

**REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL**

**Análisis de diversas fuentes de financiamiento  
para las pequeñas y medianas empresas**

**Autor: Alfonso Alvarez Romero**

**Tesis presentada para obtener el título de:  
Lic. En Contaduría Pública [sic]**

**Nombre del asesor:  
Miguel Angel Gutiérrez C.**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





**FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**

**TESIS:**

**ANÁLISIS DE DIVERSAS FUENTES DE  
FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS.**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:**

**LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**PRESENTA:**

**ALFONSO ALVAREZ ROMERO**

**ASESOR:**

**C.P. MIGUEL ANGEL GUTIÉRREZ C.**

**CLAVE: 16PSU00009E**

**ACUERDO: LIC 060913DEFECDADE20DESEPTIEMBREDE2006**

**MORELIA MICH, MAYO**

# Í N D I C E.

INTRODUCCIÓN.....	4
MARCO EJECUTIVO.....	7
CAPÍTULO 1. MÉTODO	
1.1 Problema de Investigación.....	10
1.1.1 Objetivos Generales.....	10
1.1.2 Objetivos Específicos.....	10
1.2 Justificación.....	11
1.3 Introducción Metodológica.....	12
1.3.1 Hipótesis.....	13
1.3.2 Modelo de la Investigación.....	13
1.3.3 Potencial del Proyecto.....	14
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes del Financiamiento.....	16
2.2 Importancia actual del Crédito y su Función Social.....	17
2.3 Conceptos Generales.....	20
2.3.1 Concepto de Financiamiento.....	20
2.3.2 Concepto de Crédito.....	20
2.4 Planeación Financiera.....	21
2.5 Necesidad de Financiamiento.....	24
2.6 Decisión de Financiamiento.....	26
2.7 Responsabilidad del Administrador Financiero.....	26
CAPÍTULO 3. CLASIFICACIÓN DE FINANCIAMIENTOS	
3.1 Financiación según su Procedencia.....	30
3.1.1 Financiación Interna.....	30
3.1.2 Financiación Externa.....	31
3.2 Financiamiento Con y Sin Garantías.....	31
3.2.1 Financiamiento Sin Garantía.....	31
3.2.2 Financiamiento Con Garantía.....	32
3.3 Financiamiento de Acuerdo a su Duración.....	36
3.3.1 Financiamiento a Corto Plazo.....	37
3.3.2 Costo de los Fondos a Corto Plazo.....	38

3.3.3	Financiamiento a Largo Plazo. . . . .	40
CAPÍTULO 4. PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.		
4.1	Crédito Comercial. . . . .	43
4.1.1	Costo del Crédito Comercial. . . . .	44
4.1.2	Alargamiento del periodo de liquidación de cuentas por cobrar. . . . .	47
4.2	Crédito Bancario. . . . .	47
4.2.1	Crédito simple. . . . .	58
4.2.2	Línea de crédito. . . . .	50
4.2.3	Crédito Revolvente. . . . .	51
4.3	Arrendamiento Financiero. . . . .	52
4.3.1	Concepto General. . . . .	54
4.3.2	Formas de Terminación. . . . .	54
4.3.3	Clasificación del arrendamiento. . . . .	55
4.3.4	Estudio del Arrendamiento Financiero. . . . .	58
4.3.5	Análisis Cualitativo y Cuantitativo, Costos y Gastos . . . . .	59
4.3.6	Ventajas y Desventajas. . . . .	65
CAPÍTULO 5. CREDITOS DE BANCO DEL BAJÍO PARA LAS PYMES Y MIPYMES.		
5.1	Oferta de Créditos de Banco del Bajío. . . . .	69
5.2	Crédito Pyme y MiPyme. . . . .	74
5.2.1	Términos y Condiciones del Crédito Pyme y MiPyme. . . . .	74
5.2.2	Tarifas y Comisiones. . . . .	76
5.2.3	Criterios de Elegibilidad. . . . .	80
5.2.4	Documentación Requerida. . . . .	81
CAPÍTULO 6. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA UN CREDITO BANCARIO.		
6.1	Información General. . . . .	85
6.2	Información Financiera. . . . .	85
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. . . . .		
BIBLIOGRAFÍA. . . . .		95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tabla de Financiamiento Mipyme y Pyme. . . . .	70
Tabla 2. Tabla de Solicitud de Documentación para el Crédito. . . . .	73
Tabla 3. Tabla de Garantías para la Asignación del Crédito. . . . .	75
Tabla 4. Tabla de Medios para Disposición del Crédito. . . . .	75
Tabla 5. Tabla de Medios de Pago del Crédito. . . . .	76
Tabla 6. Tabla de Comisiones de Créditos . . . . .	77
Tabla 7. Tabla de Comisiones por Pagos Anticipados. . . . .	77
Tabla 8. Tabla de Cobro de otras Comisiones. . . . .	78
Tabla 9. Tabla de Criterios de Elegibilidad del Crédito. . . . .	80
Tabla 10. Tabla de Documentación del Acreditado y Aval o Deudor Solidario. . . . .	82

## **INTRODUCCIÓN.**

La presente investigación tiene como finalidad cubrir varios aspectos y necesidades personales, el principal de ellos es la obtención del título de Licenciado en Contaduría Pública. Además existen otros no por ello menos importantes e interesantes, alguno de esos objetivos es que este tema sirva de ejemplo o de guía para cualquier persona que tenga la inquietud de conocer sobre temas relacionados con la financiación de las empresas y las diversas opciones que existen en el mercado.

Al mismo tiempo considero que al realizar una investigación con tales características es de gran ventaja para las nuevas personas emprendedoras que buscan su sustento en una organización económica, ya que la gran mayoría de las estas están conformadas en sociedades mercantiles sin importar el tamaño de estas que pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Con el fin de generar una guía que ayude a conseguir ese desarrollo que todas las organizaciones apremian, a través de los financiamientos y créditos que tanto nos falta esta cultura como país y como empresas.

Otro punto a tener en cuenta es la situación actual que enfrenta nuestro país. No estamos en una etapa de crecimiento acelerado por lo contrario, la economía nacional tiene un crecimiento muy bajo y lento que se esta viendo afectada por acontecimientos externos e internos que afectan al progreso y prosperidad de esta. Por tal motivo es difícil que las entidades económicas tengan un desarrollo y una estabilidad que pueda lograr que las sociedades mercantiles de cualquier magnitud, se desarrollen tan bien como las grandes empresas que sin duda es el objetivo que persiguen la gran mayoría para que contribuyan al beneficio de la sociedad donde están establecidas por medio de la actividad económica que generan. Y no tiene nada que ver el tamaño de la empresa, las grandes organizaciones alguna vez tuvieron su inicio como pequeñas.

Ante el gran reto del desarrollo empresarial que enfrenta México, se espera que en esta investigación se encuentre una herramienta, la cual puedan aplicar fácilmente dentro de su empresa o en la que se encuentren laborando para su beneficio.

