Análisis de Proyectos 2006.

De las Sesiones del Comité Técnico:

Sesionará mensualmente previa convocatoria que al efecto expida el presidente y/o vicepresidente del comité técnico, con cinco días hábiles de anticipación, buscando que estas coincidan con las asambleas extraordinarias del Consejo Coordinador Empresarial del Estado de Hidalgo.

Las sesiones extraordinarias serán convocadas por el presidente y/o vicepresidente del Comité Técnico a solicitud de alguno de los integrantes propietarios del mismo, quien expedirá la convocatoria respectiva con tres días naturales de anticipación.

Para que las sesiones del comité técnico tengan validez, deben de estar presentes por lo menos el 50% mas uno de sus titulares.

De las Votaciones:

Los acuerdos del comité técnico serán tomados por mayoría de votos, y en caso de empate, el presidente del comité técnico, o en caso de ausencia, el vicepresidente o el suplente del vicepresidente tendrán voto de calidad.

Facultades del Comité:

El comité tendrá de manera enunciativa y no limitativa las siguientes facultades:

- Será el único autorizado para girar instrucciones a la fiduciaria, mismas que tendrán que ser firmadas por el presidente, el secretario técnico y el tesorero para que sean validas.
- Instruir a la fiduciaria respecto de los pagos que con cargo al patrimonio del fideicomiso deban hacerse conforme a los términos del mismo, debiendo precisar los términos, la cantidad y al nombre de la persona física o moral que deba recibirlos.
- Será el representante común de los fideicomisarios designados.
- Revisar y aprobar, en su caso, la información que por escrito reciba de la fiduciaria sobre el manejo y la administración del patrimonio del fideicomiso.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

- Reformara o adicionara las presentes reglas, con la aprobación de la mayoría de sus integrantes titulares presentes, con derecho a voz y voto.
- Revisara y aprobara, en su caso, el estudio de factibilidad de proyectos que presente la operadora de fondos del Estado.
- Autorizara, los recursos necesarios para gastos de operaciones de la dirección de la operadora de fondos, con respecto a este fideicomiso.

En general realizar todas aquellas actividades, operaciones y medidas necesarias para la consecución de los términos del fideicomiso, así como, resolver las situaciones y circunstancias no previstas en el mismo, y las que con posterioridad le señalen los fideicomitentes.

Plazo de Resolución:

Una vez presentada la solicitud del crédito por parte de la empresa o microempresario, con la documentación completa, el comité técnico resolverá en un plazo de hasta 30 días naturales.

Otorgamiento del Crédito:

Autorización del solicitante, a la operadora de fondos, para ser investigado en el buró de crédito.

Que se presente un proyecto de inversión por parte de la persona moral o física con actividad empresarial, en el que quede de manifiesto la necesidad de los recursos.

Los solicitantes del crédito deberán presentarse conforme al formato de solicitud de recursos y ahí los requisitos marcados, incluyendo la documentación que, en su caso, deba anexarse.

Las micro y pequeñas empresas o persona física con actividad empresarial deberá tener un año mínimo de constituidas legalmente y en operación, presentar las declaraciones fiscales que representen sus correspondientes ingresos al periodo y con ello poder determinar su capacidad de pago, acompañada de la hoja de calculo para el pago provisional de impuestos.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

La empresa deberá presentar la documentación que le solicite el comité técnico.

El comité técnico deberá fijar con precisión y atendiendo a la viabilidad del proyecto motivo de selección cual será la cantidad financiada, siempre y cuando no presente pérdidas en su ejercicio inmediato anterior y/o actual, con la salvedad de hacer una excepción que corresponda con fundamento a las observaciones y conclusiones, que sobre el proyecto desarrolle el Centro Regional de Competitividad Empresarial (CRECE-HIDALGO) basándose en su metodología y con la corresponsabilidad asumida del mismo, privilegiando a los sectores y las regiones que se encuentren en desventaja económica y competitiva.

El comité técnico podrá otorgar créditos de habilitación o avío, refaccionario y de instalaciones físicas.

Los recursos que otorgue el fideicomiso, una vez autorizados por el comité técnico, serán tramitados por el Director de la Operadora de Fondos ante la fiduciaria y con cargo al patrimonio, para que estos sean entregados a las micro y pequeñas empresas que hayan cumplido con todos los requisitos establecidos para tal fin.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Del Monto de los Recursos:

Se determinara en función de las características del proyecto y la capacidad de endeudamiento que presente la empresa a la fecha de la solicitud y con base al tipo del crédito:

Cuadro 3.5

TIPO DE CREDITO	USO O DESTINO	PERSONA FÍSICA O MORAL MONTO
Habitación o avío y capital de trabajo	Insumos, pago de nomina, impuestos, materia prima	Hasta \$200,000.00
Refaccionario	Maquinaria y/o equipo	Hasta \$300,000.00
Instalaciones Físicas	Remodelación, ampliación, construcción, adquisición	Hasta \$300,000.00

Fuente: Ibidem.

No se financia I.V.A. por facturación, ni compra de terrenos, ni pago de pasivos.

En forma independiente al destino del crédito, los recursos autorizados no podrán exceder del monto de hasta \$300,000.00 para la misma empresa moral o persona física con actividad empresarial, salvo autorización en contrario del comité técnico. Los apoyos podrán repetirse a las empresas siempre y cuando hayan cumplido con los pagos puntualmente y hasta por cinco ocasiones, a menos que la solicitud del crédito involucre la ampliación de sus instalaciones, la apertura de nuevas sucursales o la compra de maquinaria y/o equipo que contribuya a elevar su competitividad.

Del Plazo de Amortización:

Las amortizaciones de los créditos otorgados a las empresas serán mensuales de capital e intereses, sobre saldos insolutos y el periodo de pago será con base al tipo de crédito:

Cuadro 3.6

TIPO DE CREDITO	USO O DESTINO	PLAZO	PERIODO DE GRACIA
Habitación o avío y capital de trabajo	Insumos, pago de nomina, impuestos, materia prima	Hasta 12 meses	Hasta 30 días a capital incluido en el periodo del crédito
Refaccionario	Maquinaria y/o equipo	Hasta 24 meses	Hasta 6 meses a capital incluido en el periodo del crédito
Instalaciones físicas	Remodelación, ampliación, construcción, adquisición		

Fuente: Ibidem.

El periodo de gracia estará incluido dentro de la duración del crédito y este va a depender de las características del proyecto, salvo autorización en contrario del comité técnico.

Los pagos deberán realizarse en la Dirección de la Operadora de Fondos con cheque certificado o cheque de caja a nombre de la Secretaria de Finanzas de Gobierno del Estado de Hidalgo, o bien por transferencia electrónica o deposito bancario directo.

De los Intereses:

Los intereses que se establecen para apoyar a las empresas serán de acuerdo a la Tasa C.P.P. (Costo Porcentual Promedio) a la fecha de contratación del crédito, la cual será fija durante el plazo del mismo, cobrando un margen de intermediación del 1.70% anual, salvo autorización en contrario del comité técnico.

En caso de incumplimiento en el pago oportuno y suficiente de cualquiera de las amortizaciones indicadas en el contrato la suma no cubierta causara en adición a

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

los intereses ordinarios, intereses moratorios bancarios a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE) a plazo de 28 días multiplicada por el factor 2 (dos).

Proceso Crediticio:

Deberá contemplar el cumplimiento de las siguientes etapas:

Análisis y Autorización a Cargo de la Dirección de la Operadora de Fondos.

Consultar buró de crédito, recibir expediente completo, verificar referencias comerciales, preparar presentación al comité técnico, elaborar acuerdo de términos y condiciones.

Formalización.

Firma de convenio y contrato de crédito, que contemple el importe del crédito más los intereses del mismo, así como la garantía prendaria y/o hipotecaria que se ofrece.

Elaborar pagares que contemplen el importe del crédito más los intereses del mismo a nombre de Gobierno del Estado de Hidalgo / Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense, debidamente firmados por el acreditado, así como, por el aval u obligado solidario que deberá tener reconocida solvencia económica.

Recuperación.

Realizar las acciones pertinentes para recuperación de los créditos, de acuerdo con los plazos y condiciones establecidas.

Verificar los pagos a recibir de acuerdo con el listado de vencimientos.

Para la recuperación legal de los créditos, el Comité Técnico turnara a la Coordinación General Jurídica y/o a la Procuraduría Fiscal del Gobierno del Estado de Hidalgo, en su caso, los expedientes formados con motivo de los créditos autorizados, o caso contrario contratar un despacho jurídico externo.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Se hará del conocimiento del acreditado que en caso de incumplimiento de pago, su adeudo se transformara en Crédito Fiscal.

Realizar arqueos trimestrales de los saldos de cartera, para mantener conciliada la misma.

Supervisión y Seguimiento.

Elaborar programa de supervisión trimestral de los créditos otorgados.

Realizar visitas para verificar la existencia y condiciones de garantía, y de la correcta aplicación de los recursos financiados conforme al proyecto autorizado y de buena marcha del negocio.

Del Incumplimiento de los Acreditados:

Será causa de terminación de los apoyos sin responsabilidad para el Comité Técnico cuando el acreditado incurra en cualquiera de las situaciones siguientes:

- Que no haya comprobado la veracidad de los datos proporcionados en la solicitud para su evaluación y apoyo, así como no haber cumplido con la exacta aplicación de los recursos previamente pactados.
- Que libere total o parcialmente los bienes que hubiere dado en garantía o permita la sustitución o gravamen de los mismos.
- Desviación del crédito.
- La falta de pago oportuno de tres mensualidades consecutivas.
- La desaparición o quiebra de la empresa financiada.
- Disposición mercantil de los bienes otorgados como garantía prenda.

De la Garantía de los Financiamientos:

Para la liberación del financiamiento por autorizar, en forma independiente del destino del crédito, deberán ser de tipo prenda, guardando por lo menos una porción de 2 a 1 con respecto al monto del crédito de que se trate, o en su caso respaldarlo con garantía hipotecaria que se juzgue suficiente.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Para el caso de montos superiores a \$150,000.00 deberán ser de tipo hipotecario siempre en primer lugar y que esta cubra al menos una porción de 1 a 1 y el resto de garantías prendarías hasta llegar a la porción 2 a 1.

Las garantías de tipo hipotecario serán inscritas en el registro público de la propiedad y el comercio correspondiente con cargo al acreditado y permanecerán vigentes y subsistirán en todo tiempo mientras exista adeudo por parte del mismo con relación al crédito.

Así mismo, la cancelación de registro de este instrumento será por cuenta del acreditado, quien deberá pagar cualquier honorario, gasto, derecho o impuesto que la misma origine.

Fondeo de Recursos:

El FAMPEH, por ser una entidad de fomento que cuenta con la experiencia comprobada en el manejo de fondos y/o fideicomisos, podrá fondear recursos provenientes de otras dependencias, ya sean federales, estatales y/o municipales, por medio de subcuentas, mismas que serán creadas, operadas y controladas de forma interna por medio de la Dirección de la Operadora de Fondos a través de su departamento de cobranza y contabilidad, respetando las reglas de operación de cada uno de los fondos o fideicomisos.

Modificaciones:

Las presentes reglas de operación podrán ser modificadas, debiendo de ser estas modificaciones aprobadas por el Comité Técnico, de conformidad con la regla octava y novena quinto punto, de este fideicomiso.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

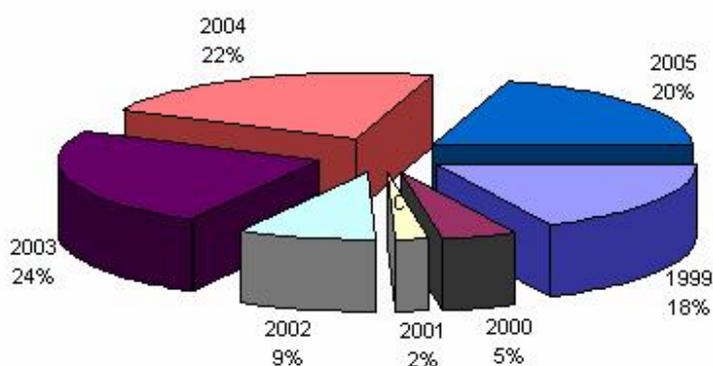
3.3.- Empresas beneficiadas por el FAMPEH: 1999-2005.

A continuación se presenta el número de empresas que fueron sujetas a crédito en el periodo de estudio:

Cuadro 3.7

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH: 1999-2005.	
AÑO	No. de empresas
1999	68
2000	19
2001	7
2002	33
2003	94
2004	86
2005	78
Total	385

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH Durante el Periodo: 1999-2005.



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos del FAMPEH.2006

El FAMPEH en el periodo 1999-2005, apoyo a 385 unidades empresariales, en donde en el año 2003 tuvo mayor No. de empresas apoyadas con el 24% en comparación correspondiente a los demás años.

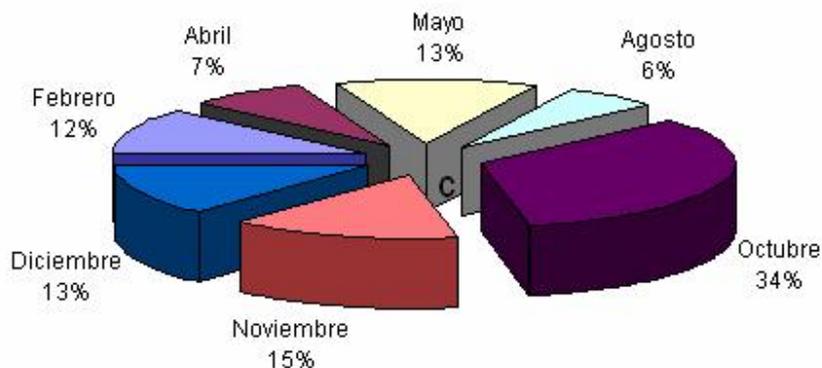
3.3.1.- Empresas beneficiadas anualmente

Cuadro 3.8

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 1999

<i>Mes</i>	<i>No. de empresas</i>
Febrero	8
Abril	5
Mayo	9
Agosto	4
Octubre	23
Noviembre	10
Diciembre	9
TOTAL	68

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 1999



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos del FAMPEH.2006

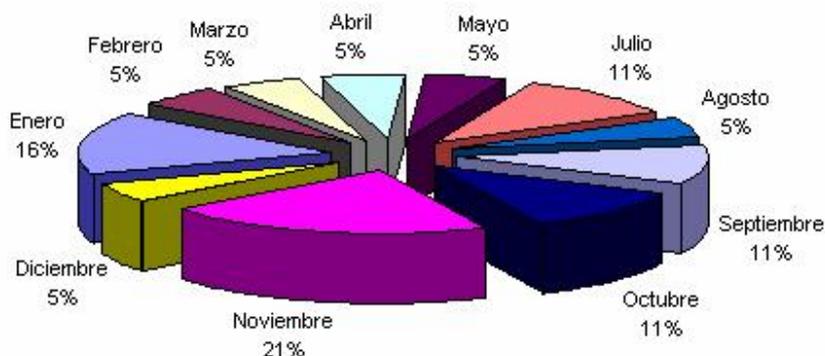
En el año 1999 el FAMPEH apoyo a 68 unidades empresariales en el Estado de Hidalgo, ocupando en este año el 18% del total de apoyos en el periodo 1999-2005.

Cuadro 3.9

**Empresas Beneficiadas por el
FAMPEH en el Año 2000**

Mes	No. de empresas
Enero	3
Febrero	1
Marzo	1
Abril	1
Mayo	1
Julio	2
Agosto	1
Septiembre	2
Octubre	2
Noviembre	4
Diciembre	1
TOTAL	19

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2000



Fuente: Ibidem.

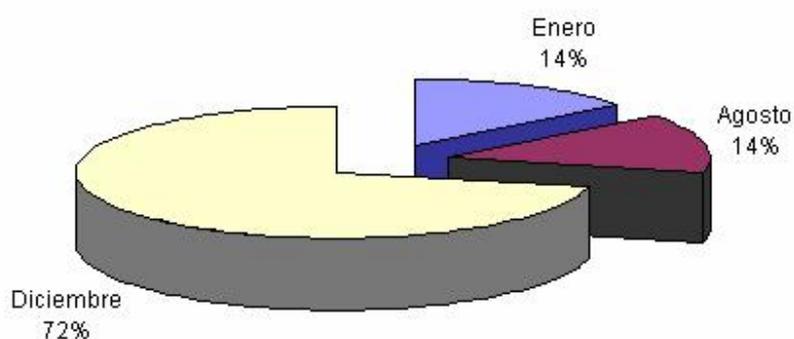
En el año 2000 el FAMPEH represento el 5% del total de unidades empresariales apoyadas del periodo correspondiente a 1999-2005.

Cuadro 3.10

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2001

Mes	No. de empresas
Enero	1
Agosto	1
Diciembre	5
TOTAL	7

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2001



Fuente: Ibidem.

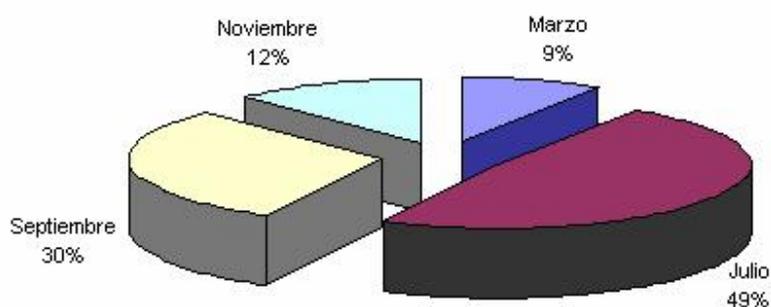
Para el año 2001, las empresas beneficiadas ocuparon el 2% del número total de empresas en el periodo, en este año el FAMPEH, represento el menor margen de promoción de apoyos a las unidades empresariales que sólo represento en números reales a 7 empresas sujetas a crédito.

Cuadro 3.11

**Empresas Beneficiadas por el
FAMPEH en el Año 2002**

Mes	No. de empresas
Marzo	3
Julio	16
Septiembre	10
Noviembre	4
TOTAL	33

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2002



Fuente: Ibidem.

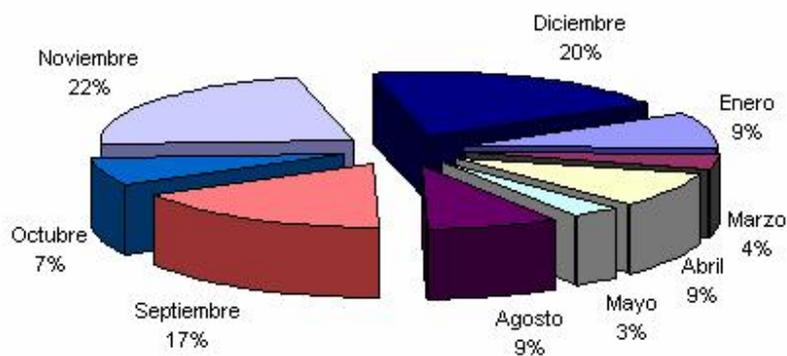
Solo el 9% de empresas beneficiadas totales en el periodo, representa el año 2002 para el FAMPEH en la promoción del crédito, este es el tercer menor porcentaje de apoyos en 1999 – 2005.

Cuadro 3.12

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2003

Mes	No. de empresas
Enero	8
Marzo	4
Abril	8
Mayo	3
Agosto	8
Septiembre	16
Octubre	7
Noviembre	21
Diciembre	19
TOTAL	94

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2003



Fuente: Ibidem.

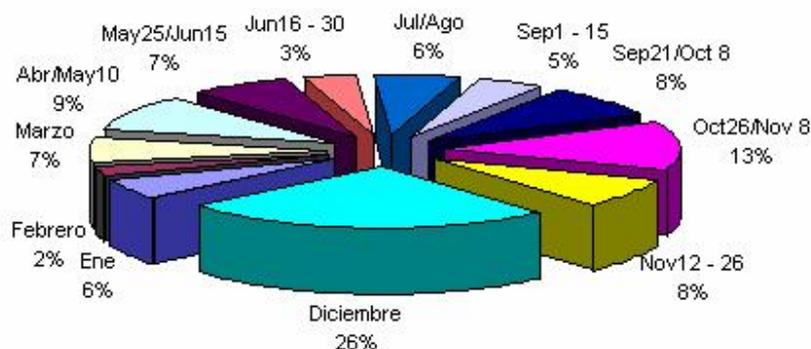
Para el año 2003 fue el porcentaje mayor del FAMPEH en apoyos a las unidades empresariales, con el 24% del total en el periodo que representa a 94 empresas beneficiadas para este año.

Cuadro 3.13

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2004

Mes	No. de empresas
Ene	5
Febrero	2
Marzo	6
Abr/May10	8
May25/Jun15	6
Jun16 - 30	3
Jul/Ago	5
Sep1 - 15	4
Sep21/Oct 8	7
Oct26/Nov 8	11
Nov12 - 26	7
Diciembre	22
TOTAL	86

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2004



Fuente: Ibidem.

