



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
ADMINISTRACIÓN**

CAMPUS I



DIVISIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

**IMPLEMENTACIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO
COMO ALTERNATIVA PARA OBTENER RENTABILIDAD EN
LAS PYMES UBICADAS EN TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

**MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN CON
TERMINAL EN FINANZAS**

PRESENTA

L.C.P. ELVIRA CRISTINA OVILLA MONTESINOS

DIRECTOR DE TESIS

DR. GUSTAVO SELVAS HERNÁNDEZ

TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS.

OCTUBRE 2014



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

CAMPUS I

«RESPONSABILIDAD COMPARTIDA Y CONSOLIDACIÓN ACADÉMICA»

Gestión 2014 – 2018



COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
Octubre 15 de 2014.
Oficio No. D/CIP/CEIP/655/14

**ASUNTO: AUTORIZACIÓN EMPASTADO
DE TESIS.**

C. Elvira Cristina Ovilla Montesinos

Candidata al Grado de Maestra en Administración con Terminal en Finanzas

Presente.

Por este medio me permito informarle que se **AUTORIZA** la impresión de su tesis titulada **"Implementación de la fuente de financiamiento como alternativa para obtener rentabilidad en las Pymes ubicadas en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas"**, toda vez que ha sido liberada según oficio sin número, de fecha septiembre 29 de 2014, suscrito por el Dr. Gustavo Selvas Hernández, Director de la tesis mencionada.

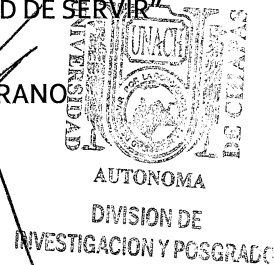
Cabe mencionar que se ha constatado que ha cumplido con los procedimientos administrativos y académicos relacionados con la modalidad de evaluación propuesta, conforme a lo dispuesto en el Reglamento General de Investigación y Posgrado, y de Evaluación Profesional para los egresados de la Universidad, así como con el Plan de Estudios correspondiente.

ATENTAMENTE

"POR LA CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE SERVIR"

DR. JULIO CÉSAR PÉREZ ZAMBRANO

COORDINADOR



C.c.p. Archivo
vea.



F: FCA-01

Boulevard Belisario Domínguez, Km. 1081, Sin Número.
Tuxtla, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, C.P. 29050.
Tel: 52 (961) 61 5 04 40 y 61 5 06 70



DEDICATORIAS

A mis padres: Raúl Ovilla López y Andrea Montesinos Hernández

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

A mi familia:

Que me ha instado y brindado todo lo necesario para llegar hasta donde estoy, siendo el soporte necesario para mi desarrollo. Amor, abrazos, retos, castigos y miradas, dieron sus frutos y me ayudaron a llegar donde estoy. Han sido un verdadero apoyo en cada aventura que decido emprender.

A mi jefe y amigo Ing. Baldomero Hernández López:

Por su gran apoyo y motivación para la elaboración de esta tesis, quien nunca dudo que lograría este triunfo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todas las personas que de una u otra forma estuvieron conmigo, porque cada una aportó con un granito de arena; y es por ello que a todos y cada uno de ustedes les dedico todo el esfuerzo, sacrificio y tiempo que entregué a esta tesis.

A mi director de Tesis Dr. Gustavo Selvas Hernández:

Por su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia en un marco de confianza, afecto y amistad, fundamentales para la concreción de este trabajo.

C.P. Roberto Cárdenas de León:

Por su apoyo incondicional y amistad, quien me ayudó de una u otra forma para hacer posible la realización de esta tesis.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN CAMPUS I

ÍNDICE

**IMPLEMENTACIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO COMO
ALTERNATIVA PARA OBTENER RENTABILIDAD EN LAS PYMES
UBICADAS EN TUXTLA GUTIÉRREZ, CHIAPAS.**

1. PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Objetivos de la investigación	4
1.2.1. Objetivo general	4
1.2.2. Objetivos específicos	4
1.3. Justificación de la investigación	5
2. MARCO TEÓRICO	
2.1. Generalidades de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).	7
2.1.1. Definición de empresa según diversos autores	7
2.1.2. Antecedentes de las PYMES	8
2.1.3. Definición, importancia y clasificación de las PYMES	9
2.1.4. Ventajas y desventajas de las PYMES	12
2.2. Fuentes de financiamiento	14
2.2.1. Antecedentes de las fuentes de financiamiento	14
2.2.2. Concepto de las fuentes de financiamiento	15
2.2.3. Clasificación de las fuentes de financiamiento	16
2.2.4. Fuentes de financiamiento a corto plazo	19
2.2.4.1. Crédito comercial	19

2.2.4.2.	Crédito bancario	22
2.2.4.3.	Pagaré	24
2.2.4.4.	Líneas de crédito	26
2.2.4.5.	Papel Comercial	28
2.2.4.6.	Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar	31
2.2.4.7.	Financiamiento por medio de los inventarios	32
2.2.5.	Fuentes de financiamiento a largo plazo	34
2.2.5.1.	Hipoteca	34
2.2.5.2.	Acciones	36
2.2.5.3.	Bonos	38
2.2.5.4.	Arrendamiento financiero	40
2.2.6.	Normas básicas de los financiamientos	42
2.2.7.	Plan de financiamiento	44
2.2.8.	Etapas del financiamiento	44
2.3.	Análisis de rentabilidad	46
2.3.1.	Concepto de rentabilidad	46
2.3.2.	Tipos de Rentabilidad	49
2.3.2.1.	Rentabilidad Contable	49
2.3.2.2.	Rentabilidad económica	51
2.3.2.3.	Rentabilidad Financiera	52
2.3.3.	Formas de medir la Rentabilidad	53
2.3.4.	Factores determinantes de la rentabilidad.	53
2.3.5.	Formas de elevar la rentabilidad	56
3.	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	59
4.	HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	59

5.	LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN	60
6.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	61
6.1.	Selección de universo de investigación de campo y determinación de la muestra	61
6.1.1.	Cálculo de la muestra	62
6.2.	Selección, diseño y aplicación de los instrumentos de investigación de campo	64
6.2.1.	Elaboración de cuestionarios	64
6.3.	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados	69
6.4.	Propuestas de solución al problema de investigación	85
7.	CONCLUSIONES GENERALES	87
	BIBLIOGRAFÍA	94

1. PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la presente investigación se hace referencia a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), por lo cual las mismas se definen como una fuerza que impulsa a la economía basada en el desarrollo de pequeños grupos, de uno o varios empresarios, quienes buscan un medio de subsistencia y desarrollo en el mercado ocupando sus propios medios para lograrlo.

Según (Garza, 2000) considera lo siguiente:

En la última década se puede observar un reconocimiento creciente al papel que desempeñan las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la creación de empleos y en la promoción del crecimiento y del desarrollo. De estadísticas recientes de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo de Económico (OCDE) se desprende que los nuevos empleos se generan en su mayoría en las pequeñas y medianas empresas. (p.54)

Actualmente las empresas se están enfrentando a cambios muy difíciles que ponen en riesgo la existencia de las mismas, esto debido a la situación económica en los diversos sectores, así como el no tomar a tiempo las decisiones correctas, que impidan incurrir en el pago de intereses o bien en el endeudamiento, presentando serios problemas de rentabilidad, objetivo primordial de toda empresa, la maximización de utilidades. Al respecto, algunos opinan que el principal objetivo es en realidad satisfacer una necesidad, y sólo como derivado de esto, la obtención de utilidades.

Lo anteriormente expuesto deriva que aún con la existencia fuentes de financiamiento, los empresarios no las utilizan por desconocimiento o por desconfianza de las instituciones crediticias, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes, impidiendo con ellos que las PYMES tengan rentabilidad para proteger los préstamos del acreedor.

Si bien, en cualquier tipo de empresa surge la necesidad de recurrir a una fuente de financiamiento externa para cubrir sus necesidades empresariales, existe un fuerte impedimento por el que los empresarios no lo hacen: el desconocimiento de las posibles opciones existentes, pero principalmente el riesgo que les puede significar adquirir una deuda, aunado a la incertidumbre del buen uso de los recursos solicitados y obtenidos.

El control administrativo implica llevar un registro oportuno de las deudas de la empresa, que permitan liquidar puntualmente para evitar sanciones. Para que una empresa funcione eficientemente, requiere de recursos que conjugados armónicamente contribuyan a su desempeño adecuado y al logro de los planes establecidos.

Hoy en día, para la mayoría de las PYMES la principal fuente de capital proviene de recursos personales, pero esto no es suficiente para el crecimiento, ya que normalmente cuentan con recursos financieros limitados para la realización de sus operaciones, por tal motivo tiene que recurrir a diferentes fuentes de financiamiento para obtener un mínimo de efectivo para su operación.

Las PYMES utilizan principalmente el financiamiento interno, buscando de esta manera financiar sus operaciones con recursos propios. Cuando los fondos generados por las operaciones cotidianas, más las aportaciones, son insuficientes

para enfrentar los desembolsos exigidos para mantener el curso normal de ésta, es necesario recurrir a fuentes de financiamiento.

Existen diversas fuentes de financiamiento que se pueden aprovechar, sin embargo, si los administradores financieros desconocen las necesidades específicas de acuerdo al tamaño y giro de la empresa, no pueden elegir la mejor opción.

Por lo anterior, el desconocimiento de las fuentes de financiamiento es factor negativo que impide a la PYME conseguir efectivo a corto plazo, el cuál es fundamental para su desarrollo, ya que de alguna manera garantiza su vigencia dentro del mercado.

El no contar con información suficiente, tiene como consecuencia que las PYMES no puedan obtener al menor costo posible el financiamiento adecuado y con ello lograr la rentabilidad.

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Aun cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios -salvo el crédito de proveedores-, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las PYMES de tal forma que puedan obtener o incrementar una mayor rentabilidad.

1.2.1. Objetivo general

Analizar las fuentes de financiamiento de las PYMES del sector comercial en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, a través de la revisión de los beneficios y riesgos de las diversas fuentes de financiamiento para elegir la mejor opción de acuerdo a sus necesidades y con ello lograr la rentabilidad.

1.2.2. Objetivos específicos

- Conocer y definir las diferentes fuentes de financiamiento
- Analizar las fuentes de financiamiento
- Clasificar las fuentes de financiamiento
- Comparar beneficios y riesgos de las fuentes de financiamiento

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Toda investigación tiene como resultado encontrar las posibles causas y efectos que originan un problema, así como encontrar soluciones a los mismos, es por ello que las pequeñas y medianas empresas buscan analizar las diferentes fuentes de financiamiento como alternativa para la obtención de recursos, y a su vez obtener rentabilidad, ya que normalmente disponen de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y por tanto es necesario que conozcan algunas opciones para obtener el dinero que necesitan, una vez que han realizado inversiones para lograr resultados favorables en las actividades mercantiles.

En la actualidad para las PYMES es de suma importancia el financiamiento a corto plazo, que consiste en obligaciones que deben cumplir en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, así como a largo plazo, como lo son préstamos mayores a un año, con la oportunidad de mantener su economía y de esta forma continuar con sus actividades comerciales, proporcionando un mayor aporte al sector económico.

Para las PYMES no ha sido fácil obtener financiamiento, pero es necesario para aumentar el capital de trabajo y poder financiar su crecimiento, por tal motivo es indispensable que las empresas sepan en dónde pueden conseguir efectivo rápidamente, considerando el costo total del crédito y de esta manera optar por la opción que ofrezca mayores beneficios, para aprovechar al máximo las ventajas que brinda el financiamiento y así obtener mayores rendimientos.

Existen algunos puntos básicos que se deben tomar en cuenta cuando se necesita un financiamiento: qué costo financiero está dispuesto a asumir la empresa, qué

tan rápido necesita el financiamiento, qué proporción de deudas y de fondos propios debe tener, en qué plazo se podrá pagar la deuda, qué beneficios ofrece, etc. Considerando estos aspectos, lo más probable es que la decisión referente a las opciones de financiamiento se tome la correcta y adecuada.

Para las PYMES es de suma importancia considerar los motivos que dan origen a las necesidades de fondos, para determinar si la causa es la falta temporal de recursos, dentro del ciclo normal de las operaciones de la empresa, o bien, si la necesidad de fondos obedece a situaciones como: proyectos de inversión, planes de expansión, para determinar si el financiamiento que se necesita es a corto o largo plazo.

Por lo anterior, esta investigación se basa en el análisis e implementación de fuentes de financiamiento como alternativa para obtener rentabilidad, pues normalmente para una empresa es fundamental la disponibilidad de recursos para su óptimo funcionamiento.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. GENERALIDADES DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES).

2.1.1. Definición de empresa según diversos autores

Romero (1997), autor del libro "Marketing" define la empresa como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela" (p.9)

García y Casanueva (2000), autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (p.3)

Para Andrade (2005), autor del libro "Diccionario de Economía", la empresa es "aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios" (p.257)

El Diccionario de Marketing (1999), de Cultural S.A., define a la empresa como una "unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad" (p.110)

El Diccionario de la Real Academia Española (2001), en una de sus definiciones menciona que la empresa es una "unidad de organización

dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos"

La empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para alcanzar determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no.