Las Sociedades Mercantiles y en general todas las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y crecimiento, dichas estrategias permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas o equipo, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para si misma o aprovechar oportunidades que presenta el mercado.

El contenido de esta investigación se ha dividido en seis capítulos que a continuación se menciona brevemente la temática de cada uno de ellos para que se tenga un panorama general de lo que tratan.

Capítulo Primero. En esta parte se menciona toda la parte metodológica sobre la cual que va a realizar la investigación, se menciona el problema de investigación que pretende resolver, el objetivo general del estudio, los objetivos específicos, además de la justificación y la introducción metodológica todo esto para tener un rumbo sobre el cual se seguirá el estudio.

Capítulo Segundo. Nos presenta los antecedentes de los financiamientos y como es que han ido evolucionando a través del tiempo. La definición de los conceptos que serán empleados para que sea más fácil la comprensión. La necesidad, fuentes y decisión del financiamiento sin duda un punto de gran interés también se mencionará aquí.

Capítulo Tercero. Muestra algunos de los distintos tipos de financiamiento que existen en el mercado mexicano. Las diferentes formas de financiación de acuerdo a su tipo, condiciones y duración.

Capítulo Cuarto. En este capítulo se estudia todo lo relacionado con los financiamientos más usados y convenientes para las pymes en México. Los financiamientos a estudiar son el crédito comercial, crédito bancario y arrendamiento financiero, en este capítulo se profundizará en su estudio para conocer las particularidades de cada uno de ellos.

Capítulo Quinto. En este capítulo abarca ofertas de crédito que ofrece una institución de banca múltiple en nuestro país como es Banco del Bajío, ya que desde mi punto de vista es uno de los bancos que ofrece una oferta más conveniente para las micros, pequeñas y medianas empresas.

Capítulo Sexto. Alude todo lo referente a la información financiera y requisitos que una institución bancaria necesita para estudiar al interesado de ser sujeto del financiamiento.



## **MARCO EJECUTIVO.**

La presente investigación tiene como finalidad servir de herramienta para personas y empresas que tienen la necesidad de información sobre el tema de financiamientos. Ya que en la vida diaria pocas son las sociedades que conocen perfectamente cómo funcionan los financiamientos por consecuencia se deja de crecer y obtener varios beneficios.

Esta investigación me motivo mucho porque se ha sabido de varias empresas que han fracasado debido a la decadencia de sus actividades y a la no adecuada administración financiera. El descenso de sus operaciones en buena medida es, porque no saben allegarse de recursos económicos que puedan financiar sus actividades o crecimiento a nuevos mercados para la obtención de mayores ingresos.

Sin duda alguna la necesidad financiamiento es responsabilidad de los gerentes, altos mandos o dueños de las empresas por ello estas personas deben de estar actualizadas sobre los financiamientos que existen en el mercado. Esta decisión de financiar como en todo, es de un alto grado de responsabilidad para quien la realiza. Los riesgos que implica cada financiamiento son dependiendo del análisis y necesidades específicas de quien lo ejecuta, sin olvidar la las bases necesarias para hacer frente a las obligaciones que se contraen.

Las empresas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias, la situación financiera de largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo es por ello que los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener estos recursos, así ellos deben conocer cuáles son las entidades que en algún momento los pueden ayudar a salir de un posible inconveniente que pueda afectar su actividad empresarial.

Los recursos de la empresa son base fundamental para su funcionamiento, la obtención de recurso económico en el corto plazo y al largo plazo puede de alguna manera garantizar la vigencia de la empresa en el mercado, es por ello que surgen preguntas como ¿En donde se puede conseguir efectivo rápidamente?, ¿A cuánto asciende el costo del crédito?, ¿Cuales son las entidades de crédito financiero? ¿Qué se debe hacer para obtener una mayor beneficio? y muchas otras que con el contenido de este escrito se pretenden aclarar con la presentación general de las principales alternativas de financiación existentes en el mercado financiero.

Se pretende analizar y proveer la información necesaria para tener una visión amplia de las fuentes de financiación en México y una detallada recopilación de un importante intermediario financiero y las formas de colocación del efectivo en el cual se fundamenta la línea de crédito que enmarcan las operaciones de financiamiento.

Lo que trato de explicar con este tema es que cualquier empresa sin importar el tamaño puede convertirse en una grande y exitosa; solo es cuestión de conocer cuáles son las áreas de esta susceptibles de crecimiento, invertir en esas áreas y seguir creciendo, poco a poco.

# **CAPÍTULO 1.**

## **MÉTODO.**

## **1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuáles son las principales fuentes de financiamientos a las cuales puede acceder una pequeña y mediana empresa para su desarrollo y continuación de su vida económica?

Ninguna empresa puede decirse exenta de solicitar financiamiento pero surge un problema muy grave cuando los empresarios y directivos tienen que tomar la decisión de qué tipo de financiamiento les conviene a la empresa y por lo tanto deben dejar que un funcionario de la institución financiera sea quien decida por ellos; no siendo siempre la mejor opción, para los beneficiarios del crédito.

La empresa moderna no puede continuar su vida económica ni su expansión dependiendo exclusivamente de sus propios recursos ya sean estos generados a través de sus ventas o solicitando mas inversión de capital; es por eso que se ha visto en la necesidad de recurrir al financiamiento externo, básicamente solicitando recursos frescos a las instituciones financieras de nuestro país.

Para lograr un mejor conocimiento de los distintos tipos de financiamiento que pueden ofrecer las instituciones financieras a las empresas es básico el uso pleno de las finanzas.

### **1.1.1 OBJETIVO GENERAL.**

Analizar las principales fuentes de financiamientos a las cuales puede acceder una pequeña y mediana empresa en México tanto en su iniciación, como durante el desarrollo y continuación de su vida económica.

### **1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Explicar las razones por las cuales las empresas se ven en la necesidad de acceder a alguna fuente de financiamiento.
- Estudiar las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado financiero.
- Analizar la importancia de la decisión de acceder de un financiamiento y los riesgos que conlleva.
- Expresar la idea de financiamiento a corto, mediano y largo plazo.
- Saber formular los estados financieros adecuados y necesarios para poder acceder a un crédito bancario.
- Estudiar las etapas y pasos a seguir para la solicitud de un financiamiento dependiendo de cual sea.
- Analizar la situación económica de las sociedades mercantiles y dependiendo de sus características saber que financiamiento es el más adecuado.

### **1.2 JUSTIFICACIÓN.**

Este proyecto es mucha utilidad ya que es una base para tomar una importante decisión como es la de financiar una empresa, ya que por desconocimiento o temor muchas personas que tienen a su cargo la dirección de las empresas o los propios empresarios desconocen las alternativas que pueden generar un crecimiento económico en las mismas por medio de los distintos financiamientos que ofrece el mercado en nuestro país.

En este mundo cambiante en todos los aspectos ya sea cultural, social, económico entre otros, se puede observar día con día como las empresas tienen que ir modificando varias conductas financieras para que no queden en el rezago, y mucho menos perder competencia económica que pueda afectar su permanencia en el mercado.

