



ISSN: 1696-8352 - MÉXICO – OCTUBRE 2016

IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LAS PYME MEXICANAS

Enrique Arias Gómez¹
derecholni@gmail.com

Jesús Arias Gómez*
derecholni@gmail.com

Ma. de Lourdes Arias Gómez*
derecholni@gmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Enrique Arias Gómez, Jesús Arias Gómez y Ma. de Lourdes Arias Gómez (2016): "Importancia del financiamiento para las PYME mexicanas", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Brasil, (octubre 2016). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2016/financiamiento.html>

Resumen

Uno de los principales problemas de las PYME es su mal manejo administrativo, ya que todas las decisiones recaen en el gerente, que en muchas empresas es el dueño. Además, La globalización ha obligado a los empresarios a competir a nivel mundial, en vez de producir para el mercado casi cerrado.

La capacidad económica de los empresarios de las PYME es su mayor debilidad. La mayoría de las PYME necesitan de financiamiento, pero los dueños de las mismas no son sujetos de crédito, además, la gran mayoría de los empresarios carecen de conocimientos financieros que les ayude a decidir cuál es la mejor alternativa de financiamiento, ya que tiene que tomar en cuenta las necesidades de la empresa, el costo del crédito y su forma de pago. En el presente trabajo analizamos las necesidades de financiamiento de las PYME, explicamos cada una de las formas de financiamiento.

* Maestro en Administración, docente-investigador, profesor titular de la materia de Finanzas en la Facultad de Comercio y Administración de Tampico, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

* Maestro en Administración, docente-investigador, profesor titular de la materia de Finanzas en la Facultad de Comercio y Administración de Tampico, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

* Dra. en Derecho Internacional Privado, docente-investigador, profesor titular de la materia de Derecho Internacional en la Facultad de Comercio y Administración de Tampico, Universidad Autónoma de Tamaulipas, México.

PALABRAS CLAVE: PYME, problemas de las PYME, retos de las PYME, financiamiento interno, financiamiento externo.

Abstract

One of the main problems facing SMEs is their administrative mismanagement, since all decisions rest with the manager, who in many companies is the owner. Moreover, globalization has forced entrepreneurs to compete globally, instead of producing for the market almost closed. The economic capacity of entrepreneurs of SMEs is its greatest weakness. Most SMEs need financing, but the owners of them are not considered creditworthy, well, the vast majority of employers lack financial expertise to help them decide which is the best financing alternative because it has to take into account the needs of the company, the cost of credit and payment. In this paper we analyze the financing needs of SMEs, we explain each of the forms of financing.

KEY WORDS: SMEs, SMEs problems, challenges of SMEs, domestic financing, external financing.

Introducción

La globalización ha provocado cambios profundos en la economía mundial, en las empresas y en el capital trabajo, actualmente, las crisis económicas de los países industrializados afectan a la economía mundial, particularmente, las crisis económicas han afectado a los países en vías de desarrollo, por ser los más sensibles a los cambios, en consecuencia, se afectan a los pequeños y medianos empresarios y a sus trabajadores, porque se incrementan los costos y el desempleo.

La reacción de un porcentaje importante de los desempleados es incorporarse a la economía formal e informal, lo cual provoca un incremento de micro, pequeñas y medianas empresas (PYME). El crecimiento en el número de PYME se ve reflejado en la economía local y nacional, al incrementarse el número de contribuyentes y disminuir la tasa de desempleo.

El problema es que la mayoría de las PYME no son competitivas, porque los empresarios no saben fijar los precios de sus productos, calcular sus costos, su producción, el control de inventarios y no tienen control de calidad. Las tomas de decisiones de los empresarios carecen de fundamentos fiscales, administrativos y legales, lo cual dificulta la obtención de créditos para su financiamiento.

La capacidad económica de los empresarios de las PYME es su mayor debilidad. La mayoría de las PYME necesitan de financiamiento, pero los dueños de las mismas no se consideran sujetos de crédito, asimismo, desconocen los diversos programas de créditos que el gobierno otorga a las PYME, además, la gran mayoría de los empresarios carecen de conocimientos financieros que les ayude a decidir cuál es la mejor alternativa de financiamiento, ya que tiene que tomar en cuenta las necesidades de la empresa, el costo del crédito y su forma de pago. La falta de información de las alternativas financieras, la gran cantidad de requisitos que solicitan las instituciones bancarias, fuerzan a los empresarios a solicitar préstamos en las cajas de ahorro.

Los empresarios deben capacitarse para que conozcan las distintas formas de financiamiento, para obtener los recursos económicos que le permitan hacer frente a las necesidades económicas de la empresa o la expansión de la misma.

Con esta investigación pretendemos dar a conocer el panorama general de las fuentes de financiamiento que existen para las PYME o alternativas de financiamiento que más adecuan a sus necesidades, con el propósito de facilitar su planeación financiera.

La estabilidad en la economía nacional y mundial, trae como consecuencia el crecimiento en el número de empresas que día a día se establecen en el país, en cambio, las crisis económicas provocan un desaceleración de la economía.