2.1.2. Antecedentes de las PYMES

En la última década se puede observar un reconocimiento creciente papel que desempeñan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la creación de empleos y en la promoción de crecimiento y de desarrollo. De estadísticas recientes de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) se desprende que los nuevos empleos se generan en su mayoría en las pequeñas y medianas empresas. Existen indicios de que en muchos países en desarrollo la situación es parecida.

En el desarrollo de su investigación, Selvas (2012) afirma que:

A nivel internacional la micro, pequeña y mediana empresa representan un importante segmento en la economía, que influye sobre los niveles de ocupación y distribución del ingreso. Lo anterior se manifiesta de igual manera en la República Mexicana, el Estado de Chiapas y, a nivel local, en Tuxtla Gutiérrez.

Los cambios generados por factores económicos como la liberalización de la economía y su consecuente globalización, afectan la existencia y desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas, por lo que se presenta un estudio sobre las causas que determinan su problemática y su posible solución. (p.3)

El Gobierno Federal en 2010 continuó con la aplicación de la política de desarrollo empresarial y con la ejecución de la estrategia México Emprende, otorgando apoyos específicos de acuerdo al potencial de los cinco segmentos empresariales: emprendedores, microempresas, pequeñas y medianas empresas, empresas gacela y empresas tractoras. Para cada segmento se orientó un programa de promoción integral con mecanismos que cubren cinco áreas necesarias en el desarrollo de las unidades productivas: financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación, y desarrollo tecnológico.

2.1.3. Definición, importancia y clasificación de las PYMES

En ninguna definición se puede pretender recoger todos los elementos que determinan que una empresa sea “pequeña” o “mediana” , ni los que diferencian a las empresas, los sectores o los países en sus distintos niveles de desarrollo.

La definición tradicional del concepto de pequeñas y medianas empresas (PYMES) se ha basado en varios criterios, que son:

- ❖ El número de trabajadores que emplean
- ❖ El volumen de producción o de ventas

- ❖ El valor del capital invertido
- ❖ El consumo de energía

En otras definiciones se recalcan aspectos cualitativos tales como si el propietario de la empresa trabaja a la par que lo trabajadores, el grado de especialización en la gestión.

Según la definición de la OCDE, se considera que los establecimientos que emplean hasta 19 trabajadores son muy pequeños, los que emplean hasta 99 personas se consideran pequeños, los que emplean entre 100 y 499 personas se consideran medianos y los emplean a más de 500 personas se consideran grandes, sin embargo, muchas de la empresas clasificadas en la categoría mediana de acuerdo a la OCDE se considerarían empresas relativamente grandes en algunos países en desarrollo, de modo que cabe prever que la definición varíe mucho con las condiciones reinantes en cada país.

La definición de una empresa, sin importar su tamaño, es igual en cualquier parte del mundo, ya que ésta siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa. De acuerdo con Andersen (1999) citado en Zorrilla (2004) una empresa se puede definir como: “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.

De manera muy general, las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) comparten casi siempre las mismas características (Zorrilla, 2004).

Entre las más importantes se encuentran:

- a) El capital, es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- b) Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- c) Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 1 hasta 250 personas.

En la práctica, el número de personas empleadas constituye el criterio más común, ahora bien, cualesquiera que sean los criterios aplicados, no se puede evitar que la clasificación sea inexacta (Cuadro 1).

CUADRO 1
ESTRATIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS

ESTRATO	RANGO DE NÚMERO DE TRABAJADORES		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	HASTA 10	HASTA 10	HASTA 10
PEQUEÑA	DE 11 A 50	DE 11 A 30	DE 11 A 50
MEDIANA	DE 51 A 250	DE 31 A 100	DE 51 A 100
GRANDE	MAS DE 250	MAS DE 100	MAS DE 100

Fuente D.O.F 30/06/2009

2.1.4. Ventajas y desventajas de las PYMES

CUADRO II
VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTAN LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).</p> <p>Asimilación y adaptación de tecnología.</p> <p>Producción local y de consumo básico.</p> <p>Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).</p> <p>Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).</p> <p>Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal)</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.</p> <p>Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.</p> <p>Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.</p> <p>La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada con datos de Rodríguez (1996)

CUADRO III
VENTAJAS Y DESVENTAJAS QUE PRESENTAN LAS MEDIANAS
EMPRESAS

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.</p> <p>Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.</p> <p>Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.</p> <p>Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.</p> <p>Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.</p> <p>Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.</p> <p>Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.</p>	<p>Mantienen altos costos de operación.</p> <p>No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.</p> <p>Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.</p> <p>No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.</p> <p>La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.</p> <p>No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.</p> <p>Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas.</p> <p>Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.</p>

Fuente: Elaboración propia tomada con datos de Rodríguez (1996).

2.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

2.2.1. Antecedentes de las fuentes de financiamiento

El reunir el capital de trabajo de una empresa es la actividad primordial, pero la más difícil, ya que puede ser un proceso complejo y frustrante. La clave para la apertura exitosa de un negocio, así como su diversificación, es la habilidad para obtener y asegurar el financiamiento apropiado.

Una de las principales fuentes de financiamiento para las empresas en los años 80's era la Bolsa Mexicana, en ese entonces las PYMES no tenían posibilidad de solicitar algún préstamo, éstos solo los otorgaban a grandes empresas, por tal motivo hago recapitulación de los antecedentes e historia de la Banca Mexicana.

La crisis económica por la que atravesaba el país a principios de los 80's determinó la modificación del Sistema Financiero Mexicano, a raíz de esto surgió la implementación de un modelo llamado Nuevo Modelo Económico.

La mayoría de las empresas comenzaron como micro o pequeñas empresas y para lograr un crecimiento muchas de éstas no contaron con ayuda financiera externa y tenían que enfrentar solas la competencia de empresas similares.

La toma de decisiones dentro de la empresa generalmente estaba basada en metas de familia que controlaba la empresa y existía muy poca capacitación del personal.

Los cambios económicos por lo que ha atravesado el país los últimos años, ha obligado a las empresas a que se adapten a éste.

Por otro lado las PYMES hoy en día cuentan con muchas fuentes de financiamiento, lo cual les ha brindado la oportunidad de contratar

consultores externos, cambiar los incentivos de sueldos y prestaciones para los empleados, de igual manera ha permitido que se implementen nuevas técnicas gerenciales y aumentar la relación; cliente-proveedor, han tenido que recurrir a esto para poder sobrevivir a un mercado más competitivo.

2.2.2. Concepto de fuentes de financiamiento

Son diversas opciones con las que cuenta un ente para poder reunir fondos y recursos económicos, para de esta forma poder lograr las metas propuestas, y la principal obtener rentabilidad.

Son de suma importancia para las entidades, debido a que las finanzas de ésta se encuentran en constante movimiento y sufren necesidades de efectivo, por lo que deben buscar la alternativa más conveniente y de esta manera cubrir la carencia de efectivo.

Garduño et al. (2005) concluyeron que los conceptos más comunes para definir a las fuentes de financiamiento son los siguientes:

Es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

Es la forma de cómo las empresas pueden obtener recursos financieros para desarrollarse económicamente.

Es el medio por el cual las empresas pueden llevar a cabo sus objetivos recurriendo a préstamos. (p.21)

Por su parte, Haime (2004) define al financiamiento como:

La consecución de recursos nuevos para financiar las operaciones y proyectos de la empresa, sean éstos normales o especiales. Para financiar a una empresa se deben obtener recursos, provenientes de fuentes internas o externas, pero sea

cual fuere el caso, las condiciones y costo de contratación deben ser lo óptimos para la empresa. (p.262)

Sánchez, Conde, Aguirre y Romero (2013) definen al financiamiento como “La obtención de recursos que requiere cualquier empresa para el desarrollo de sus operaciones cotidianas de manera eficiente” (p.1047)

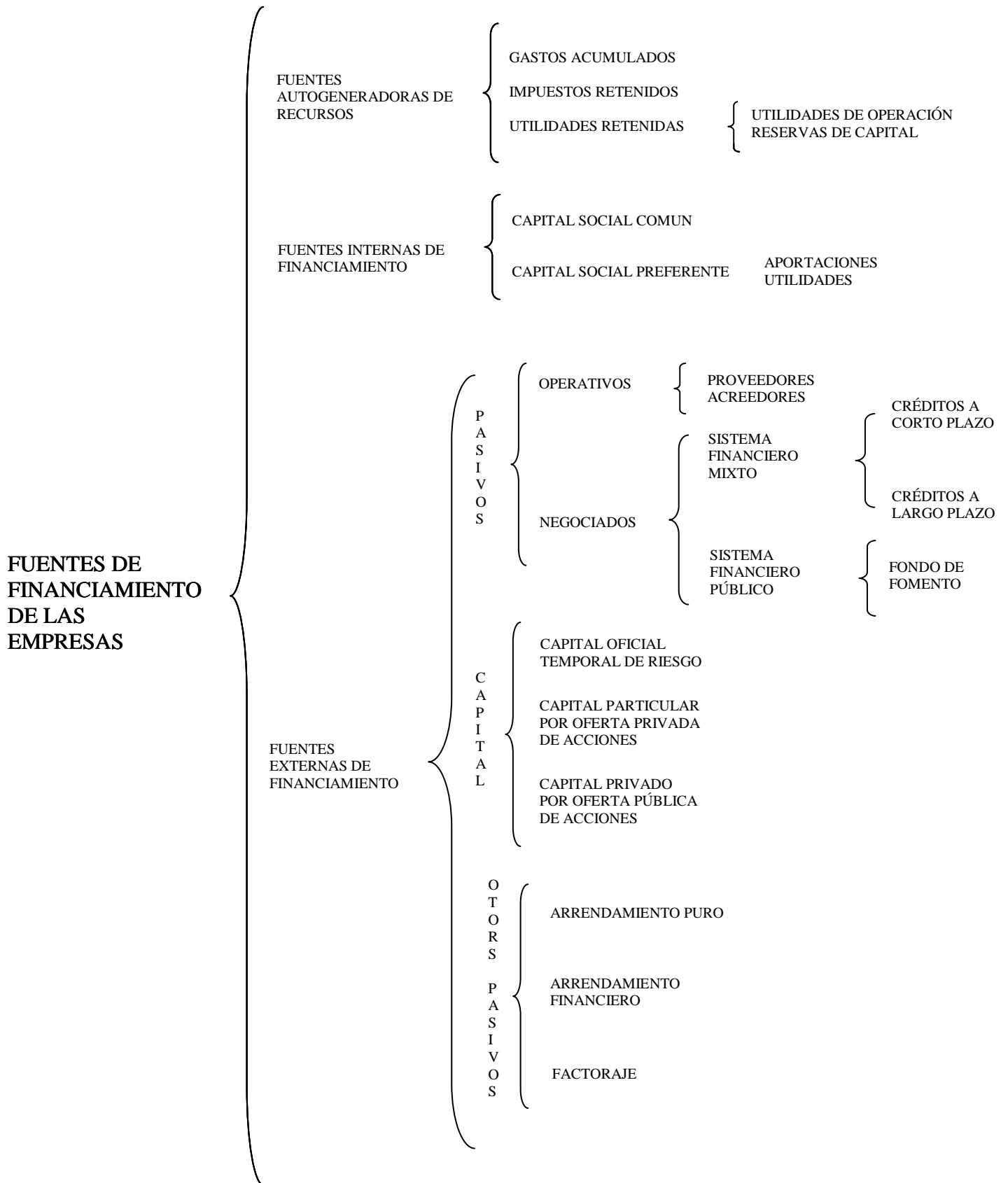
2.2.3. Clasificación de las fuentes de financiamiento

El financiamiento se puede clasificar de la siguiente forma según (Perdomo, 2001):

1. Financiamiento Interno.- Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
2. Financiamiento Externo.- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.
3. Financiamiento a corto plazo.- Es aquel que se utiliza para cubrir la falta temporal de numerario, como ejemplo: pago de nómina, cubrir gastos imprevistos, etc. y se contrata para ser pagado en un plazo que

no exceda de un año. Resultaría un error financiero, recurrir a este tipo de financiamiento, para invertir en bienes permanentes o semipermanentes de activo fijo tales como: maquinaria, equipo, etc. ya que estos activos generarán fondos en un plazo mayor al plazo en que debe liquidarse el crédito.

4. Financiamiento a mediano plazo.- Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo que no exceda de uno a cinco años y se requiere para el sostenimiento de los activos fijos y del capital de trabajo de la empresa.
5. Financiamiento a largo plazo.- Es aquel que se pacta para cubrirse en un plazo mayor a cinco años, de tal forma que sea posible encontrar financiamiento con créditos a 8, 10, 15, 20 o más años, sirve para la adquisición de bienes de capital para planes de expansión.
6. Financiamiento gratuito.- Es aquel que en teoría, no genera intereses, comisiones, impuestos, gastos, etc. por ejemplo: donaciones, aportaciones de benefactores.
7. Financiamiento oneroso.- Es aquel que sí tiene costo, es decir, genera intereses, comisiones, gastos, impuestos, garantías; por ejemplo: los préstamos bancarios, el factoraje financiero.



2.2.4. Fuentes de financiamiento a corto plazo

Los Financiamientos a Corto Plazo, están conformados por:

-Créditos Comerciales

-Créditos Bancarios

-Pagarés

-Líneas de Crédito

-Papeles Comerciales

-Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar

-Financiamiento por medio de los Inventarios.