El 22% del No. total de empresas beneficiadas en el periodo, se representa en el año 2004 con 86 empresas sujetas a crédito, donde la mayor promoción del

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

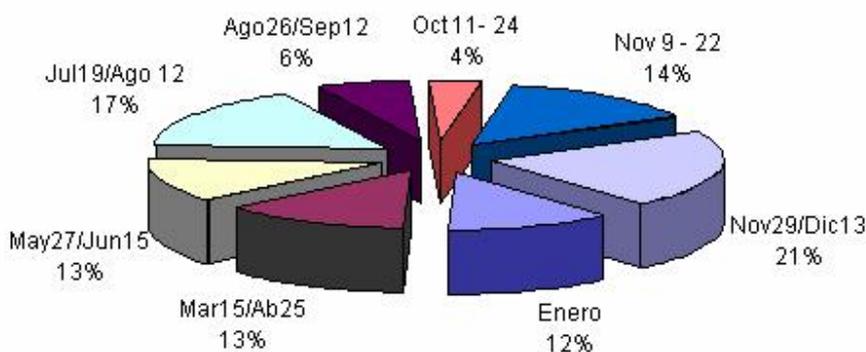
fideicomiso fue durante el rango mensual octubre- diciembre del año correspondiente.

Cuadro 3.14

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2005

Mes	No. de empresas
Enero	9
Mar15/Ab25	10
May27/Jun15	10
Jul19/Ago 12	13
Ago26/Sep12	5
Oct 11- 24	3
Nov 9 – 22	11
Nov29/Dic13	17
TOTAL	78

Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en el Año 2005



Fuente: Ibidem.

Finalmente de las 385 empresas beneficiadas por el FAMPEH en el periodo 1999-2005, 78 empresas fueron sujetas a crédito en el año 2005, esto representa el 20% del total de beneficiarios.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

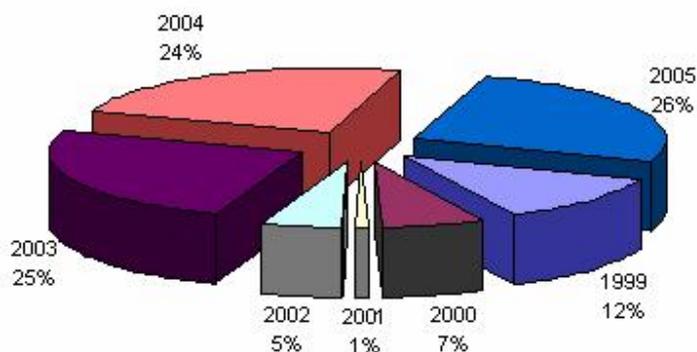
3.3.2.- Monto concedido a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense: 1999-2005.

A continuación se muestra la cantidad de capital en crédito de las empresas hidalguenses:

Cuadro 3.15

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Periodo:1999-2005	
AÑO	MONTO
1999	\$ 5,155,402.00
2000	\$ 2,795,433.16
2001	\$ 344,572.55
2002	\$ 2,145,000.00
2003	\$ 10,456,299.06
2004	\$ 10,214,958.50
2005	\$ 10,772,591.00
Total	\$ 41,884,256.27

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Periodo: 1999 - 2005



Fuente: Ibidem.

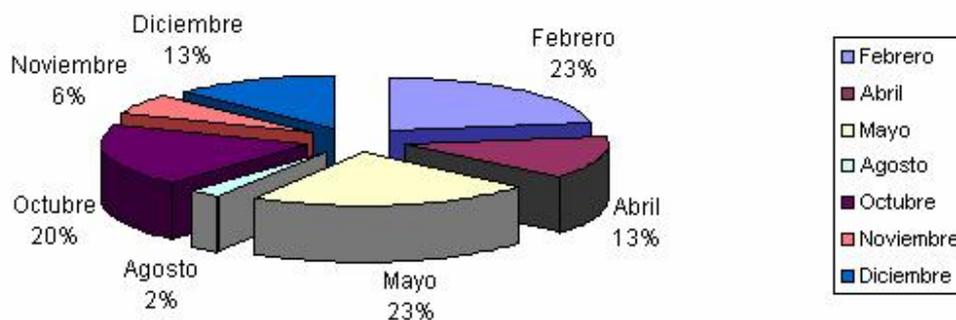
La cantidad de capital emitida por el FAMPEH correspondiente al periodo 1999-2005 hace una suma total de \$ 41, 884,256.27, el cual fue destinado a 385 unidades empresariales en el Estado de Hidalgo.

3.3.2.1.- Monto concedido a la Micro y Pequeña Empresa anualmente

Cuadro 3.16

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:	
1999	
Mes	Monto
Febrero	\$ 1,178,800.00
Abril	\$ 689,400.00
Mayo	\$ 1,168,200.00
Agosto	\$ 124,200.00
Octubre	\$ 1,012,400.00
Noviembre	\$ 313,002.00
Diciembre	\$ 669,400.00
TOTAL	\$ 5,155,402.00

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 1999



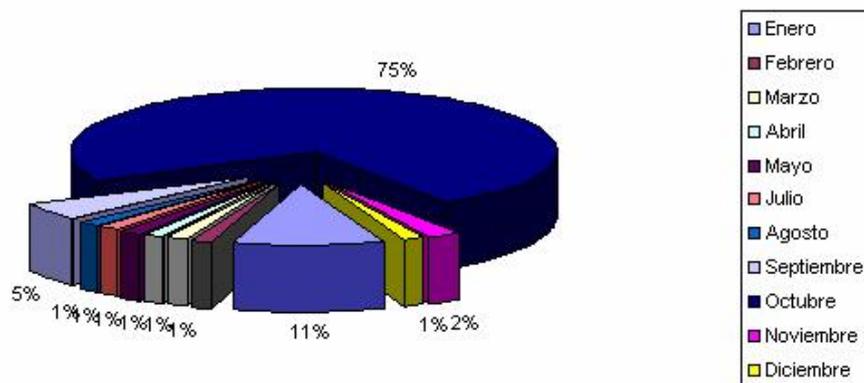
Fuente: Ibidem.

En el año de 1999 en el Estado de Hidalgo, el FAMPEH represento el 12% correspondiente al total del capital emitido a las empresas beneficiadas, que hace a la suma de \$ 5, 155,402.00 que representa el 18% del número total de empresas en el periodo.

Cuadro 3.17

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:		
2000		
Mes	Monto	%
Enero	\$ 278,800.00	11
Febrero	\$ 39,400.00	1
Marzo	\$ 39,400.00	1
Abril	\$ 39,400.00	1
Mayo	\$ 39,400.00	1
Julio	\$ 39,931.96	1
Agosto	\$ 32,400.00	1
Septiembre	\$ 133,019.86	5
Octubre	\$ 2,054,724.27	75
Noviembre	\$ 60,452.62	2
Diciembre	\$ 38,504.45	1
TOTAL	\$ 2,795,433.16	

Monto del Crédito en las Empresas en el 2000



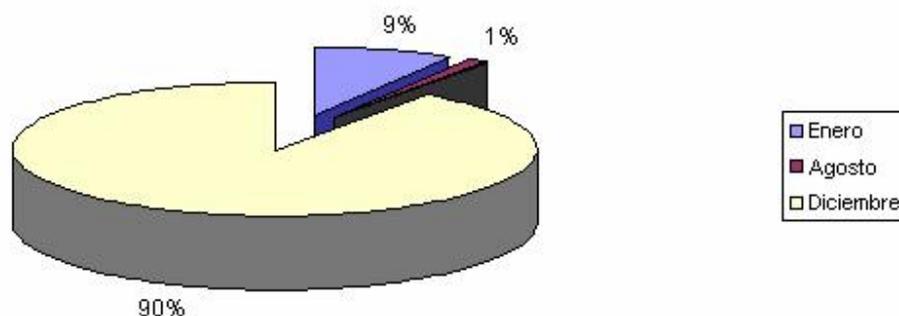
Fuente: Ibidem.

Para el año 2000 el capital emitido a las empresas por el FAMPEH representa el 7% en términos totales del monto en el periodo 1999-2005, el cual es destinado al 5% del número total de empresas beneficiadas en el Estado de Hidalgo.

Cuadro 3.18

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:		
2001		
Mes	Monto	%
Enero	\$ 29,572.55	9
Agosto	\$ 5,000.00	1
Diciembre	\$ 310,000.00	90
TOTAL	\$ 344,572.55	

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 2001



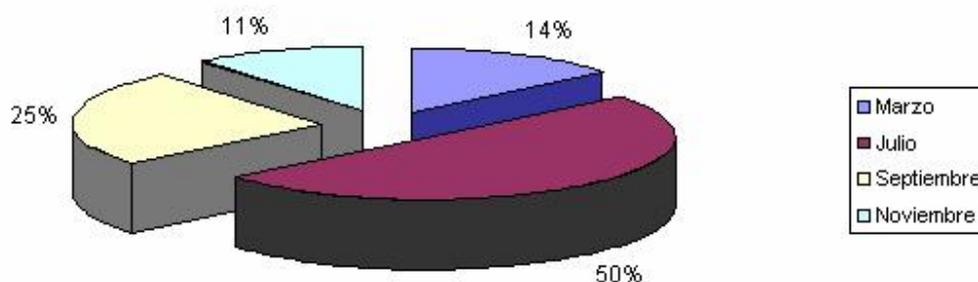
Fuente: Ibidem.

En el 2001 solamente el 2% del número total de empresas beneficiadas por el FAMPEH correspondiente al periodo 1999-2005, fue representado por el 1% del monto total de capital destinado a las empresas, que hace a la suma de \$344,572.55 en este año.

Cuadro 3.19

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:		
2002		
Mes	Monto	%
Marzo	\$ 300,000.00	14
Julio	\$ 1,070,000.00	50
Septiembre	\$ 535,000.00	25
Noviembre	\$ 240,000.00	11
TOTAL	\$ 2,145,000.00	

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 2002



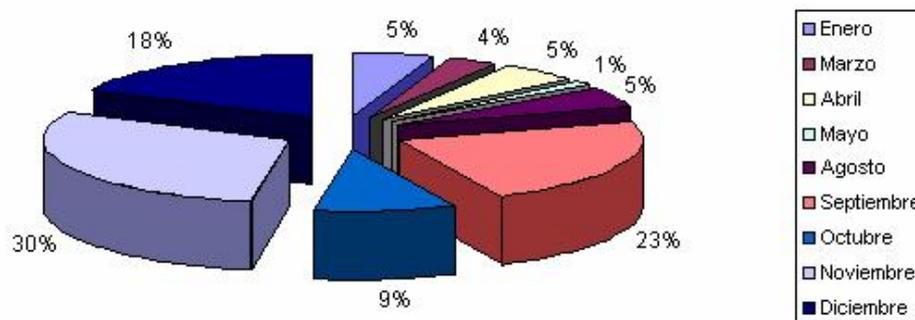
Fuente: Ibidem.

Para el año 2002 el FAMPEH, en capital correspondiente al crédito emitido al 9% del número total de empresas beneficiadas al periodo 1999-2005, representa el 5% del monto total del crédito en este año.

Cuadro 3.20

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:		
2003		
Mes	Monto	%
Enero	\$ 539,000.00	5
Marzo	\$ 366,338.91	4
Abril	\$ 541,000.00	5
Mayo	\$ 124,149.78	1
Agosto	\$ 545,810.37	5
Septiembre	\$ 2,394,000.00	23
Octubre	\$ 975,000.00	9
Noviembre	\$ 3,129,000.00	30
Diciembre	\$ 1,842,000.00	18
TOTAL	\$ 10,456,299.06	

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 2003



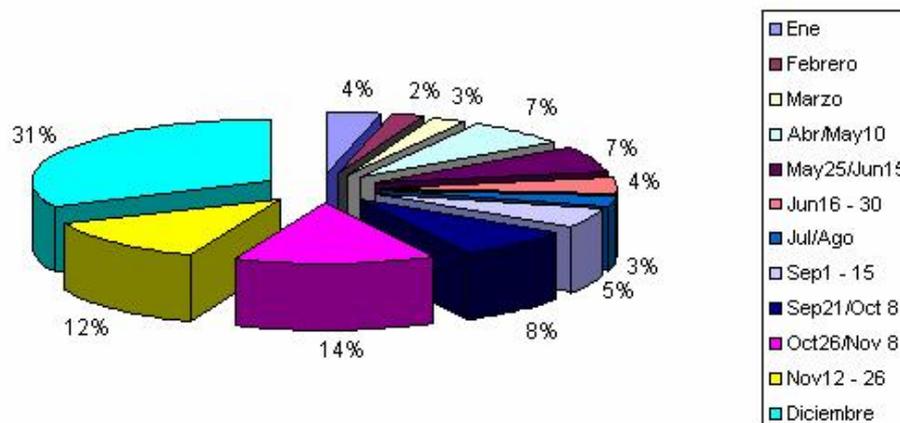
Fuente: Ibidem.

En el año 2003 se emitió la cantidad de \$10, 456,299.06 en capital de crédito que representa el 25% en términos totales del monto emitido por el FAMPEH y corresponde el 24% de las empresas totales beneficiadas en este año para el Estado de Hidalgo.

Cuadro 3.21

Monto del Crédito en las Empresas Durante en el Año:		
2004		
Mes	Monto	%
Ene	\$ 369,000.00	4
Febrero	\$ 230,000.00	3
Marzo	\$ 259,000.00	3
Abr/May10	\$ 692,000.00	7
May25/Jun15	\$ 707,000.00	7
Jun16 – 30	\$ 417,000.00	4
Jul/Ago	\$ 313,436.00	3
Sep1 - 15	\$ 528,000.00	5
Sep21/Oct 8	\$ 824,000.00	8
Oct26/Nov 8	\$ 1,397,300.00	14
Nov12 - 26	\$ 1,220,000.00	12
Diciembre	\$ 3,258,222.50	31
TOTAL	\$ 10,214,958.50	

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 2004



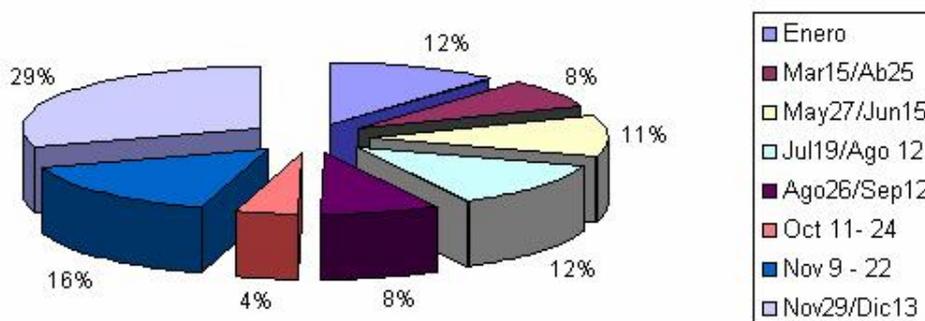
Fuente: Ibidem.

EL 24% del capital total en crédito, esta representado en el año 2004, el cual benefició al 22% del número total de empresas que solicitaron el FAMPEH, en el periodo 1999-2005.

Cuadro 3.22

Monto del Crédito en las Empresas Durante el Año:		
2005		
Mes	Monto	%
Enero	\$ 1,245,036.00	12
Mar15/Ab25	\$ 814,843.00	8
May27/Jun15	\$ 1,174,000.00	11
Jul19/Ago 12	\$ 1,316,000.00	12
Ago26/Sep12	\$ 880,000.00	8
Oct 11- 24	\$ 424,000.00	4
Nov 9 – 22	\$ 1,689,782.00	16
Nov29/Dic13	\$ 3,228,930.00	29
TOTAL	\$ 10,772,591.00	

Monto del Crédito en las Empresas en el Año 2005

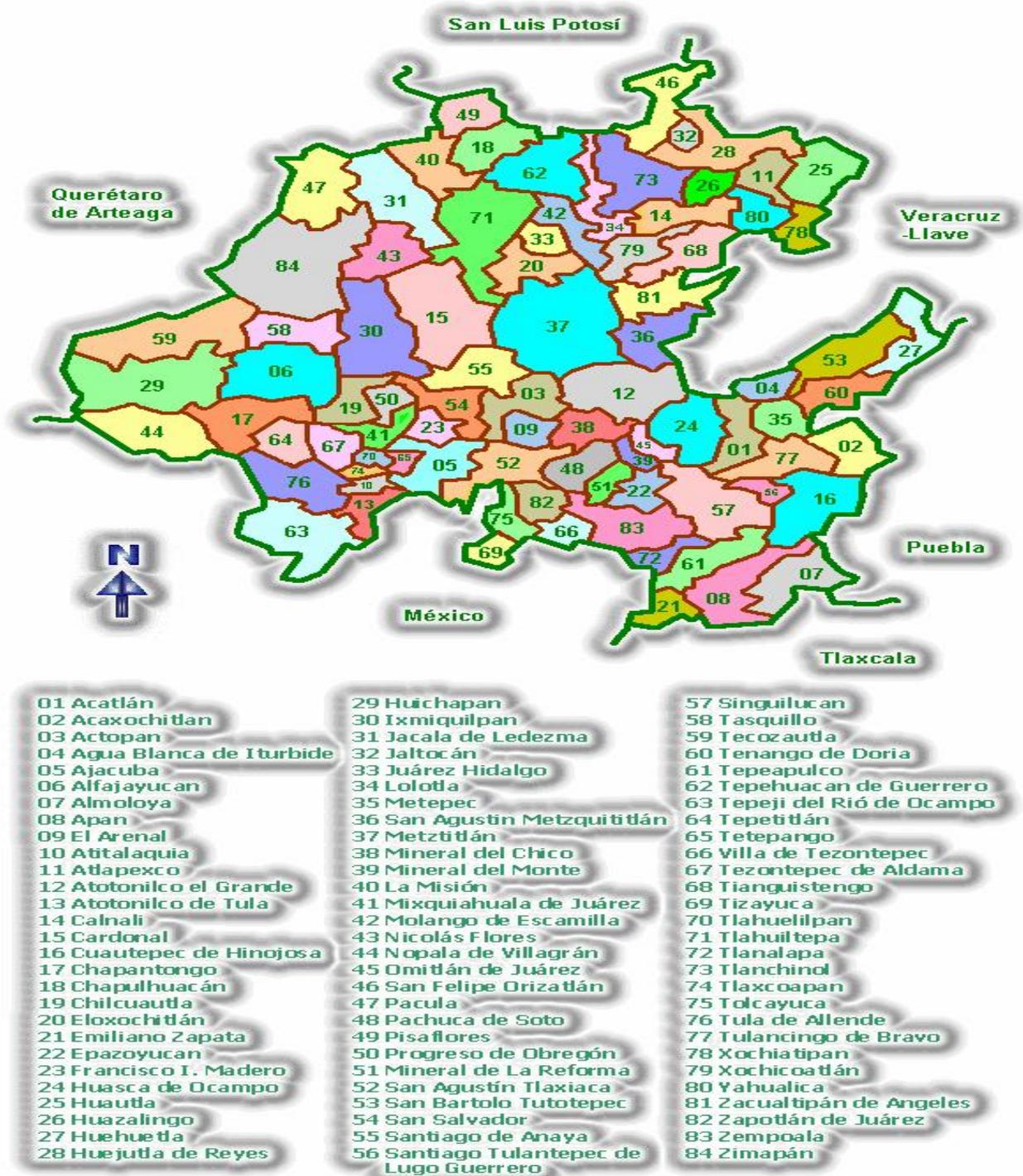


Fuente: Ibidem.

Al final del periodo se benefició con un mayor porcentaje en comparación con los años anteriores, este es representado por la cantidad de \$10, 772,591.00 que es el 26% de capital total del FAMPEH, el cual corresponde a un 20% del total de empresas beneficiadas en el año 2005.

3.3.3.- Concentración del FAMPEH en los municipios del estado: 1999 - 2005.

Mapa de Localización Municipal del Estado de Hidalgo.



Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Fuente: Enciclopedia del Estado de Hidalgo, Mapa de localización 2006.