Las PYME tienen el reto de ser competitivas, para ello requieren:

1. Invertir en infraestructura y tecnología
2. Capacitación del empresario
3. Financiamiento

Los problemas que enfrentan las PYME:

- 1) Globalización
- 2) Inseguridad
- 3) Aumento de la población
- 4) La competencia
- 5) Falta de recursos económicos
- 6) Inflación
- 7) Devaluación
- 8) Desempleo
- 9) Cargas fiscales
- 10) Avances tecnológicos
- 11) La falta de competitividad
- 12) Políticas financieras y fiscales
- 13) Desastres naturales (huracanes, temblores, inundaciones, sequías, etc.)
- 14) La falta de capacitación
- 15) Desconocimiento de los programas para PYME

Los problemas antes mencionados impiden o dificultan que las PYME se adapten a los nuevos escenarios, sobre todo, porque los mismos se modifican constantemente. La mayoría de los dueños o administradores de las PYME desconocen todo sobre el funcionamiento de la empresa y de las obligaciones fiscales y legales, por tanto, sus decisiones no son acertadas, lo cual en ocasiones provoca el cierre del negocio.

La toma de decisiones que enfrenta un empresario de hoy, es diferente a la toma de decisiones de un empresario de hace 20 años, ya que no existían regulaciones de calidad, de salubridad y los productos se vendían a nivel local y regional, razón por la cual consideramos necesario efectuar el análisis y evaluación de las necesidades de financiamiento de las PYME.

Las PYME son una parte esencial del tejido empresarial (Urbano, Toledano, 2008), su participación en la economía nacional es de 99%. La funcionalidad de las PYME se debe a que se adaptan fácilmente a las necesidades de los consumidores (Urbano, Toledano, 2008) e innovan de manera permanente.

Las PYME son empresas con pocos recursos económicos, por tanto, requieren de financiamiento para adquirir materia prima, pagar obligaciones, reinvertir en su negocio y ser competitivos a nivel local, regional, nacional e internacional.

Predominan entre las empresas del país y abastecen el mercado local o regional, algunas las menos distribuyen en el mercado nacional e internacional. Mayoritariamente, producen y venden artículos y servicios de precios bajos (cenadurías, tortillerías, estéticas, entre otras).

Pese al volumen de producción y bajos costos, no tienen grandes ganancias a causa de: el desconocimiento del proceso administrativo, por la situación económica-social de la región donde se ubican y las crisis económicas internacionales, por esa razón se ve constantemente, la alta y baja de los pequeños negocios.

Las PYME se encuentran ubicadas en todas las regiones del país, son por demás importantes en los pequeños pueblos y ciudades, en ocasiones, son las únicas abastecedoras de esos lugares, en consecuencia, son el detonante económico de un sinnúmero de ciudades mexicanas.

Las PYME son parte importante en México, de acuerdo con los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de las 4 millones 15 mil unidades empresariales, el 99.8% son PYME que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, por ende, requieren de servicios financieros que les proporcionen recursos económicos no sólo para la subsistencia de los negocios sino el crecimiento de los mismos, lo cual redundará en el mejoramiento de la economía nacional.

Los datos del censo económico del 2009, nos muestran que el financiamiento es importante para la PYME, aunque sólo el 13.94% del total de las empresas solicitan un crédito. Constatamos que la mediana y gran empresa son las que más recurrieron al financiamiento bancario comercial, todo lo contrario sucedió con la micro empresa, consideramos que las causas pueden ser que no se consideran sujetos de crédito o el desconocimiento de los programas de financiamiento.

De los 3.437.645 de empresas manufactureras, comercial, no financiera y de la construcción, sólo el 13.94% obtuvo un financiamiento bancario o gubernamental. El 36.97% de la industria de la construcción fue la que recurrió a los créditos. El 72.91% adquirió un crédito bancario, asimismo, fue la que menos consiguió préstamos del gobierno, ya que sólo lo obtuvieron el 2.78%. Sucedió lo contrario con la industria manufacturera, ya que el 6.99% de las mismas obtuvo un crédito gubernamental.

Unidades Económicas y su financiamiento (por tamaño de empresas)						
Unidades Económicas por personal ocupado	Unidades que obtuvieron Crédito	% del Total (universo)	Unidades con crédito obtenido de bancos comerciales	% por tamaño, que obtuvo crédito comercial	Unidades con crédito obtenido del gobierno 1/	% por tamaño que obtuvo crédito de desarrollo
Total Nacional	479,318	13.94%	167,358	34.92%	24,163	5.04%
0 a 10	434,413	13.22%	136,128	31.34%	22,517	5.18%
11 a 50	33,840	27.25%	23,164	68.45%	1,312	3.88%
51 a 250	8,902	41.51%	6,587	73.99%	276	3.10%
251 y más	2,163	43.39%	1,479	68.38%	58	2.68%

Fuente: Censos Económicos 2009. INEGI.

A nuestro parecer, es necesario que los programas de apoyo para las PYME lleguen a todas las empresas, para renovar la planta productiva de las mismas y para subsanar los problemas económicos por las que atraviesan, a causa de las crisis económicas o por los fenómenos naturales.

Unidades Económicas por personal ocupado	(A) Total de Unidades Económicas	Unidades que obtuvieron Crédito	% del Total (B/A)	Unidades que obtuvieron Crédito bancos comerciales	% por cada empresa obtuvieron Crédito	Unidades que obtuvieron Crédito del gobierno	% por cada empresa obtuvieron Crédito
Total Nacional	3,437,645	479,318	13.94%	167,358	34.92%	24,163	5.04%
Industrias manufactureras	341,838	51,224	14.98%	21,534	42.04%	3,579	6.99%
Actividades comerciales	1,743,464	265,831	15.25%	84,459	31.77%	11,700	4.40%
Servicios no financieros	1,294,827	148,594	11.48%	53,128	35.75%	8,019	5.40%
Construcción	18,482	6,833	36.97%	4,982	72.91%	190	2.78%

Fuente: Censos Económicos 2009. INEGI.

CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO

El financiamiento es "el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa" (Erossa, 1987).

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYME

Los recursos económicos de la empresa son la base fundamental para su funcionamiento y desarrollo, por ello, requieren disponer de créditos accesibles, con bajos intereses, para pagar a corto o largo plazo, según sea el monto del financiamiento. Razón por la cual se requiere de diversos programas de financiamiento, que tomen en cuenta las necesidades de las PYME, para de esa forma asegurar el desarrollo económico del país.

Fuentes alternativas de financiamiento:

1. El crédito de proveedores.
2. Las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales.
3. La venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos.
4. Arrendamiento de activos del fabricante.
5. Patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

Clasificación

Para Levy (2001) las fuentes de financiamiento de las empresas son de carácter interno y externo:

- I. **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.
- II. **Financiamiento Externo.**- Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, entre otros.

Financiamiento Interno

- La suscripción de acciones comunes
- La suscripción de acciones preferentes
- Las utilidades retenidas

Capital social común

Las acciones comunes son activos financieros negociables sin vencimiento que representan una porción residual de la propiedad de una empresa. Como financiamiento representan la fuente de recursos más costosa para una compañía.

El capital común interno son las utilidades generadas por las operaciones de la empresa y que se reinvierten dentro de la misma para financiar sus proyectos de inversión.

Estas utilidades retenidas son una fuente importante de financiamiento que, aparentemente, es gratuita ya que no tiene un costo explícito. No obstante, estas utilidades pertenecen a los propietarios de la empresa y al reinvertirlas dentro de ésta, tienen un costo de oportunidad de no estarlas invirtiendo en otras alternativas con riesgo semejante.

Formas de aportar este tipo de capital:

- Por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.
- Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Características

- Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades
- Pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- En caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaria.

- Recibirá el rendimiento de su inversión (dividendos) sólo si la asamblea general de accionistas decreta el pago de dividendos.
- Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, por que destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.

Capital social preferente

El capital preferente ayuda a la empresa a lograr sus metas sin intervenir en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo.

Utilidades retenidas

Estas son las utilidades que la empresa ha producido en su funcionamiento y no han sido repartidas a los socios, sino que se han quedado en la empresa para proporcionarle mayor solidez financiera. Por lo que la inversión original se amplía. Estas pueden ser legales (obligatorias por ley), estatutarias (impuestas por los estatutos de la sociedad), voluntarias (constituidas libremente por los socios).

Pasivos acumulados

Es el incremento de los pasivos acumulados por servicios recibidos que todavía no han sido pagados los cuales pueden ser por intereses y dividendos; por sueldos y salarios; por rentas y servicios públicos; por impuestos; por pensiones y prima de antigüedad.

1. Proveedores

Esta fuente de financiamiento es la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción.

Esta operación puede tener tres alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria.

- Compra de inventarios, (bienes y servicios), lo que incrementa los pasivos monetarios (cuentas por pagar a proveedores).
- Negociación de la ampliación de los términos de pago a proveedores obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.
- Una combinación de ambos.

Características

- No tienen un costo explícito.
- Su obtención es relativamente fácil, y se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios.
- Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por apertura o por algún otro concepto.
- Es un crédito revolvente que se actualiza.
- Crece según las necesidades de consumo del cliente.

Financiamiento externo

Financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.

Un crédito bancario es un tipo de financiamiento a corto plazo. Casi en su totalidad son los bancos comerciales los que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarios vigentes.

Banca Comercial

En México, el crédito bancario es la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas y los hogares; la escasez, su costo y su alta volatilidad, han frenado el desarrollo de un mercado amplio y con estabilidad crediticia, generado bajas e insostenibles tasas de crecimiento de la economía.

A. Préstamos Bancarios a Corto Plazo

- a) Préstamos eventuales: Se negocia por una cantidad específica y ha determinado plazo. Este tipo de préstamo lo utilizan las empresas que no tiene necesidad de solicitar préstamos con frecuencia y cuyas relaciones con el banco son más las de un depositante que las de un solicitante de crédito
- b) La línea de crédito: Es un convenio según el cual se autoriza a la empresa a tomar préstamos hasta una cantidad especificada. Para asegurarse de que la línea de créditos utiliza para fines a corto plazo, se requiere en ocasiones que el acreedor liquide por completo el importe de la línea y la mantenga así por un cierto periodo durante el año, por lo general 60 días.

Las líneas de crédito a corto plazo se clasifican:

- Confirmadas
- No confirmadas
 - Líneas no confirmadas: convenio formal que permite a las empresas tomar préstamos hasta un límite previamente especificado sin tener que pasar por el papeleo normal. El convenio de crédito revolvente es similar a una línea de crédito, pero se establece por lo general por dos años o más, en tanto que la línea de crédito simple se evalúa normalmente cada año.
 - Líneas de crédito confirmadas: son convenios jurídicos más formales e incluyen por lo general una comisión por apertura que la empresa paga al banco. La tasa de interés sobre la línea de crédito se establece por lo general igual a la tasa preferencial de créditos del banco, más un porcentaje adicional, y se le ser variable. La empresa que paga una comisión por apertura.
- c) Crédito simple. Financiamiento a mediano y largo plazo documentado mediante contrato, para personas físicas o morales con el fin de apoyar su actividad económica. La característica principal de este crédito es que sólo se puede utilizar para un proyecto, a través de un contrato que finaliza cuando se termina de pagar el crédito. El crédito simple sirve para apoyar el capital de trabajo, a condición de que la empresa tenga una actividad comercial o de servicio.