2.2.4.1. Crédito comercial

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- ❖ La cuenta abierta: La cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- ❖ Las aceptaciones comerciales: Son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
- ❖ Los Pagarés: Reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas del crédito comercial

- ❖ Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.
- ❖ Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas del crédito comercial

- ❖ Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- ❖ Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

Como utilizar el crédito comercial

El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

2.2.4.2. Crédito bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas de un crédito bancario

- ❖ La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las

necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

- ❖ Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas del crédito bancario

- ❖ Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.
- ❖ Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Como utilizar un crédito bancario

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- a. La finalidad del préstamo.
- b. La cantidad que se requiere.
- c. Un plan de pagos definido.
- d. Pruebas de la solvencia de la empresa.

- e. Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolver en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

2.2.4.3. Pagaré

Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

Ventajas de los pagarés

- ❖ Se paga en efectivo.
- ❖ Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas de los pagarés

- ❖ La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

Como se utilizan los pagarés para un financiamiento

Como ya se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

- a) Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.
- b) Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se

costrará por la extensión del crédito a cierto tiempo. El interés se calcula, por lo general, en base a 360 días por año.

- c) Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.
- d) Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado¹, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

La persona que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; estos gastos, se le pueden cobrar al girador del pagaré, quien está obligado a reembolsarlos.

Posteriormente el notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

2.2.4.4. Líneas de crédito

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

¹ Diligencia que, por no ser aceptada o pagada una letra de cambio, se practica bajo fe notarial para que no se perjudiquen o amengüen los derechos y acciones entre las personas que han intervenido en el giro o en los endosos de él.

La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Las ventajas de una línea de crédito

- ❖ Es un efectivo "disponible" con el que la empresa puede contar.

Desventajas de una línea de crédito

- ❖ Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- ❖ Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- ❖ La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Como se utiliza la línea de crédito

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado.

Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.

Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

2.2.4.5. Papel Comercial

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades de la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas del papel comercial

- ❖ Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- ❖ Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

Desventajas del papel comercial

- ❖ Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- ❖ Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- ❖ La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

Como se utiliza el papel comercial

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor.

Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor

cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.

2.2.4.6. Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Ventajas del financiamiento de las cuentas por cobrar

Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:

- ❖ Es menos costoso para la empresa.
 - ❖ Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.
 - ❖ No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.
 - ❖ No hay costo del departamento de crédito.
- Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costoso.

Desventajas

- ❖ El costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- ❖ La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

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

Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

2.2.4.7. Financiamiento por medio de los inventarios

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

Ventajas de este financiamiento

- ❖ Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario.
- ❖ Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas de este financiamiento

- ❖ Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- ❖ El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

Como se utiliza este tipo de financiamiento

Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado.

El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio.

Los directores firman en nombre de su empresa.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el Recibo en Custodia y el Almacenamiento.

Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

2.2.5. Fuentes de financiamiento a largo plazo

2.2.5.1. Hipoteca

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (Acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de

pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas de la hipoteca

- ❖ Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- ❖ Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida, al otorgar el préstamo.
- ❖ El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien.

Desventajas de la hipoteca

- ❖ Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- ❖ El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago.

Como se utiliza esta forma de financiamiento

El acreedor tendrá que acudir al tribunal y lograr que la mercancía o el bien no pase a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

2.2.5.2. Acciones

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

- ❖ Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso.
- ❖ Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- ❖ Diluye el control de los actuales accionistas.
- ❖ El alto el costo de emisión de acciones.

Como se utiliza

Las acciones se clasifican en:

Acciones Preferentes: Son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, su posesión da derecho a las utilidades de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. En caso de liquidación, también se dan utilidades, hasta cierta cantidad.

Acciones Comunes: El accionista tiene una participación residual sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

En ambos tipos de acciones el dividendo se puede omitir, las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

Para elegir entre un tipo acciones u otra, se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

Para vender sus acciones es a través de un suscriptor. El método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

2.2.5.3. Bonos

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El que tiene un bono es un acreedor; un accionista es un propietario.

La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión.

El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas de los bonos como forma de financiamiento

- ❖ Son fáciles de vender, ya cuestan menos.
- ❖ El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.
- ❖ Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas de los bonos como forma de financiamiento

- ❖ La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de Utilización de los bonos

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca que se le conoce como "Escritura de Fideicomiso".

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que es el fideicomiso, puede iniciar un acción legal, con el fin de rematar la propiedad hipotecada, luego el valor obtenido de la venta se aplicad al pago del adeudo.

La escritura de fideicomiso de estos bonos, no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere el titulo sobre la propiedad hipotecada, al fideicomisario.

Los intereses sobre un bono son cargos fijos al prestatario, tales deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible

cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

2.2.5.4. Arrendamiento financiero

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación.

El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Otras ventajas

- ❖ Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- ❖ Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- ❖ Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.
- ❖ Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses.
- ❖ Resulta más costoso que la compra de activo.

Como se utiliza

Se da un préstamo, el cual se debe cubrir con pagos periódicos obligatorios efectuados en el transcurso de un plazo determinado, este plazo puede ser igual o menor que la vida estimada del activo arrendado.

El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo que significa que la empresa tiene que seguir pagando aun cuando abandone el activo porque ya no lo necesita.

En el arrendamiento financiero, la empresa (arrendatario) conserva el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

2.2.6. Normas básicas de los financiamientos

Dependiendo del tipo de Empresa, de su giro y tamaño, será la gama de fuentes de financiamiento que se tenga disponible. De igual forma, dependerá de las necesidades específicas o del proyecto de la empresa, sí la gama de fuentes de financiamiento se amplía o reduce, pues lo más conveniente es utilizar la fuente de recursos que más se adecue.

Hay normas que deben ser inquebrantables en cuanto a la utilización del financiamiento, alguna de ellas se plantea a continuación:

1. Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio, nunca debe ser financiado un proyecto a largo plazo con recursos circulantes.
2. La carga financiera que genere la fuente de financiamiento (amortizaciones de capital más los intereses), siempre debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto. Dichos recursos adicionales deberán generarse en un plazo superior al crédito y cuando menos con la misma periodicidad que éste mientras esté vigente.
3. Cuando se obtengan créditos, debe tenerse en cuenta, lo siguiente:

- i. Que sean suficientes.
- ii. Que sean oportunos.
- iii. Que tengan el menor costo posible, dentro de la gama de créditos disponibles.
- iv. Que cubran cualitativamente las necesidades del proyecto.

2.2.7. Plan de financiamiento

Los elementos mínimos a considerar en un plan de financiamiento son los siguientes:

- A. Investigación de causas que dan origen a las necesidades de fondos para determinar si la causa es la falta temporal de recursos, dentro del ciclo normal de las operaciones de la empresa, o bien, si la necesidad de fondos obedece a situaciones tales como: proyectos de inversión, planes de expansión, etc. Con el objeto de determinar si se necesita el financiamiento a corto, mediano o a largo plazo.
- B. Monto del financiamiento. Si por la investigación y el análisis se determina la necesidad del financiamiento a corto plazo, el monto será localizado con la elaboración de un presupuesto de caja y bancos. Si se determina la necesidad del financiamiento a mediano o a largo plazo, será necesario elaborar estados financieros pro forma y así localizar el monto del financiamiento.
- C. Fecha en que se requerirán los fondos y el pago de capital e intereses. Al determinar el inciso b, se determina al mismo tiempo la fecha exacta en que se requerirán los fondos y al mismo tiempo se señalará la fecha en que podrá pagarse el capital y los intereses.

2.2.8. Etapas del financiamiento

1. Previsión de necesidades de fondos.
2. Previsión de la negociación que incluye:

- ❖ Establecimiento de relaciones previas con instituciones nacionales de crédito.
- ❖ Análisis de la situación económica del país, en cuanto al valor del peso mexicano, el costo del dinero.
- ❖ Análisis cuantitativo y cualitativo.

3. Negociación que incluye:

- ❖ Contacto formal con dos o tres instituciones que otorguen crédito.
- ❖ Proporcionar información requerida por las instituciones que otorguen crédito.
- ❖ Discusión de las condiciones de financiamiento tales como: monto, plazo, etc.
- ❖ Selección de la institución de crédito con la que se va a contratar el financiamiento y firma del contrato.

4. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento que incluye:

- ❖ Proporcionar información periódica que soliciten las instituciones de crédito.
- ❖ Vigilar el tipo de cambio.
- ❖ Vigilar las garantías del crédito.

5. Pago del financiamiento.

6. Renovación planeada con toda oportunidad del financiamiento

2.3. ANALISIS DE RENTABILIDAD

2.3.1. Concepto de rentabilidad

En su artículo (Méndez, 2007) plantea lo siguiente:

La rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo; es la utilidad o ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa así como su eficiencia; es un indicador del rendimiento.

Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo de tiempo determinado; es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que sobreviven o subsisten con una rentabilidad muy baja.

Para conocer la rentabilidad de una empresa se utilizan conceptos como utilidad, beneficio, ganancias, o dividendos, que se expresan de diversas maneras; sin embargo es necesario que el empresario conozca su margen de rentabilidad. Que es un porcentaje que se obtiene dividiendo el total de ingresos obtenidos entre el capital (o recursos) utilizado para obtenerlos. (p.33)

La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los **intereses**, que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los **reajustes** que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado.

Normalmente las fórmulas de ahorro ofrecidas en las instituciones financieras entregan renta fija o renta variable.

La **Renta Fija** corresponde a los sistemas de ahorro en que desde el momento en que se lleva el dinero al banco, se conoce la tasa de interés que se pagará regularmente, de acuerdo con el plazo que se haya fijado. Los depósitos a plazo y de las cuentas de ahorro funcionan de esta manera y son preferidas por quienes desean tener un riesgo bajo en sus ahorros, aunque reciban una rentabilidad menor.

La **Renta Variable** se refiere a los casos en que la rentabilidad dependerá de varios factores, tales como el comportamiento del mercado o la inflación de un período, por lo que nunca se puede asegurar el monto en que variará, la que incluso puede llegar a ser negativa, es decir, constituir una pérdida para quien ahorra. El mejor ejemplo de este tipo de rentabilidad son las acciones, las cuales son preferidas por quienes desean una rentabilidad mayor, aunque deban experimentar un riesgo más alto.

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

Por ejemplo, si invertimos 100 y al cabo de un año crece en 110, podemos decir que los 100 tuvieron un crecimiento del 10%, es decir, la inversión de los 100 tuvo una rentabilidad del 10%.

La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje.

Por ejemplo, si hemos invertido 100, y luego de un año dicha inversión ha generado utilidades de 130, aplicando la fórmula $((130 - 100) / 100) \times 100$, podemos decir que dicha inversión nos dio una rentabilidad del 30%.

Sin embargo, el término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades o beneficios de una empresa, y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc.

En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente dividimos las utilidades o beneficios entre el aspecto que queremos analizar, y al resultado lo multiplicamos por 100 para convertirlo en porcentaje.

Por ejemplo, si tenemos ventas por 120, y en el mismo periodo hemos obtenidos utilidades por 30, aplicando la fórmula: $(30 / 120) \times 100$, podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 25% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 25% de las ventas.

2.3.2. Tipos de Rentabilidad

Según (Méndez, 2007) existen diferentes tipos de rentabilidad entre los que destacan:

- ✓ Rentabilidad contable
- ✓ Rentabilidad económica
- ✓ Rentabilidad financiera

2.3.2.1. Rentabilidad Contable

Muchas empresas miden el rendimiento de las unidades operativas por medio de la rentabilidad contable (no ajustada), más conocida como examen de la rentabilidad de la inversión (RI). Esta se calcula de la siguiente forma:

$$RI = \frac{\text{Beneficios}}{\text{Inversión}}$$

Existen unas cuantas variaciones de ésta fórmula. Algunas empresas utilizan los beneficios operacionales (beneficios antes de intereses, impuestos y gastos generales de la sociedad). Otras utilizan los beneficios netos. Algunas utilizan la inversión bruta; otras inversión neta (después de deducir la amortización acumulada); y otras aun la inversión media.

La RI, sea cual sea la forma de cálculo de la misma, se utiliza también para toma de decisiones sobre inversiones. Por ejemplo, supóngase que una empresa dispone de dos alternativas de inversión:

- 1) Inversión de 10.000 con unos beneficios de 2.000
- 2) Inversión de 10.000 con unos beneficios de 2.500

La rentabilidad del proyecto 1) es de $2.000/10.000 = 20\%$, pero del proyecto 2) es de $2.500/10.000 = 25\%$.

Utilizando la rentabilidad contable como parámetro de medición, si la empresa dispusiera de 10.000 para invertir, elegiría el proyecto 2).

Ventajas

La principal ventaja de la rentabilidad contable es que es compatible con la forma en que se evalúa el rendimiento de muchos directivos. Si a éstos se les exige la responsabilidad de lograr una RI del 15%, definida mediante el cociente beneficios/inversión, y su prima se basa en dicho nivel de rentabilidad, se sentirán inclinados a elegir únicamente las inversiones que, como mínimo, alcancen esa rentabilidad.

Desventajas

El método de la rentabilidad contable es similar al del periodo de recuperación, que no tiene en cuenta la vida del proyecto ni el flujo temporal del dinero. Por ejemplo:

La rentabilidad media de los proyectos A y B es de $2.500/10.000 = 25\%$. El proyecto A tiene una vida de 5 años, y el B de 10. Una vez más, el sentido común nos dice que sería preferible invertir en el proyecto B. Pero el método de la rentabilidad contable, literalmente aplicado, no indicaría ninguna diferencia entre ambos, ya que cada uno tiene una rentabilidad media del 25%.