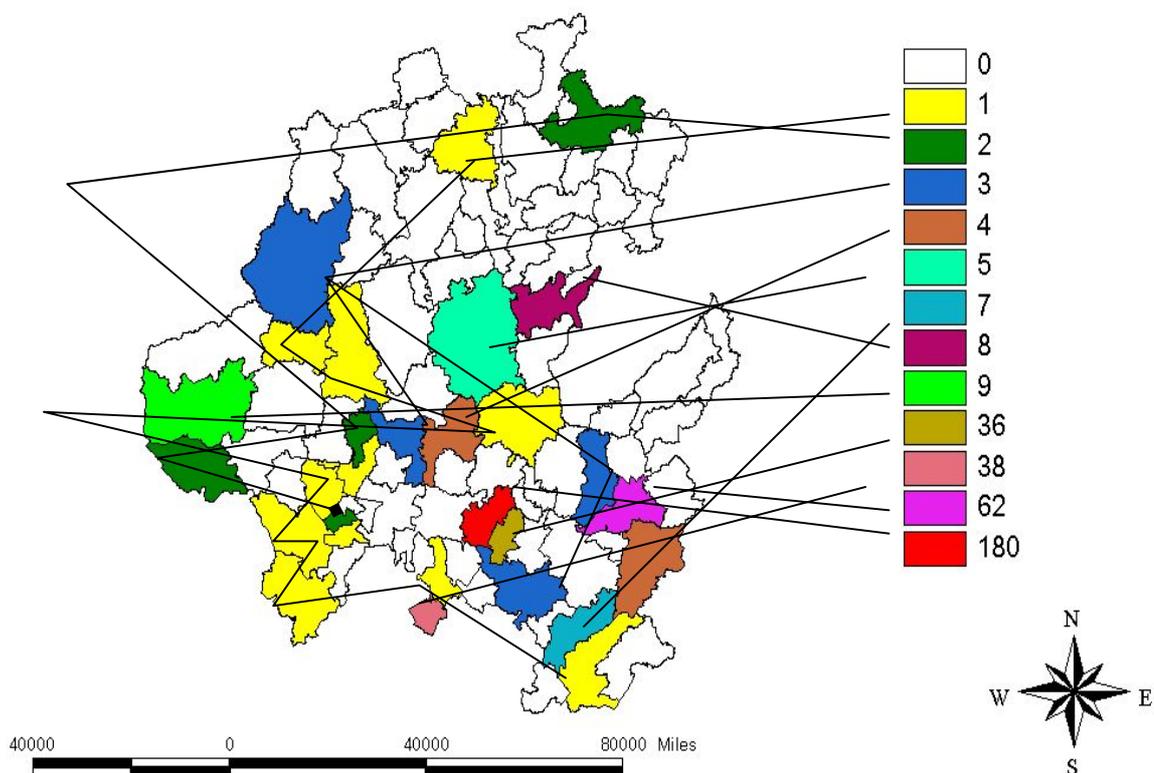
Cuadro 3.23

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios del Estado
de Hidalgo, Periodo:**

1999 – 2005		
Municipio	EMPRESAS	%
ACATLAN	3	0.77922078
ACTOPAN	4	1.03896104
APAN	1	0.25974026
ATITALAQUIA	1	0.25974026
ATOTONILCO EL GRANDE	1	0.25974026
CIUDAD SAHAGUN	2	0.51948052
CUAUTEPEC	4	1.03896104
HUEJUTLA	2	0.51948052
HUICHAPAN	9	2.33766234
IXMIQUILPAN	1	0.25974026
METZTITLAN	5	1.2987013
MINERAL DE LA REFORMA	36	9.35064935
MIXQUIAUALA	1	0.25974026
NOPALA DE VILLAGRAN	2	0.51948052
PACHUCA	180	46.7532468
PROGRESO	1	0.25974026
PROGRESO DE OBREGON	2	0.51948052
SAN SALVADOR	3	0.77922078
TASQUILLO	1	0.25974026
TEPEAPULCO	5	1.2987013
TEHUACAN DE GUERRERO	1	0.25974026
TEPEJI DEL RIO	1	0.25974026
TEZONTEPEC DE ALDAMA	1	0.25974026
TIZAYUCA	38	9.87012987
TLAXCOAPAN	2	0.51948052
TOLCAYUCA	1	0.25974026
TULA DE ALLENDE	1	0.25974026
TULANCINGO	62	16.1038961
ZACUALTIPAN	8	2.07792208
ZEMPOALA	3	0.77922078
ZIMAPAN	3	0.77922078
	385	

Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Periodo: 1999-2005.

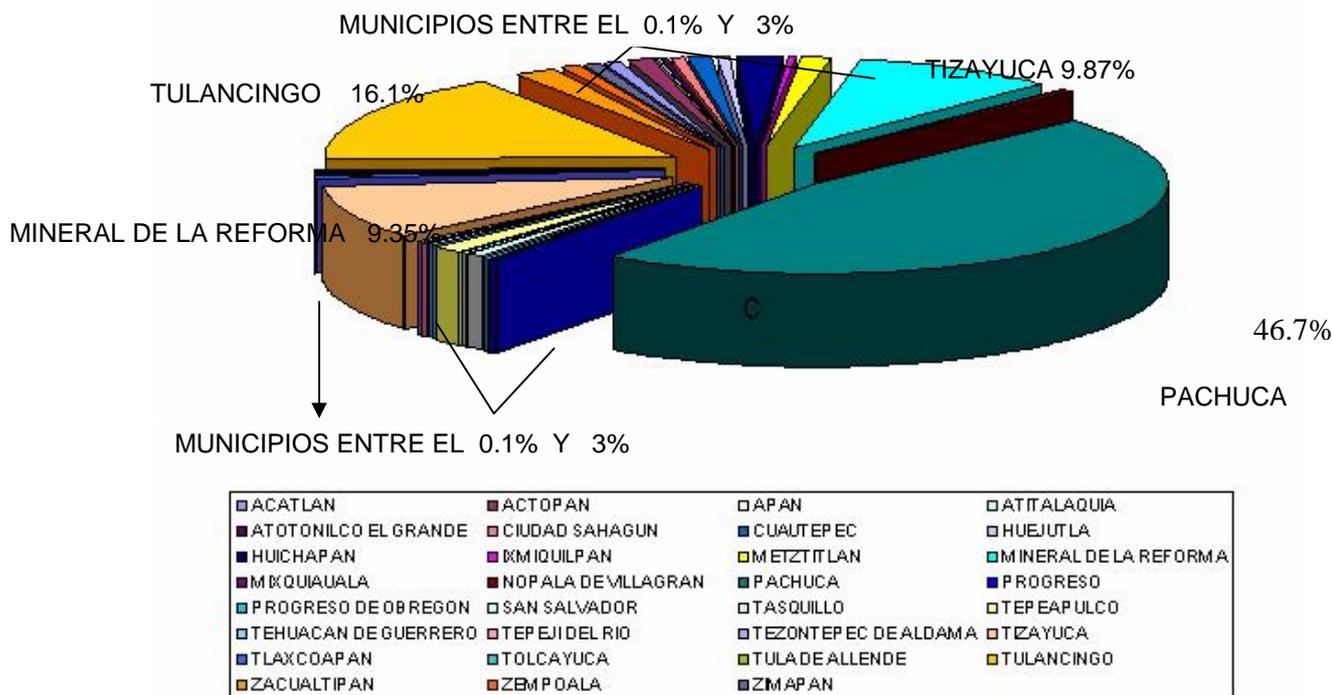


Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

En el mapa de localización del Estado de Hidalgo, que se muestra anteriormente, se puede observar la concentración del FAMPEH en los municipios del estado durante el periodo 1999-2005, mostrando este, la mayor difusión del fideicomiso en la parte Sur de Hidalgo, destacando el municipio de Pachuca con el mayor margen de apoyo de crédito a las unidades empresariales establecidas en este municipio con un numero de 180 apoyos.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los Municipios del Estado de Hidalgo Durante el Periodo: 1999 - 2005



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Es muy importante conocer la concentración del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense en el Estado en el periodo 1999-2005, es por eso que el anterior cuadro muestra la base de datos reales de concentración municipal hidalguense, cabe mencionar que de los 84 municipios en el Estado de Hidalgo, solamente el FAMPEH esta concentrado en 31 entidades municipales, según datos estadísticos encontrados en el archivo de la Operadora de Fondos de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado, el cual representa el 36.9% del total de concentración municipal en el Estado Hidalguense.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

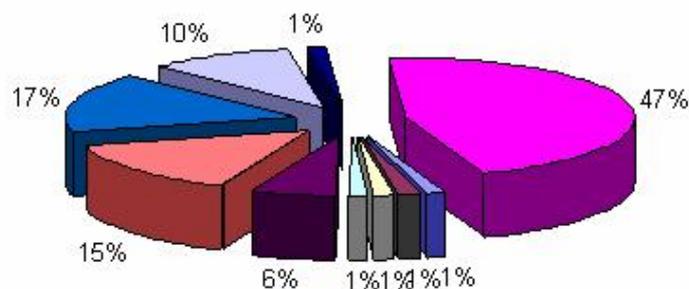
3.3.3.1.- Concentración del FAMPEH en los municipios del estado anualmente.

Cuadro 3.24

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:
1999**

Municipio	Empresas	%
Acatlan	1	1.47
Apan	1	1.47
Cuautepec	1	1.47
Ixmiquilpan	1	1.47
Meztitlan	4	5.88
Mineral de la Reforma	10	14.71
Pachuca	11	16.18
Tizayuca	7	10.29
Tolcayuca	1	1.47
Tulancingo	31	45.59
Total	68	

**PORCENTAJE DE CONCENTRACION DEL FAMPEH EN LOS MUNICIPIOS
DURANTE EL AÑO: 1999**



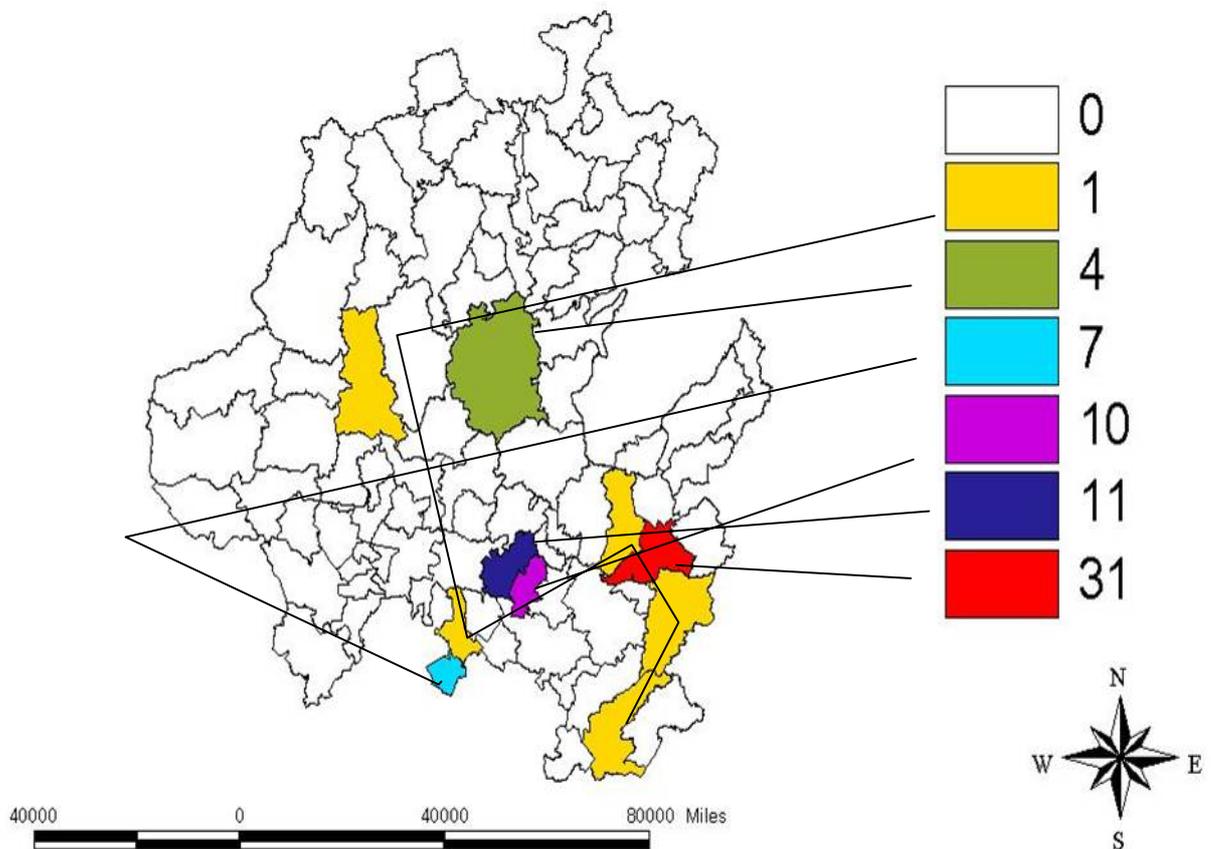
■ Acatlan	■ Apan	□ Cuautepec	□ Ixmiquilpan
■ Meztitlan	■ Mineral de la Reforma	■ Pachuca	□ Tizayuca
■ Tolcayuca	■ Tulancingo		

Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

En 1999 el FAMPEH se concentro solamente en 11.9% de la entidad municipal, sumando con esto un número de 68 empresas beneficiadas, siendo con esto Tulancingo el municipio que concentro un mayor margen con el 45.59% del total.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 1999.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

El mapa de localización del FAMPEH en el Estado de Hidalgo, se observa que durante el año 1999 el fideicomiso se concentro en la parte Sur de Hidalgo,

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

destacando el municipio de Tulancingo con un monto de 31 apoyos a sus unidades empresariales.

Cuadro 3.25

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:
2000**

Municipio	Empresas	%
Mineral de la Reforma	13	68.42
Pachuca	5	26.32
Tulancingo	1	5.26
Total	19	

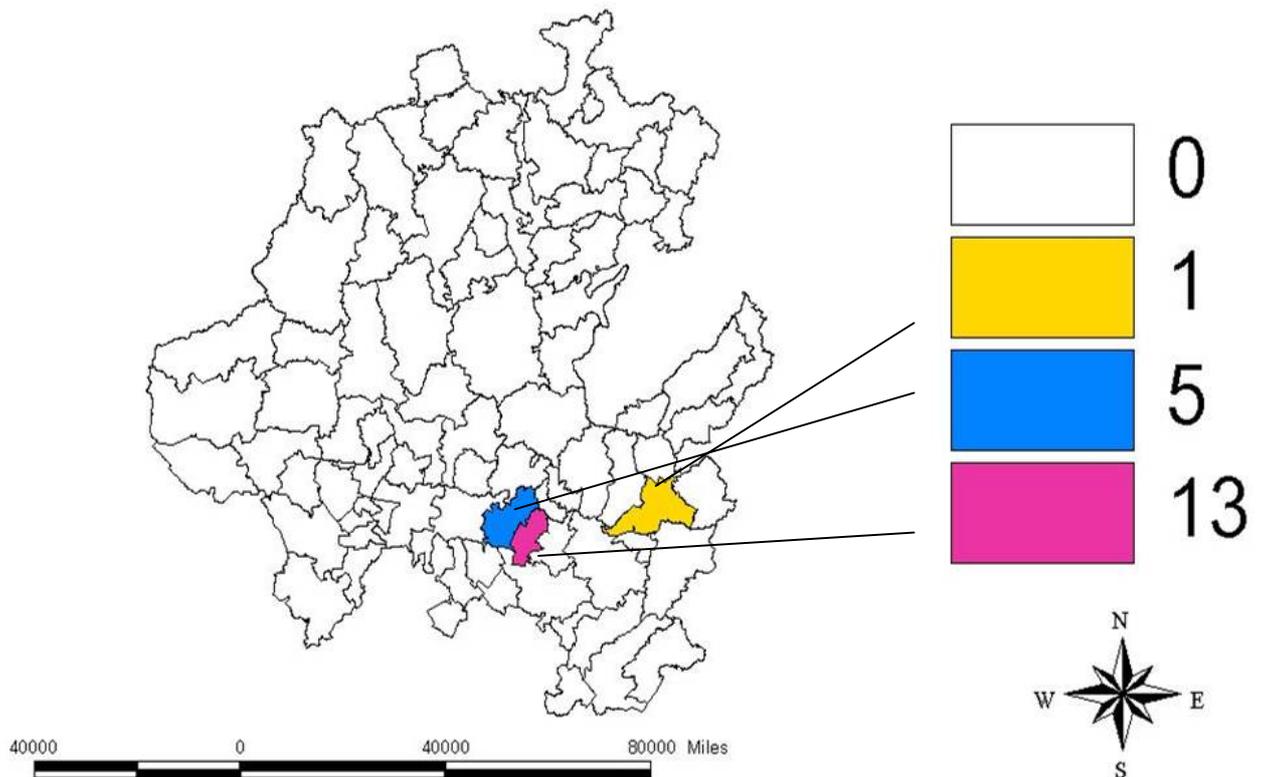
*Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los
Municipios Durante el Año 2000*



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Para el año 2000 la concentración municipal represento solamente a 3 municipios de las 84 entidades municipales totales del Estado, en términos porcentuales es el 3.57%, siendo el municipio de Mineral de la Reforma el que ocupo en mayor numero de empresas beneficiadas con un 68.42% del total de 19 empresas.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2000.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

En este mapa de concentración del FAMPEH, en el estado, se puede observar que los créditos otorgados a las distintas unidades empresariales fueron relativamente pocos durante este año, destacando el municipio de Mineral de la Reforma con 13 empresas apoyadas por el fideicomiso.

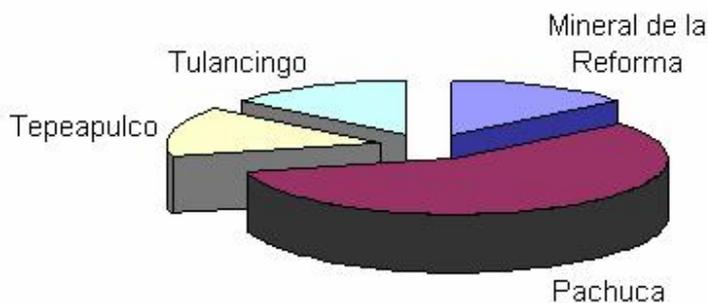
Cuadro 3.26

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:**

2001

Municipio	Empresas	%
Mineral de la Reforma	1	14.29
Pachuca	4	57.14
Tepeapulco	1	14.29
Tulancingo	1	14.29
Total	7	

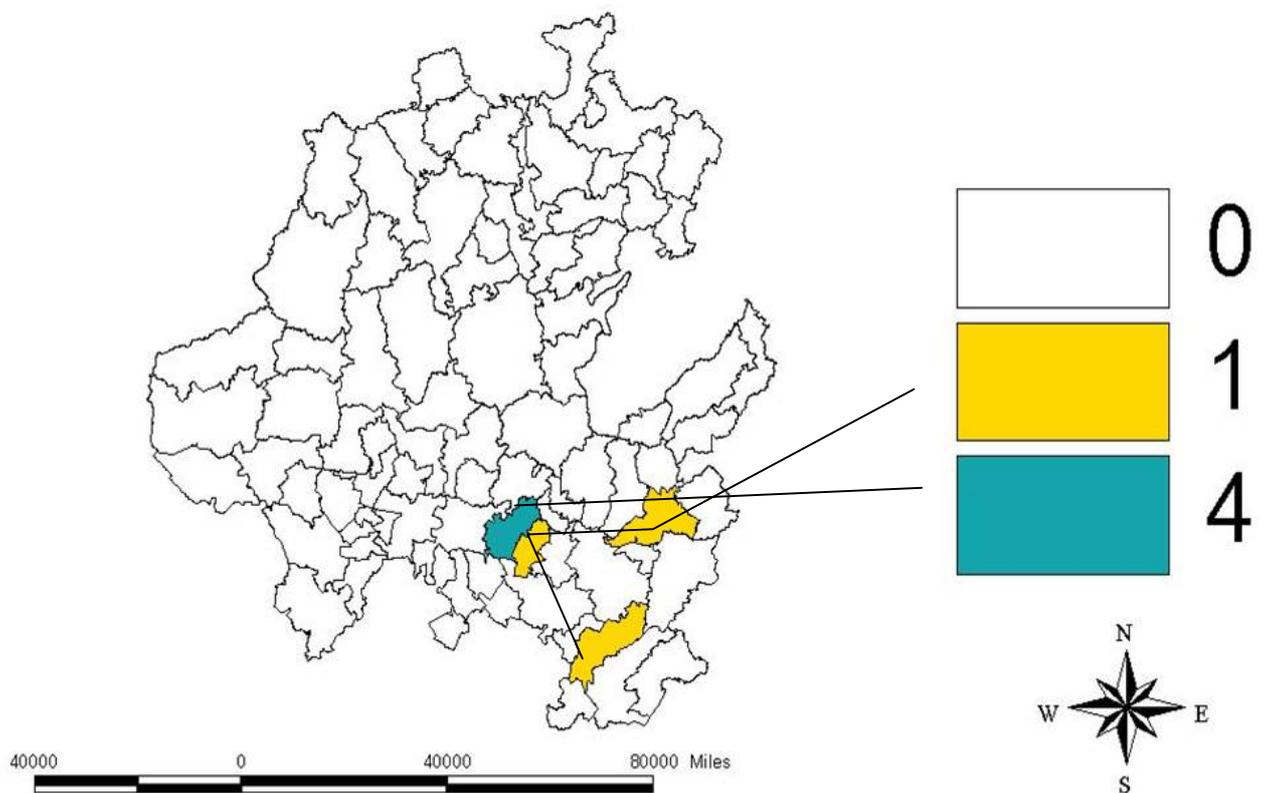
*Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los
Municipios Durante el Año 2001*



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Para el año 2001 la concentración municipal represento el 4.76% del total de los municipios en la entidad hidalguense, siendo el municipio de Pachuca aquel que ocupo mayor número de empresas beneficiadas con el 57.14% del total en ese año.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2001.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

Podemos observar que durante el año 2001, el fideicomiso en el Estado de Hidalgo, no tuvo una mayor difusión del crédito, dado que solamente se emitieron 7 apoyos a siete unidades empresariales, destacando el municipio de Pachuca con 4 créditos otorgados durante este año.