Muy en especial en México, las empresas se han visto en la necesidad de conocer adecuadamente todas las fuentes de financiamiento existentes en nuestro país, con el fin de poder cumplir todos los compromisos a que se enfrentan a lo largo de su vida económica.

Pero no es tan fácil, solicitar financiamiento a los bancos o con aquellos intermediarios financieros no bancarios existentes, aun y cuando ellos tal vez estén en la mejor disposición de otorgárnoslo, siempre que se cumplan todos los requisitos solicitados por los mismos, pero cuando el empresario o gerente general se ve ante la necesidad de decidir qué tipo de financiamiento es el que realmente requiere su empresa y el que más le conviene, quien decide finalmente cuál ha de otorgársele es el funcionario de la institución financiera a la cual recurre la empresa, y quien se encarga de otorgar dichos financiamientos, siempre atendiendo a los beneficios que le va a reportar a la empresa para la cual trabaja.

Cabe mencionar que los créditos bancarios no son los únicos que ofrece el mercado, existen otros, dependiendo de la situación económica de la sociedad también pueden adecuarse a las necesidades que estas requieren y obtener mejores beneficios que un crédito bancario y con menor riesgo.

Es por eso que los profesionales dedicados a las Finanzas de Empresas debemos tener la capacidad de respuesta, suficiente para enfrentar dichas necesidades de financiamiento para la empresa donde trabajamos o en aquellas empresas que asesoramos, con el fin de poder proporcionarles los servicios necesarios, mismos que fructificarán en solicitud de financiamiento idóneo para las mismas.

### **1.3 INTRODUCCIÓN METODOLOGICA.**

En cualquier investigación es de gran importancia que los hechos y las relaciones que se vayan estableciendo, así como los resultados y los nuevos conocimientos que se obtengan tengan el mayor grado de confiabilidad por eso

se ha planteado una metodología adecuado para estudiar este caso y determinar los hechos de mayor importancia en el estudio de las diferentes fuentes de financiamiento para sociedades mercantiles para su desarrollo y continuación de su vida económica.

Una vez establecido el tema central, los objetivos y el problema de investigación es necesario establecer las herramientas para lograr la investigación.

Las investigaciones de alguno u otra manera son diferentes y por tanto la forma en que se realizara dicha búsqueda será documental, es decir la obtención de la información será por medio de libros, revistas especializadas, publicaciones de empresas, investigaciones anteriores, tesis, internet, cuadernos de trabajo y opiniones de profesionales. Todo esto lleva a que el investigador hará una recopilación de toda esta materia para analizarla, organizarla y ordenarla para llevar a cabo el objeto de estudio.

### **1.3.1 HIPÓTESIS.**

El estudio de las diferentes fuentes de financiamientos para empresas que existen en el mercado es un factor esencial y necesario para toda aquella persona empresaria que tiene desea acceder a un capital.

El financiamiento es un factor que puede decidir el buen funcionamiento y desarrollo exitoso o la decadencia de la organización.

El financiamiento es una herramienta fundamental que debe de estar presente en la vida de todo empresario y organización que tenga como visión un incremento en la productividad y dimensión del ente económico.

El acceso a un financiamiento depende de muchas situaciones legales, contables y financieras.

### **1.3.2 MODELO DE LA INVESTIGACIÓN.**

La presente investigación se sitúa en el área de las finanzas. Pero no por ello deja de ser un tema especializado solamente, ya que incluye temas contables, fiscales y administrativos.

Esta investigación tiene el carácter de cualitativa y cuantitativa, es decir su enfoque es mixto. Este tipo de investigaciones armoniza los enfoques, tomando lo mejor de ellos para lograr productos de investigación más apegados a la realidad y más aplicables a la problemática humana.

Esta investigación pretende definir de manera descriptiva las diferentes opciones que tienen las sociedades mercantiles para financiarse por medio de los instrumentos que puedan hacer crecer la empresa.

Las técnicas y herramientas que se utilizarán para la recolección de datos serán los libros por medio del subrayado y opiniones emitidas por los autores, apoyo de los apuntes escolares, fichas bibliográficas, documentación particular de la empresa en el que se desarrollara el caso práctico, internet y la extracción de textos de documentación relacionada con el tema.

### **1.3.3 POTENCIAL DEL PROYECTO.**

Este proyecto abarca en forma general a las personas que tienen relación con alguna actividad empresarial, que requieran información para mejorar su actividad y hacer de sus empresas una verdadera organización con estabilidad económica y crecimiento financiero.

Con este estudio se espera ayudar a un importante grupo de personas relacionadas con la actividad empresarial que tengan un puesto o un cargo en el que el estudio del financiamiento sea una estrategia y un punto importante en su actividad profesional, como son los empresarios, administradores, gerentes, asesores financieros, tesoreros de empresas privadas y publicas. En



general a cualquier persona que quiera tener una idea clara y precisa de todo lo que involucra una decisión tan importante como es la de financiar una empresa.

# **CAPÍTULO 2.**

## **MARCO TEÓRICO.**

## **2.1 ANTECEDENTES Y MODERNIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO.**

Las profundas reformas del sistema financiero mexicano en los últimos años han sentado las bases para una expansión sin precedentes del financiamiento, que a través de las instituciones crediticias, requieren desde las llamadas microempresas hasta las grandes corporaciones para enfrentar niveles de competencia que no se habían presentado en nuestro país y que tienden a incrementarse a medida que se abren los mercados por los tratados regionales comerciales como el Tratado de Libre Comercio y otros más de los que México es parte.

Las reformas han abarcado desde la modernización institucional, al fortalecimiento de la competencia vía privatización de instituciones financieras, la apertura de capital extranjero en los distintos tipos de intermediarios, el tender a fortalecer tanto en los bancos como en el mercado de valores y en otro tipo de organizaciones auxiliares de crédito, la captación del ahorro interno y externo, así mismo restablecer los mecanismos de asignación crediticia hacia la actividad productiva mediante la desregulación de las operaciones de crédito, es decir, utilizando las condiciones de un mercado y no regulado casi en su totalidad por las autoridades gubernamentales con en tiempos pasados, sino ahora por una competencia determinada por los principales grupos financieros y la expectativa en los próximos años de una mayor competencia de los intermediarios financieros extranjeros.

El restablecimiento de la gestión crediticia a los bancos permitirá que se canalicen los recursos financieros hacia las empresas, siempre y cuando los empresarios tengan expectativas favorables de futuro y sus cálculos del valor presente del flujo de rendimientos futuros de la inversión en proyectos productivos superen otras alternativas de inversión.

Por otro lado, es necesario que no basta solo destacar las reformas financieras, pues también es necesario señalar que sin una mejora en las expectativas de ganancia de la economía en general, no es suficiente el atraer

capitales internos o extranjeros hacia los mercados, ya que estos pueden simplemente dirigirse a la llamadas inversiones en cartera y a plazos cortos, sin que tengan la mayor incidencia en la estructura productiva.