La cantidad de dinero prestada se garantiza con bienes muebles o inmuebles. Los intereses, al igual que el capital, se van pagando con abonos mensuales. El dinero se puede destinar a sólo una de las diferentes necesidades del empresario, como la compra de:

- a) Activos fijos
 - b) Capital de trabajo
 - c) Reestructuración de pasivos
 - d) Inmuebles
 - e) Maquinaria
 - f) Equipo
- d) Préstamos quirografarios. Es un crédito a corto plazo, que consiste en entregar cierta cantidad a una persona física o moral, que la obliga, mediante la suscripción de uno o varios pagarés, a reponer la cantidad recibida más los intereses estipulados en el plazo previamente convenido. Crédito que no tiene garantías específicas que respalden su recuperación, sino que está garantizado sólo por el patrimonio del deudor. Tiene la vigencia de un año, pero en la práctica se opera a 90 días.
 - e) Préstamo prendario. Es un crédito en el que el cliente otorga en garantía o prenda, bienes o mercancías, que se deberán tomar a un porcentaje no mayor del 70% de su valor comercial; estos bienes que se ha dado en prenda deben ser de fácil realización, no perecederos, ser propiedad del acreditado y estar depositados en almacenes generales de depósitos autorizados. El plazo es de un año máximo.
 - f) Descuento. Una promesa de un banco o instituto de crédito de pagar una cierta suma de dinero; se paga contra la presentación de documentos que certifican un hecho o

acto jurídico; su plazo para hacer uso de la carta de crédito debe estar pre-establecido. Vencido el plazo, el beneficiario de la carta de crédito no puede girar sobre esta; debe ser emitido por un banco comercial.

El destino del crédito puede ser:

- *Descuento mercantil.* Las instituciones bancarias manejan en forma preferente descuentos de título provenientes de operaciones de compraventa de mercancías.
- *Descuento no mercantil.* No provienen de operaciones de compraventa de mercancías. Normalmente se llevan a cabo entre particulares” (Villegas y Ortega, 2002:263).

- g) Crédito en cuenta corriente.** Es aquel en el cual el banco (acreditante) pone a disposición de una persona física o moral (acreditado) una suma de dinero acordada con cheques o tarjeta, la cual conforme vaya haciendo uso de la misma, el acreditado puede ir devolviendo en pagos parciales o totales, de forma que aunque disponga de parte del monto, el límite máximo de crédito nunca se podrá sobrepasar, es decir, que el acreditado puede disponer permanentemente de diferentes cantidades, siempre y cuando la cantidad inicial puesta a su disposición no se exceda durante la vigencia del contrato.

Tarjeta de crédito. Se denomina tarjeta de crédito al documento de identificación del tarjetahabiente, que puede ser magnético o de cualquier otra tecnología, que acredita una relación contractual previa entre el emisor y el titular de la cuenta por el otorgamiento de un crédito revolvente a favor del segundo, para comprar bienes, servicios, pagar sumas líquidas y obtener dinero en efectivo. se encuentra regulada como un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y por las Reglas de operación emitidas por el Banco de México, y publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 10 de mayo de 2011 Circular 10/2011.

Contrato de emisión de tarjeta de crédito (contrato): Es aquel contrato que regula las condiciones generales de un crédito revolvente en moneda nacional o extranjera y de la emisión y uso de la tarjeta de crédito, a las cuales se adhiere el tarjetahabiente por un plazo definido en el contrato. Dicho contrato se regirá por los principios y normas que regulan los contratos de adhesión. “El financiamiento con tarjeta de crédito no requiere justificar en que se usará el dinero” (Longenecker y Moore, 2007: 267).

Requisitos para adquirir una tarjeta de crédito (Regla Segunda)

1. Mención de ser tarjeta de crédito y determinar si es de uso nacional o puede ser utilizada en el extranjero.
2. Denominación de la institución que le expide.
3. Número feriado para efectos de control.
4. Nombre del titular y la firma visual o codificado electrónicamente en.
5. Fecha de vencimiento.
6. Mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito.
7. El contrato de apertura de crédito se realizara en moneda nacional.
8. El contrato puede celebrarse entre el banco y personal física o moral, pero en todo caso las tarjetas que se emitan deberán expedirse a nombre de una persona física.

Elementos

1. Una tarjeta de crédito (plástico): que es expedida por el banco y usada por el tarjetahabiente ante los proveedores.
2. Contrato de apertura de crédito: que se realiza en cuenta corriente y es celebrada ante el banco como acreditante y el cliente como acreditado por un límite fijado convencionalmente.
3. Pagaré, firma el tarjetahabiente cuando dispone del crédito concedido a favor del banco, sólo contra el consumo o bien de que se trate.
4. Contrato de proveedores: celebrado entre el banco los proveedores de los cuales se va a obligar el banco.

Obligaciones del banco

1. Celebrar el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente.
2. Otorgar tarjeta de crédito.

3. Poner a disposición del acreditado la cantidad de dinero a que se obligó.
4. Celebrar el contrato de proveedores.
5. Realizar el pago a los proveedores dispuestas en el pagaré.