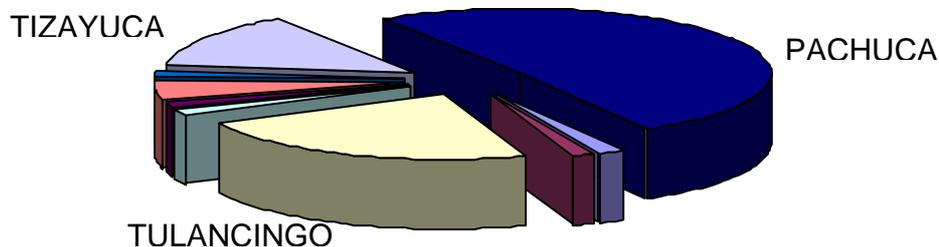
Cuadro 3.27

Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los Municipios Durante el Año:

2002

Municipio	Empresas	%
Acatlan	1	3.03
Actopan	1	3.03
Atotililco el Grande	1	3.03
Pachuca	15	45.45
Progreso	1	3.03
Tepeapulco	1	3.03
Tizayuca	3	9.09
Tula de Allende	1	3.03
Tulancingo	9	27.27
Total	33	

Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los Municipios Durante el Año 2002

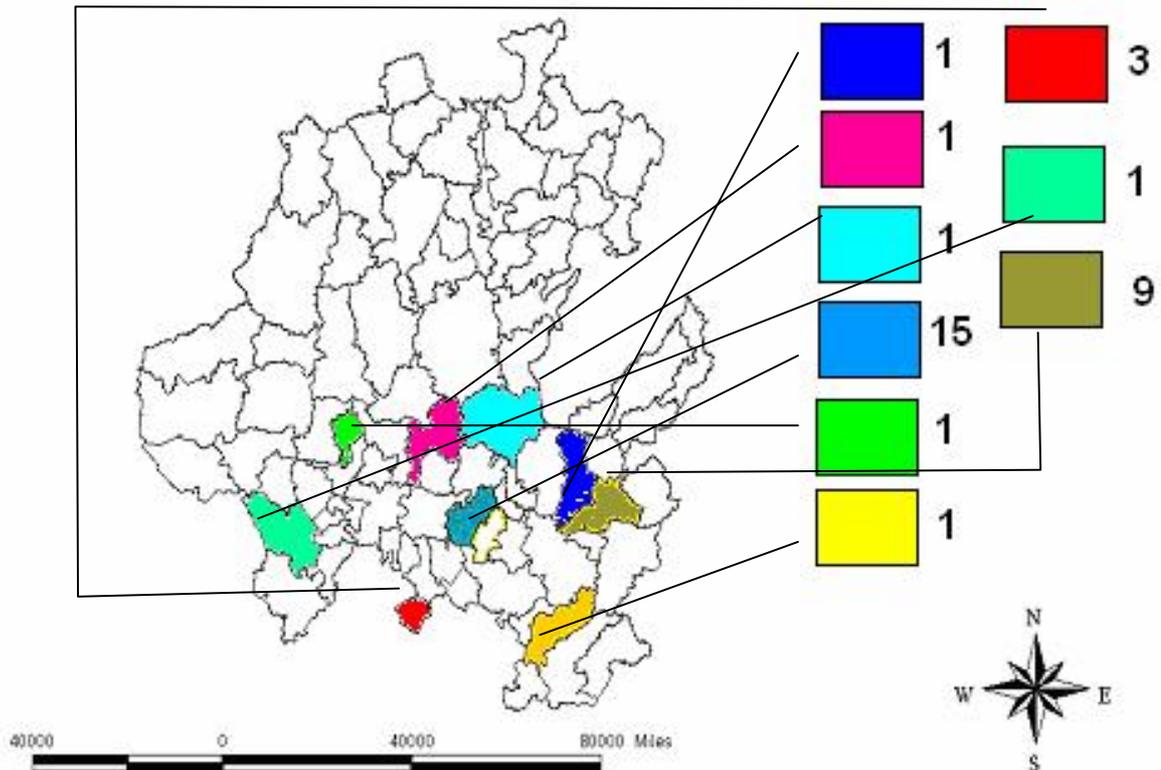


Actopan	Atotililco el Grande	Pachuca	Progreso	Tepeapulco
Tizayuca	Tula de Allende	Tulancingo	Total	

Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

En 2002 la concentración municipal del FAMPEH fue representada por el 10.71% del número total de los 84 municipios hidalguenses, con 33 empresas beneficiadas en este año, destacando nuevamente Pachuca en comparación con el año anterior, el cual esta representando el 45.45% del total de empresas apoyadas.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2002.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

En el año 2002, el mapa de localización del FAMPEH en el estado represento una emisión de 33 apoyos de créditos en municipios de mayor demanda de este fideicomiso como Pachuca, el cual durante este año ocupa el primer lugar con un mayor beneficio de crédito a las diferentes unidades empresariales con 15 apoyos financiados.

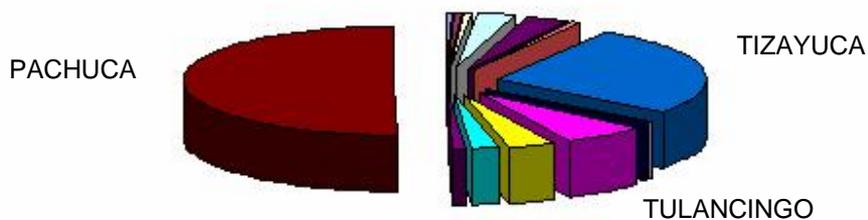
Cuadro 3.28

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:**

2003

Municipio	Empresas	%
Acatlan	1	1.06
Actopan	1	1.06
Cuautepec	1	1.06
Huejutla	1	1.06
Huichapan	6	6.38
Mineral de la Reforma	6	6.38
Nopala de Villagran	1	1.06
Pachuca	50	53.19
San Salvador	1	1.06
Tepeapulco	1	1.06
Tizayuca	12	12.77
Tulancingo	7	7.45
Zacualtipan	4	4.26
Zempoala	2	2.13
Total	94	

*Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los
Municipios Durante el Año 2003*

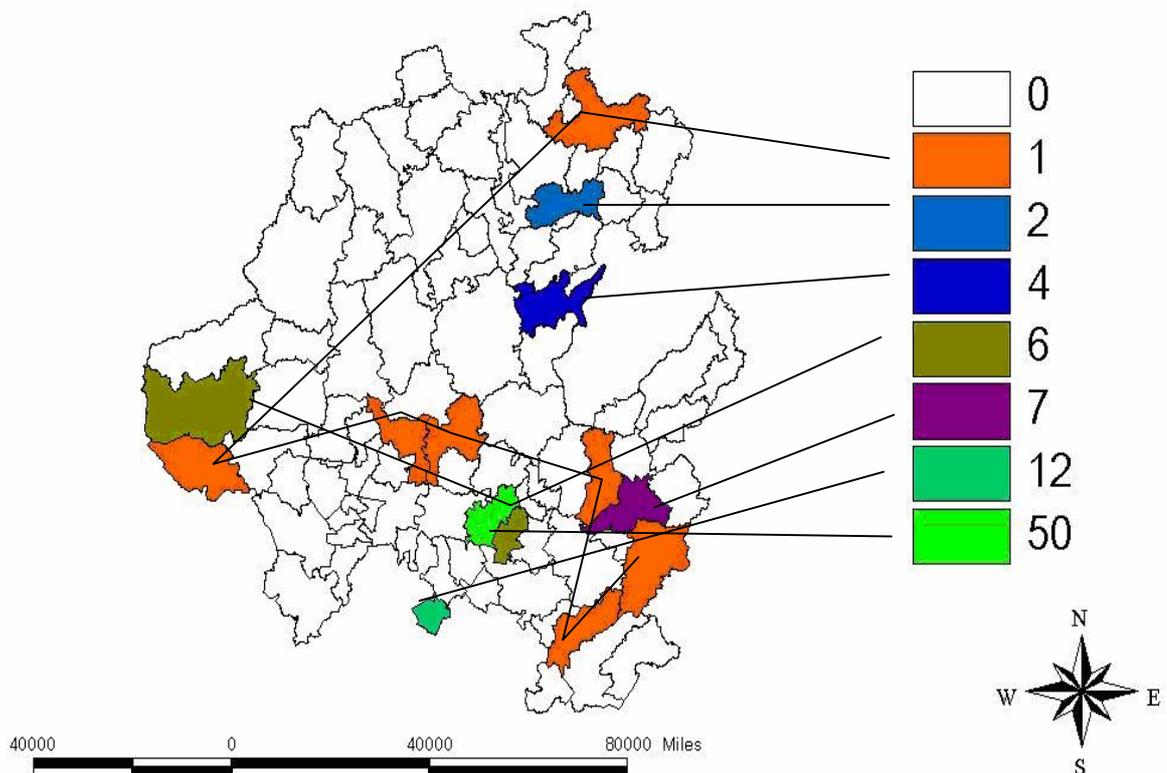


■ Actopan	■ Cuautepec	□ Huejutla	□ Huichapan
■ Mineral de la Reforma	■ Nopala de Villagran	■ Pachuca	□ San Salvador
■ Tepeapulco	■ Tizayuca	■ Tulancingo	■ Zacualtipan
■ Zempoala	■ Total		

Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

En año 2003 se beneficiaron con el FAMPEH a 94 empresas; la concentración municipal represento el 16.6% de los 84 municipios hidalguenses.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2003.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

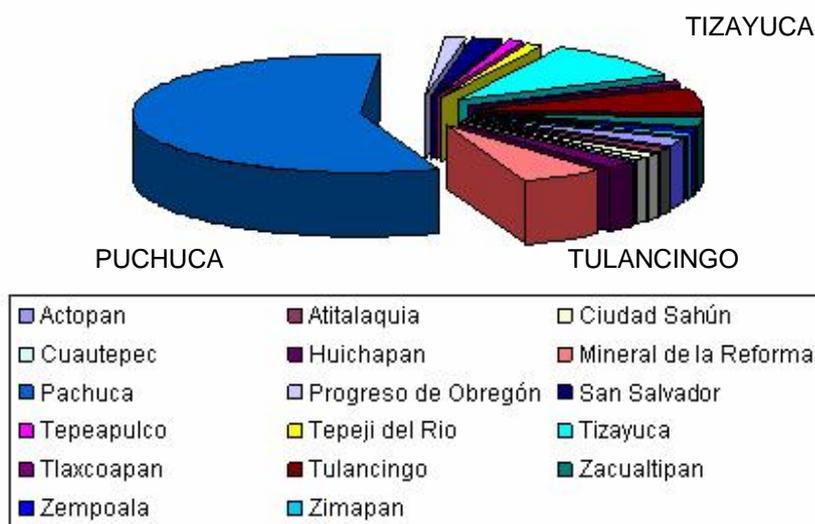
Durante el año 2003 el FAMPEH muestra una mayor difusión de créditos en comparación con los años anteriores, destacando con esto el municipio de Pachuca con 50 unidades empresariales apoyadas; de igual manera se puede observar que la concentración del fideicomiso se da en la parte Centro - Sur del Estado de Hidalgo.

Cuadro 3.29

**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:**

2004		
Municipio	Empresas	%
Actopan	2	2.33
Atitalaquia	1	1.16
Ciudad Sahún	1	1.16
Cuautepec	1	1.16
Huichapan	2	2.33
Mineral de la Reforma	5	5.81
Pachuca	49	56.98
Progreso de Obregón	1	1.16
San Salvador	2	2.33
Tepeapulco	1	1.16
Tepeji del Rio	1	1.16
Tizayuca	9	10.47
Tlaxcoapan	1	1.16
Tulancingo	6	6.98
Zacualtipan	2	2.33
Zempoala	1	1.16
Zimapan	1	1.16
Total	86	

*Porcentaje de Concentración del FAMPEH en los
Municipios Durante el Año 2004*

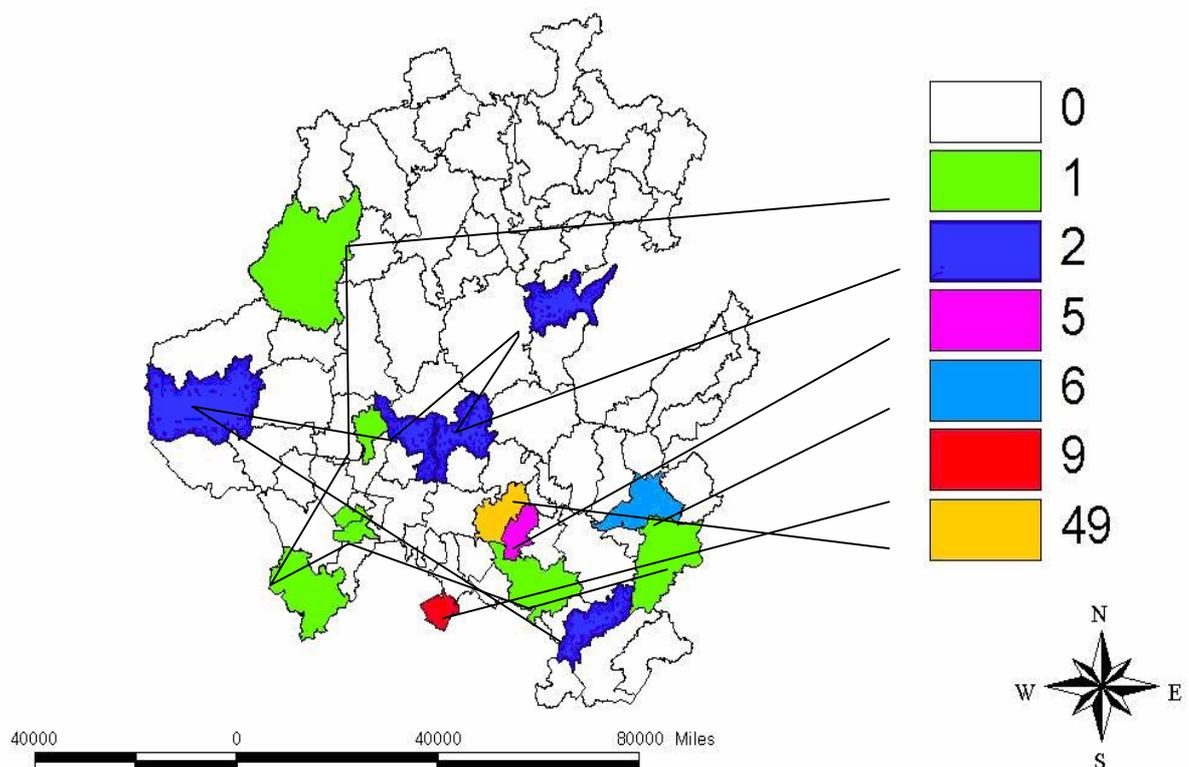


Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Para el año 2004 la concentración municipal del FAMPEH fue del 20.23% de los 84 municipios de la entidad, destacando el municipio de Pachuca que representa el 56.98% de las 86 unidades empresariales totales en este año.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2004.



Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

Durante el año 2004, el mapa de localización del FAMPEH en el Estado de Hidalgo, muestra que la concentración se da en la parte Centro - Sur del estado, destacando con esto el municipio de Pachuca, que apoyo durante este año a 49 unidades empresariales.

Cuadro 3.30

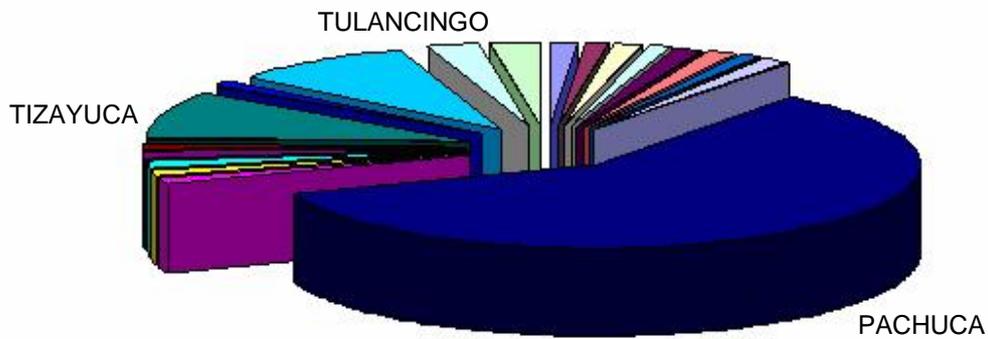
**Porcentaje de Concentración del
FAMPEH en los Municipios Durante el
Año:**

2005

Municipio	Empresas	%
Ciudad Sahagún	1	1.28
Cuautepec	1	1.28
Huejutla	1	1.28
Huichapan	1	1.28
Mezquitlan	1	1.28
Mineral de la Reforma	1	1.28
Mixquiuauala	1	1.28
Nopala de Villagran	1	1.28
Pachuca	46	58.97
Progreso de Obregón	1	1.28
Tasquillo	1	1.28
Tepeapulco	1	1.28
Tepehuacan de Guerrero	1	1.28
Tezontepec de Aldama	1	1.28
Tizayuca	7	8.97
Tlaxcoapan	1	1.28
Tulancingo	7	8.97
Zacualtipan	2	2.56
Zimapan	2	2.56
Total	78	

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Porcentaje de Concentración en los Municipios Durante el Año 2005

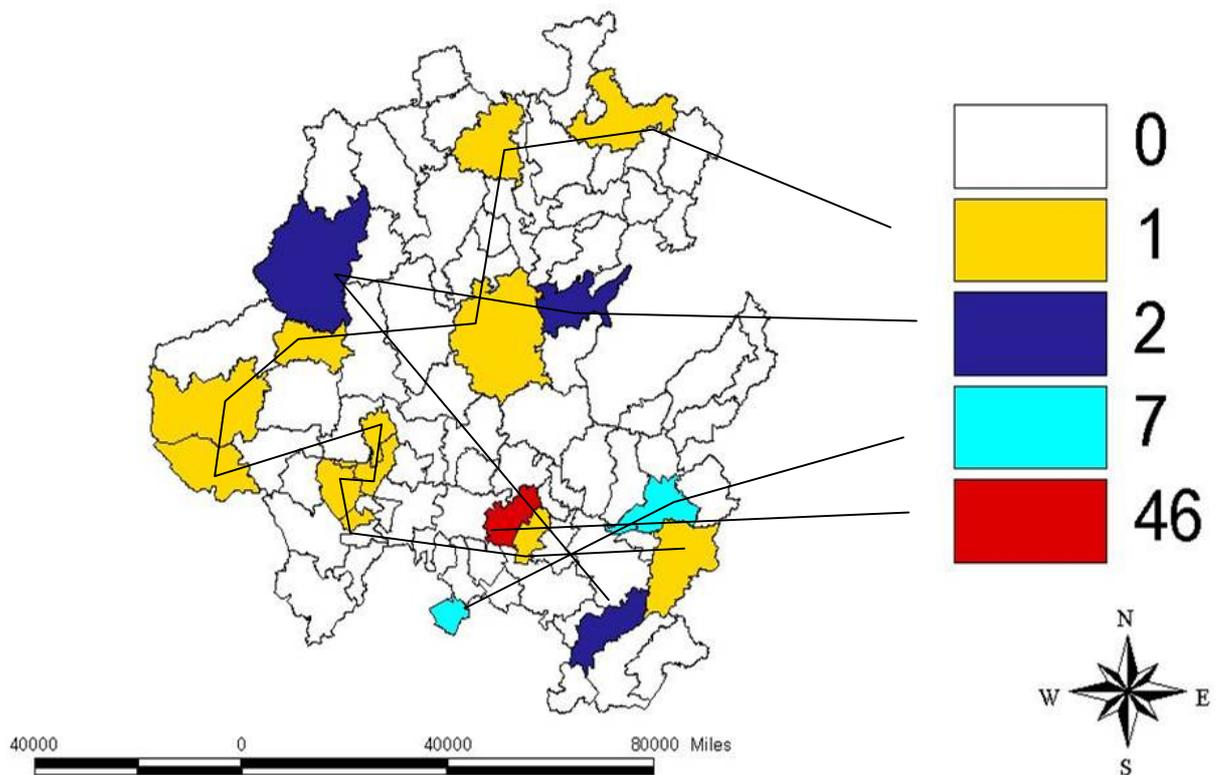


■ Ciudad Sahagún	■ Cuauhtepic	□ Huejutla
□ Huichapan	■ Meztitlan	■ Mineral de la Reforma
■ Mixquiuuala	□ Nopala de Villagran	■ Pachuca
■ Progreso de Obregón	■ Tasquillo	■ Tepeapulco
■ Tepehuacan de Guerrero	■ Tezontepec de Aldama	■ Tizayuca
■ Tlaxcoapan	■ Tulancingo	□ Zacualtipan
□ Zimapan		

Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Finalmente al final del periodo 1999-2005, el FAMPEH en la concentración municipal correspondiente al año 2005 represento el 22.61% del numero total de los municipios en el Estado de Hidalgo, siendo nuevamente el Municipio de Pachuca el de mayor concentración con un 58.97% de empresas apoyadas para este año.