La modernización del financiamiento ha estado enfocada a que el proceso de acumulación de capital no encuentre rigideces en sus diversas fases por insuficiencia de crédito, aunque en el caso de nuestro país el costo del dinero continúa siendo elevado por el alto margen de intermediación derivado de las condiciones particulares en que se llevó a cabo la privatización bancaria.

En las condiciones actuales, las empresas que tengan expectativas favorables sobre su viabilidad, es decir, la obtención de utilidades en un mercado abierto, deberán tener un proceso de inversión más acelerado a través de una elevación de la razón P/K, recurriendo a las diversas opciones de financiamiento que el modernizado sistema financiero mexicano les ofrece o bien obtenerlo en las distintas alternativas que pueden ofrecer los intermediarios extranjeros que empiecen a operar en el país o conseguirlo en las instituciones o mercados internacionales.

## **2.2 IMPORTANCIA ACTUAL DEL CRÉDITO Y SU FUNCIÓN SOCIAL.**

Dentro del sistema económico en que vivimos, el dinero ha sido el eje sobre el cual se fundamentan las actividades económicas. La utilización del dinero es fundamental, ya que a partir de éste se expresa el valor de los bienes, también sirve como un medio de cambio y un depósito de valor. Pero no siempre ha sido así, hubo épocas en las que no existió y habrá otras en las que ya no sea necesario, su razón de ser está condicionada a la producción mercantil y a la ley del acción del valor.

De hecho el dinero tal y como lo conocemos ha sido el producto de una compleja evolución de las formas de intercambio de productos y servicios. La razón de su origen sigue siendo un tema de discusión entre diferentes teorías

económicas; sin embargo, lo importante a notar es que al establecerse una forma de intercambio forzosamente debe existir algún instrumento de intercambio para obtener algo.

Socialmente la función del dinero se entiende a partir de su obtención y la utilización práctica, pues el sistema capitalista ha creado una estructura que nos induce a obtener, a través del dinero, los medios básicos de subsistencia así como los bienes y servicios que incrementan nuestro nivel de vida. Por tal motivo es obvia nuestra dependencia del dinero. Sin embargo, en la actualidad el uso del dinero se combina con el uso de un complicado sistema de crédito para facilitar el intercambio comercial.

En primera instancia el trabajo remunerado en dinero es la fuente general de ingreso económico, de hecho está establecido que la remuneración más baja obtenida por una jornada de trabajo (salario mínimo) está diseñada para proporcionar a una familia los medios necesarios para alcanzar los elementos necesarios para su subsistencia. Sin embargo, este ideal político y económico, se vuelve cada vez más utópico a medida que los problemas económicos se hacen más agudos. A partir de esta realidad es necesario buscar medios alternos que permitan alcanzar nuestra perspectiva económica, tanto individual como colectiva. Es entonces cuando se recurre a la operación de crédito más común: el préstamo.

En un sentido general el crédito es el cambio de un bien actualmente disponible por una promesa de pago con interés. La noción de crédito es, como se advierte sin dificultad, mucho más amplia que la noción jurídica de préstamo con la que en ocasiones se confunde.

De tal forma, existen tantos tipos de crédito como las instituciones que los ofrecen. Cada uno de éstos están regidos bajo normas legales de comercio; sin embargo, este tema lo trataremos más adelante, lo importante es mencionar que actualmente el uso del crédito es generalizado, rebasa fronteras, y hoy en día pretende desplazar el dinero expresado en moneda

líquida; ya que de una u otra forma el dinero tiende a desaparecer como el principal medio de cambio, pues las diferentes formas de crédito se han convertido en el instrumento monetario actual.

De tal manera, ya sea para cumplir con las necesidades básicas de subsistencia, para llevar a cabo negocios o para mejorar el nivel social de vida, el hombre en el sistema capitalista siempre busca obtener dinero, utilizando para ello el sistema de trabajo y usando alternativas de crédito para solventar sus gastos, o a través del rendimiento de inversiones.

Las tendencias existentes en el desarrollo del capitalismo, derivadas entre otras causas de las profundas reformas financieras que se han llevado a la libre movilidad internacional de capitales, a la globalización de las economías y la formación de grandes grupos regionales, nos obligan a pensar en que las nuevas formas de financiamiento serán uno de los factores determinantes de la acumulación de capital, con una gran expansión del financiamiento bancario y de otras fuentes con lo cual las empresas podrán responder a sus expectativas de ganancia con incrementos en la inversión dependientes cada vez menos de sus propios recursos.

En el presente trabajo analizamos en el caso de México, las transformaciones radicales del sistema financiero en los últimos años, a fin de revisar en qué medida responderá su estructura, a las necesidades crecientes del financiamiento empresarial, así como inicio de una discusión conceptual acerca de los flujos de recursos que se destinan al ahorro y a la inversión y poder determinar cuáles son los obstáculos para que exista el ahorro creciente de largo plazo, se reduzcan los aspectos especulativos y puedan aumentar la inversión productiva.

## **2.3 CONCEPTOS GENERALES.**

### **2.3.1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.**

Financiamiento se define como:

La adquisición de recursos para obtener los bienes tangibles y / o los elementos monetarios necesarios para perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma+(Perdomo 1993: 185).

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

El financiamiento comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para la organización de las empresas o bien, para el desenvolvimiento de sus funciones.

En consecuencia la función del financiamiento es sencillamente el esfuerzo para proporcionar los recursos que necesitan las empresas en las condiciones más favorables para ellas.

El concepto financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera que consiste en mantener al negocio con el capital necesario para lograr sus metas.

### **2.3.2 CONCEPTO DE CRÉDITO.**

Cada autor tiene una forma de definir lo relativo al crédito, de acuerdo a su pensamiento. La palabra crédito tiene su origen latino: *creyere*, cuyo significado es confianza.

Quienes extienden un crédito a un determinado cliente se dice que es porque le tiene confianza del pago de su dinero en el futuro; por medio de esto hacen posible que el comprador satisfaga sus necesidades de inventario aún careciendo de dinero para pagar en efectivo en el momento de realizar la compra.

Considerando el crédito como la confianza dada ó recibida a cambio de un bien ó servicio; ese mismo coloca a la persona en una obligación por parte del adeudo contraído a pagar y también da el derecho de pago al vendedor del valor.

Su puede decir en resumen que el crédito es la confianza, buena voluntad y solvencia en la posibilidad de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

## **2.4 PLANEACIÓN FINANCIERA.**

La planeación financiera suele ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio, fomentado el pensamiento anticipado en una forma coordinada, el proceso presupuestal es una herramienta administrativa útil para todas las fases de las operaciones comerciales.

No solo los presupuestos hacen que la administración se anticipe a los problemas que se avecinan, también sirven como normas para el desempeño en tanto avanza el negocio.

La formación de presupuestos a largo plazo de las necesidades de financiamiento o financieras es de importancia para el éxito de cualquier organización comercial.