Obligaciones del tarjetahabiente

1. Cancelar o bloquear la tarjeta de crédito en caso de robo o extravío.
2. Firmar el contexto.
3. Firmar la tarjeta de crédito.
4. No realizar más disposiciones que las que comprenda el límite del crédito.
5. Pagar al banco las disposiciones que realice.
6. Dará aviso inmediato en caso de robo o extravío.

Obligaciones del proveedor

1. Celebrar el contrato de proveedores.
2. Identificar plenamente el portador de la tarjeta de crédito.
3. Verificar la vigencia de la tarjeta de crédito.
4. Aceptar los pagarés a favor del banco en cada disposición que se realice con la tarjeta de crédito.

Tarjeta empresarial.- Es un instrumento que permite a las empresas obtener mayor información sobre los gastos de representación efectuados por cada ejecutivo, así como diferentes opciones de facturación para que la empresa elija la que mejor se adapte a sus necesidades

TARJETAS PARA PYME			
Banco	Tarjeta	Límite de Crédito	Tasa de interés
BBVA Bancomer	Tarjeta Negocios Bancomer	De 180,000 a 3,500,000. Pesos	TIEE + 16 puntos a TIEE + 8.5 puntos
Banamex	Tarjeta Impulso Empresarial Banamex	De 251,000 hasta 3,500,000 pesos	Tasa variable TIEE + 10.37 puntos
Banorte	Crediactivo	De 100,000 pesos hasta 12,000,000 pesos	TIEE + 12 puntos como tope y 4 puntos como piso
Santander	Crédito Simple y Crédito Cuenta Corriente	De 100,000 hasta 10,000,000 de pesos	Tasas según monto y plazo

TARJETAS PARA MICRO EMPRESAS			
Banco	Tarjeta	Límite de Crédito	Tasa de interés
BBVA Bancomer	Tarjeta de Crédito Micro negocios BBVA Bancomer	De 20,000 a 180,000 pesos	TIEE + 25 puntos a TIEE + 17 puntos
Banamex	Tarjeta Impulso Empresarial Banamex	De 75,000 a 250,000 pesos	Tasa variable TIEE + 13.90 puntos
Banorte	Tarjeta Empuje Negocios Banorte Visa	de 5,000 hasta 200,000 pesos	Tasa preferencial

Créditos Pro negocio (Sofol Banorte)	Crédito Pyme (simple)	de 10,000 a 50,000	
Santander		de 50,000 a 1,000,000	Tasa fija

Factoraje

Por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, de acuerdo a lo reglamentado en el Artículo 419 Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Son aquellas sociedades anónimas, autorizadas por la SHCP para financiar cuentas por cobrar, proporcionando servicios profesionales de cobranza, investigación, análisis de crédito.

Las instituciones de factoraje “otorgan crédito contra entrega de facturas” (Ramírez, 2007:159). Arias-Schreiber Pezet (1999) se refiere a este Contrato como “aquél por el cual un comerciante o empresa encarga a otra entidad (llamada ‘factor’) el manejo de su facturación, mediante la transmisión de sus créditos frente a terceros.”

Importancia

Es una función que se desarrolla principalmente en apoyo de pequeñas y medianas empresas, “agiliza las actividades económicas” (Ramírez, 2007:159).

Modalidades

- I. Que el factorado no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante;
- II. Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el artículo 45-A establece los **objetivos**:

- 1) Mejorar la situación financiera y la posición monetaria, porque evita endeudamientos que incrementan pasivos.
- 2) Aprovechar oportunidades, como descuentos por pronto pago.
- 3) Optimizar la rotación de los activos y capital
- 4) Proporcionar un financiamiento ágil de disponibilidad inmediata y equilibrado con relación al volumen de ventas de la organización cliente
- 5) Nivelar los flujos de efectivo y optimizar el manejo de la tesorería, especialmente cuando se tienen ventas estacionales.
- 6) Reducir costos financieros y mejorar la productividad general de la empresa.
- 7) Ofrecer soluciones dirigidas a la problemática financiera de las organizaciones, fundamentalmente en lo concerniente a la liquidez y capital de trabajo derivando beneficios financieros, administrativos, estratégicos y fiscales en su operación.

Herrera (1998) y Perdomo (1991) expresan otros objetivos del factoraje consisten en proporcionar a las empresas tres servicios básicos:

- 1) **Financiamiento**, a través de la cesión de cuentas por cobrar a la empresa de factoraje.
- 2) **Administración, custodia y servicio de cobranza**. Permite a la empresa ceder al manejo y recuperación de su cartera en manos de especialistas
- 3) **Investigación crediticia**.