Mapa del Estado de Hidalgo, Concentración de Empresas Beneficiadas por el FAMPEH en los Municipios Durante el Año: 2005.

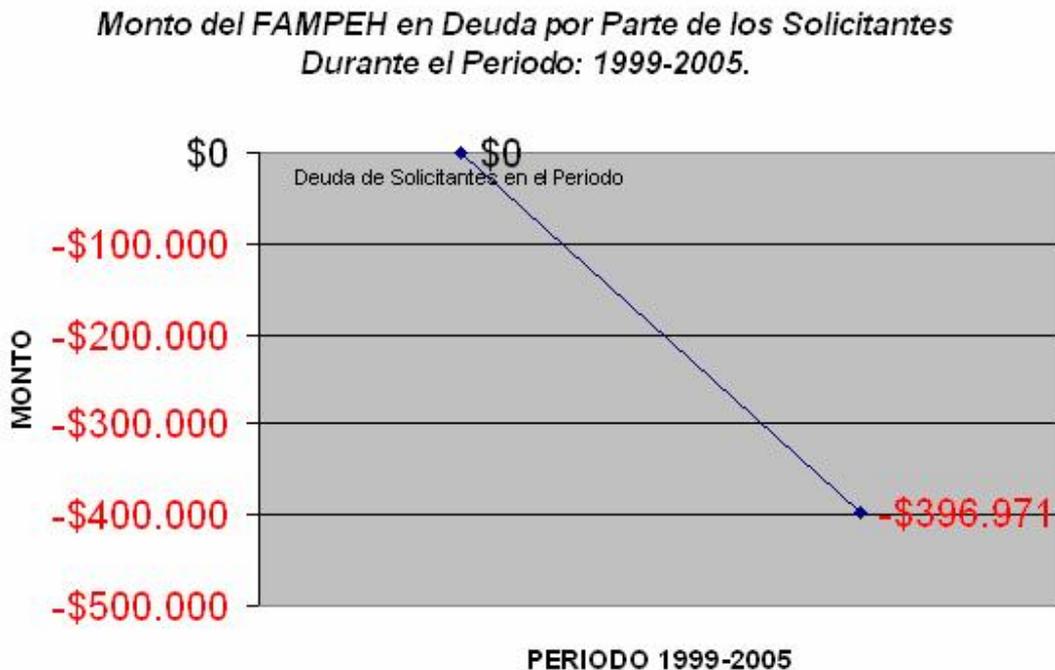


Fuente: Elaboración en Base al Programa Arc view.

Al final del periodo a analizar, el cual corresponde al año 2005, el FAMPEH, de acuerdo al mapa de localización muestra nuevamente que Pachuca es el municipio en el cual se ofertan la mayor cantidad de créditos correspondiente al fideicomiso, junto con la parte Sur del Estado de Hidalgo.

3.3.4.- Monto de capital en deuda de los solicitantes.

Grafica 3.8



Fuente: Elaboración Propia en Base a los Datos Proporcionados por la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006.

Con lo que respecta a los niveles de deuda distribuido, por parte de las 385 empresas beneficiadas por el Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense, en el periodo 1999-2005, la cantidad es de \$396,971.00, que en comparación con el monto total de capital emitido por parte del Fideicomiso que es del \$41, 884,256.27; el no revolvente de capital representa el .94% del total de emisión de capital por parte de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo en el periodo correspondiente.

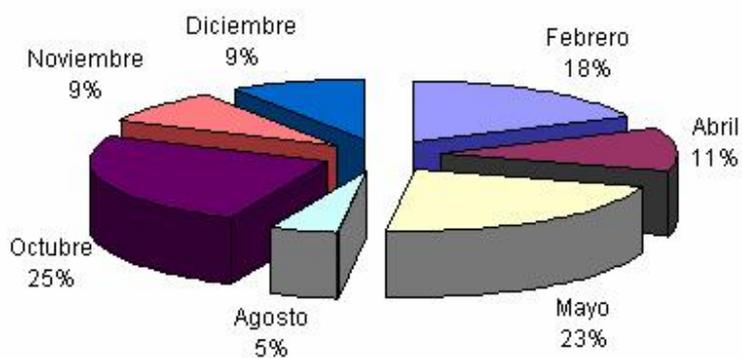
3.4.- Empleos en la Micro y Pequeña Empresa antes del crédito.

A continuación se muestra el número de unidades hombre empleadas en las empresas antes del crédito:

Cuadro 3.31

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año:	
1999	
Mes	No. de Empleos
Febrero	117
Abril	73
Mayo	147
Agosto	30
Octubre	163
Noviembre	59
Diciembre	59
TOTAL	648

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año 1999



Fuente: Ibidem.

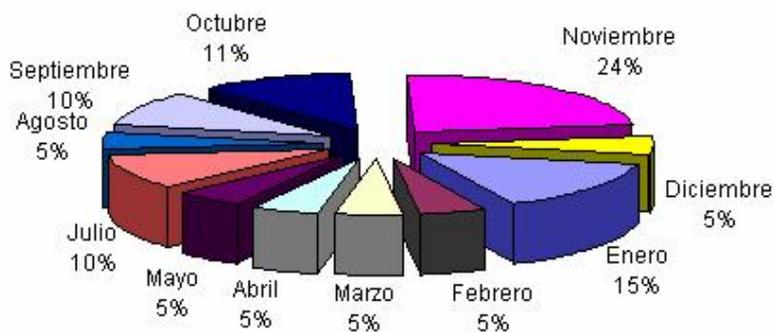
Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Una fuente principal para crecimiento económico en la entidad hidalguense es la generación de empleos en las empresas, el FAMPEH en el año 1999 antes del crédito, los empleos reportados en el correspondiente año fue de 648 unidades.

Cuadro 3.32

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año:	
2000	
Mes	No. de Empleos
Enero	15
Febrero	5
Marzo	5
Abril	5
Mayo	5
Julio	10
Agosto	5
Septiembre	10
Octubre	11
Noviembre	23
Diciembre	5
TOTAL	99

*Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2000*



Fuente: Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

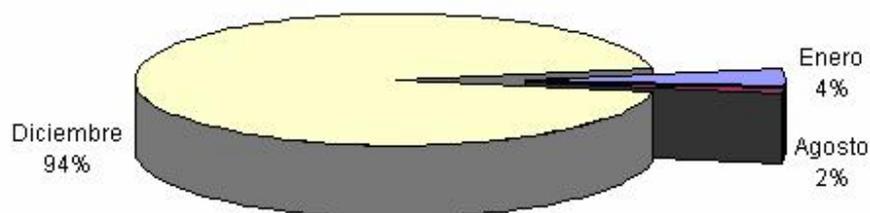
Para el año 2000 las empresas beneficiadas del crédito reportaron 99 unidades de empleos antes del apoyo de capital.

Cuadro 3.33

***Empleos en las Empresas
Antes del Crédito en el Año:***

2001	
Mes	No. de Empleos
Enero	5
Agosto	2
Diciembre	120
TOTAL	127

***Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2001***



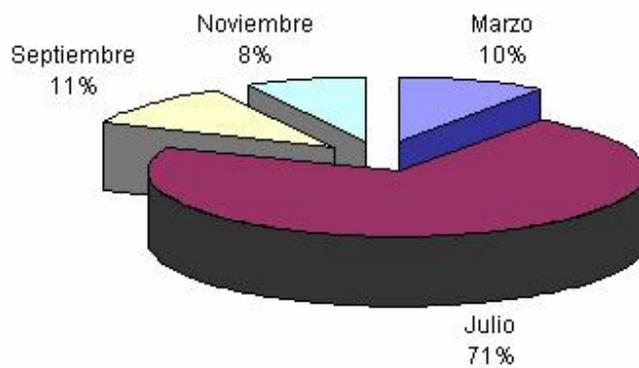
Fuente: Ibidem.

En el año 2001 antes del apoyo económico por parte del FAMPEH, las empresas beneficiadas reportaron 127 unidades de empleos.

Cuadro 3.34

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año:	
2002	
Mes	No. de Empleos
Marzo	30
Julio	220
Septiembre	33
Noviembre	24
TOTAL	307

*Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2002*



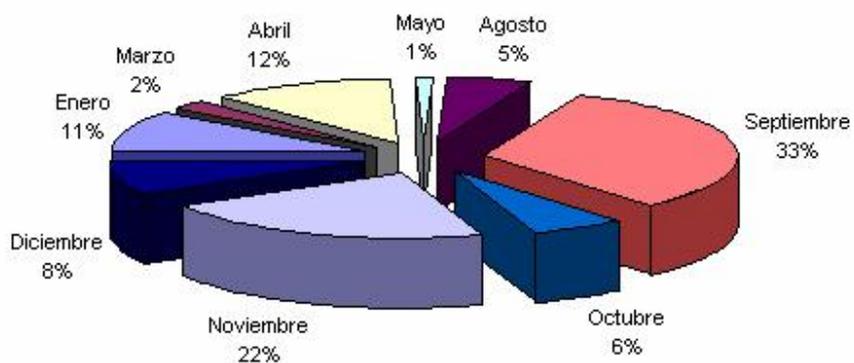
Fuente: Ibidem.

Para el año 2002 el reporte de unidades empleadas en las empresas antes del crédito fue de 307.

Cuadro 3.35

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año:	
2003	
Mes	No. de Empleos
Enero	111
Marzo	22
Abril	123
Mayo	12
Agosto	56
Septiembre	341
Octubre	65
Noviembre	228
Diciembre	88
TOTAL	1046

*Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2003*



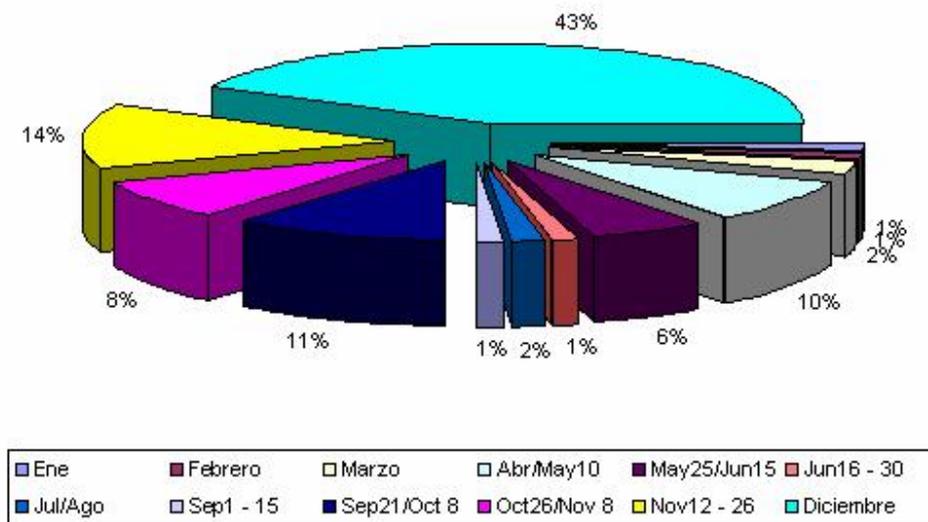
Fuente: Ibidem.

En 2003 los empleos en las empresas solicitantes del FAMPEH, antes del apoyo fueron de 1046 unidades reportadas.

Cuadro 3.36

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año:		
2004		
Mes	No. de Empleos	%
Ene	13	1
Febrero	12	1
Marzo	23	2
Abr/May10	89	8
May25/Jun15	54	6
Jun16 – 30	13	1
Jul/Ago	17	2
Sep1 – 15	13	1
Sep21/Oct 8	102	11
Oct26/Nov 8	78	10
Nov12 – 26	122	14
Diciembre	396	43
TOTAL	932	

*Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2004*



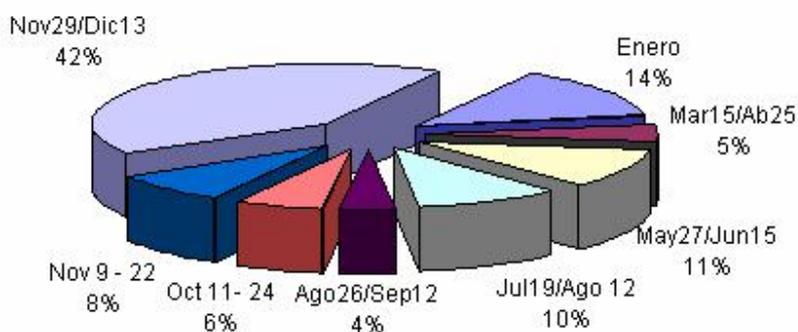
Fuente: Ibidem.

En 2004 las empresas reportaron 932 empleos antes del apoyo económico por parte del FAMPEH.

Cuadro 3.37

Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año: 2005	
Mes	No. de Empleos
Enero	100
Mar15/Ab25	37
May27/Jun15	80
Jul19/Ago 12	71
Ago26/Sep12	30
Oct 11- 24	44
Nov 9 - 22	61
Nov29/Dic13	304
TOTAL	727

*Empleos en las Empresas Antes del Crédito en el Año
2005*



Fuente: Ibidem.

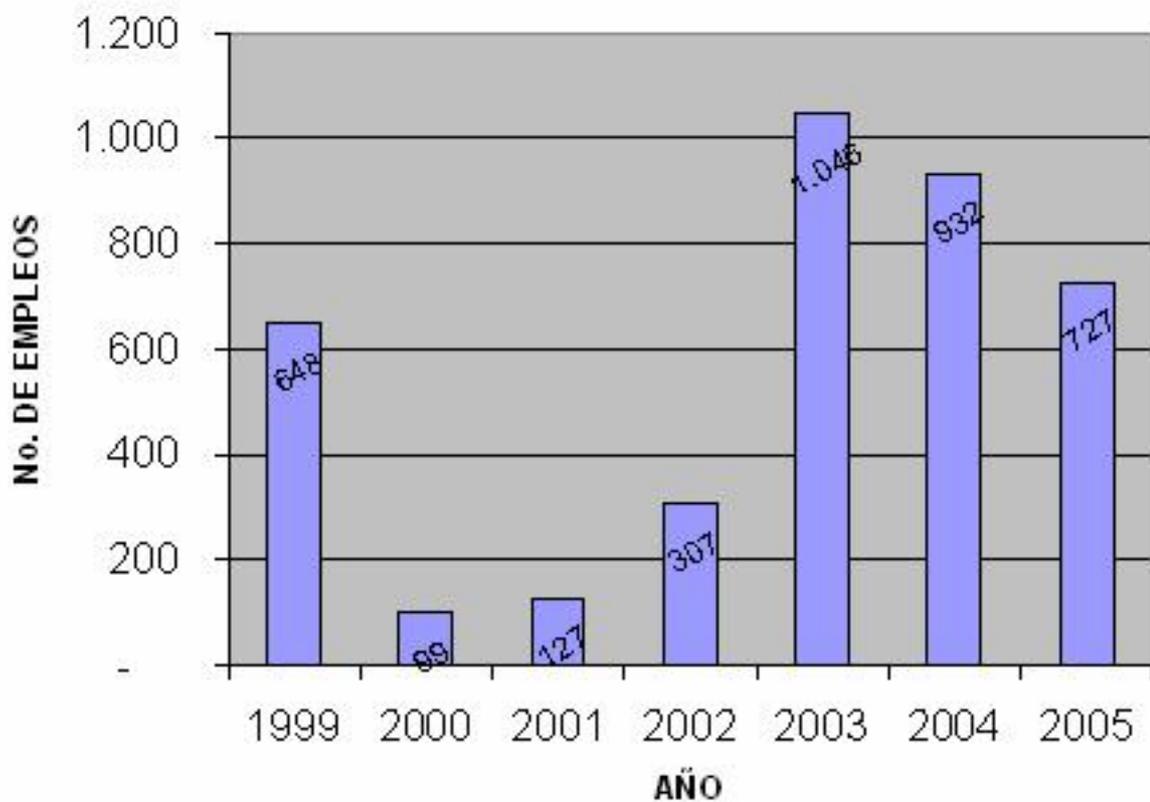
Finalmente en el 2005 las empresas solicitantes reportaron 727 empleos antes del apoyo económico.

3.5.- Empleos generados con el apoyo del financiamiento.

Cuadro 3.38

Empleos Antes del Crédito Durante el Periodo 1999-2005.	
AÑO	EMPLEOS
1999	648
2000	99
2001	127
2002	307
2003	1,046
2004	932
2005	727
Total	3,886

EMPLEOS ANTES DEL CRÉDITO DURANTE EL PERIODO 1999-2005



Fuente: Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Los empleos totales en el periodo 1999-2005, de las 385 empresas beneficiadas fueron de 3,886 unidades hombre, reportados por parte de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, antes del apoyo económico recibido del FAMPEH.

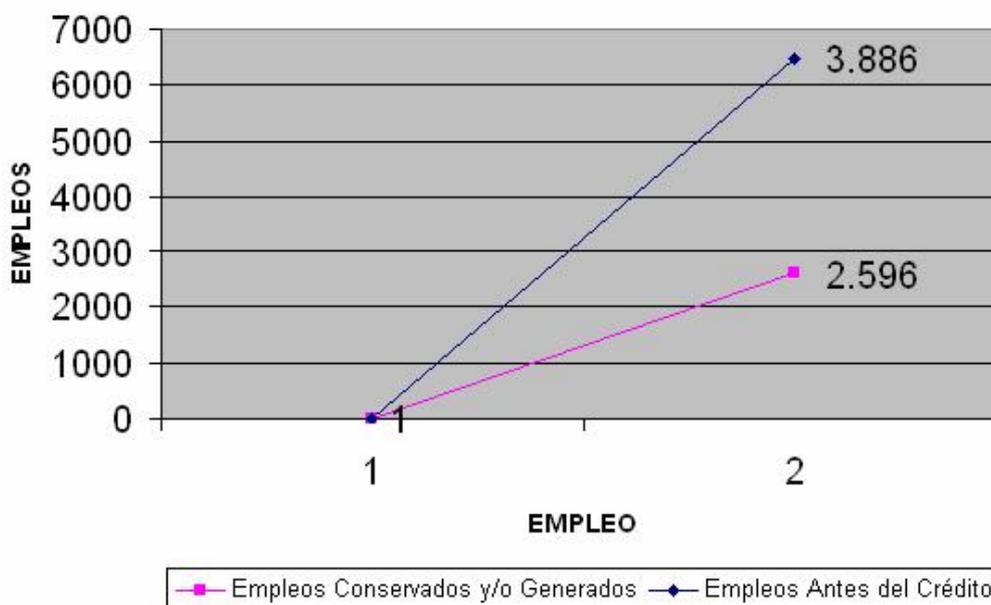
En la siguiente información se muestran los empleos generados en comparación con los reportados antes y después del crédito en las empresas:

Cuadro 3.39

Empleos del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa Durante el Periodo 1999-2005.

Programa	Empleos Conservados y/o Generados
FAMPEH (Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense)	2,596
TOTAL	2,596

No. de Empleos Reportados en las Empresas Antes y Después del FAMPEH Durante el Periodo 1999-2005.



Grafica 3.9

Fuente: Base de Datos del FAMPEH. Operadora de Fondos. 2006



Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

En respuesta a una de las variables que hace referencia a crecimiento económico de la entidad hidalguense, es sin duda, la generación de empleos.

Las 385 empresas beneficiadas por el FAMPÈH en el periodo 1999-2005, reportaron antes del apoyo de capital, la cantidad de 3,886 unidades/hombre empleadas; datos reales obtenidos en el archivo de la Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo en el Departamento de la Operadora de Fondos y en comparación con lo reportado en la ultima publicación de información de actividades se muestra que los empleos generados y/o conservados representan a 2,596 unidades/hombre empleados después del FAMPEH otorgado, lo cual representa una disminución del 33.19% de los empleos reportados antes y después del crédito, es decir la generación de empleos no resulto ser benéfico para el Estado de Hidalgo con la estructura y evaluación del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

3.6.- Monto del FAMPEH en el periodo 1999-2005.

El siguiente cuadro informa el patrimonio en capital disponible y en cartera vencida del fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense:

Cuadro 3.40

**Estructura Patrimonial del FAMPEH
PERIODO ABRIL DE 1999 A MAYO DEL 2005**

1.- Banco Santander - Serfin (Fiduciaria)	\$ 2,364,818.52
2.- Importe por traspasar a los Bancos (FOIE y Tesorería)	\$ 2,361,443.21
DISPONIBLE	\$ 4,726,261.73
3.- Cartera Vigente Tradicional (2) 2006	\$ 6,976,863.00
4.- Cartera Vigente FOIE (2) 2007	\$ 1,233,475.00
SUBTOTAL	\$12,936,599.73
5.- Cartera por enviar a la Coordinación General Jurídica (1)	\$ 396,971.00
6.- Cartera por Cobrar en el Proceso (1) Fiscal	\$ 3,587,843.00
TOTAL	\$16,921,413.73

(1) Este importe es sin considerar intereses moratorios

(2) Este importe es considerando intereses ordinarios

Fuente: Departamento de Contabilidad de la Operadora de Fondos del Estado de Hidalgo 2006.