2.3.2.2. Rentabilidad económica

(Relacionada con el afán de lucro de toda empresa privada uso más común).

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los factores(activos) de una empresa en un período determinado, independientemente de la forma en que se hayan financiado dichos activos, es decir, sin importar si la empresa es dueña de sus activos o estos están financiados total o parcialmente.

La rentabilidad económica es muy importante porque permite:

1. Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su financiamiento.
2. Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta los préstamos y el interés que se paga por los mismos.
3. Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir, saber si se está administrando en forma adecuada a la empresa.
4. Conocer los resultados de la empresa y determinar si es rentable o no, independientemente de su financiamiento.

2.3.2.3. Rentabilidad Financiera

La rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activos) que son propios de la empresa en un período determinado. Permite:

1. Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
2. Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
3. Con esta información, se pueden tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
 - ✓ Recurrir al financiamiento interno
 - ✓ Recurrir al financiamiento externo
 - ✓ Ampliar el capital
 - ✓ Hacer una combinación con ampliación de capital.

2.3.3. Formas de medir la Rentabilidad

Hay diversas formas de medir la rentabilidad, según (Méndez, 2007):

La rentabilidad económica (RE) mide el resultado antes de intereses e impuestos, dividido entre el activo promedio total.

$$RE = \frac{\text{RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{ACTIVO TOTAL PROMEDIO}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos, se obtiene de los estados financieros. El activo total se maneja como promedio porque puede haber cambios del mismo a lo largo del período.

Por ejemplo, si el período es anual, entonces se suma el activo de cada uno de los meses del año y se divide entre doce y se obtiene el activo total promedio.

No hay que olvidar que los empresarios buscan maximizar su ganancia, lo cual ocurre cuando su ingreso marginal (IMg) es igual al costo marginal (CMg), es decir:

$$IMg = CMg$$

También conviene recordar que el ingreso marginal es el que se obtiene por el último bien producido o vendido y el costo marginal es lo que le cuesta al empresario producir o vender dicho bien.

El empresario debe comparar su tasa de rentabilidad económica para determinar si la empresa es rentable o no. Debe hacer la

comparación con la tasa de inflación, la tasa de interés bancario y con otras opciones de inversión, de tal forma que:

1. Si la tasa de inflación es menor que la rentabilidad económica, entonces el negocio es rentable.
2. Si la tasa de inflación es mayor que la rentabilidad económica, entonces el negocio no es rentable.
3. Si la tasa de interés bancario es menor que la rentabilidad económica, entonces el negocio es rentable.
4. Si la tasa de interés bancario es mayor que la rentabilidad económica, entonces el negocio no es rentable.
5. Otras opciones de inversión. Sirve la comparación para que el empresario tome la decisión de continuar o no en su negocio, o si decide invertir en otras opciones que sean más rentables.

La rentabilidad financiera (RF) se mide dividiendo el resultado neto entre los recursos o fondos propios de la empresa (promedio).

$$RF = \text{RESULTADO NETO} / \text{FONDOS PROPIOS (PROMEDIO)}$$

El resultado neto del ejercicio se obtiene de los estados financieros, ya descontados los intereses e impuestos pagados. Los fondos o recursos propios de la empresa son los que pertenecen a la empresa y no están financiados. Hay que obtener el promedio de los mismos, porque pueden cambiar a lo largo del año. (p.35)

2.3.4. Factores determinantes de la rentabilidad.

De acuerdo con (Mora & Schupnik,2007) se encontró que existen nueve factores que influyen en la rentabilidad, sobre los cuales hay que actuar para incrementarla. Dichos factores son:

- Intensidad de la inversión.
- Productividad.
- Participación de mercado
- Tasa de crecimiento del mercado
- Calidad del producto o servicio.
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Integración vertical
- Costos operativos
- Esfuerzo sobre dichos factores. (p.36)

La práctica empresarial, sobre todo en establecimientos pequeños y medianos, ha demostrado que existen otros factores que influyen en la rentabilidad y que es necesario no descuidar:

- Mejorar la comunicación interna para la toma de decisiones
- Cumplimiento de las especificaciones de los bienes y servicios
- Certificarse; por ejemplo: ISO 9,000 e ISO 14,000
- Durabilidad del producto.

- Servicio post-venta
- Liderazgo
- Políticas de estímulos; por ejemplo, para investigación y desarrollo; innovación en productos, servicios y sistemas; y ahorro
- Fomento del capital humano
- Tecnología de vanguardia

2.3.5. Formas de elevar la rentabilidad

Para elevar la rentabilidad, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, señalados en el inciso anterior. Si ya se cuenta con el factor, es necesario mejorarlo. Si no se tiene es necesario adquirirlo.

En resumen (Leer & Quirós, 2006) concluyen que hay 5 formas de elevar la rentabilidad de las empresas:

1. Aumentar las ventas. Por supuesto que las ventas son un elemento primordial para elevar las ganancias de las empresas e incrementar su rentabilidad. Las empresas siempre deben tener en mente abarcar una porción más grande del mercado y realizar las acciones necesarias para lograrlo.
2. Mejorar la mezcla de ventas y clientes. En la práctica se ha demostrado que es muy *importante tener una adecuada mezcla* de ventas y manejar en forma adecuada a los clientes, con estímulos y premios a la fidelidad a la marca o a la empresa. Consienta a sus mejores clientes, deles un trato preferencial en precios, en tiempos de entrega de los productos o en plazos de pagos. Tenga cuidado con las

mercancías de lento movimiento y con la obsolescencia de las mismas; incrementa su línea de productos nuevos y mejorados y establezca una atractiva política de precios.

3. Reducir costos de los recursos. Reducir el costo de los factores de producción siempre redundará en incremento de la rentabilidad. Algunas áreas en donde se pueden reducir costos son: viajes, costos del establecimiento, energía seguridad, seguros, correos, teléfonos, artículos de oficina, entre otros.
4. Mejorar procesos. Cuide mucho de hacer las cosas bien la primera vez y siempre con una filosofía de mejora continua. Muchas veces el empresario busca innovación en productos y descuida los procesos. La mejora continua se debe dar en productos, procesos y sistemas Recuerde aplicar la teoría del aprendizaje y de la experiencia que establece que las personas y las organizaciones aprenden haciendo las cosas y que además se aprende de la propia experiencia y de la de los demás. Motive a sus empleados a prepararse y capacitarse y harán mejor su trabajo.
5. Eliminar actividades que no dan valor. Éste es un problema grave de muchas empresas, se realizan muchas actividades por rutina, que no generan valor. Para detectar las actividades superfluas o poco importantes, el empresario o el administrador deben monitorear el trabajo cotidiano, haciendo evaluaciones que les permitan eliminar actividades que no generan valor o que lo hacen en poca proporción. Estimule el trabajo productivo, premie el esfuerzo de los trabajadores más productivos. (p.37)

En síntesis, incrementar la rentabilidad de las empresas es una cuestión fundamental que debe contribuir no solamente a elevar las ganancias de los empresarios, sino también de todos los trabajadores y empleados que contribuyan a su elevación, lo que redundará en una mayor y mejor satisfacción en el trabajo, lo que, a su vez, constituye un estímulo para elevar la productividad, la rentabilidad y, en consecuencia, la competitividad de la empresa.

3. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles serán las mejores alternativas de financiamiento menos costoso para obtener una mejor rentabilidad en las PYMES?

4. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACION

Los empresarios desconocen las fuentes de financiamiento y su operación, además de que no son adecuadas para el financiamiento de las PYMES.

En virtud de lo anterior, la hipótesis se centra en el hecho de que a pesar de existir alternativas de financiamiento para las PYMES, no se accede fácilmente.

5. LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN

Durante el desarrollo del tema de estudio, a través de la investigación documental y de campo se sufren una serie de obstáculos que limitan el desarrollo total del mismo por lo que es necesario señalar en esta etapa de la investigación todas las dificultades que presentan los tesisistas y que no es posible superarlos, pero que es necesario señalarlas para justificar que no se cubrieron algunos aspectos, por diferentes circunstancias ajenas a la voluntad de cumplir totalmente con la investigación.

A continuación se mencionan algunas limitantes que se presentaron en la elaboración de la tesis:

1. El tiempo considerado para esta investigación fue muy poco ya que es un tema extenso por lo que no se pudo cubrir en todos sus aspectos.
2. Falta de cooperación por parte de la empresa para proporcionar la información suficiente relativa a la investigación de campo. Esta limitante la considero de mayor importancia, ya que, encontré un hermetismo casi total, debido a que la información solicitada se contempla dentro del plano confidencial.

6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

6.1. SELECCIÓN DEL UNIVERSO DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO Y DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Una vez que se ha definido cuál será la unidad de análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados.

Se entiende como universo o población es al conjunto total de elementos que constituyen un todo, que presentan características comunes y que pueden ser objeto de un interés específico.

Si hablamos de muestra, nos referimos a un subconjunto, es decir, a la selección de una porción que es representativa, que contienen las condiciones medias de ese todo.

Básicamente en este punto de la investigación es necesario determinar del universo, una muestra sobre la que se puede llevar a cabo la investigación. La muestra se obtiene de un razonamiento aritmético que incluye un margen de error, debido a que la investigación no incluye la totalidad del universo.

Determinación del universo

Elemento: Fuentes de financiamiento

Unidad de análisis: Empresas pequeñas y medianas del sector comercial al por mayor

Unidad de entrevista: Dueño, gerente, contador o persona asignada.

Ámbito: Tuxtla Gutiérrez, Chiapas

Perfil: Empresas de 11 a 100 empleados

Cifras: 40, según clasificación del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

6.1.1. Cálculo de la muestra²

Para determinar la muestra del estudio se tomó el total de empresas pequeñas y medianas del sector comercial en Tuxtla Gutiérrez, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(z)^2 (P) (Q) (N)}{[(N - 1) (E)^2] + [(Z)^2 (P) (Q)]}$$

Donde:

n = Muestra?

N = Tamaño del universo.

Z = Coeficiente de confianza.

P = Probabilidad de éxito.

² Tesis "Fuentes de Financiamiento para las Pymes del Sector Secundario de la Rama Industrial de Mantenimiento para Maquinaria y Equipo en el D.F." UNAM Noviembre 2006.

Q = Probabilidad de fracaso.

E = Margen de error

Asignación de datos para cada una de las variables

El nivel de confianza que el grupo le ha asignado a la información es del

90%;

Z= 1.65

E= El error tolerable para la investigación será del 10%

P y Q= Ambos serán del 50%

Sustituyendo los datos en fórmula tenemos:

$$n = \frac{(1.65)^2 (0.5) (0.5) (40)}{[(40 - 1) (0.10)^2] + [(1.65)^2 (0.5) (0.5)]}$$

$$n = \frac{27.2250}{1.0706}$$

n= 25.4291= 25 encuestas

6.2. SELECCIÓN, DISEÑO Y APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN DE CAMPO.

Una vez que se ha definido el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo al problema de estudio e hipótesis, la siguiente etapa consiste en recolectar datos pertinentes sobre las variables involucradas.

6.2.1. Elaboración de cuestionarios

El cuestionario utilizado tiene preguntas de fácil comprensión, de tipo cerradas, con el objetivo que el encuestado no tuviera dificultades al momento de dar su respuesta sobre la implementación de la fuentes de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial.



Buen día, el presente documento es un cuestionario a través del cual se pretende conocer la opinión de los empresarios acerca de sus necesidades de financiamiento. La información que se recabe es estrictamente confidencial y solamente se utilizará para su análisis para fines académicos.

Datos de la empresa a encuestar:

Escriba la Razón Social (nombre) de su empresa:

Mes y año en que empezó a operar:

1. ¿Con cuántos empleados cuenta?

1-3 ()

4-6 ()

5-10 ()

Más de 11 ()

2. ¿Cuál es su nivel máximo de estudio?

Primaria ()

Secundaria ()

Bachillerato ()

Licenciatura ()

3. ¿A cuánto ascienden los ingresos de la empresa en un mes?

() Entre \$1,000.00 y \$10,000.00

() Más de \$10,000.00, menos de \$50,000.00

() Entre \$50,000.00 y \$100,000.00

() Más de \$100,000.00

4. ¿Conoce cuáles son las distintas fuentes de financiamiento disponibles?

Si / No

5. ¿Sabe cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento?

Si / No

6. ¿Conoce en que tiempo le autoriza un préstamo el banco?

15 días

1 mes

Más de un mes

No se

7. ¿Qué opción de financiamiento le parece más conveniente para su empresa?

___Crédito a corto plazo (pago a menos de un año)

___Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)

___Ambas opciones

___Ninguna

8. ¿De qué forma financia su actividad o negocio?

Aplazamiento del pago a proveedores

Crédito Bancario Anual

Arrendamiento financiero

Préstamos de socios

Aportaciones de socios

Reinversión de utilidades

9. Marque usted en orden de importancia los motivos por los cuáles no ha solicitado financiamiento bancario.

Altas tasas de interés ()

Incertidumbre sobre la situación económica ()

Demasiados requisitos ()

Otros ()

10. ¿Cuáles son los requerimientos que no ha podido satisfacer al momento de solicitar un crédito?

() Utilidades estables

() Estructura Formal

() Garantía

() Experiencia crediticia

() Avaes

Otro. Especifique: _____

11. ¿Ha considerado buscar nuevas formas para financiar la adquisición de materias primas y materiales, así como la ampliación y modernización de instalaciones y equipo de transporte, que le generen rentabilidad?