I. Obligaciones de la sociedad

- 1) Cobrar deudas.
- 2) Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- 3) Asumir el riesgo de insolvencia (según el caso)

II. Las obligaciones de la empresa son:

- 1) Ceder todos los créditos que originen sus ventas.
- 2) Notificar a su clientela la firma del contrato con la sociedad factor.
- 3) Facilitar a la sociedad factor informe sobre: Ventas, situación financiera, contabilidad. También los pagos recibidos directamente de la clientela, obligándose a ceder los fondos así obtenidos.
- 4) Retribuir a la sociedad factor los servicios prestados.
- 5) No intervenir en la gestión de cobro.
- 6) Responder al incumplimiento de las obligaciones

Operaciones

Las empresas de Factoraje financiero están autorizadas a proporcionar varios tipos de servicios

- 1) Factoraje sin recurso o puro. La mecánica de operación es virtualmente la misma que la del factoraje con recurso, con la única diferencia de que el primero consiste en la compra de los documentos por cobrar no vencidos, representados por facturas, contra/recibos, títulos de crédito, etc. una entidad factor, a cambio de cobrar de inmediato esos documentos.
- 2) Factoraje con recurso. Este tipo de factoraje consiste en que una entidad vende su cartera de clientes o documentos por cobrar, no vencidos, representados por facturas, contra recibos, títulos de crédito, etc., a una entidad factor a cambio de cobrar de inmediato esos documentos, para poder seguir produciendo y no tener que esperar a que su cliente o comprador le pague.
- 3) Factoraje a proveedores. se otorga aquellas entidades que son proveedoras de grandes entidades públicas y privadas, tales como cadenas de autoservicio, tiendas departamentales y aquellas que manejan una gran variedad de proveedores que requieren de liquidez.

Arrendamiento Financiero

El arrendamiento financiero resuelve el problema de las garantías, que representa uno de los mayores obstáculos que se le presentan a las PYME al gestionar un crédito bancario, porque los activos mismos sirven de garantía.

“Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, al arrendatario, quien podrá ser persona física o moral, obligándose este último a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios que se estipulen, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 410 Ley Títulos y Operaciones de Crédito”.

Marco Legal: Está conformado principalmente por los artículos 24 y 28 de la LGOAAC y por las Reglas Básicas para la operación de las Arrendadoras Financieras, emitidas por la S.H.C.P.

Características del Arrendamiento Financiero:

- a) La arrendadora financiera debe adquirir los bienes objeto del contrato de acuerdo a las especificaciones y del proveedor indicados por el arrendatario.
- b) La concesión temporal del uso o goce de la cosa objeto del contrato.
- c) El precio del contrato debe de ser una cantidad determinada o determinable que cubra el valor de adquisición del bien, el beneficio o utilidad de la arrendadora por la inversión, las comisiones, fletes, gastos, impuestos y demás accesorios. Dicho precio deberá pagarse en fracciones, cuotas o rentas según se convenga en el contrato.
- d) La asunción de los riesgos es a cargo del arrendatario financiero, así como de los vicios de la cosa y gastos de conservación y mantenimiento.
- e) La obligación de la arrendataria financiera de optar al finalizar el contrato, por alguna opción respecto al bien:
 1. Compra
 2. Prórroga del contrato
 3. Venta del bien a un tercero
- f) No está sujeto a registro; sin embargo las partes pueden solicitar que se inscriba en el RPC, sin perjuicio de hacerlo en otros registros que las leyes determinen.
- g) Plazo Forzoso. Se trata del periodo inicial o irrevocable en el cual ninguna de las partes pueden rescindir el contrato y abarca gran parte o toda la vida económica del bien y se

calcula de tal manera que las rentas de ese periodo sean iguales al costo del bien dado en arrendamiento financiero más un beneficio.

- h) **Carácter Mercantil.** En lo que a derecho mexicano se refiere el arrendamiento financiero resulta un contrato de carácter mercantil por las siguientes circunstancias:
1. Está regulado en leyes de carácter mercantil (LGOAAC y LGTOC)
 2. La arrendadora financiera ha de ser un comerciante, una sociedad anónima dedicada exclusivamente a realizar actos de esta naturaleza.
 3. El arrendatario puede ser un comerciante.
 4. El propósito cuando menos de la arrendadora financiera es de carácter lucrativo.

Clases de arrendamiento financiero

- **Operativo:** Contempla la firma de un contrato de arrendamiento por un plazo determinado y la opción de compra equivale al valor de una cuota mensual adicional.
- **Financiero:** Se cambian los términos de la opción de compra, que queda librada al valor del bien en el momento en que finaliza el contrato. Es decir, el valor de la cuota mensual es menor, pero el precio por hacer uso de la opción de compra es más elevado.

Operaciones

- a) Adquirir bienes para darlos en arrendamiento financiero
- b) Otorgar créditos para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, con el fin de financiar, principalmente activos fijos.
- c) El arrendamiento es una especialidad del servicio financiero, con la cual las empresas tiene la opción de obtener un crédito para financiar activos en lugar de adquirirlos y con ello, propiciar flujos de capital de trabajo a las mismas, ya que no implica una inversión esencial por parte del usuario

Al concluir el contrato el arrendatario deberá adoptar alguna de las opciones terminales previstas en el artículo 410 Ley de Títulos y Operaciones de Crédito:

- I. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio debe ser inferior al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;
- II. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo.
- III. A participar con el arrendador en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

Beneficios:

1. Facilita adquirir el uso o goce de un bien sin necesidad de erogar fuertes cantidades de dinero, lo que por otra parte redundaría en el pago de intereses o sufrir la obsolescencia del bien.
2. Se obtienen máximas ventajas y son mínimas las salidas de fondos, porque se usa y explota el bien dado en arrendamiento financiero.
3. Permite al empresario iniciar un desarrollo rápido de su empresa, ya que no tiene que distraer capital circulante para la adquisición de bienes de activo fijo, sino sólo escalar sus cargas financieras por el uso del mismo.
4. Facilita la renovación total o parcial de bienes de activo fijo, sobre todo para aquellos de rápida obsolescencia.
5. Permite al arrendatario financiero designar los fondos a otros fines.
6. Permite la obtención inmediata de beneficios debido al uso o explotación de los bienes. El beneficio debiera pagar el gasto por arrendamiento.
7. Concede plazos más largos que otros tipos de financiamiento.
8. Las garantías exigidas son menores.
9. Mejora las relaciones entre activos y pasivos en los estados financieros.
10. Facilita la negociación con el proveedor pues permite obtener precio de contado.