Resumen del Capítulo.

El programa de financiamiento: fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense, empezó a funcionar en el estado de hidalgo en el año 1995, es el fideicomiso más importante para el estado, dado que es el que tiene mayor demanda en la sociedad empresarial en comparación con los otros programas de financiamiento que existen en el estado, este informe fue proporcionado por el director de la unidad que canaliza el fideicomiso de la Secretaria de Desarrollo Económico a la sociedad ; con el transcurso del tiempo su patrimonio de capital ha ido en crecimiento, es decir, el gobierno estatal a podido captar recursos a nivel federal para el fortalecimiento del fideicomiso y a su vez el margen de cartera vencida en capital del FAMPEH (fideicomiso de apoyo para la micro y pequeña empresa hidalguense), ha tenido una disminución considerable desde el año en que empezó a funcionar hasta el año del 2005, lo anterior son los aspectos más importantes que se permitieron evaluar en la construcción de este capítulo, y a su vez son importantes en la estructura y manejo del fideicomiso en el estado de hidalgo.

Por otro lado, la concentración del fideicomiso fue en la parte sur del estado de hidalgo, destacando el municipio de Pachuca con un margen mayor de unidades empresariales beneficiadas, ocasionando saber que la parte norte estuviera rezagada de este beneficio de financiamiento afectando al programa en la difusión y convocatoria para esta parte del estado.

Cabe mencionar que una de las variables más importantes en la economía de nuestro país es sin duda, que exista empleo en el territorio nacional, sin embargo, el funcionamiento de este fideicomiso, en esta variable de empleo de gente en nuestro estado no pudo observarse que el programa haya beneficiado al sector social, es decir, los empleos disminuyeron en las empresas quienes solicitaron el crédito y quienes fueron beneficiadas, todo esto de acuerdo a lo reportado por las empresas antes y después del financiamiento. Entonces en esta parte de la evaluación, se puede mencionar que el programa resulto afectado y no cumplió

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

con este objetivo tan importante en el diseño y estructura del programa. Cabe mencionar que el FAMPEH (fideicomiso de apoyo a la micro y pequeña empresa hidalguense), no mantuvo equilibrio en su mercado objetivo para el cual fue diseñado.

CAPITULO IV:

***PROPUESTA PARA UNA MEJOR SELECCIÓN DE
SOLICITANTES DEL CRÉDITO Y COMO PODER
INCREMENTAR EL CAPITAL EN LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA HIDALGUENSE DESPUÉS DEL CRÉDITO
OTORGADO POR EL FAMPEH.***

Capítulo IV: Propuesta para Una Mejor Selección de Solicitantes del Crédito y como Poder Incrementar el Capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense Después del Crédito Otorgado por el FAMPEH.⁷⁴

El perfeccionamiento de los métodos de asignación es uno de los fines fundamentales de disponer de un financiamiento para el crecimiento y desarrollo en las Micro y Pequeñas empresas; el otro fin principal, perfeccionar el empleo eficaz de los fondos asignados a las Micro y Pequeñas empresas para que logren un beneficio considerable.

4.1.- Enfoques de selección.

Son cuatro los enfoques de selección:

1. Evaluar la capacidad, las motivaciones y otras características de las personas responsables del empleo o del reembolso de los fondos propuestos.
2. Trazar las perspectivas de ganancia y las posibilidades de reembolso y, en algunos casos, los resultados probables de desarrollo del proyecto para el cual se hace uso de los fondos.
3. Evaluar la garantía u otros recursos, en caso de dificultades de pago.
4. Poner a prueba el verdadero desempeño en el empleo del crédito.

La utilidad y las limitaciones especiales de los posibles enfoques de selección varían en gran medida y dependen de la forma y de la combinación en que se aplican estas técnicas fundamentales, de lo apropiadas que sean las circunstancias para el enfoque adoptado en particular, y de lo bien equipados que estén para llevar a cabo el enfoque citado de los que dirigen la selección.

⁷⁴ Plan Nacional de Desarrollo Empresarial. Secretaría de Economía. Dpto. de Información sobre Programas de Financiamiento México. DF, 2002.

4.1.1.- Análisis de la administración.⁷⁵

Las características de quienes tienen las responsabilidades del empleo y del reembolso de los fondos, generalmente constituyen el elemento principal y a veces el único que se evalúa al resolver sobre un financiamiento.

Las características que más interesan a los financieros son las capacidades y las motivaciones. Las capacidades no solamente se refieren no sólo a los conocimientos y a la experiencia, importantes para la empresa que se proyecta, sino también a la ingeniosidad y a la destreza mental al enfrentarse a lo desconocido o lo inesperado, a la energía física, al equilibrio emocional, y a las cualidades afines importantes para el éxito. La motivación incluye la índole y la clase de los objetivos que influyen al solicitante y el grado o la intensidad con que éstos estimulan la acción. Que el proyecto y el financiamiento tenga éxito no depende solamente de las capacidades del solicitante; depende también de la medida de sus esfuerzos para el éxito de un proyecto y para el cumplimiento de sus obligaciones hacia el que emite el financiamiento, de lo compatible que sean sus objetivos con los que éste y de cuán franca, cooperativa y responsable sea la relación que pueda crearse entre el solicitante y el que emite el financiamiento.

La evaluación de la administración continúa constituyendo el criterio fundamental que utilizan los proveedores de fondos a plazo y sobre valores, en países tan avanzados y desarrollados como los Estados Unidos, Canadá, Alemania, Holanda, Dinamarca y el Japón, a pesar de circunstancias más favorables para utilizar otros métodos de selección distintos de los que emplean los países subdesarrollados.

La necesidad del que emite el financiamiento de dar especial importancia a la evaluación de la administración de las pequeñas empresas se ha elevado por dos factores:

⁷⁵ Ibidem.

1. La administración de la pequeña empresa consta de una o dos personas, así que las debilidades de los altos funcionarios no tienen la oportunidad de remediarse por empleados de menos categoría, como se hace a veces en compañías de mayor tamaño.
2. Al financiar a la pequeña empresa no hay la posibilidad, que a menudo existe cuando el receptor de una compañía grande, de cambiar la administración si la evolución inicial resulta incorrecta.

Un juicio erróneo de las capacidades de la administración o de sus tareas al conceder los préstamos a pequeñas compañías puede corregirse, en algunos casos, mediante asistencia consultiva. Este remedio, sin embargo, no sólo depende de que el prestamista puede ofrecer o arreglar esa asistencia, sino también de una selección previa que elija a solicitantes con ciertas características personales, como espíritu de cooperación y disposición de aprender.

En las clases de empresas y de ambientes en el que el grado de incertidumbre es elevado, las cualidades de la administración son de especial importancia. La variable disponibilidad de materiales, la cambiante tecnología, los precios inestables, los gustos volubles, y la competencia que a veces enfrenta la pequeña empresa, amplían el papel de la decisión de la administración en el éxito. En ese ambiente, además, la información no es lo suficientemente amplia y las condiciones no son lo bastante estables, para confiar en ellas tanto como en un país industrializado, al hacer una evaluación de las perspectivas de ganancia o del valor, como recurso, de la garantía.

El prestamista necesita saber no sólo cómo se desempeña un solicitante en su mejor forma, sino también como lo hace habitualmente y cómo se podría desempeñar bajo la tensión de una racha inesperada de mala suerte. Para saberlo el prestamista tiene que relacionarse más que formalmente con el solicitante y sus operaciones.

4.1.2.- Análisis de la Micro y Pequeña Empresa.⁷⁶

La evaluación de la Micro y Pequeña empresa implica un análisis de la misma, en el cual se utilizara el financiamiento y en el medio en el cual operará, es un esfuerzo de prever la ganancia y la capacidad para hacer reembolsos conforme a un plan. El análisis puede también tratar de determinar hasta qué punto ese financiamiento contribuirá a los objetivos del desarrollo. En su forma más complicada, a este enfoque se le llama ordinariamente análisis de proyecto y puede incluir planes físicos y financieros, cuyo fin es reflejar en forma realista las probables consecuencias del proyectado empleo de los fondos. Sin embargo, la evaluación de la empresa puede llevarse a cabo en un nivel mucho más sencillo, y a menudo así es, a causa del costo y otras dificultades para llevar a cabo los análisis de proyectos completos.

Este enfoque, en su forma más simple y en las condiciones más favorables, puede introducir algo más que una revisión de balances y declaraciones de pérdidas y ganancias anteriores. El análisis de la contabilidad puede revelar en cuestión de minutos, o de unas cuantas horas más, acerca de una compañía, si dispone de una buena contabilidad y el valuador tiene datos comparativos acerca del tiempo o de las operaciones de compañías similares.

Comprobaciones en el terreno, como visitas a la fábrica para revisar los inventarios o estimar visualmente el valor de los efectos, son esenciales en la mayoría de los países, y ordinariamente se emplean en el caso de los préstamos a plazo de clientes nuevos, incluso en naciones con prácticas de contabilidad avanzada.⁷⁷

La comprobación en la fábrica aumenta el costo de la selección, ya que requiere generalmente varias horas como mínimo. Cuando los solicitantes están

⁷⁶ Ibidem.

⁷⁷ “Scandal in salad Oil Gets Bigger Every Day”, Business Week, 14 de Diciembre de 1973, págs. 32 y sigs.

geográficamente dispersos o distantes de la oficina del prestamista y cuando se pide a los especialistas que lleven a cabo las comprobaciones en el terreno, es probable que los gastos sean mucho mayores que los que introducen la clase de selección que pueden llevarse a cabo en la oficina del prestamista.

4.2.- Examen del comportamiento financiero.

La prueba del comportamiento introduce así mismo un esfuerzo para determinar el resultado que puede esperarse, pero se emplea en forma distinta; creando un experimento piloto. No obstante, si se compara con las evaluaciones de la administración y de la empresa, introduce menos previsión hasta que se cuente con un volumen considerable de experiencia con el cliente.

Básicamente, este enfoque introduce la concesión de algún financiamiento inicial provisorio con un mínimo de investigación, pero generalmente en condiciones de estrechez superiores al promedio. La iniciación de una relación financiera se utiliza para permitir que el prestamista adquiera un profundo conocimiento práctico de las operaciones del solicitante. La experiencia que se acumula suministra una base cada vez más confiable para juzgar la solvencia crediticia y, cuando las pruebas son favorables, permite que las relaciones de crédito se amplíen y se liberen.

Los cuatro posibles méritos del método de la prueba sujeta a error:

1. Puede ampliar la población de la cual se obtienen los solicitantes, lo cual mejora la selección y hace crecer el volumen del financiamiento al permitir una aplicación menos rigurosa de otros métodos de selección.
2. Ayuda a economizar en los gastos de selección.
3. Puede suministrar cierto grado y cierta clase de conocimientos acerca de un solicitante y de su empresa, lo que es importante para evaluar los posibles resultados financieros, cosa que otros métodos de selección no son capaces de hacer por sí mismos.

4. Puede disminuir en gran medida las demoras que estudia la distribución de las asignaciones.

Las ventajas en general de acoplar éste con otros métodos de selección tienden hacer particularmente importantes, por la concesión del financiamiento para el crecimiento y desarrollo cuando los gastos, las demoras, y los requisitos de información tienden a constituir los obstáculos principales.

La venturosa aplicación de este método tiende a depender de lo siguiente:

- De la capacidad para seleccionar a un grupo de solicitantes que en general posean solvencia crediticia basándose, a lo más, en una investigación rápida y simple.
- Del conocimiento confiable del promedio de probabilidades de pérdida.
- De un número suficiente de prestatarios que permite confiar en los principios actuariales.
- De la creación de un apropiado de reserva para pérdidas.
- De un sistema de asesoría capaz de prevenir con bastante anticipación los cambios de solvencia crediticia de los clientes.
- De las disposiciones de crédito que permiten que se modifiquen o se cancele rápidamente el financiamiento, particularmente en el caso de las relaciones de crédito relativamente nuevas.

La asesoría preventiva, que es la medula de este método, debe realizarse de tal modo, y el financiamiento debe ser tan atractivo, que los solicitantes deseables acepten esa asesoría como un complemento razonable del financiamiento. Cuando los solicitantes no llevan una contabilidad confiable, deben hacerse arreglos conforme a los cuales estén dispuestos a llevarla y a capacitarla para ello.

4.3.- Elección técnica del financiamiento.⁷⁸

La elección de cuál o cuales de los enfoques básicos a la selección se aplicarán mejor, y el grado o combinación en que se apliquen, variarán en gran medida con lo que sigue:

1. La forma y clase de financiamiento.
2. Las clases principales de los solicitantes, empresas u objetivos que han de financiarse.
3. La índole del medio ambiente.
4. Las capacidades y objetivos del organismo financiero.
5. La índole y amplitud de la supervisión después de hecha la asignación, las de la asesoría o las del control que se pretende.

4.4.- Estructura del financiamiento.

Es bastante obvia la importancia de que las técnicas de selección se adapten a la forma y a la clase de financiamiento otorgado. Las técnicas apropiadas para el financiamiento a largo plazo, por ejemplo, pueden no serlo para que se conceda a corto plazo y viceversa; o las técnicas apropiadas para grandes cantidades de dinero o para grandes incrementos de los recursos de un solicitante, pueden ser menos apropiados cuando se trate de pequeñas cantidades de aumentos. En general, cuando más pequeña sea la suma de selección y más corto el plazo,

⁷⁸ Secretaría de Economía. Archivo, documentales sobre estrategias de los programas de financiamiento. Mexico, DF. 2002.

menos complicados serán los métodos de selección necesarios para obtener un nivel específico de resultados, menos costosos y más fácilmente enmendables serán los errores de selección, y lo que es más importante desde varios puntos de vista más rápida, sencilla y poco costosa será la selección.

4.4.1.- Tipos de solicitantes y empleo de financiamiento⁷⁹

También los métodos de asignación de financiamiento necesitan que se les adopte a las clases principales de solicitantes, de empresas o de propósitos que el financiamiento esta destinado a servir. Al seleccionar a pequeñas empresas, por ejemplo, generalmente es preciso dar mayor atención a evaluar la administración que a evaluar la economía de la empresa, comparada con las técnicas apropiadas para grandes empresas. La atención que es necesario consagrar a la solidez económica y técnica de los planes, el financiar la creación de nuevas empresas (especialmente cuando la administración es relativamente inexperta) puede desperdiciarse en gran parte si se aplica a seleccionar financiamientos para la expansión moderada de empresas bien establecidas. La garantía como determinante de la asignación de fondos, es más útil para las distintas clases de empresas y de empleos de fondos cuando se trate de cantidades relativamente grandes de garantía fácilmente evaluada. Los métodos de asignación proyectados para servir a una amplia variedad de clases de solicitantes, de empresas, o de empleo de fondos, deben ser suficientemente flexibles para ofrecer una prueba razonable de elegibilidad para todas las categorías.

4.4.2.- Ambiente en el que se encuentra el solicitante.⁸⁰

El medio en el que se otorga el financiamiento es un importante determinante de qué tipos de métodos de selección son económicos y eficaces. En las pequeñas poblaciones, donde los lazos sociales son fuertes y casi nada es secreto, la

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ Ibidem.

elección sobre la base del carácter es probable que sea más útil que en las grandes urbes. Por otra parte, la evaluación de las perspectivas a largo plazo de las empresas es mucho más importante en las economías de precios relativamente estables, constante desarrollo y abundancia de datos fácilmente obtenibles sobre competidores, mercados, materiales y demás, que en otras clases de economías.

4.4.3.- Capacidad y objetivos del financiamiento.⁸¹

Casi todos los emisores de financiamiento están en posición igualmente estratégica al aplicar distintos enfoques de selección. Un banco comercial, por medio de sus sucursales, pueden estar suficientemente en contacto con las finanzas y actividades de los industriales de las ciudades pequeñas, para poder evaluar apropiadamente las posibilidades de pago de préstamo, con pocos pagos directos. En una institución especial de crédito de plazo o en una compañía de seguros que opere principalmente desde una oficina central de la capital, puede serle mucho más difícil hacer esas mismas evaluaciones. Un proveedor importante de materiales básicos, al financiar a sus clientes, puede confiar en su conocimiento de las perspectivas de competencia de un gran número de empresas, y en su capacidad para recuperar materiales, en caso de quiebra, como garantía suficiente del reembolso. Un banco, en cambio, puede carecer de conocimiento detallado que tiene de la industria el proveedor, y del conocimiento comparativo de las empresas de la misma y, en consecuencia, puede estar menos capacitado para evaluar las perspectivas de las empresas. Al mismo tiempo, lo probable es que un banco éste mucho menos protegido por una reclamación de los materiales que tiene el proveedor, ni del conocimiento del valor de esos materiales.

Los objetivos, así como las consecuencias de los organismos de financiamiento, pueden influir en su enfoque de selección en varias importantes formas. La

⁸¹ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

selección que ofrece un alto grado de seguridad respecto a los resultados tiende a ser informal y sencilla, pero basada conservadoramente, a fin de excluir a muchos prestatarios elegibles, o bien requiere una investigación minuciosa que profundiza gastos y demoras.

Los organismos bancarios privados que pretenden alcanzar un alto grado de seguridad y de utilidades, como es el caso de la mayoría, tienden a preferir la primera clase de selección: sencilla, económica, y conservadora. Este es particularmente el caso cuando los tipos de interés de los préstamos son fijos y la demanda del financiamiento excede en mucho a la oferta. Cuando se emplea una selección que profundiza una investigación más minuciosa, la preocupación por las ganancias estimula a los organismos de financiamiento a echar la carga de los gastos sobre el solicitante, hasta donde es posible. Después de cierto límite, los gastos y demoras provenientes de los métodos de selección tienden a excluir a prestatarios elegibles, particularmente en las pequeñas empresas y otras que necesitan fondos en cantidades relativamente pequeñas o a corto tiempo.

El problema de obtener una seguridad casi absoluta respecto a los resultados financieros, mediante la selección, se hace más compleja cuando los resultados que se persiguen no son simplemente el reembolso de los fondos con sus réditos, sino también, alguna contribución definida al desarrollo nacional. Así, el método de selección apropiado depende igualmente de lo importante que sea la asignación de fondos, conforme a los métodos de desarrollo del país, para los objetivos del proveedor de fondos o para los organismos que los regulan.

4.5.- Medidas para optimizar la selección.⁸²

La necesidad de determinar anticipadamente si una asignación de fondos dada producirá los resultados apetecidos, disminuye si el prestamista quiere y puede influir en los resultados futuros después de hechas las asignaciones. Como se ha indicado no todos los prestamistas tienen la misma disposición o capacidad para ocuparse de la supervisión o de la asesoría después de hecha la asignación. Esto también origina diferencias en la amplitud y la clase de selección apropiadas para este caso.

Si se toman en conjunto los métodos de selección ordinariamente empleados en los países en reciente industrialización, pueden descubrirse cinco defectos principales:⁸³

1. La selección confía excesivamente en una garantía de fácil evaluación y liquidez, en reglas empíricas tradicionales, y en impresiones personales muy limitadas sobre lo que es financieramente sólido o lo que es útil para el desarrollo.
2. La falta de una recopilación de informes suficientemente amplia, económica y rápida, con frecuencia dificulta complementar esos métodos reconocidamente inadecuados.
3. La selección tiende a ser demasiado predominantemente un procedimiento negativo y pasivo.
4. Hay, en general, excesiva confianza en obtener buenos resultados mediante la selección, y un empeño insuficiente a asumir riesgos y sobre los esfuerzos posteriores a la asignación para mejorar los resultados.
5. Las consecuencias del financiamiento sobre el crecimiento y desarrollo no se toman suficientemente en cuenta, y los esfuerzos para hacerlo han sido

⁸² Robert w. Devenport. "Financiamiento del Pequeño Industrial en los Países en Desarrollo". Investigador sobre desarrollo económico en las empresas industriales de la Organización de las Naciones Unidas. "Financiamiento del Pequeño Industrial".1970.

⁸³ Ibidem.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

en su mayor parte de una clase que aumenta mucho el costo y las demoras que profundizan el financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas, sin mejorar gran cosa los resultados del desarrollo.

Las clases para disminuir el grado de deficiencia de las medidas anteriores son las siguientes:

- Identificación y surgimiento de bases informativas para mejores métodos de realización del financiamiento para las Micro y Pequeñas empresas.
- Estimulación de un enfoque más activo de selección.
- Introducción de métodos de selección perfeccionados.

4.6.- La certeza de la elección.