Si / No

12. ¿Conoce los programas de crédito orientados a la obtención de rentabilidad a través de las fuentes de financiamiento?

Si / No

13. ¿En qué plazo estaría dispuesto a pagar?

2 años ()

4 años ()

5 años ()

14. ¿Conoce cuánto está obteniendo de rentabilidad?

Si () No ()

15. ¿Estima que su nivel de rentabilidad es?

20% - 30% ()

40% - 45% ()

80% - 100% ()

No sé ()

6.3. PROCESAMIENTO, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

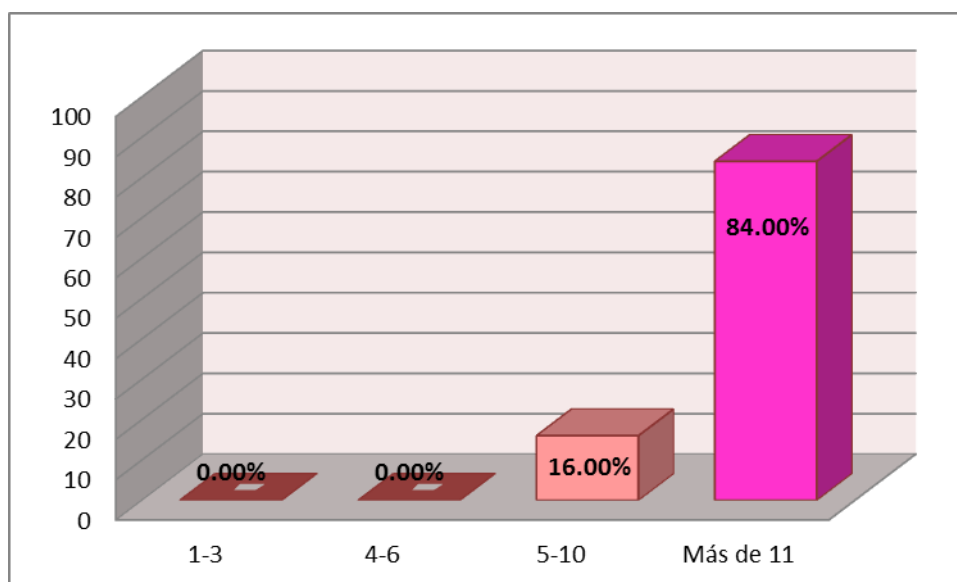
En este apartado se presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos al aplicar el instrumento de recolección de la información, respecto a las alternativas de financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del sector comercio.

Se obtuvieron datos cuantitativos de los encuestados, a quienes se les aplicó el instrumento tipo cuestionario. Las respuestas de los sujetos de estudio, fueron caracterizadas a través de un grupo de cuadros, que permite detallarlos cuantitativamente y una vez tabulados los resultados, se agruparon en cuadros y gráficos, reflejando los valores frecuenciales y porcentuales de cada pregunta en particular.

Para el procesamiento de la información aportada en los cuestionarios de los dueños, gerentes, contador o persona asignada se utilizó la estadística descriptiva, obteniendo los resultados, que permiten ver las frecuencias y porcentajes correspondientes.

1. ¿Con cuántos empleados cuenta?

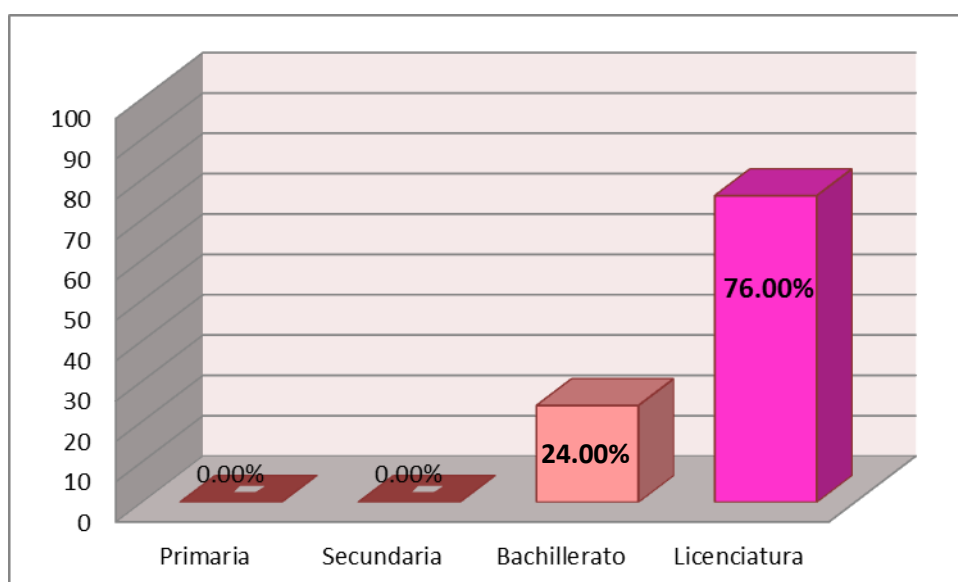
Respuestas	fx	%
1-3	0	0.00
4-6	0	0.00
5-10	4	16.00
Más de 11	21	84.00
Total	25	100.00



En esta pregunta, los porcentajes se ubicaron de la siguiente manera: 84.00% en más de 11 empleados, 16.00% en 5-10 empleados y 0.00% en 1-3 empleados y 4-6 empleados, se desprende que la mayor parte de los encuestados cumple con el rango de número de empleados que deben tener las Pymes del sector comercio, de acuerdo a la clasificación del D.O.F.

2. ¿Cuál es su nivel máximo de estudio?

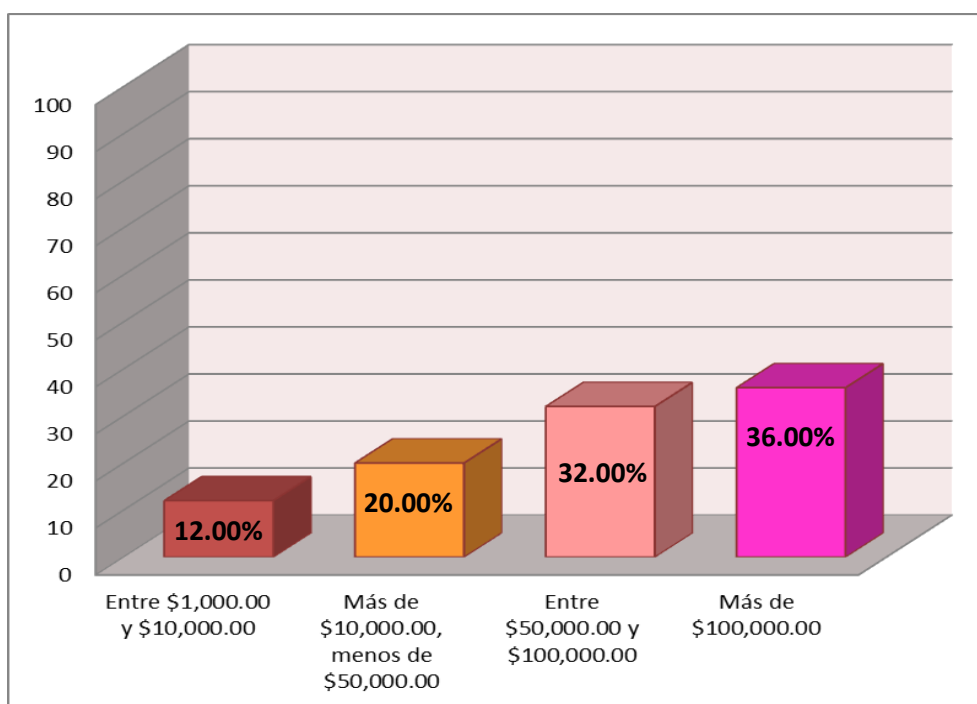
Respuestas	fx	%
Primaria	0	0.00
Secundaria	0	0.00
Bachillerato	6	24.00
Licenciatura	19	76.00
Total	25	100.00



En este cuestionamiento, un alto porcentaje se ubicó en la alternativa Licenciatura con un 76.00%, seguido de Bachillerato con 24.00%. Mientras que Primaria y Secundaria fue del 0.00%. De estos resultados se puede apreciar que la gran mayoría de las empresas encuestadas cuenta con personal preparado y calificado.

3. ¿A cuánto ascienden los ingresos de la empresa en un mes?

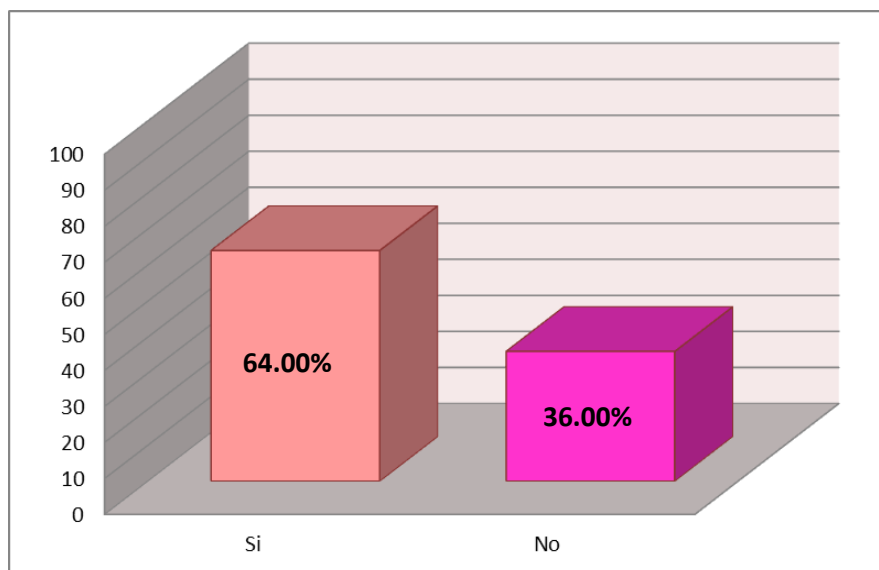
Respuestas	fx	%
Entre \$1,000.00 y \$10,000.00	3	12.00
Más de \$10,000.00, menos de \$50,000.00	5	20.00
Entre \$50,000.00 y \$100,000.00	8	32.00
Más de \$100,000.00	9	36.00
Total	25	100.00



En esta pregunta, un 36.00% se ubicó en la opción de Más de \$100,000.00 de ingresos mensuales, seguido de 32.00% para alternativa entre \$50,000.00 y \$100,000.00, Más de \$10,000.00, menos de \$50,000.00 con 20.00% y entre \$1,000.00 y \$10,000.00 con 12%. Tal como se puede apreciar, los encuestados para esta opción obtienen los ingresos mensuales suficientes, como para obtener un financiamiento.

4. ¿Conoce cuáles son las distintas fuentes de financiamiento disponibles?

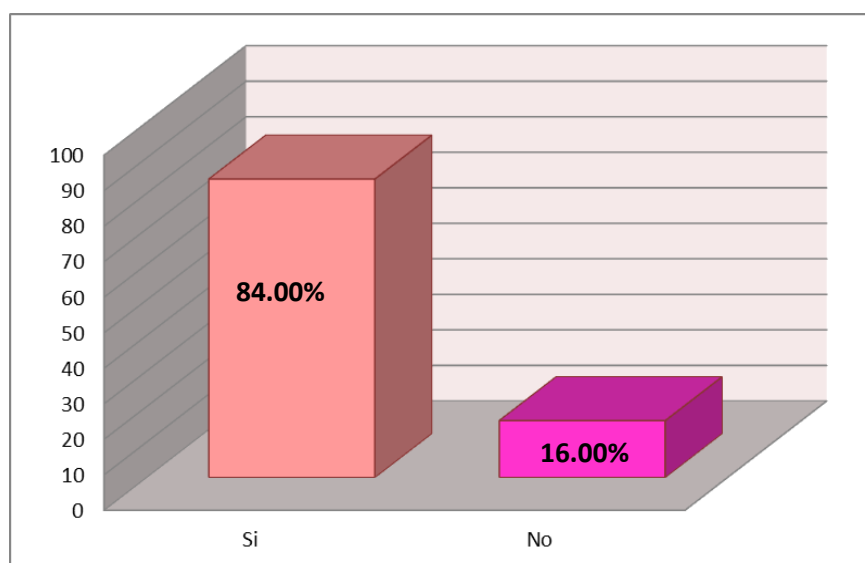
Respuestas	fx	%
Si	16	64.00
No	9	36.00
Total	25	100.00



En esta pregunta, el 64.00% respondió afirmativamente, mientras que el 36.00% en forma negativa; notándose que la mayoría de los encuestados si conocen las distintas fuentes de financiamiento disponibles para las Pymes.

5. ¿Sabe cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento?