11. Las opciones terminales le permiten al arrendatario utilizar la que más le convenga de acuerdo con su situación financiera.

Fideicomiso

"En virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria" así lo dispone el artículo 346 Código de Comercio. Rodríguez y Rodríguez, dice: "el fideicomiso es un negocio jurídico indirecto y fiduciario en virtud del cual la institución fiduciaria adquiere la propiedad de ciertos bienes que le transmite el fideicomitente, con obligación de dedicarlos a un fin convenido".

El género "negocio fiduciario" responde a una finalidad perseguida por las partes, para la cual se utiliza un medio jurídico excesivo, puesto que produce mayores efectos de los que serían necesarios para obtener tal finalidad; es un negocio donde la confianza debe ser absoluta, ya que por sus características, puede concluir en un abuso.

El fideicomiso convencional evolucionó luego procurando otorgar una mayor protección a aquel que lo constituía, con el fin de asegurar el efectivo cumplimiento de los cargos, denominándose fideicomiso impuro por oposición al puro que se identifica con aquella relación de confianza absoluta sin restricciones legales.

Sujetos del Fideicomiso

Las personas que intervienen en el contrato son tres:

1. Fideicomitente: Este es quien establece los fines del fideicomiso, y al mismo tiempo destina para su cabal cumplimiento los bienes necesarios, Puede, asimismo, ser el beneficiario, sea con la reversión del dominio, o con la percepción de la renta, o con ambos beneficios integrados.;
2. Fiduciario o Institución Fiduciaria: Es a quien se transmite la propiedad de dichos bienes y se encarga de dar cumplimiento al fideicomiso. El fiduciario no puede ser el beneficiario de la transmisión posterior del bien ni de las rentas que produzca la administración.
3. Fideicomisario o Beneficiario: Que es quien recibe el provecho que el fideicomiso implica. El fideicomisario es el beneficiario en el fideicomiso; su situación como tal, observada con detenimiento, propicia una serie de comentarios por demás interesantes. "Pueden ser fideicomisarios las personas físicas o jurídicas que tengan la capacidad necesaria para recibir el provecho que el fideicomiso implica" así lo reglamenta el artículo 348 Código de Comercio.

Objeto del Fideicomiso:

El Artículo 355 Ley de títulos y Operaciones de Crédito establece que "pueden ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, salvo aquéllos que, conforme a la ley, sean estrictamente personales de su titular".

Derechos y Obligaciones de las Partes:

a) Fideicomitente:

Derechos

- 1) La facultad de designar uno o más fiduciarios
- 2) la facultad de revocar el fideicomiso
- 3) exigir del fiduciario rendición de cuentas
- 4) ejercer acciones de responsabilidad
- 5) solicitar la revocación del fiduciario y designar uno nuevo

Obligaciones

- 1) remunerar al fiduciario
- 2) reembolsar los gastos efectuados por éste en ocasión del encargo y sanear la evicción.

b) Fiduciario

Derechos

- 1) posee todas las facultades inherentes a la finalidad del fideicomiso,
- 2) Tiene el dominio y administración del bien.

Obligaciones

- 1) administrar en la forma establecida,
- 2) la conservación y custodia material y jurídica de los bienes,
- 3) efectuar las mejoras y reparaciones necesarias,
- 4) contratar seguros
- 5) pagar los tributos que los graven.
- 6) rendir oportuna cuenta sobre las gestiones que realiza

c) Derechos del Beneficiario:

- 1) acreedor especial de los frutos que produzcan los bienes fideicomitidos, una vez transcurrido el tiempo o cumplida la condición prevista para transferir la propiedad.
- 2) exigir al fiduciario el cumplimiento del fideicomiso
- 3) impugnar los actos cumplidos por el fiduciario

Modalidades del Fideicomiso:

- a) De Administración: Responde a la conveniencia del fideicomitente en relevarse de la administración de sus bienes, sea por razones de edad, de ocupación o simplemente de comodidad.
- b) De Inversión: se procura obtener un rendimiento de los bienes, que se optimiza por el manejo profesional que realiza el banco.
- c) De Garantía: respalda el cumplimiento de una obligación contraída con un tercero o aun con el propio banco.
- d) De Seguro: En esta modalidad se designa a la entidad bancaria como beneficiaria del seguro de vida para que al fallecimiento del constituyente la suma se destine a un fin específico.
- e) Testamentario: Para posibilitar que el fiduciario reciba a la muerte del fideicomitente la totalidad o parte de sus bienes con el objeto de destinarlos a cierta finalidad, o para beneficiar a personas determinadas.

Fuentes de financiamiento a corto plazo sin garantía

Dentro del financiamiento a corto plazo sin garantía existen tres tipos de fuentes:

- 1) Espontáneas.
 - 2) Bancarias.
 - 3) Extra- bancarias.
- a) **Fuentes espontáneas** están las cuentas por pagar y los pasivos acumulados, que son resultado de operaciones que diariamente realiza la empresa.
 - b) **Bancarias:** el principal tipo de préstamo que hace el banco a la empresa, es el préstamo a corto plazo y auto liquidable; su objetivo principal es suministrar financiamiento a la empresa para cubrir necesidades estacionales, tales como: aumentos estacionales de inventarios y cuentas por cobrar.