El proceso de planeación financiera inicia con la elaboración de los planes financieros a largo plazo o estratégicos, los que a su vez guían la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo



general, los planes y presupuestos a corto plazo contemplan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía.

Un presupuesto de efectivo es una herramienta esencial para el administrador financiero en el objeto de liquidez, esta basado en los presupuestos de operación.

La planeación financiera a largo plazo (estratégica) es útil para examinar alternativas de las estrategias comerciales y para evaluar la inversión y el financiamiento necesario para llevarla a cabo. Tales planes tienden a abarcar periodos que van de los dos a los diez años. Los planes estratégicos más comunes son los de cinco años, los cuales se revisan periódicamente a medida que se dispone de nueva información significativa. Las empresas sujetas a altos grados de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambos, suelen basarse en horizontes de planeación más breves. Los planes financieros a largo plazo forman parte de un plan estratégico integrado que, junto con los planes de producción, comercialización y otros, se basan en una serie común de supuestos y objetivos para dirigir a la empresa hacia el cumplimiento de sus metas estratégicas. En estos planes se toman en cuenta las propuestas de desembolsos en activos fijos, acciones de comercialización y desarrollo de productos, estructura de capital y mayores fuentes de financiamiento. Se incluyen también la conclusión de los proyectos existentes, líneas de productos o géneros de actividad empresarial; el reembolso o retiro de las deudas vigentes, y cualesquiera adquisiciones planeadas. Con frecuencia estos planes se apoyan en una serie de presupuestos y de utilidades planeadas anuales.

Los planes financieros a corto plazo (operativos) son las actividades financieras planeadas a corto plazo, así como el impacto financiero anticipado de las mismas. Estos planes abarcan por lo general periodos de uno a dos años. Su información básica está compuesta por los pronósticos de ventas y diversas modalidades de información operativa y financiera. Sus resultados esenciales incluyen varios presupuestos operativos, así como el presupuesto

de caja y los estados financieros pro forma. El proceso de planeación financiera a corto plazo, desde los pronósticos de ventas hasta la elaboración tanto del presupuesto de caja como el estado de resultados y del balance general presupuestados.

Los pronósticos de ventas sirven de base para la formulación de los planes de producción, en los que se toman en cuenta los periodos de elaboración, incluyen estimaciones de las clases y cantidades que se requieren de materias primas. A partir de los planes de producción, la empresa puede estimar sus requerimientos de fuerza de trabajo directa, de materia prima, gastos generales y gastos de operación. Una vez efectuadas estas estimaciones, se procede a la elaboración del estado de resultados pro forma y del presupuesto de caja de la empresa. Al contar con la información básica (estados de resultados pro forma, presupuesto de caja, plan de inversiones en activos fijos, plan financiero a largo plazo y balance general del periodo en curso), se pueden elaborar finalmente el balance general presupuestado.

El análisis de este y del estado de resultados deben revelar si los planes presentados en esos estados guiarán a la empresa por la trayectoria deseada por la administración.

Los elementos básicos del plan financiero son el estado de resultados y el balance general. El punto de partida para la preparación del plan financiero es el plan de operación el cual describe las actividades que la empresa trata de desarrollar.

## **2.5 NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO.**

Todos sabemos que la locución **finanzas**, implica dinero, crédito y algunas otras acepciones tales como acciones, bonos e hipotecas, es decir, uso o pago de moneda es el elemento común en todas las diversas aplicaciones del vocablo finanzas y en la actualidad es un verdadero arte científico, es decir la ciencia de saber como predecir las consecuencias

financieras y el arte de saber cuando actuar, puede ayudar a quienes toman decisiones financieras en la actualidad para evitar dificultades del mañana.

Las empresas además de demandar mano de obra, maquinaria, materia prima, etc. Así como el de solicitar efectivo, busca dentro del mercado financiero quien ofrezca mejores oportunidades y facilidades de financiamiento.

Las condiciones futuras del mercado monetario se deben relacionar con la condición financiera que se espera para la empresa dentro del periodo planeado y no con la situación actual que se está presentando.

Así, se puede definir al financiamiento:

Como la adquisición de fondos a nivel de individuos, de empresas y de Gobierno para hacer frente a sus necesidades y lograr su buen financiamiento+(Gitman 1995: 530).

Es necesario recurrir a él, porque el dinero invertido en activos es de lenta recuperación, además de que toda firma necesita de fondos para desarrollar su actividad, ya que son estos los que la mantienen abastecida de recursos económicos para que este en condiciones de cumplir con sus obligaciones, así como para llevar a cabo sus objetivos.

Existen cuatro elementos principales para quienes toman decisiones financieras, siendo estos:

**a. La mezcla de financiamiento.**

Tanto las personas como los organismos necesitan reflexionar acerca de la cantidad de dinero prestado que se utiliza (deuda), con respecto a la cantidad del dinero propio (capital) destinado para cualquier gasto.

**b. Liquidez Necesaria.**

Se refiere al grado en que un activo, puede convertirse en efectivo.

**c. Empleo de Utilidades.**

Las utilidades deben ser gastadas o reinvertidas de manera redituable. Existen muchas opciones para el empleo de las utilidades de las cuales compiten entre sí y deben ser evaluadas en forma apropiada por quienes toman decisiones.

**d. Flexibilidad.**

Se verá que si se tomaron decisiones en el pasado, decisiones financieras sin considerar adecuadamente su impacto sobre las disposiciones financieras futuras, podrían surgir ataduras financieras.

Si bien reconocemos que el análisis financiero depende en grado sumo del uso de razones, estas deben usarse con precaución en ocasiones, debido a que una razón es una comparación entre dos cifras, un numerador y un denominador, no podemos estar seguros, al comparar una razón con otra, si la diferencia es el resultado de cambios en el numerador, en el denominador o en ambos. El análisis de razones comprende métodos para calcular e interpretar los índices financieros a fin de evaluar el desempeño y la situación de la empresa. Los aportes básicos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa de los periodos que serán analizados.

El uso de este estudio tiene como objetivo que el empresario primero conozca su empresa antes de que otros la examinen para poder otorgarle un crédito; al conocerse a sí mismo, puede tomar decisiones de cambio antes de dar el paso a financiarse.

## **2.6 DECISIÓN DE FINANCIAMIENTO.**

Algunas empresas tienen más flexibilidad en cuanto a que no están restringidas a unas cuantas fuentes de fondos disponibles.

El administrador financiero no sólo deberá afrontar el problema de encontrar el momento oportuno para recaudar los fondos, sino que además también necesitará seleccionar el tipo de financiamiento más apropiado.

Inclusive para las compañías que tienen muchas alternativas de fondos, tan sólo una o dos de ellas podrán considerarse favorables con el paso del tiempo.

Al momento que se toma la decisión de financiamiento, el administrador financiero nunca estará seguro si escogió la mejor alternativa.

En algunos de los casos las empresas utilizan una combinación de diferentes fuentes de financiamiento; en todo momento el administrador financiero habrá de comparar consideraciones de financiamiento a corto plazo con las de largo plazo respecto de la composición de los activos de la empresa y la disponibilidad de la empresa de aceptar el riesgo.