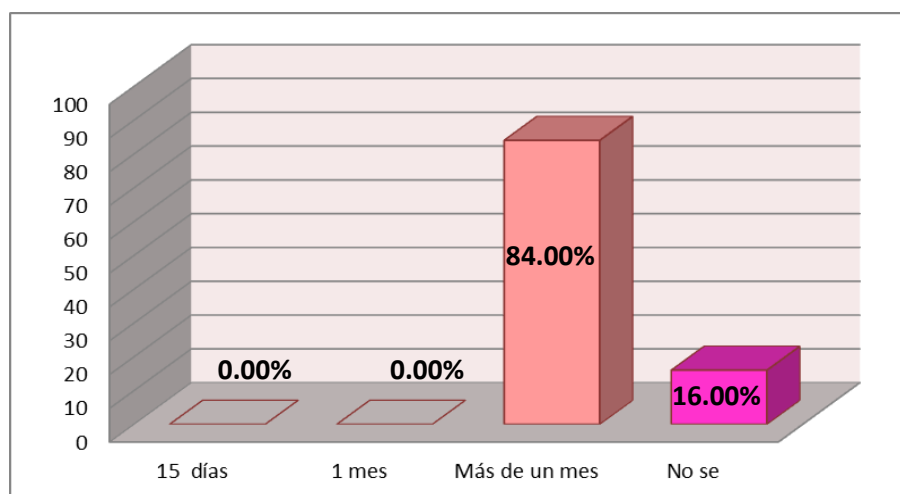
Respuestas	fx	%
Si	21	84.00
No	4	16.00
Total	25	100.00



En este cuestionamiento, un alto porcentaje se ubicó en Si, seguido del 16.00% en No; se infiere que los encuestados en su gran mayoría saben y conocen cuáles son los requisitos para obtener un financiamiento.

6. ¿Conoce en qué tiempo le autoriza un préstamo el banco?

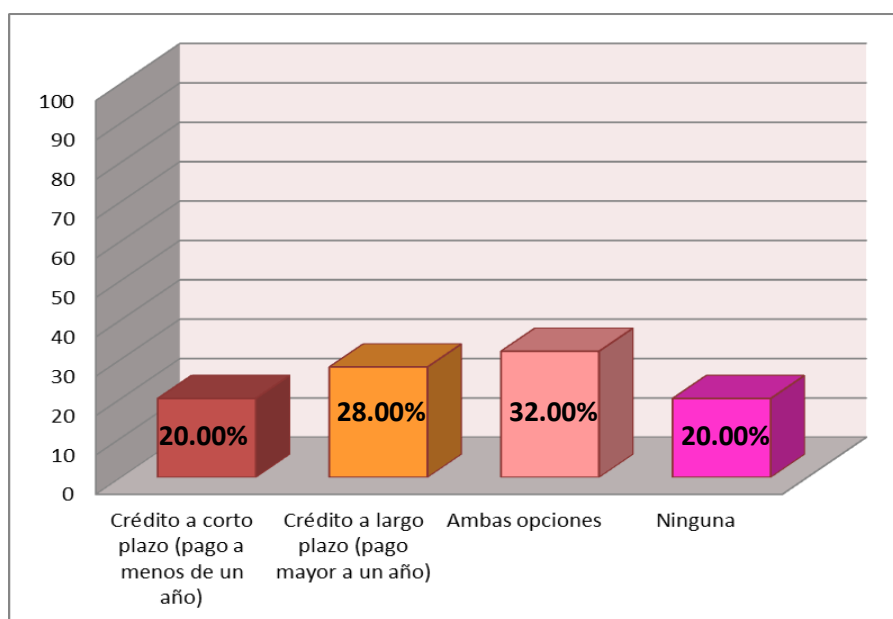
Respuestas	fx	%
15 días	0	00.00
1 mes	0	00.00
Más de un mes	21	84.00
No se	4	16.00
Total	25	100.00



La distribución de las respuestas en esta pregunta se observa que el 84.00% se ubicó en la opción de Más de un mes, seguido de un 16.00% para la alternativa No sé, mientras que las opciones 15 días y 1 mes fue de 0.00%. Se concluye que una gran mayoría de los encuestados conoce en qué tiempo, el banco puede autorizarle un préstamo.

7. ¿Qué opción de financiamiento le parece más conveniente para su empresa?

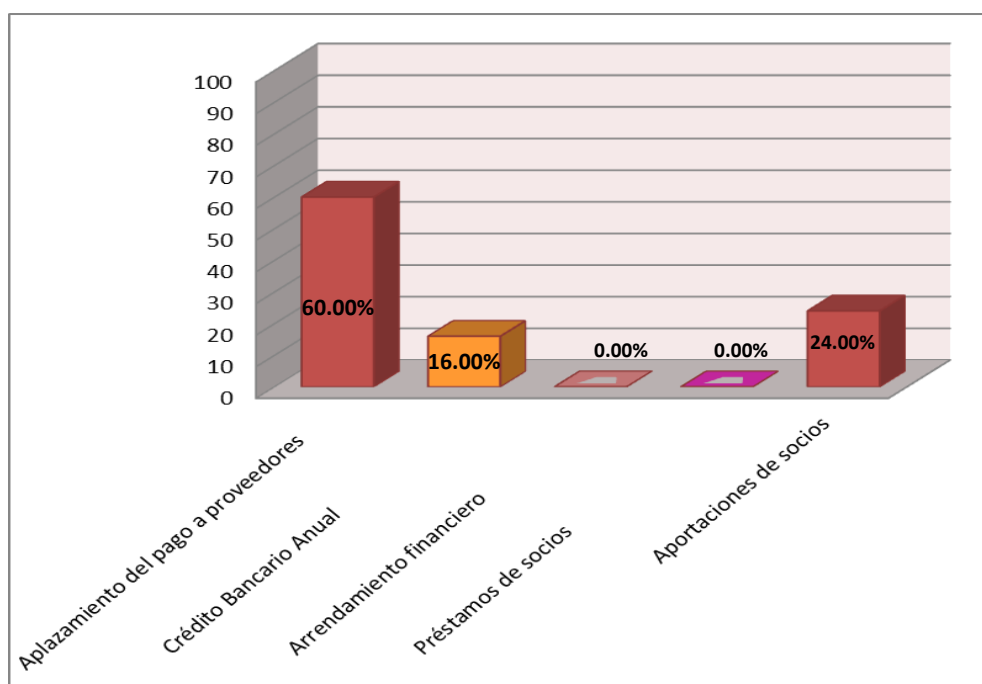
Respuestas	fx	%
Crédito a corto plazo (pago a menos de un año)	5	20.00
Crédito a largo plazo (pago mayor a un año)	7	28.00
Ambas opciones	8	32.00
Ninguna	5	20.00
Total	25	100.00



En esta pregunta, el mayor porcentaje se ubicó en la alternativa Ambas opciones, seguido de crédito a largo plazo con 28.00%, crédito a corto plazo y ninguna con 20.00%. Lo anterior evidencia que los encuestados en su mayoría optaron por obtener crédito a corto y a largo plazo, debido a la diversidad de necesidades en su empresa.

8. ¿De qué forma financia su actividad o negocio?

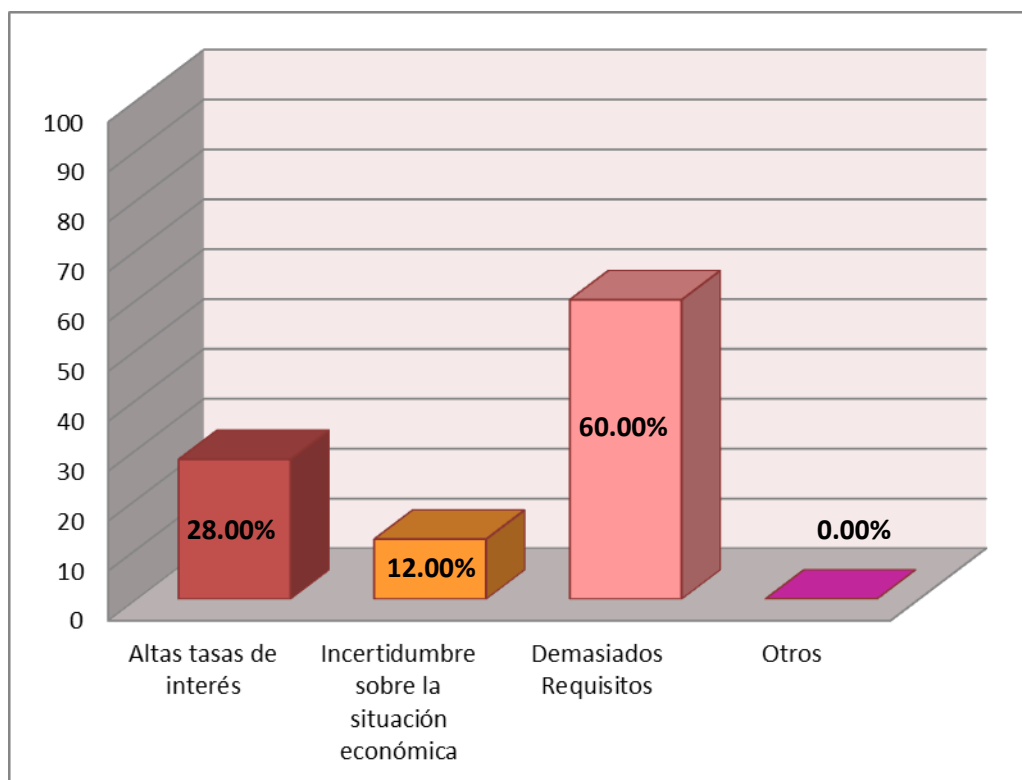
Respuestas	fx	%
Aplazamiento del pago a proveedores	15	60.00
Crédito Bancario Anual	4	16.00
Arrendamiento financiero	0	0.00
Préstamos de socios	0	0.00
Aportaciones de socios	0	0.00
Reinversión de utilidades	6	24.00
Total	25	100.00



Para esta pregunta, un alto porcentaje de la opinión de los encuestados se ubicó en la alternativa aplazamiento del pago a proveedores, seguido de aportaciones de socios con el 24.00%, crédito bancario anual con 16.00%, Arrendamiento financiero y préstamo de socios con 0.00%. Esto evidencia que los encuestados financian a su empresa mediante el aplazamiento de pago a proveedores.

9. Marque usted en orden de importancia los motivos por los cuáles no ha solicitado financiamiento bancario.

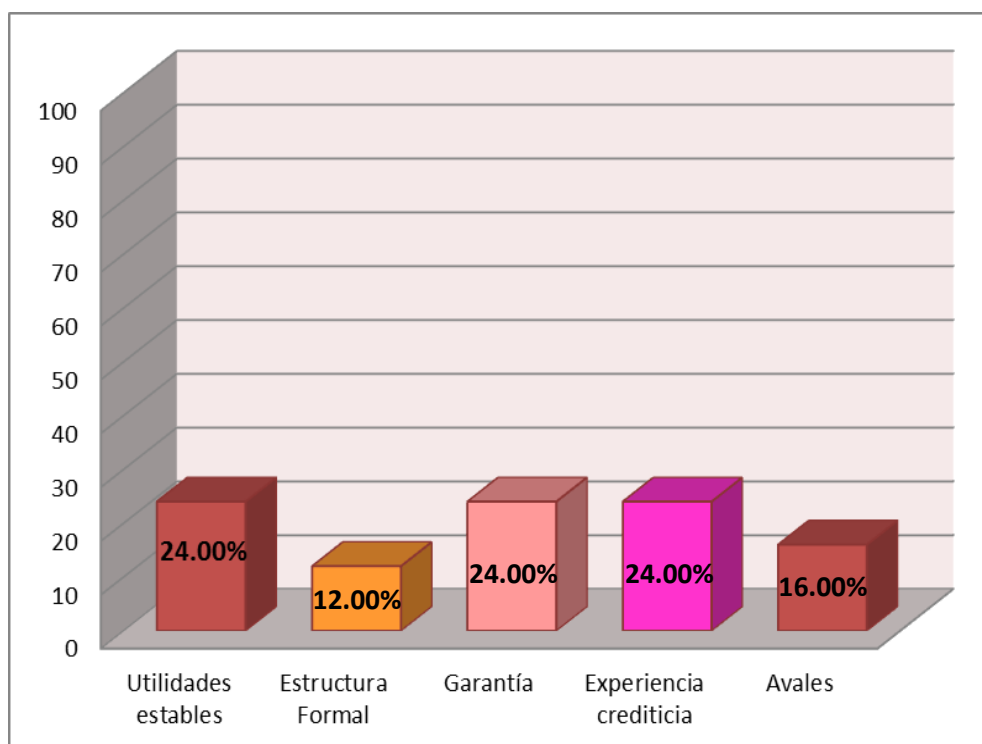
Respuestas	Fx	%
Altas tasas de interés	3	28.00
Incertidumbre sobre la situación económica	2	12.00
Demasiados requisitos	1	60.00
Otros	0	0.00
Total	25	100.00



El 60.00% de los encuestados se ubicó en la opción Demasiados requisitos, seguido de Altas tasas de interés e incertidumbre sobre la situación económica con 12.00% y otros con 0.00%, de esto se concluye que la mayoría de los encuestados coinciden en que el motivo principal por el que no han solicitado crédito bancario, es motivado por los excesivos requisitos.

10. ¿Cuáles son los requerimientos que no ha podido satisfacer al momento de solicitar un crédito?