Las instituciones de crédito seleccionan a los solicitantes para eliminar a los que pueden dejar de cumplir escrupulosamente sus compromisos, que no puedan pagar los préstamos y que no puedan destinar los fondos apropiadamente. La selección, sin embargo, no puede ser el fin del proceso de asegurarse de que el financiamiento produzca el resultado apetecido. Igualmente importantes puede ser la supervisión después de la asignación, el control, la asesoría o cualquier otra vigilancia posterior.

La confianza exclusiva en la selección, para asegurar los resultados del financiamiento, tiene dos inconvenientes. La seguridad que la selección proporcione puede ser insuficiente, o su costo innecesariamente elevado. La posibilidad de decisiones equivocadas en la concesión de financiamientos, que provengan de cambios imprevistos, puede disminuirse si se hacen investigaciones más amplias o se implantan normas más severas. No obstante, si se investigase todo lo que posiblemente fuera pertinente, podría resultar costoso. Sí se estrechan las normas de modo que se rechacen solicitantes siempre que haya una

posibilidad de cambios adversos o cuando estas posibilidades no pueden calcularse con exactitud, se podría eliminar indebidamente a muchos solicitantes que ofrecen oportunidades de financiamiento sólidas e importantes. En países en proceso de desarrollo, donde el ambiente es menos estable, los informes, más escasos, la administración menos experta y las relaciones de financiamiento menos pulidas por costumbres y reglamentos, la incertidumbre es inevitablemente mayor y, en muchos casos, irreducible por la investigación.

Sí se aplican normas estrictas para compensar esa falta de informes, muchos prestatarios prometedores pueden resultar eliminados por este medio de asegurarse de que todos los que no prometen pueden quedar excluidos.

El curso de los acontecimientos no se determina necesariamente con anticipación, ni ha de dejarse enteramente al azar. Puede modelarse en cierto grado, y ese es precisamente el fin de los medios posteriores de la asignación. La necesidad, así como las posibilidades, de perfeccionar los resultados del financiamiento mediante esas medidas, son especialmente grandes cuando la administración es un factor decisivo y cuando su nivel general no es muy elevado.

La cantidad de esfuerzo y los métodos que vale la pena aplicar a las medidas en cuestión, dependen de cuales sean sus objetivos específicos. Los bancos privados se interesan principalmente en la vigilancia posterior, cuando ayuda a economizar en los gastos de selección a descubrir los cambios adversos al principio, para así poderlos remediar o reducir las pérdidas al mínimo. Algunos bancos privados saben, asimismo, que la vigilancia posterior, puede incluso constituir una política útil, cuando va aún más allá para aumentar la prosperidad de sus clientes y mejorar las relaciones con ellos. Cuando la ganancia del financiador esta ligada a la utilidad del receptor, se origina un motivo especial para una vigilancia posterior, que puede justificar su costo en función de una ganancia mayor.

Para la institución financiera con responsabilidades de desarrollo, la vigilancia posterior tiene una importancia aún mayor. Como sus responsabilidades de

institución de desarrollo pueden comprometerla a emprender clases de financiamiento más arriesgadas, la contribución de esa vigilancia a la reducción de los riesgos es especialmente valiosa. A una organización de esa clase además, le interesa estimular el desarrollo máximo con una cantidad determinada de financiamiento, no simplemente mejorar la producción lo suficiente para asegurar el pago del préstamo. Si bien el vendedor privado puede no creer necesaria mucha vigilancia posterior de un cliente razonablemente próspero, un banco de desarrollo, que mediante un gasto razonable en esa vigilancia puede acelerar el pago del préstamo a aumentar la productividad de incluso el cliente próspero, tiene toda la razón para ordenarla.

La necesidad de las instituciones de fomento de que los fondos efectivamente se apliquen a fines de desarrollo, hace importante para ellas ejercer vigilancia posterior. A los prestamistas privados puede también interesarles saber cómo se emplean los fondos, especialmente los de préstamos a plazo, ya que cuando no se utilizan provechosamente, puede crear dificultades para el reembolso. En muchos casos, los empleos improductivos de los fondos pueden no poner en peligro el reembolso y, en consecuencia, no preocupar gran cosa al prestamista privado. El banco de desarrollo debe interesarse en el empleo de los fondos, aunque el reembolso esté asegurado; con frecuencia es de importancia nacional de que los fondos no se empleen para facilitar la especulación, la huída de capital o un consumo excesivo. Con algunas clases de actividades no productivas son a menudo sumamente provechosas en los países en desarrollo, como hay alicientes excepcionales para acrecentar el consumo más rápidamente de lo que los ingresos permiten, y como la solicitud de préstamos puede estimularse más mediante tipos subvencionados de interés para el crédito, la motivación de los solicitantes para emplear los fondos en objetivos inelegibles es extremadamente fuerte. Los métodos que se sigan para protegerse eficazmente contra esto pueden diferir en muchos aspectos de los que sólo se refieren al aseguramiento del pago. Se recomienda insistentemente a las instituciones financieras dar servicio de asesoría a los prestatarios. El reconocimiento general entre los bancos de

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

desarrollo, así públicos como privados, de la conveniencia de algunas disposiciones para la vigilancia posterior a la asignación, se vio estimulado por las observaciones de Arthur Lewis de que “prestar dinero a pequeños negociantes inexpertos, sin la correspondiente supervisión, con frecuencia equivale a arrojarlo al sumidero. Lo que esta gente necesita ante todo es la supervisión y asesoría y sólo secundariamente capital”⁸⁴

El valor de la supervisión y de su función conexas, la asesoría, radica en el hecho de que, particularmente en países subdesarrollados, podría haber mucho más clientes elegibles para financiamiento y los fondos otorgados, podrían emplearse más productivamente si los beneficiarios tuviesen un conocimiento más amplio de las operaciones industriales y sí hubiera algún medio de asegurarse de que se aplicasen al máximo todos los conocimientos afines, dentro de los objetivos de organización del financiamiento de desarrollo. La asesoría y la supervisión directa constituyen una vía prometedora para aumentar las posibilidades de desarrollo del financiamiento, particularmente en el caso de pequeñas industrias.

4.7.- Como incrementar el capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense después del crédito otorgado por el FAMPEH.⁸⁵

En aquel estado primitivo de la sociedad, en que no se practicaba la división del trabajo, y apenas se conoce el cambio, en el cual cada ser humano se procura cuanto necesita, por su propio esfuerzo, no es necesario incrementar capital de antemano para desarrollar las actividades de colectividad.⁸⁶ Cada hombre procura satisfacer sus necesidades en la medida en que se presentan, poniendo en juego su propia laboriosidad. Cuando está hambriento, sale a cazar al bosque; cuando su vestimenta está deteriorada cubre su cuerpo con la piel del primer animal

⁸⁴ Goerge Allen and Unwin, *The Theory of Economic Growth*, Londres 1988.

⁸⁵ Adam Smith “Investigación sobre la Naturaleza y Riqueza de las Naciones” FCE. México. 2002.

⁸⁶ En aquella época el factor humano consideraba que el capital no era necesario para la realización de actividades

grande al que da muerte, y cuando su choza amenaza ruina, la repara con los árboles y la tierra de las inmediaciones.

Ahora bien, una vez establecida en gran escala la división del trabajo, el producto de la tarea individual no alcanza a cubrir una parte muy pequeña de las necesidades eventuales. La mayoría de las grandes gentes recurren al producto del trabajo de otras personas, que compra o adquiere con el producto del trabajo propio, o lo que es igual, con el precio de éste. Pero como dicha adquisición no puede hacerse hasta que el producto del trabajo individual propio, no solamente este terminado, sino vendido, es necesario acumular diferentes bienes en cantidad suficiente para mantenerse y surtirle con los materiales e instrumentos propios de su labor, hasta el instante mismo en que ambas circunstancias acaezcan.

Así como la acumulación del capital, según el orden natural de las cosas, debe preceder de la división del trabajo, de la misma manera, la división de éste, sólo puede progresar en la medida en que el capital haya ido acumulándose previamente. La cantidad de materiales que el mismo número de personas se encuentran en condiciones de manufacturar aumenta en la medida misma en el que el trabajo se subdivide cada vez más, y como las tareas de cada trabajador van gradualmente haciéndose más sencillas, se inventan nuevas máquinas, que facilitan y abrevian aquellas operaciones.⁸⁷ Así, al ritmo que adelanta la división del trabajo para proporcionar un empleo constante al mismo número de operarios ha de acumularse previamente un fondo de provisiones adecuado a dicho número, y una cantidad de materiales y herramientas mayor del que sería menester en una situación rudimentaria.

Así como la acumulación de capital es condición previa para llevar adelante esos progresos en la capacidad productiva del trabajo, de igual suerte dicha acumulación tiende naturalmente a perfeccionar tales adelantos. Quien emplea su capital en dar trabajo, desea naturalmente emplearlo de tal modo que éste

⁸⁷ La dictadura sobre la división de actividades hace que no se caiga en una ley de rendimientos decrecientes.

produzca la mayor cantidad de obra posible. Procura, por tanto, que la distribución entre operaciones de sus obreros sea lo más conveniente, y provee, al mismo tiempo, de las mejores máquinas que pueda inventar o le sea posible adquirir. Sus aptitudes en ambos respectos guardan proporción con la magnitud de su capital o con el número de personas a quienes pueda dar trabajo. Por consiguiente, no sólo aumenta el volumen de actividad en los países, con la acumulación de capital que en ella se emplea, sino que, como consecuencia de este aumento, un mismo volumen de actividad produce mucha mayor cantidad de obra. Tales son, en general, los efectos que produce la acumulación del capital en la industria y en su capacidad productora. En necesario que los empresarios manejen de manera muy precisa la designación de actividades de la empresa, para que pueda generar un resultado óptimo en el beneficio de la compañía, gracias a la división del trabajo para la empresa con los factores de producción.

4.7.1.- La división del factor capital en la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense.⁸⁸

Cuando el capital que una empresa posee es sólo suficiente para mantenerla un corto número de días o muy pocas semanas, rara vez piensa obtener de ella un ingreso.⁸⁹ Lo va consumiendo con la mayor parsimonia posible, y procura adquirir con sus actividades comerciales algo que lo reemplace antes de que se consuma por completo. En este caso su renta o ingreso deriva exclusivamente de su trabajo en el mercado comercial.

En comparación con el hombre, cuando éste posee un capital suficiente para mantenerse durante meses o años, procura naturalmente obtener algún ingreso de la mayor parte de aquél, reservando tan sólo para el consumo inmediato la parte necesaria hasta que dicho caudal comience a dar frutos.⁹⁰ Por consiguiente, dividirá sus disponibilidades en dos partes. Aquella de la cual espera obtener un

⁸⁸ Adam Smith “Investigación sobre la Naturaleza y Riqueza de las Naciones” FCE. México. 2002.

⁸⁹ Este tipo de empresas permiten al Mercado comercial en el que se encuentran absorberlas fácilmente y por consecuencia llegan a su desaparición total.

⁹⁰ La etapa del individuo correspondiente al consumo y ahorro está determinada por sus preferencias económicas.

ingreso, se denomina su capital. La otra parte subviene del consumo ordinario y consiste, primero, en aquella porción que reservó originariamente de su capital para tal fin; segundo, en su ingreso, sea cual fuere la fuente de donde proceda; tercero, en aquellas cosas que de ante mano tiene compradas o adquiridas, por cualquiera de los dos medios, en años anteriores, y que no ha consumido por completo.

4.8.- Un efecto en la unidad de trabajo, tras el incremento de capital.⁹¹

Un incremento y la disminución de los beneficios del capital dependen de las mismas causas que hacen subir y descender el precio que cuesta una unidad de trabajo, o que hacen progresiva o decadente la riqueza de una empresa; pero estas causas producen esos efectos de una manera muy distinta, en un caso y en otro.⁹²

El aumento de capital que hace subir el precio de la mano de obra, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende reducir su beneficio; y cuando tiene lugar un aumento de capital en las diferentes actividades que se desempeñan en su respectiva empresa, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas.

4.9.- Dos maneras diferentes de emplear el capital para que rinda al inversionista un ingreso o beneficio.

El primero consiste en procurarse, manufacturar o comprar bienes para venderlos con un beneficio.⁹³ El capital empleado en esta forma no puede rendir beneficio ni ingreso al que lo emplea, mientras que permanezca en su posesión o no cambie

⁹¹ Op.Cit. Pág. 154

⁹² Ley de la oferta y demanda económica.

⁹³ Se debe iniciar un proceso de producción sobre la determinación de bienes y servicios.

de forma.⁹⁴ Los bienes acumulados por un comerciante no le dejan ninguna ganancia o beneficio hasta que los vende por dinero, y el dinero mismo apenas le deja utilidad hasta que se cambia nuevamente por otros bienes. Su capital sale de su posesión continuamente en una forma y retorna en otra, y sólo mediante esta circulación o cambio sucesivo obtiene una ganancia. Ésta es la razón por la cual ésta masa recibe la denominación del capital circulante.

El segundo modo de empleo consiste en mejorar las tierras o comprar aquellas máquinas útiles, instrumento de comercio, u otra clase de bienes, que produzcan un ingreso y ganancia, sin necesidad de tener que cambiar de dueño o circular ulteriormente. A estos capitales se les denomina, en consecuencia, con toda propiedad, capitales fijos.

4.10.- La diferencia de emplear los capitales disponibles.⁹⁵

Aun cuando todos los capitales se destinen a mantener únicamente el trabajo productivo, la cantidad de trabajo que capitales iguales son capaces de poner o no en movimiento, varía mucho, según la diferencia del empleo que se les da, como sucede también al valor que cada respectivo empleo agrega al producto anual de la tierra y del trabajo del país.

4.10.1.- Cuatro maneras diferentes de emplear el capital.⁹⁶

La primera, en procurar el producto rudo que se necesita anualmente para el uso y consumo de la sociedad; la segunda, en manufacturar y preparar aquellas materias primas para el uso y consumo inmediato; la tercera, en transportar, tanto aquellas materias primas, como las manufacturadas, y la cuarta y última, en dividir aquellas porciones, unas producciones y otras, para proporcionarlas a las

⁹⁴ Consecución de que los capitales disponibles para el inversionista no deben estar rezagados sino se deben formular planes que motiven a su rotación generando beneficio y utilidad.

⁹⁵ Adam Smith "Investigación sobre la Naturaleza y Riqueza de las Naciones" FCE. México. 2002.

⁹⁶ Ibidem.

exigencias de los que la necesitan. En la primera forma se emplean todos aquellos capitales que se destinan a la mejora y explotación de las tierras, de las minas y de las pesquerías, en la segunda, los capitales de todos los empresarios manufactureros; en la tercera, los capitales de los comerciantes al por mayor; y en la cuarta y última de esas formas, los capitales de los comerciantes al por menor. Es difícil concebir cómo se puede emplear un capital de una manera distinta a estas que se acaban de indicar.

Cualquiera de estos métodos que se siguen respecto a las formas de empleo de capital es necesario para la existencia y ámbito de los otros tres, o para la conveniencia general de la sociedad.

Si no se emplease una determinada cantidad de capital para suministrar con cierto grado de abundancia materias primas, no podrían existir ni las manufacturas ni el comercio. Al no emplearse cierto capital en manufacturar aquella porción de las materias primas que requieran profundas transformaciones para poderse usar y consumir, no se producirán en absoluto, porque no habría demanda, o sí se producían de manera espontánea, carecerían de valor en cambio, y no agregarían cosa alguna a la riqueza de la empresa.

4.11.- La división del trabajo en la empresa es generador de beneficio.⁹⁷

El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo.⁹⁸

Los efectos de la división del trabajo en los negocios generales de las empresas se entenderán más fácilmente considerando la manera como opera en algunas de las manufacturas. Generalmente se cree que tal división es mucho mayor en ciertas actividades económicas de poca importancia mayor sino porque en aquellas manufacturas que se destinan a ofrecer satisfactores para las pequeñas

⁹⁷ Ibidem.

⁹⁸ La división y especialización del trabajo, colaboran a que exista mayor actividad óptima en la empresa

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

necesidades de un reducido número de personas, el número de operarios ha de ser pequeño, y los empleados en los diversos pasos o etapas de la producción se pueden reunir generalmente en el mismo taller y a la vista del espectador.

Resumen del Capitulo.

La elaboración del anterior capítulo se realizó con el objetivo de fortalecer este y otros programas de financiamiento, dado que durante el proceso de esta investigación se definió, que no existe la orientación necesaria en el seguimiento correspondiente sobre cómo y dónde es dirigido el capital solicitado por la empresa hidalguense.

Una parte muy importante para el cumplimiento, certeza y el buen funcionamiento exitoso en los programas de financiamiento, es sin duda, una elección de demandantes de crédito adecuada, una orientación constante sobre factores económicos que influyen en la economía, tales como la importancia que tiene el capital, el trabajo, la ubicación en la que se establece la empresa, y una disciplina empresarial sobre cómo y donde canalizar los recursos que ha adquirido la institución comercial para su crecimiento, de igual forma, tener objetivos bien planteados y una confianza en el mercado comercial al que pertenece tras un análisis realizado sobre las fortalezas y debilidades en la estructura de la unidad comercial, garantiza éxito en la vida productiva de la empresa.

La micro y pequeña empresa hidalguense debe tener en cuenta que de acuerdo a la madurez comercial que va adquiriendo en el mercado, tendrá que ir elevando el valor de sus activos, es decir, su incremento de capital; esto se logrará con una división de trabajo especializado en la empresa, ocasionando que con el paso del tiempo logre minimizar sus costos y por consecuencia el incremento de sus beneficios.

“Conclusiones.”

Se ha definido a la empresa como aquella unidad económica que facilita de bienes y servicios a los consumidores; para todo esto se debe llevar un proceso sistemático desde haberse hecho interrogantes tales como que bien producir, como producir un bien, para que producirlo, a quien va ir dirigido, cuando iniciar el proceso de producción, donde producir el bien; y lo más importante cuanto costara producir el bien o servicio. Estos son los factores introductorios de toda una base económica de producción en un determinado proyecto de inversión.

Partiendo de una de las interrogantes antes mencionadas, la cual tiene que ver con el costo del producto a producir, es muy importante identificar el valor del capital disponible para llevar a cabo el proyecto, sin duda existe un factor económico que la Unidad Empresarial Hidalguense puede tener acceso como apoyo económico; que es el financiamiento.

Durante el proceso de esta investigación se ha definido en base a los documentos revisados que el financiamiento debe entenderse como toda aquella aportación económica de capitales que tiene como objetivo un beneficio sustentable en una determinada entidad económica sea empresa o Estado. Así mismo, con el reembolso total del capital solicitado más un determinado porcentaje sobre el nivel de capital inicial se da una definición de éste; como capital optimo de buen manejo para el papel que juega el prestamista al momento del destino de sus activos.

Se ha dado respuesta a la interrogante formulada donde se especifica que sí el programa Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Hidalguense presenta variables que necesitan las empresas en el Estado para lograr crecer y desarrollarse comercialmente en el mercado; se comprueba que el financiamiento es la parte más importante para acceder a un crecimiento en el mercado comercial, junto y en combinación de otras variables de seguimiento administrativo y económico como son la supervisión y asesoría financiera,

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

partiendo de la identificación del mercado al que pertenece la proveedora del bien o servicio, tal como se mostró en la clasificación económica de las Micro y Pequeñas Empresas Hidalguenses de acuerdo a su sector.

Si bien es fundamental mencionar que toda empresa hidalguense ha enfrentado problemas económicos para su desarrollo, especialmente en su estructura económica económico que es el departamento de finanzas; desde aquí parten todas esas barreras de estancamiento comercial ya que no se logra un buen manejo en sus activos es por eso que es recomienda fortalecer y hacerse de servicios de consultaría especializada sobre como dirigir un financiamiento para la empresa; de servicios tales como preparación administrativa, información sobre variables económicas en el mercado comercial, el manejo de transacciones comerciales o mercantiles, esto representa la herramienta de desarrollo en una empresa en el Estado; con esto se logrará que las empresas sean sólidas y carezcan de problemas económicos y sí en algún determinado momento desean la adquisición de apoyos financieros, todo lo anterior facilitará al prestamista tomar una decisión positiva sobre quien demanda el financiamiento.

De igual forma se concluyó que el diseño y creación de una empresa ya sea micro o pequeña debe tener toda una estructura de referencia económica que facilite a sus dirigentes un buen manejo de sus bienes y servicios en el mercado, así como la toma de decisiones en la misma.

Se deben fortalecer y crear variables de innovación en todas aquellas empresas en el Estado para que puedan dar origen a un sostén óptimo en su economía sectorial, así poco a poco, se irán combatiendo aspectos como rezagos económicos, inestabilidad económica y desempleo; posteriormente con la modernización se logrará una mejora en la calidad de la empresa al momento de producir el bien o servicio, ocasionará la generación de rentabilidad, dado que se elevara la calidad y no se tendrá que reducir el margen de precios.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

Se determino que el manejo de capital para el prestatario tiene que tomar y definir un papel de división y necesidad del mismo; dado que al momento de emplearlo para el logro de beneficios pedirá obtener algún determinado ingreso; por otro lado deberá crear una reserva de capital para su consumo o para cualquier externalidad de emergencia económica que pueda presentársele.