La proporción de financiamiento a largo plazo respecto al financiamiento a corto plazo en un momento determinado del tiempo habrá de verse fuertemente influido por la estructura de tasas de interés considerando el plazo.

## **2.7 RESPONSABILIDAD DEL ADMINISTRADOR FINANCIERO.**

Un estudioso de los créditos, Van Horne (1989) señala que el objetivo básico de la administración de crédito consiste en aumentar las ventas rentables (es el lograr reducir los costos al mínimo para aumentar el margen de contribución) y aumentar así el valor de la empresa al extender crédito a clientes dignos. Al obtener y analizar la información de crédito y al cobrar los saldos, los administradores de crédito ejecutan una función extremadamente importante. Si el cliente potencial no satisface las normas de crédito, una solución sencilla consistiría en rechazar la orden, esto podría justificarse comparando la ganancia probable con la pérdida probable sobre la orden.

El principal objetivo del administrador de crédito consiste en ayudar a construir una amplia y creciente base de ventas rentables.

Para cumplir con lo anterior Van Horn (1989) nos pide que el administrador financiero deba planear la adquisición y el uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa. En pocas palabras los administradores financieros toman decisiones acerca de fuentes y aplicaciones alternativas de fondos. Esta definición abarca varias actividades de importancia.

**1. Pronósticos y planeación.**

El administrador debe interactuar con otros ejecutivos con quienes, en forma conjunta estudiaran el futuro y establecerá planes que den forma a la posición de la empresa en el futuro.

**2. Decisiones mayores de financiamiento e inversión sobre la base de los planes a largo plazo.**

El administrador financiero debe obtener el capital necesario para apoyar el crecimiento. Una empresa exitosa regularmente logra una alta tasa de crecimiento en ventas, lo cual requiere un incremento de inversiones en planta, equipo y los activos circulantes necesarios para la producción de bienes y servicios específicos que deben hacerse, así como las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar estas inversiones. Deben tomar decisiones acerca del uso de fondos internos externos, del uso de deudas o del capital de los propietarios y del uso de financiamiento a largo plazo.

**3. Control.**

El administrador financiero debe interactuar con los ejecutivos de otras partes de la empresa para ayudar al negocio a que opere en la forma más eficiente posible. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras y todos los administradores (financieros o de otra naturaleza) necesitan tener esto en cuenta. Por ejemplo, las decisiones de mercadotecnia afectan el crecimiento en ventas, lo cual a su vez cambia los requerimientos de inversión,

por tanto, quienes tomas decisiones en el área de mercadotecnia deben tener en cuenta la forma en la que afectara (y la forma en que serán afectados) a la disponibilidad de fondos las políticas de inventarios la utilización de la capacidad de la planta.

#### **4. Interacción con los mercados de capital.**

La cuarta actividad se relaciona con el manejo de los mercados de dinero y de capitales, todas las empresas afectan y son afectadas por los mercados financieros generales, donde los fondos son obtenidos, los valores de la empresa son negociados y sus inversionistas son recompensados o castigados.

Una premisa básica de la administración financiera establece que hay una relación entre riesgos y rendimientos: todo accionista espera recibir mayores beneficios a partir de inversiones con mayor grado de riesgo, y viceversa.

Los administradores de finanzas, por lo tanto, deben considerar los riesgos cuando evalúen inversiones potenciales.

Riesgo puede definirse como la posibilidad de obtener un resultado diferente al esperado. Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos.

En términos formales, la palabra riesgo se usa de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionada con un activo dado. Cuanta más certeza se tenga acerca del rendimiento de un activo, menor variabilidad habrá y, por lo tanto, menor riesgo.

**CAPÍTULO 3.**

**CLASIFICACIÓN**

**DEL**

**FINANCIAMIENTO.**



### **3.1 FINANCIACIÓN SEGÚN SU PROCEDENCIA.**

Las distintas fuentes de financiamiento son variadas, pudiendo ser externas o propias de la empresa.

#### **3.1.1 FINANCIACIÓN INTERNA.**

Es aquella en la que los fondos son provistos a la empresa por parte de sus propietarios. Financiación interna también son: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

La autofinanciación o financiación interna es también la acumulación de fondos o recursos financieros generados en el interior de la propia empresa (generalmente beneficios no distribuidos), no provenientes de aportaciones exteriores y utilizándolos para financiar las operaciones e inversiones de la sociedad, con lo que se evita el recurso al endeudamiento con terceros o a los accionistas.

La autofinanciación está formada por los recursos financieros que afluyen a la empresa desde ella misma. Distinguimos dos tipos de autofinanciación:

- Por enriquecimiento: constituida por los beneficios retenidos que aumentan el neto patrimonial. Obtención de recursos financieros mediante la no distribución a los accionistas de los beneficios por lo que se crea la reserva empresa.
- Por mantenimiento: Amortización y provisiones que se dotan para mantener intacto el patrimonio de la empresa. No constituyen verdaderas inversiones en sentido técnico ya que solo sirven para mantener la capacidad productiva de la empresa.

La primera de ellas no tiene limitación temporal en su disponibilidad, mientras que la segunda financia a la empresa durante el tiempo en que no se produzca la contingencia para la cuál se dotaron.

### **3.1.2 FINANCIACIÓN EXTERNA.**

Es aquella en la que los fondos son provistos a la empresa por parte de terceros, ya sea particulares o instituciones bancarias (deudas).

El hecho de utilizar dinero ajeno implicará pagar un precio por el mismo: el interés. El interés, desde el punto de vista de la empresa, se denomina costo, y tiene un sentido más amplio.

El costo está formado por el interés pactado, comisiones, sellados y todo gasto (por cualquier concepto) en el que se incurra para la obtención de financiamiento.

Componentes del costo:

- Tasa de interés.
- Gastos administrativos.
- Comisiones.
- Honorarios.
- Otros gastos.
- Saldos compensatorios.

Préstamos garantizados (valor colateral):

1. Negociabilidad.
2. Vida.

### **3.2 FINANCIAMIENTO CON O SIN GARANTÍA.**

Las deudas pueden pactarse con o sin garantía y condiciones diversas

#### **3.2.1 FINANCIAMIENTO SIN GARANTÍA.**

El crédito comercial y algunos créditos bancarios son las formas más difundidas de obtención de recursos financieros, sin ofrecer garantías, con las que se manejan las empresas en el corto y mediano plazo, por la facilidad de acceso a esa fuente.

El crédito comercial es la mayor fuente de fondos a corto plazo para las empresas comerciales en conjunto. Debido a que los proveedores son más liberales al conceder crédito que las instituciones financieras, las pequeñas empresas en particular recurren al crédito comercial.

El crédito en cuenta corriente deriva su nombre del hecho de que el comprador no firma un documento formal de deuda donde quede constancia del importe que le debe abonar al proveedor. Éste extiende el crédito basándose en una investigación de crédito del comprador.