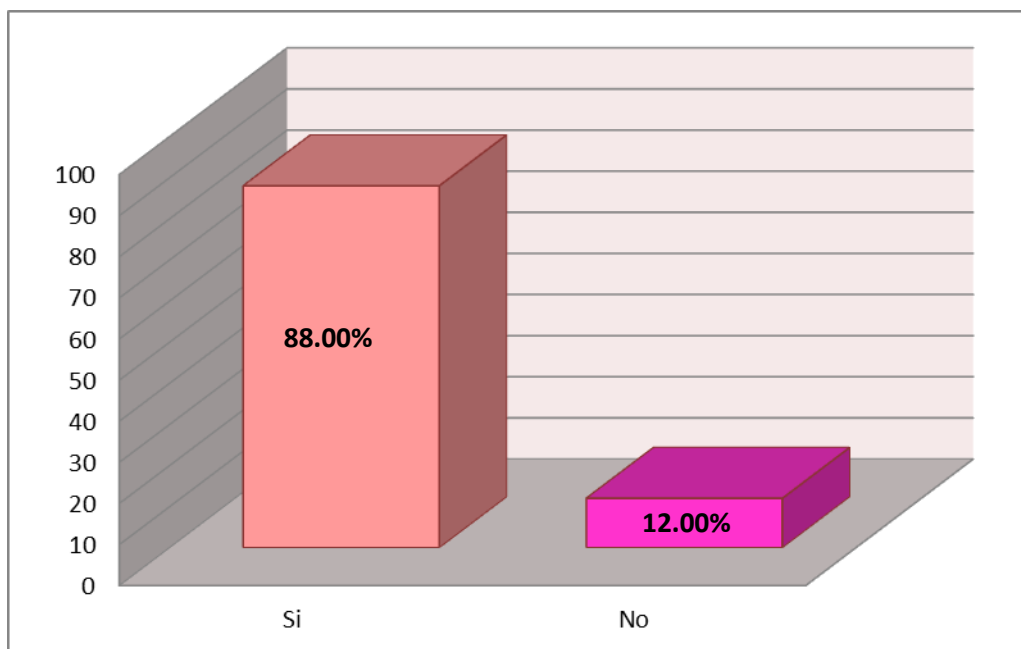
Respuestas	Fx	%
Utilidades estables	6	24.00
Estructura Formal	3	12.00
Garantía	6	24.00
Experiencia crediticia	6	24.00
Avaless	4	16.00
Total	25	100.00



En esta pregunta, las alternativas de utilidades estables, garantía y experiencia crediticia tiene el 24.00%, Avaless 16.00% y estructura formal 12.00%, demuestra que los encuestados en su mayoría consideran que los requisitos que no han podido satisfacer al momento de solicitar crédito son las utilidades, la garantía y la experiencia crediticia.

11. ¿Ha considerado buscar nuevas formas para financiar la adquisición de materias primas y materiales, así como la ampliación y modernización de instalaciones y equipo de transporte, que le generen rentabilidad?

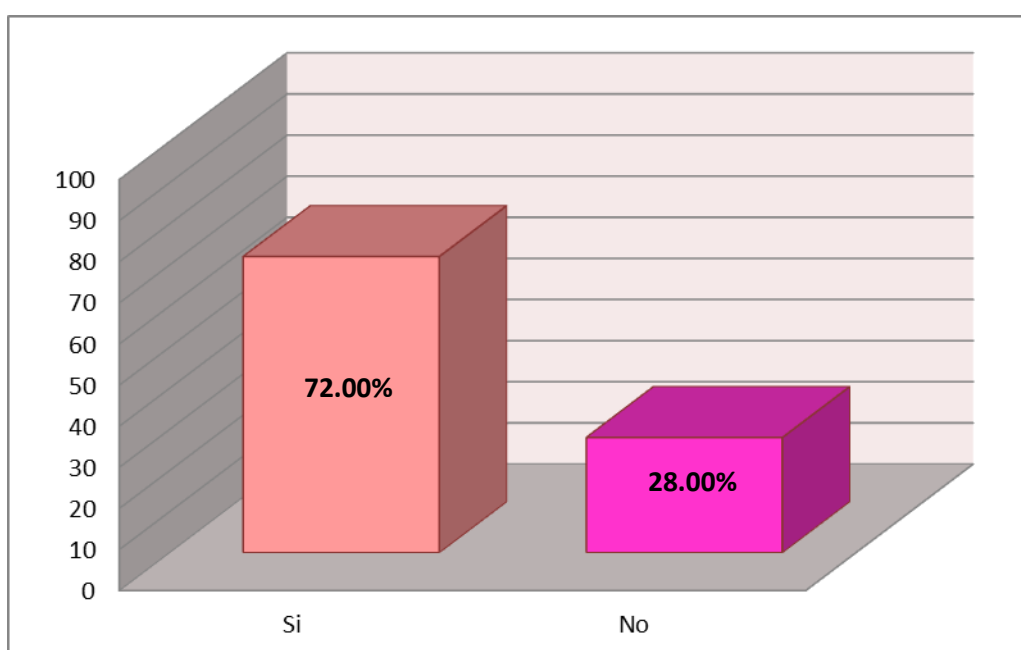
Respuestas	Fx	%
Si	22	88.00
No	3	12.00
Total	25	100.00



En la siguiente gráfica un alto porcentaje, el 88.00% de las respuestas se ubicó en la alternativa afirmativa, seguido con un 12.00% en forma negativa, esto permite concluir que una gran mayoría ha considerado buscar nuevas formas para financiar la adquisición de materias primas y materiales, así como la ampliación y modernización de instalaciones y equipo de transporte, que le generen rentabilidad.

12. ¿Conoce los programas de crédito orientados a la obtención de rentabilidad a través de las fuentes de financiamiento?

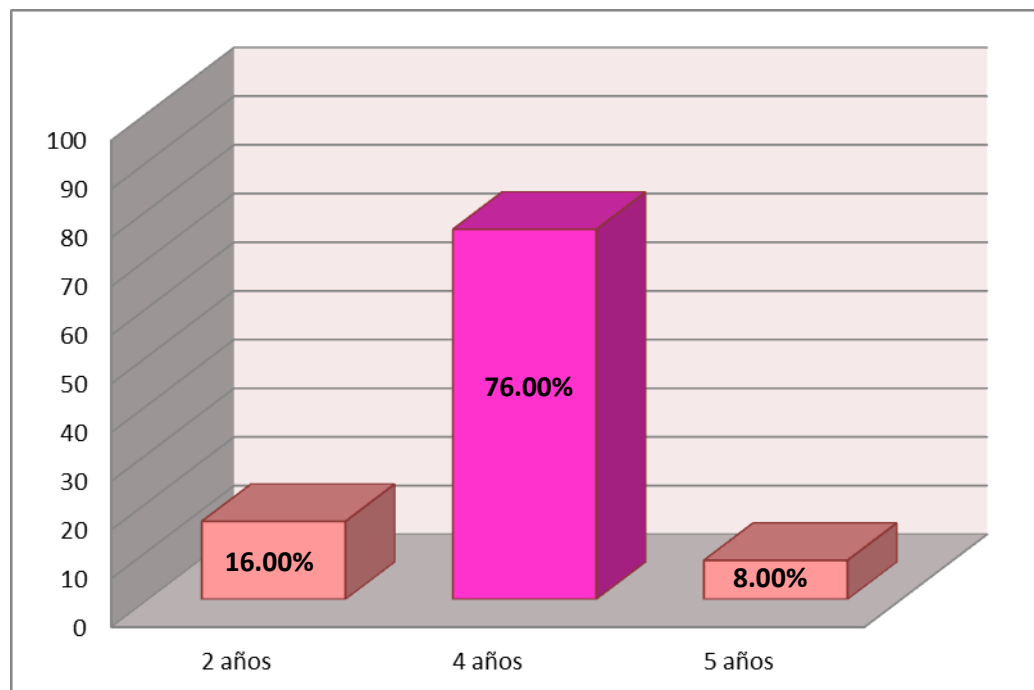
Respuestas	Fx	%
Si	18	72.00
No	7	28.00
Total	25	100.00



En esta interrogante, el 72.00% respondió afirmativamente, seguida del 28.00% de forma negativa. De esto se puede deducir que la mayoría de los encuestados conoce los programas de crédito orientados a la obtención de rentabilidad a través de las fuentes de financiamiento.

13. ¿En qué plazo estaría dispuesto a pagar?

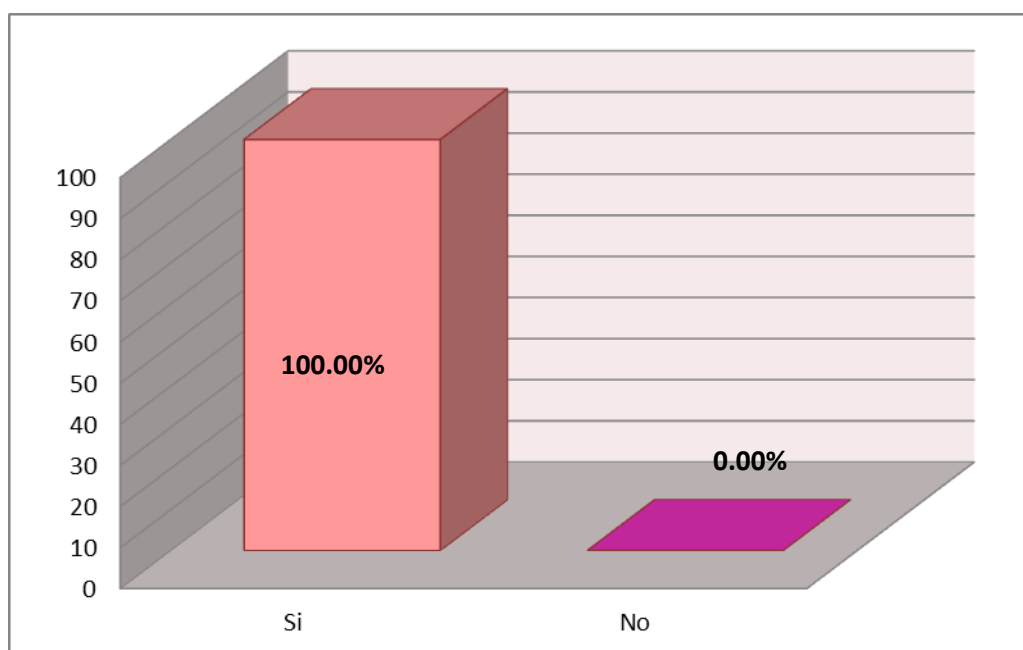
Respuestas	Fx	%
2 años	4	16.00
4 años	19	76.00
5 años	2	8.00
Total	25	100.00



El 76.00 % se ubicó en la alternativa 4 años, seguido del 16.00%, para 2 años y del 8.00% de 5 años. Esto permite deducir que la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar en el plazo de 4 años.

14. ¿Conoce cuánto está obteniendo de rentabilidad?

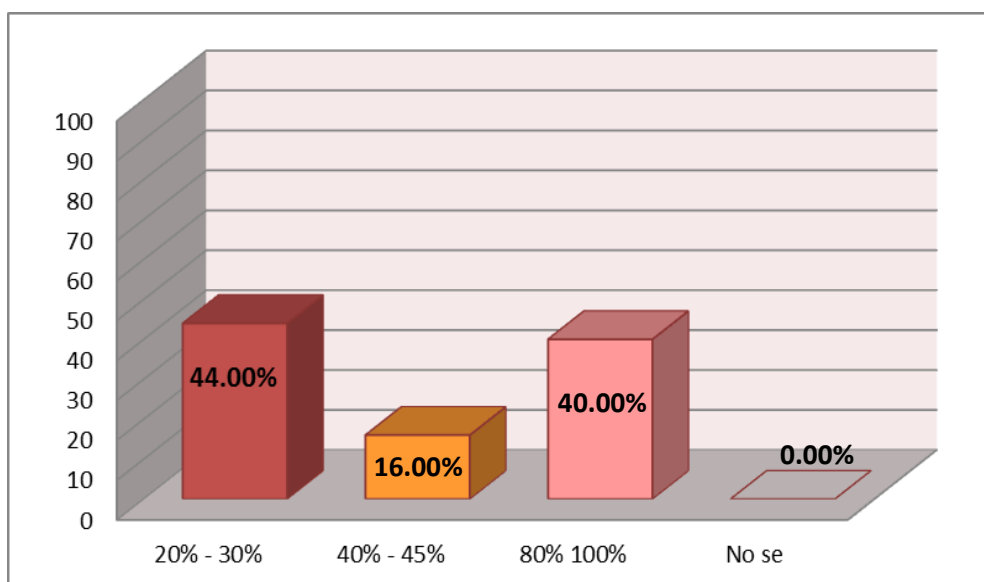
Respuestas	Fx	%
Si	25	100.00
No	0	0.00
Total	25	100.00



Ante esta pregunta, el mayor porcentaje se ubicó en la opción afirmativa y 0.00% en forma negativa; esto permite derivar que todos los encuestados conoce la rentabilidad de su empresa.

15. ¿Estima que su nivel de rentabilidad es?

Respuestas	Fx	%
20% - 30%	11	44.00
40% - 45%	4	16.00
80% - 100%	10	40.00
No se	0	0.00
Total	25	100.00



Para esta pregunta, los porcentajes se ubicaron de la siguiente manera: 44.00% del 20%-30%, 40.00% del 80%-100%, 16% del 40%-45% y No sé con un 0.00%. Se desprende que la mayoría de los encuestados estima un promedio la rentabilidad que genera su empresa.