El diseño de programas de apoyo económico deberán tener una visión sobre involucrar a toda una sociedad a que genere riqueza, esta riqueza se logrará incrementando sus ingresos, basándose en la producción de bienes o servicios en la sociedad misma.

Por ultimo es importante señalar nuevamente que los programas que se diseñen deben tener todo un sector objetivo y estratégico, esto facilitará a que se promueva con mayor solidez y cobertura los montos de apoyo sujetos para las entidades empresariales, lo cual colaborará al crecimiento y desarrollo económico en el Estado de Hidalgo.

Glosario.

A

Acción: Derecho de la propiedad parcial de una empresa.

Accionista: persona que proporciona capital a la empresa con el objetivo de obtener una utilidad.

Acuerdo:

El acuerdo de pago como resultado de la falta de pago del préstamo por menos del total. el acuerdo de liquidación es un procedimiento para usar solamente en los casos en que el gobierno no puede recaudar la cantidad total, dentro de un tiempo razonable, con procedimientos legales para el cobro del préstamo, o en donde los costos de los procedimientos legales no justificarían tal esfuerzo.

Arrendamiento:

Un contrato entre el dueño (arrendador) y el ocupante (arrendatario), en el que se establecen las condiciones bajo las cuales el arrendatario puede ocupar o usar la propiedad.

Activos Fijos Netos (AFN): Es el valor de todos aquellos bienes muebles e inmuebles que tienen capacidad de producir o que coadyuvan a la producción de bienes y servicios, y cuya vida útil es superior a un año.

Activos Fijos Netos por Establecimiento: Es la proporción que guarda el valor de la variación fija, con respecto al número de establecimientos. Resulta de dividir

el valor, a costo de reposición, de los activos fijos netos propiedad de los establecimientos el 31 de diciembre de 1998, entre el número de establecimientos.

Activos Fijos Netos por Persona Ocupada: Es la proporción que guarda el valor de la inversión fija, con respecto al personal total. Resulta de dividir el valor, a costo de reposición, de los activos fijos netos propiedad de los establecimientos el 31 de diciembre de 1998, entre el personal total.

B

Banco: Institución de lucro que se dedica a la intermediación masiva y profesional entre el público ahorrador y el público que hace uso de esos ahorros.

Banco Financiero: Institución profesional que realiza operaciones de largo plazo actuando en el mercado de capitales. Su principal función es atender las necesidades de financiamiento a largo plazo de los sectores y ramas productivas de la economía de un país.

Banca Múltiple: Institución que realiza todas las operaciones correspondientes al ejercicio de la banca especializada moderna, es decir, realiza las funciones de intermediaria entre el público ahorrador y los usuarios del crédito a través de sus departamentos de ahorro de deposito, financiero, hipotecario, fiduciario y de capitalización.

Beneficio: ingreso total menos el costo total.

Bienes de Capital: Aquellos que no se destinan al consumo, sino a seguir el proceso productivo, los cuales tienen un valor promedio de \$300.00 o más y vida útil de un año o más. los bienes de capital se pueden depreciar anualmente de acuerdo a la vida útil que le de la empresa.

C

Capital: Equipo utilizado para producir bienes y servicios. Término genérico que designa un conjunto de bienes y una cantidad de dinero de los que se puede obtener, en el futuro, una serie de ingresos. En general, los bienes de consumo y el dinero empleado en satisfacer las necesidades actuales no se incluyen en la definición económica de la teoría del capital. Por lo tanto, una empresa considerará como capital la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias primas que se posean, así como las acciones, bonos y los saldos de las cuentas en los bancos. No se consideran como capital, en el sentido tradicional, las casas, el mobiliario o los bienes que se consumen para el disfrute personal, ni tampoco el dinero que se reserva para estos fines.

Capital Físico: Stock de equipo que se utiliza para producir bienes y servicios.

Calificación de Crédito: [Credit Rating] Es la calificación que se le asigna una agencia de crédito a un negocio para indicar el valor neto del capital y el crédito que se le otorga a la empresa como resultado de su investigación.

Cantidad para Liquidar un Préstamo: [Loan Payoff Amount] Es la cantidad total de dinero que se necesita para pagar la obligación de un prestatario en un préstamo. La cantidad se obtiene acumulando el interés bruto por día y multiplicando esta cifra por el número de días que existen entre la fecha del último pago y la del vencimiento. Esa cantidad, conocida como interés acumulado, se combina con el capital principal y los saldos en los depósitos que son aplicables a lo que aparece como la cantidad a liquidar del préstamo. En el caso de que el interés pagado exceda los intereses acumulados, el remanente es restado del anterior y la diferencia se usa para reducir la cantidad que se debe.

Capital de Riesgo: [Venture Capital] Dinero utilizado para respaldar un negocio nuevo o un negocio comercial poco común: el patrimonio propio, riesgo o capital especulativo. Este financiamientos es otorgado a empresas nuevas o ya

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

existentes que exhiben la tasa de utilidad superior a las tasas medianas del mercado, lo cual significa un potencial para la expansión del mercado y la necesidad de un financiamiento adicional para el mantenimiento del negocio o la expansión del mismo.

Carácter: Es una letra, dígito u otro símbolo, que es parte de la organización, control o representación de información utilizados en los sistemas de cómputo.

Centros de Información Empresarial: [Business Information Center BIC] Uno de los más de 50 centros de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa el cual ofrece lo último en equipo de cómputo, programas y telecomunicaciones para ayudar a los pequeños negocios por medio de asesoría individual de exitosos hombres de negocios por medio de la Asociación de Ejecutivos Jubilados (SCORE). Cada centro de información empresarial (BIC) ofrece folletos electrónicos, base de datos computarizados, intercambio de información en línea, publicaciones periódicas, cintas de video, material de referencias, textos, guías para comenzar un negocio, programas de aplicación, asesoría para el uso de la computadora y medios interactivos.

Centros de Desarrollo Empresarial: Los SBDC son centros que tienen sus bases en universidades para dar servicios conjuntos del gobierno, académicos y del sector privado para el beneficio de los pequeños negocios y el bienestar de toda la nación. Estos centros están comprometidos con el desarrollo, la productividad y la economía en regiones específicas.

Cierre 1: Cierre voluntario o involuntario de una firma o establecimiento.

Cierre2: Acciones y procedimientos requeridos para llevar a cabo la documentación y el desembolso de los fondos del préstamo después de que la solicitud ha sido aprobada, ejecutando, archivando y registrando toda la información requerida.

Competitividad: Proceso mediante el cual las empresas o países rivalizan con el objeto de obtener mejores posiciones en el mercado, a través de una mayor productividad o reducción de costos. La competitividad se puede lograr mediante procesos productivos avanzados y una comercialización oportuna y penetrante que oriente el consumo.

Costo: Valor de todo aquello a lo que debe renunciar un vendedor para producir un bien.

Contrato de Préstamo: [Loan Agreement] Es el acuerdo que debe cumplir el prestatario, en el cual se estipulan los términos, las condiciones, convenios y restricciones pertinentes.

Costos: [Costs] Dinero comprometido para pagar los bienes y servicios recibidos durante un período de tiempo, sin considerar cuando fueron ordenados o pagados.

Creación del Negocio: [Business Start] Por diferentes propósitos, un negocio con un nombre o con una designación similar que no existía anteriormente.

D

Deposito: Artículo que pueden utilizar los individuos para transferir poder adquisitivo del presente al futuro.

Dinero: Conjunto de activos de la economía que utilizan los individuos normalmente para comprar bienes y servicios a otras personas.

E

Economía: Estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos.

Efectivo: Billetes y monedas en manos del público.

Empresa: Unidad productora básica del sistema económico capitalista. Es un tipo de organización económica que se dedica a la industria o a los servicios, y puede estar formada como sociedad industrial o comercial. La empresa puede ser privada, pública, extranjera o mixta.

Empresario: Persona que dirige o explota una empresa, ella asume todos los riesgos y recibe las ganancias.

Empleo: Fuente de trabajo, ocupación que realizan las diferentes personas que componen la población económica de un país.

Establecimiento: Es la unidad de observación que en una sola ubicación física, asentado en un lugar de manera permanente y delimitado por construcciones e instalaciones fijas, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para realizar producción de bienes, actividades de maquila, total o parcial, de uno o varios productos, la compraventa de mercancías o prestación de servicios, sea con fines mercantiles o no.

Escritura Fiduciaria: (CONTRATO DE FIDEICOMISO) [Deed or Trust] Un documento sellado que, cuando es entregado, transfiere un interés actual a la propiedad. Puede ser válido como garantía.

F

Factores de Producción: Factores utilizados tales como tierra, trabajo y capital, con el objetivo de producir bienes y servicios.

Financiamiento: Aportación de capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa o del Estado. Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. El financiamiento interno se realiza invirtiendo parte de los beneficios de la empresa (Auto financiamiento). El financiamiento externo proviene de los créditos bancarios o de la emisión de valores como las acciones y las obligaciones.

Financiamiento de la Deuda: [Debt financing] La disposición de préstamos a largo plazo para pequeñas empresas a cambio de obligaciones de deuda o un pagaré.

Financiamiento del Patrimonio: (CAPITAL) [Equity Financing] Es la provisión de fondos para el capital o gastos de operación a cambio de capital en acciones, certificado de compra de acciones y opciones en el negocio que se financia, sin ninguna garantía de ganancia, pero con la oportunidad de participar en las utilidades de la compañía. El financiamiento del patrimonio incluye títulos subordinados a largo plazo que contienen opciones para compra de acciones y/o certificados. Utilizado en las actividades de financiamiento de SBIC.

Flujo de Efectivo: [Cash Flow] Estado de cuenta que muestra cuanto del efectivo generado queda después de los gastos (incluidos los intereses) y pago al capital. Un estado de flujo de efectivo proyectado indica si la empresa va a contar con efectivo para cubrir sus gastos, préstamos y lograr utilidades, el flujo de efectivo puede ser calculado en cualquier periodo de tiempo, normalmente se hace cada mes.

Fracaso del Negocio: [Business Failure] Es el cierre de una empresa causando pérdidas de cuando menos un acreedor.

Fideicomiso: (Del lat. fideicommissum). m. Der. Disposición por la cual el testador deja su hacienda o parte de ella encomendada a la buena fe de alguien para que, en caso y tiempo determinados, la transmita a otra persona o la invierta del modo que se le señala.

Fideicomitente: (Del lat. fideicommittens, -entis). com. Der. Persona que ordena el fideicomiso.

I

Ingreso Total en la Empresa: Cantidad que recibe una empresa por la venta de su producción vendida.

Ingreso Total en el Mercado: Cantidad pagado por los compradores y percibida por los vendedores de un bien; se calcula multiplicando el precio del bien por la cantidad vendida.

Interés: Pago realizado por la utilización del dinero de otra persona. En Economía, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital. Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro. Para la teoría económica, el interés es el precio del dinero.

Intermediarios Financieros: Instituciones financieras a través de las cuales los ahorradores pueden suministrar fondos indirectamente a los prestatarios.

Inversión: Gasto en equipo de capital, existencias y estructuras, incluidas las compras de nueva vivienda por parte de los hogares.

L

Liquidez: Facilidad con que puede convertirse un activo en medio de cambio.

M

Mercado: Grupo de compradores o vendedores de un bien o servicio.

Mercado Competitivo: Mercado en el que hay muchos compradores y vendedores, por lo que cada uno de ellos ejerce una influencia insignificante en el precio del mercado.

P

Productividad: Cantidad de bienes y servicios producidos en cada hora de trabajo.

R

Rentabilidad: (RENDIMIENTO) [Earning Power] La capacidad de un negocio para generar utilidades, mientras mantiene una buena contabilidad. Cuando un negocio muestra una utilidad razonable con respecto al capital invertido después de los gastos de mantener el negocio (propiedad), una apropiada compensación a sus dueños y empleados, cumplir con sus obligaciones, y reconocimiento total de sus costos, entonces se puede decir que el negocio es rentable. El demostrar la rentabilidad (rendimiento) sirve como principal prueba en la solicitud para obtener un préstamo.

Rentabilidad de la Inversión: [Return on investmen] Es la ganancia (recuperada) basada en la cantidad de recursos (fondos) utilizados para generarla. Además, se entiende como la habilidad que tiene una inversión de generar utilidades y de reinvertirlas.

Responsabilidad o Garantía de un Producto: [Product Liability] Es el tipo de responsabilidad civil que se aplica a los fabricantes o vendedores de un producto.

Rotación: [Turnover] La rotación es el número de veces en que un inventario mediano de mercancías se vende dentro de un año fiscal o un período designado. Se debe tener cuidado para asegurar el inventario promedio en el costo o dividirlo entre el precio de venta. No mezcle precio de costo con precio de venta. Cuando la rotación se calcula correctamente, sirve como una medida de la eficiencia de un negocio.

Reservas: Depósitos que los bancos han recibido pero no han prestado.

S

Sectores: Para la formación de los sectores económicos dentro de la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), se ha tomado en cuenta la conveniencia a nivel internacional de desglosar de manera más especializada, cada uno de los tres grandes grupos de actividades económicas. De esta subdivisión de los tres grupos, surge la primera agregación que es la del *Sector de actividad*, que convencionalmente podría definirse como otra gran agrupación de actividades de la misma naturaleza.

Subsectores: Dentro del Sector existen aún grupos de actividades que pueden diferenciarse en función de las características de los bienes producidos y de los servicios prestados; de los usos a los que se destinan tales bienes y servicios; y del proceso, la tecnología y la organización con que se efectúan. Es a partir de estos elementos, como del Sector de actividad nacen los *Subsectores*, que constituyen el segundo nivel de agregación de la clasificación. Por ejemplo: dentro del sector de la industria manufacturera conforman subsectores las actividades de la industria alimenticia, de la madera, del papel, entre otras similares.

I

Tipo de Interés Nominal: Tipo de interés que suele anunciarse sin corregirlo para tener en cuenta los efectos de la inflación.

Tipo de Interés Real: Tipo de interés corregido par tener en cuenta los efectos de la inflación.

U

Utilidad: Medida de la felicidad o de la satisfacción.

V

Variable: Unidad que es determinada por un valor específico.

Variables Nominales: Variables expresadas en unidades monetarias.

Variables Reales: Variables expresadas en unidades físicas.

Bibliografía Utilizada.

- I. Adam Smith, "Investigación Sobre la Naturaleza y Riqueza de las Naciones", FCE, México, 2005.
- II. BANCOMEXT "Esquemas de Financiamiento", 2002.
- III. Caryne Brown, "The Best Ways to Finance your Business", Black Enterprises, 1993.
- IV. Chai, Campbell y Spain, "Handbook of American Business", 1994.
- V. Comisión Institucional de Política Industrial, Secretaría de Economía, 2002. México DF.
- VI. CONACYT, "Departamento de Programas de Apoyo Económico a Proyectos de Inversión" México, DF, 2005.
- VII. Courtland L. Bovée y Michael J. Houston, "Marketing", New York: McGraw-hill, 1995.
- VIII. Fisher Stanley, Dornbush Rudiger y Schmalence."Economía"; Segunda edición, Mc Graw-Hill, México, 1989.
- IX. Fitch México, Consultoría Económica, Análisis Crediticio sobre el Estado de Hidalgo, 1997-2003. México DF Pág. 1-4
- X. Fitch México, Consultoría Económica, Información Crediticia sobre el Estado de Hidalgo, 2000. México DF, Pág. 1-8.
- XI. George Depallens," Financiación de empresas: principios" España, 1978.
- XII. Gobierno del Estado de Hidalgo 1999-2005, Archivo Histórico, Informes de Gobierno, Lic. Manuel Ángel Núñez Soto: 1999-2005.
- XIII. Hal R. Varían, "Macroeconomía Intermedia: Un Enfoque Actual.", edt. Antonio Busch, 4ta edición, 1998.
- XIV. Henry Mintzberg, "The Structure of Organizations", New York: McGraw-hill, 1991.
- XV. J.L. Urquijo, Planificación Financiera de la Empresa, España, 1990.
- XVI. John S. Mc. Clenahen, "Alliances for competitive Advantage", industry week, 1987.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

- XVII. John S. McClenahen y Perry Pascarella, "American's New Economic", Industry Week, 1987.
- XVIII. Martha E. Mangelsdorf,"inc.'s Guide to 'Smart' Government Money", 1989.
- XIX. NAFIN, México, DF, 2005
- XX. Oren Harari, "Imperatives for Deflating the Fat Organization", management review, 1992.
- XXI. Paúl A. Samuelson y William D. Nordhaus, "Economía", Decimo Septima edición, Mc Graw Hill, 2002.
- XXII. Robert England, "Corporate Takeovers and Productive", journal of finance, 1995.
- XXIII. Rod Riggs,"Gentting Business off the Ground Is Not a Small Job", San Diego Union, 1994.
- XXIV. Ronaleen R. Roha," Raising Money for Your Small Business", Changing Times, 1990.
- XXV. Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez. "Diccionario de Economía" Financiamiento. Pág.88-90.2000
- XXVI. Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006 con Colaboración de la Operadora de Fondos del mismo Estado, Base de Datos del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa 2001-2005.
- XXVII. Secretaria de Desarrollo Económico del Estado de Hidalgo, 2006, Operadora de Fondos, Área de Análisis y Evaluación de Proyectos.
- XXVIII. Secretaría de Economía, "Alternativas de Financiamiento", México, DF, 2002.
- XXIX. Secretaría de Economía, "Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto" México, DF, 2005.
- XXX. Secretaría de Economía, "Guías de información, programas de financiamiento." México, DF, 2005.
- XXXI. Secretaría de Economía, "Semana PYME" México DF, 2004.

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

- XXXII. Secretaria de Economía, Gobierno Federal 2001-2006, Centro de Documentación Histórica: Plan Nacional de Desarrollo Empresarial, Pág. 143-148., México, DF.
- XXXIII. Standard and Poor's, Consultoría Económica, "Análisis Económico para el Estado de Hidalgo" 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, México DF.2006.
- XXXIV. T.G. Rose, "Control de Gestión", 1980.
- XXXV. Tello Mauricio, "Análisis de Financiamiento para el Estado de Hidalgo", Standard and Poor's, México, Julio, 2005, Pág. 1.-2.
- XXXVI. V. Perucca Orfei, "Coeficientes estándar en la Previsión de la Empresa" (3.a edición).

Paginas Web:

<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/?c=72>

<http://galileo.inegi.gob.mx/website/mexico/viewer.htm?sistema=1&c=423&s=geo&md=d>

<http://www.atnet.org/education/financiamiento.htm>

http://www.conabio.gob.mx/institucion/conabio_espanol/doctos/financiamiento.html

<http://www.contactopyme.gob.mx/areasInteres/crecernegocio/>

<http://www.contactopyme.gob.mx/areasInteres/iniciarnegocio/>

<http://www.contactopyme.gob.mx/areasInteres/mejoraroperacion/>

<http://www.contactopyme.gob.mx/default.htm>

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

<http://www.economia.gob.mx/?P=1120>

<http://www.economia.gob.mx/?P=1790>

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=249>

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=714>

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=714#instituciones>

<http://www.financiamientoya.com.mx/>

<http://www.gestiopolis.com/dirgp/fin/instrumentos.htm>

Programas de Financiamiento: El Caso del Fideicomiso de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Estado de Hidalgo: 1999-2005.

<http://www.hidalgo.gob.mx:7778/pls/portal/docs/PAGE/HIDALGOGOB/TRANSPAR ENCIA/INFORMESGOBIERNO/1ERINF.PDF>

<http://www.hidalgo.gob.mx:7778/pls/portal/url/ITEM/0DF2E82B7277309BE044000 3BA09D89F>

http://www.hidalgo.gob.mx:7778/portal/page?_pageid=53,1&_dad=portal&_schem a=PORTAL

http://www.hidalgo.gob.mx:7778/portal/page?_pageid=53,106491&_dad=portal&_s chema=PORTAL

http://www.hidalgo.gob.mx:7778/portal/page?_pageid=53,31128&_dad=portal&_sc hema=PORTAL

http://www.hidalgo.gob.mx:7778/portal/page?_pageid=53,31425&_dad=portal&_sc hema=PORTAL&p_calledfrom=1

http://www.hidalgo.gob.mx:7778/portal/page?_pageid=53,41406,53_41408&_dad= portal&_schema=PORTAL&p_calledfrom=1

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/Resume nHgo.asp?c=6408&e=13>

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/cuadros /HGO_GEN02.XLS

<http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=6340>

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml#INTO>

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml#CRE DITCOM>

<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml#FUE NTES>

<http://www.pyme.com.mx/financiamiento.htm>

<http://www.pymes.gob.mx/guiasdetramites/>

<http://www.pymes.gob.mx/Preguntas/Intranet.asp>

http://www.solocursos.net/principios_para_el_financiamiento_bancario_de_ proyectos_inmobiliarios-slccurso315285.htm