La principal fuente bancaria a corto plazo sin garantía es el crédito comercial, que tiene tres formas principales:

- i) Documentos.
 - ii) Líneas de crédito.
 - iii) Convenio de crédito revolvente.
- c) Dentro de las fuentes de financiamiento extra bancarias las más comunes para negociar préstamos son la venta de:
 - i) Documentos negociables.
 - ii) Anticipos recibidos de los clientes.
 - iii) Préstamos privados.

Fuentes de financiamiento a corto plazo con garantía

Las principales instituciones que conceden préstamos a corto plazo con garantías son: los bancos comerciales y las compañías financieras comerciales.

Fuentes de financiamiento a corto plazo con garantías específicas:

- I. Cuentas por cobrar.
- II. Inventarios.
- III. Otras fuentes.

Obstáculos para obtener crédito

Los principales factores limitantes para obtener crédito bancario. Estos factores fueron señalados por el total de las empresas encuestadas que no obtuvieron nuevos créditos bancarios (71.5 por ciento del total de las empresas) durante el trimestre.

Las limitantes consideradas por las empresas, en orden de importancia, fueron:

- ❖ La situación económica general (59.8 por ciento);
- ❖ Las tasas de interés del mercado de crédito (49.8 por ciento);
- ❖ Las ventas y rentabilidad de la empresa (46.9 por ciento);
- ❖ Las condiciones de acceso al crédito bancario (46.4 por ciento);
- ❖ El acceso a apoyo público (45.5 por ciento);
- ❖ Los montos exigidos como colateral (45.4 por ciento);
- ❖ La disposición de los bancos a otorgar crédito (43.4 por ciento);
- ❖ La capitalización de la empresa (42.1 por ciento);
- ❖ Las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente (34.0 por ciento);
- ❖ La historia crediticia de la empresa (32.6 por ciento)

CONCLUSIONES

Por el análisis de los temas de estudio de la presente investigación podemos **concluir** que: Las necesidades de financiamiento de las PYME deben ser evaluadas por las herramientas financieras para optar por la mejor forma de financiamiento.

Analizamos

Algunas observaciones que se pueden hacer de la investigación son:

1. Las PYME son parte importante de la economía mexicana, ya que de acuerdo con los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de las 4 millones 15 mil unidades empresariales, el 99.8% son PYME y generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.
2. Las Necesidades de las PYME que identificamos son: La obtención de financiamiento; programas gubernamentales; exportación; personal capacitado; tecnología de punta. La necesidad principal de las PYME es la obtención de financiamiento, de acuerdo a los datos aportados por el Banco de México sólo el 13% de las PYME ha solicitado algún tipo de crédito bancario en los dos últimos años; de este porcentaje, el 76% ha recibido dicho crédito. De ese 76% de empresas que obtuvo el crédito, la Banca Comercial otorgó el 88%, mientras que la Banca de Desarrollo autorizó el 1.4%. En consecuencia, la necesidad primaria de las PYME no es cubierta por los programas de financiamiento existentes, por ende, el mayor número de PYMES no pueden ser competitivos, ya que trabajan con maquinaria obsoleta.
3. De las formas de financiamiento que existen en México distinguimos, el Financiamiento Interno, 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. Financiamiento Externo, se genera cuando es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, entre otros.
4. El fondo PYME es el apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa, que tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los emprendedores.

REFERENCIAS

- Arias, S., Pezet, M. (1999). "Contratos Modernos". Gaceta Jurídica editores. Primera edición, 57.
- Erossa, V.E., Erossa Martin, V. E. (1987). *Proyectos de Inversión en Ingeniería*. México, DF: Editorial Limusa.
- Herrera, C. (1998). *Fuentes de financiamiento*. México, DF: SICCO.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)
<http://www.inegi.gob.mx/estadistica/espanol/economia/ce99/.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/censoeconomicos09.aspx>
- Levy Orlik, N. (2001). *Cambios institucionales del sector financiero y su efecto en el fondeo de la inversión: México 1960-1994*. México, DF: UNAM.
- Ley de Instituciones de Crédito. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 1990. (En vigor a partir del 19 de julio de 1990).
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985. (En vigor a partir del 15 de enero de 1985).
- Ley General de Sociedades Mercantiles. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4 de agosto de 1934 (En vigor a partir del 4 de agosto de 1934).
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 1932 (En vigor a partir del 15 de septiembre de 1932).
- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002. (En vigor a partir del 31 de Diciembre de 2002).
- Longenecker, J.C., Moore, C. W. (2007). *Administración de pequeñas empresas: enfoque emprendedor*. México, DF: Cengage Learning Editores.
- Perdomo Moreno, A. (1991). *Administración financiera del capital del trabajo*. México, DF: ECASA.
- Ramírez Solano, E. (2007). *Moneda, banca y mercados financieros: Instituciones e instrumentos en países en desarrollo*. México DF: Pearson Educación.
- Urbano, D., Toledano, N. (2008). *Invitación al emprendimiento: una aproximación a la creación de empresas, Invitación al emprendimiento: una aproximación a la creación de empresas*. Barcelona: Editorial UOC.
- Villegas Hernández, E., Ortega Ochoa, R. M. (2009). *Sistema Financiero de México*. México, DF: Mc Graw-Hill.