6.4. PROPUESTAS DE SOLUCIÓN AL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

- 1) En primer lugar y quizás el punto más importante, es la comparación del Costo Financiero Total (CFT) para poder elegir cuál es el mejor crédito (no la comparación de la Tasa Nominal Anual (TNA)). El CFT es la verdadera carga financiera de un préstamo (el verdadero interés a pagar) y es el dato en base al cual deben compararse las ofertas de las distintas entidades. Puedes ver la comparación por CFT en Préstamos Personales, Hipotecarios y Prendarios.
- 2) Para continuar, cuando uno está buscando un crédito, tiene la posibilidad de optar entre una tasa de interés que se mantenga estable a lo largo del préstamo (tasa fija), que varíe periódicamente (tasa variable, en este caso, el cliente debe conocer cuál será el parámetro para ajustarla) o bien, una tasa combinada, donde los primeros periodos sean a tasa fija y los restantes a tasa variable. En el caso de buscar mayor seguridad, la opción más adecuada es la de Tasa Fija, con el objetivo de que todas las cuotas van a tener un monto preestablecido, sin sorpresas ni cambios. Por otro lado, generalmente, los préstamos a tasa variable ofrecen una mejor tasa, con lo cual si la economía se considera estable, esta podría ser sin dudas la mejor opción.
- 3) En el caso de la mayoría de las entidades financieras, estas obligan a contratar productos adicionales junto con el préstamo (cajas de ahorro, cuentas corrientes, tarjetas de crédito, etc.). A la hora de

decidir, su costo debe añadirse al de la cuota para no encontrar sorpresas.

- 4) Controle la entidad financiera de la que ya es cliente. Muchas entidades financieras ofrecen ventajas para sus clientes con "cuentas-sueldos". Estos beneficios deben contemplarse en la comparación con otras entidades.
- 5) Por último, pero definitivamente no menos importante: Controle la letra chica. Todas las condiciones informadas por la entidad financiera al momento de ofrecer el préstamo deben figurar en el contrato. Es importante revisarlo muy cuidadosamente y preguntar absolutamente todas sus dudas antes de firmar con el representante de la entidad, con el fin de evitar firmar cláusulas sobre las que el cliente no tiene conocimiento.

7. CONCLUSIONES GENERALES

1. Tener dos años dados de alta en Hacienda.

"Éste es un requisito indispensable para ser sujeto de crédito en la banca comercial que maneja financiamientos paramétricos sujetos a reglas específicas", señaló en entrevista Víctor Calderón Cuevas, director de Consultoría Arcanto Pyme.

Pero como toda regla tiene su excepción. "Si tu empresa vendió el primer año más de dos millones de pesos, hay posibilidades de que algún banco te preste si tienes tu alta en Hacienda", apuntó.

Si no la tienes, tus opciones son las Sofoles o Sofomes, que pueden financiarte siempre y cuando tengas ya un año operando tu negocio.

Existen otros casos, en la banca empresarial, en donde empresas de reciente creación pueden ser sujetas a crédito con el aval de otra compañía que cubra los requisitos bancarios.

El tip

Si tienes pérdidas fiscales, de todas formas eres sujeto de crédito para la banca, lo importante es declarar todos los ingresos, aunque no pagues impuestos o muy pocos.

Recuerda que mientras más ingresos declares tu crédito será mayor y si estás dado de alta y cubres los requisitos bancarios, puedes acceder a mejores tasas.

Por ejemplo, si una Sofome te puede dar crédito a una tasa de 4% de interés mensual, en cambio, con el alta en Hacienda un crédito con la banca comercial te cuesta una tasa de 1.8% aproximadamente.

2. La edad sí cuenta

El parámetro general para obtener un financiamiento es que el principal accionista sea menor a 70 años y mayor a 25. Algunos bancos te permiten ser sujeto de crédito desde los 20 años y hasta los 65, debido al riesgo que representa la edad con el periodo de pago. "El rango máximo es hasta los 70 años".

3. Buró de Crédito positivo

Todo empresario debe revisar el Buró de Crédito una vez al año. Contrario a lo que se piensa, tener una referencia en esta institución es adecuado siempre y cuando no se tengan atrasos.

4. Comprobar ingresos

Dependiendo del banco, hay diferentes formas de hacerlo. En créditos menores a 400,000 pesos la mayoría no pide estados financieros lo cual es una ventaja para las Pymes que ni siquiera tienen un contador.

5. Pesos o dólares, he ahí el dilema

"La empresa que no genera dólares se hace un harakiri si pide el préstamo en esa moneda, porque el tipo de cambio puede subir disparar su deuda", afirma el experto Calderón.

Este crédito es recomendable sólo para los negocios que generen dólares, si no "no vale la pena".

Actualmente se recomienda adquirir financiamiento en pesos por el beneficio de la paridad cambiaria, que te hará contraer una deuda menor.

El tip

6. ¿Lo voy a comprar a corto o largo plazo?

El no definir el destino y plazo de crédito es un error que te puede salir muy caro.

Esto ocurre generalmente a las Pymes debido a la falta de productos para sus necesidades.

Si vas a comprar un activo fijo (inmueble, maquinaria, etc.), no debes financiarlo a corto plazo, siempre a largo, porque si no tus flujos van a carecer de liquidez por los altos pagos.

Si eliges a largo plazo tus pagos serán más pequeños, lo que le va a permitir a la empresa tener capital suficiente para seguir creciendo. De ahí la importancia de definir el destino.

El tip

Recuerda esta regla: el capital de trabajo requiere de créditos a corto plazo.

Los activos fijos se financian a largo.

La tasa variable se recomienda para créditos a corto plazo, menores a un año.

Si vas a comprar maquinaria, un auto o un bien inmueble, tu préstamo necesariamente debe ser a tasa fija, si no quieres tener problemas después.

Lo recomendable es pedir créditos en pesos, pues "te convienen más de todo a todo".

Si este es tu caso, aún así eres sujeto a crédito comprobando ingresos a través de la Declaración Anual de Impuestos o estados de cuenta bancarios.

La banca comercial, para evitar estrategias fiscales, pide estados financieros reales y estados de cuenta, pues con base en los depósitos pueden ver que la empresa tiene flujos y darle así un mayor crédito.

El tip

Si tu estructura financiera está muy mal, no presentes estados financieros, simplemente con los depósitos en tus estados de cuenta bancarios puedes acceder a financiamiento. Obviamente mientras más tengas y mejor esté tu

situación económica, más bancos te van a querer prestar y el crédito será mayor.

Si ya los tienes "los bancos te pedirán que saques el Buró Especial de Crédito para liquidar el adeudo y ser sujeto de un nuevo financiamiento", aconseja el directivo.

El tip

Si tu empresa o negocio está registrado como Sociedad y alguno de los principales accionistas tiene problemas con el Buró, puede donar sus acciones para que otra persona puede sacar el financiamiento.

El tip

Es importante dar de alta sociedades, o sea una empresa y no una persona física con actividad empresarial, pues cuando ésta llegue a los 70 años ninguna institución le dará financiamiento. Por ejemplo, si en una empresa el principal accionista dona las acciones a uno más joven, la compañía puede seguir obteniendo créditos.

7. Garantías que puedes ofrecer

Actualmente para los créditos paramétricos de la banca comercial ningún banco pide que entregues un aval hipotecario en créditos menores a un millón de pesos.

Depende de cada empresa el tipo de garantía que se quiera ofrecer.

Si tu aval es un inmueble, debes saber que éste no se grava, sólo debes comprobarle al banco que lo tienes y que está a tu nombre.

En el caso de los créditos con un bien específico, por ejemplo para una máquina, ésta se queda como garantía.

El tip

Si no tienes bienes inmuebles, existen instituciones que te pueden dar un crédito, obviamente mientras más garantías des, la tasa será menor.

Hay dos bancos (HSBC y Santander) en el mercado mexicano que no piden garantías de este tipo, siempre y cuando el principal accionista avale la operación.

Si una empresa quiere un crédito más grande pero no tiene una buena estructura económica, puede comprar garantías financieras al gobierno (Nafin, por ejemplo) para obtener un financiamiento mayor al que sus números aguantarían.

8. Garantías que puedes ofrecer

Actualmente para los créditos paramétricos de la banca comercial ningún banco pide que entregues un aval hipotecario en créditos menores a un millón de pesos.

Depende de cada empresa el tipo de garantía que se quiera ofrecer.

Si tu aval es un inmueble, debes saber que éste no se grava, sólo debes comprobarle al banco que lo tienes y que está a tu nombre.

En el caso de los créditos con un bien específico, por ejemplo para una máquina, ésta se queda como garantía.

El tip

Si no tienes bienes inmuebles, existen instituciones que te pueden dar un crédito, obviamente mientras más garantías des, la tasa será menor.

Hay dos bancos (HSBC y Santander) en el mercado mexicano que no piden garantías de este tipo, siempre y cuando el principal accionista avale la operación.

Si una empresa quiere un crédito más grande pero no tiene una buena estructura económica, puede comprar garantías financieras al gobierno (Nafin, por ejemplo) para obtener un financiamiento mayor al que sus números aguantarían.

8.-Pide sólo lo que puedes pagar

No puedes pedir más dinero del que generan tus ingresos. Para el capital de trabajo la empresa debe generar utilidades de al menos tres a uno el monto de la amortización del crédito.

Esta es una regla de oro que no debe romperse. Si una empresa vende un millón y quiere cuatro, es probable que no pueda pagarlo.

El tip

En créditos a corto plazo no debes pedir más del 30% de tus ingresos anuales porque seguramente no lo podrás pagar. Si no sigues este consejo, el crédito se volverá tu peor dolor de cabeza.

9. Referencias del principal accionista

Antes de autorizar un préstamo, los bancos consultan el Buró de Crédito. Si el principal accionista no tiene una referencia crediticia es sumamente difícil obtener el financiamiento, pues para las instituciones bancarias esto es un requisito.

El tip

Si no tienes ninguna referencia, puedes sacar una tarjeta departamental o comercial que te permita figurar en el Buró de Crédito.

10. Tener la Declaración Anual de Impuestos

Debes declarar todo lo que vendas. Si pagaste o no impuestos o tienes pérdidas fiscales, sigues siendo sujeto a crédito y la declaración es un requisito indispensable para la banca comercial.

Si no la tienes puedes pedir el financiamiento a una Sofome.

Lo más recomendable es sacar un crédito cuando no se necesite. Habilitar una línea de crédito es sano para las finanzas personales.

El tip

El peor error de una empresa es no pedir financiamiento porque cree que no lo necesita, el crédito siempre va a ser más barato que el capital y permitirá a una compañía crecer de manera más rápida y constante.

BIBLIOGRAFIA

1. Marketing, Ricardo Romero, Editora PALMIR, E.I.R.L., Pág. 9
2. Prácticas de la Gestión Empresarial, Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, Mc Graw Hill, 2001, Pág. 3.
3. Diccionario de Economía, Tercera Edición, de Andrade Simón, Editorial Andrade, Pág. 257.
4. Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 110.
5. Perdomo Moreno, Administración Financiera de la Tesorería, ediciones PEMA, 2001
6. Méndez Morales José Silvestre, Estrategias para la Competitividad, Pág. 33-37. (revistas)
7. Alberto y César Quirós. Modelos de Negocios para mejorar la rentabilidad. Van der Leer. 2006
8. Acosta Altamirano Jaime A. E.S.C.A. “Análisis e Interpretación de la Información Financiera I”
9. Solís Martínez Raúl, Análisis Financiero De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa En El Entorno Económico Nacional, Seminario de Investigación Contable, Edición 1995, México, D.F.
10. Pomar Fernández Silvia y Rivera Guerrero Martin, Alternativas de Financiamiento para La Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Primera edición 1998, Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Seguros y Fianzas, Revista No. 436, Diciembre de 2008.
11. Rodríguez Valencia Joaquín (1996), Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.
12. Instituto Mexicano De Contadores Públicos, Escenarios 2009, Revista No. 437, Enero 2009.
13. Instituto Mexicano De Contadores Públicos, Ahorro y Finanzas Personales, Revista No 435, Noviembre 2008.
14. Instituto Mexicano De Contadores Públicos, Sector Financiero, Revista No 433, Septiembre 2008.
15. Tesis “Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Como Estrategia De Desarrollo Empresarial Para Las Pymes” Noviembre De 2005.

16. Tesis “Fuentes de Financiamiento para las Pymes del Sector Secundario de la Rama Industrial de Mantenimiento para Maquinaria y Equipo en el D.F.” UNAM Noviembre 2006
17. Tesis “Fuentes De Financiamiento Para Sociedades Anónimas Dedicadas A La Actividad Hotelera En Tuxtla Gutiérrez, Chis” Noviembre 1994
18. www.rae.es, del Diccionario de la Lengua Española, de la Real Academia Española, URL de la Página Web = <http://www.rae.es/>.
19. Mora, Fabiola y Walter Shupnik. Rentabilidad y productividad en mercadeo, en, <http://www.monografias.com/trabajos12/rentypro.shtml>.
20. <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content§ionID=2>.
21. <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>
22. <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/consultas/respuesta.asp?estado=7&municipio=101&OpcPrfGrl=64&consultaporliga=1>.
23. <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/estadisticas/ActXedo.asp>
24. <http://brd.unid.edu.mx/recursos/derecho%20admvo/Bloque02/II.1%20LA%20EMPRESA%20Y%20SU%20CLASIFICACION.pdf>
25. D.O.F. http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009