En algunos casos, se utilizan pagarés en lugar del crédito en cuenta abierta. El comprador firma un documento donde queda plasmada la deuda con el vendedor. En el propio pagaré se fija la fecha del pago de la obligación. Este arreglo se emplea cuando el vendedor quiere que el comprador reconozca su deuda de un modo formal. Puede exigirle al comprador un pagaré si la cuenta se encuentra vencida.

### **3.2.2 FINANCIAMIENTO CON GARANTÍA.**

La garantía es todo instrumento o mecanismo que utiliza el acreedor para reducir el riesgo de cobranza de su préstamo.

La celebración de un contrato con garantía es el convenio entre el acreedor y la empresa en el que se especifica el colateral ofrecido por el préstamo. El registro legal de este contrato de garantía protege los intereses del acreedor sobre el colateral, puesto que si el prestatario incumple los términos de crédito o viola de alguna manera las condiciones del contrato, el acreedor puede confiscar y vender el colateral para recuperar el monto que se le adeuda. De esta manera, un contrato de crédito con garantía le brinda al acreedor dos posibles fuentes de pago: la capacidad de generación de efectivo de la compañía y el valor colateral de los activos pignorados.

Los acreedores a corto plazo pueden clasificarse como acreedores sobre el flujo de efectivo o como acreedores sobre activos, dependiendo de cómo perciban cada una de las dos posibles fuentes de pago de préstamos.

Los acreedores sobre el flujo de efectivo conciben los flujos de efectivo futuros del prestatario como la fuente primaria de pago de un préstamo y sus activos como fuente secundaria. Los acreedores sobre activos suelen otorgar créditos más arriesgados, por tanto, conceden mucha mayor importancia al valor del colateral. En términos generales, las grandes compañías con un bajo grado de apalancamiento y flujos de efectivo esperados aceptables, pueden obtener créditos, a tasas relativamente reducidas, de los acreedores sobre flujo de efectivo como los bancos comerciales. Mientras, las pequeñas empresas con un alto grado de apalancamiento y flujos de efectivo futuros inciertos, con frecuencia tienen que recurrir a los acreedores sobre activos, como las instituciones financieras comerciales, ofreciendo garantías y pagando tasas relativamente altas.

En general, las empresas prefieren obtener créditos que no requieran de bienes en garantía, pues los costos administrativos adicionales debidos a la pignoración de activos elevan el costo del crédito. Además, los contratos con garantía pueden restringir los futuros créditos de la empresa. No obstante muchas empresas y en particular las pequeñas no están en posibilidades de obtener crédito sin garantía. Por ejemplo, una organización aquejada por inestabilidad financiera o de muy reciente creación se vería en dificultades para justificar un préstamo sin garantía, o bien, solicitar más crédito del que el acreedor está dispuesto a concederle sin garantía. En cualquiera de estas circunstancias, no se recibirá crédito alguno sin el ofrecimiento colateral.

Las garantías pueden ser personales o reales. En el primer caso, se basan en la persona misma, sea el deudor o un tercero, que es quien avala y responde frente al acreedor, sobre el cumplimiento del compromiso contraído. Las garantías reales confieren al acreedor un derecho sobre determinados bienes . muebles o inmuebles . del deudor o un tercero.

Los convenios de préstamo con garantía son más costosos en su administración que los préstamos sin garantías.

El exceso del valor de mercado de la garantía comprometida sobre el importe del préstamo determina el margen de seguridad del prestamista. Si la garantía se vende por un importe que exceda la cantidad del préstamo y los intereses que se deben, la diferencia se entrega al prestatario. Como los prestamistas con garantía no desean convertirse en acreedores generales, buscan una garantía con un valor de mercado bastante superior al importe del préstamo para minimizar la posibilidad de que no puedan venderla y cubrir por completo el préstamo.

El valor colateral para el prestamista depende de distintos factores. Quizás el más importante sea su negociabilidad. Si el colateral se puede vender con facilidad en un mercado dinámico sin rebajar el precio, es probable que el prestamista esté dispuesto a prestar una cantidad que represente un porcentaje bastante alto del valor fijado del colateral.

También tiene importancia la vida del colateral. Si el colateral tiene una vida de flujo de efectivo que sea muy similar a la vida del préstamo, será más valioso para el prestamista que un colateral de naturaleza a mucho más largo plazo.

Otro factor adicional es el riesgo básico relacionado con el colateral. Mientras mayor sea la fluctuación de su valor de mercado o mayor la incertidumbre para el prestamista con relación al valor de mercado, será menos deseable.

Los inventarios representan un activo de bastante liquidez, por consiguiente son apropiados como garantía para un préstamo a corto plazo. En estos casos, el prestamista determina un porcentaje de anticipo contra el valor de mercado del colateral. Este porcentaje lo calculará basándose en la calidad del inventario. No todos los inventarios pueden comprometerse como garantía

para un préstamo. El mejor colateral es un inventario que sea relativamente estándar y que ya tenga un mercado independiente de la organización mercadológica del prestatario.

Los prestamistas determinan el porcentaje que están dispuestos a entregar como anticipo tomando en cuenta negociabilidad, la posibilidad de deterioro, la estabilidad en el precio del mercado, la dificultad y los gastos para vender el inventario y liquidar el préstamo.

El costo real del préstamo será, no sólo el interés que cobra el banco por el préstamo, sino los inherentes al depósito de los bienes puestos en garantía.

En un convenio de financiamiento por recibos de fideicomiso, el prestatario mantiene en fideicomiso para el prestamista el inventario y los fondos que se reciban por su venta. Este tipo de convenio es muy utilizado por distribuidores de automóviles, de equipos y bienes duraderos de consumo. El inventario en fideicomiso, está identificado en forma específica mediante números de serie u otros medios.

Por el contrario, en los préstamos con garantía flotante, el prestatario puede ofrecer en garantía inventarios "en general", sin especificar el tipo de inventario de que se trate. Esta garantía es muy general y al prestamista le puede resultar difícil verificarla.

En los préstamos garantizados con prenda, los inventarios se identifican en forma específica mediante un número de serie u otros medios. No se puede vender este inventario a menos que el prestamista dé su consentimiento. Esta operatoria no es adecuada para bienes de rápida rotación ni los que no se puedan identificar con facilidad por su tamaño u otros motivos. En cambio, es apropiada para ciertos activos de capital, tales como las máquinas.

### **3.3 FINANCIAMIENTO DE ACUERDO A SU DURACIÓN.**

Para adoptar la decisión de un financiamiento se deben analizar diversos factores como son:

- Estructura financiera de la empresa.
- Políticas relativas a la aplicación de utilidades.
- Políticas sobre la obtención de líneas de crédito.
- Peculiaridades de cada tipo de financiamiento.

La estructura financiera de la empresa se determina y estudia a través del análisis de los estados financieros, para determinar su capacidad de endeudamiento a corto y a largo plazo.

Por otra parte las políticas de la empresa indicarán los lineamientos para el tratamiento de las utilidades y el pago de dividendos, así como la obtención y aplicación del crédito.

Para conocer las características de cada fuente de financiamiento, es necesario clasificarlas de acuerdo con su duración en fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo.

#### **3.3.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.**

El crédito a corto plazo incluye todas las obligaciones de una empresa cuyo pago está originalmente programado en el transcurso de un año. Los financiamientos a corto plazo vienen a complementar los recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas y que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasan de 12 meses.

Los créditos a corto plazo pueden ser con o sin garantía. Para el caso de una deuda a corto plazo sin garantía, una empresa obtiene crédito sin verse obligada a comprometer ningún activo específico como colateral, de modo que

el acreedor depende principalmente de la capacidad de generación de efectivo de aquella para recuperar el préstamo. Si la empresa se vuelve insolvente y se declara en quiebra, el acreedor sin garantía tiene pocas posibilidades de recuperar el monto o incluso una fracción significativa de la suma que se le adeuda.

Es muy importante conocer el ciclo de cada empresa en particular para definir el plazo que corresponda al financiamiento; en ocasiones por falta de conocimiento del ciclo de un negocio se obtienen préstamos a menor plazo del requerido, lo cual da la impresión de falta de liquidez de la empresa al tener que hacerse una renovación, siendo que el plazo se determinó arbitrariamente.

Es necesario saber que en muchas ocasiones se otorgan créditos a menor plazo del requerido, porque es más fácil su trámite tanto para quien lo solicita, como para quien concede el crédito, porque tanto el estudio como la documentación que se utilizan para su análisis y autorización son más sencillos y ocupan menos tiempo para su trámite y sobre todo para que el solicitante pueda disponer de él.

Los financiamientos a corto plazo, vienen a constituir el complemento de capital de trabajo para financiar el ciclo comercial ó productivo de las empresas, son de muy diversa índole y los elementos que determinan el tipo de crédito que deberá requerirse, se producen en forma natural al estarse realizando la actividad propia del negocio.

### **3.3.2 COSTO DE LOS FONDOS A CORTO PLAZO.**

Los administradores necesitan un método para calcular el costo financiero de las diversas fuentes de financiamiento a corto plazo disponibles para una empresa. La siguiente fórmula permite determinar el monto de los intereses pagados,  $I$ , sobre los fondos de crédito:

$$I = P \cdot r \cdot t$$



Donde: I = monto de intereses en unidades monetarias.

PVo = monto principal al momento 0 o valor presente.

i = tasa de interés por periodo

n = número de periodos.

Despejando I obtenemos:

$$I = \frac{PVo \cdot i \cdot n}{1 + i \cdot n}$$

i = al costo fraccionario de los intereses por periodo,

$\frac{i}{n}$  = multiplicado por uno dividido entre el número de períodos, o 1/n.

La ecuación que se utiliza para calcular el costo anual del financiamiento (CAF) de las fuentes de financiamiento a corto plazo es la siguiente:

$$CAF = \frac{I}{PVo} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}} = \frac{PVo \cdot i \cdot n}{PVo \cdot (1 + i \cdot n)} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}}$$

Además del costo por concepto de intereses, las fuentes de financiamiento a corto plazo también pueden implicar comisiones. Así mismo, el término fondos utilizables se emplea en vez de valor presente, porque parte de los recursos procedentes de una fuente de financiamiento a corto plazo específica bien podría no estar a disposición de la compañía. El término 365/vencimiento (en días) convierte el costo de financiamiento en una tasa anual.

El costo anual de financiamiento calculado con la ecuación anterior sólo es una aproximación a la tasa anual verdadera (vigente) de un préstamo. En la ecuación no se toma en cuenta la composición y se subestima ligeramente la tasa porcentual anual real. Por lo demás, esta situación normalmente se usa para fuentes de financiamiento de un año o menos. La siguiente ecuación, en cambio permite obtener la verdadera TPA (Tasa Porcentual Anual) de una fuente de financiamiento a corto plazo:

$$TPA = \frac{I}{PVo} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}} \cdot \frac{1}{1 - \frac{I}{PVo} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}}} = \frac{I}{PVo} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}} \cdot \frac{1}{1 - \frac{I}{PVo} \cdot \frac{365}{\text{vencimiento}}}$$

Donde  $m$  es el número de veces por año en que ocurre la composición. Además la TPA es la tasa interna de rendimiento entre los fondos recibidos y los fondos pagados.

**EJEMPLO:**

Se considera un préstamo de \$10,000 a 6 meses, con \$500 de intereses. Si suponemos que el principal se pagará hasta el vencimiento y que el periodo de 6 meses comprende 182 días, se calcula utilizando la ecuación del CAF.

$$10000 \left( 1 + \frac{500}{10000} \right)^{\frac{182}{365}} = 10000 \left( 1 + 0.1003 \right)^{\frac{182}{365}}$$

Usando la ecuación de la TPA del préstamo se determina de la siguiente manera.

$$10000 \left( 1 + \frac{500}{10000} \right)^{\frac{182}{365}} = 10000 \left( 1 + 0.1028 \right)^{\frac{182}{365}}$$

EL costo porcentual anual del financiamiento se aproxima mucho a la tasa porcentual real, a menos que la composición sea grande.

**3.3.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.**

Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad ó que pretendan desarrollarse en otros mercados, requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para eficientar sus niveles productivos hasta niveles de competencia, para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos, como los que tienen otras empresas.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamientos, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los

financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

La deuda a largo plazo representa obligaciones presentes provenientes de las operaciones y transacciones pasadas, tales como la obtención de préstamos para financiamiento de los bienes que constituyen el activo.

A la deuda a largo plazo también se le denomina pasivo a largo plazo, pasivo consolidado, deuda consolidada, etc. Todos ellos dando la idea de que se trata de un pasivo a largo plazo.

El pasivo a largo plazo está representado por los adeudos cuyo vencimiento sea posterior a un año o al ciclo normal de operaciones, si este último es mayor, se convierte en pasivo a corto plazo y por lo tanto debe clasificarse como tal.

La presentación de la deuda a largo plazo en el estado de situación financiera es después del pasivo circulante y antes del patrimonio de los socios o accionistas, con una descripción detallada que indique su clase, y se presenta en notas a los estados financieros.

La finalidad de la deuda a largo plazo es obtener recursos con vencimientos a largo plazo para financiar generalmente activos permanentes, conocidos como activos fijos o activos no circulantes. Precisamente por la permanencia de los activos se obtienen financiamientos que tengan plazos largos, para que sus pagos permitan una amortización del préstamo en plazos que sean semejantes a la generación del flujo de efectivo a través de la depreciación.

La deuda a largo plazo tiene una primordial importancia dentro del ciclo financiero a largo plazo y de la estructura financiera de la entidad, pues se trata de un apoyo importante para el crecimiento de la empresa. Para que este crecimiento sea sano, es condición indispensable que se hayan hecho los

estudios de su necesidad, monto, plazo, etc., y todo ello llevado a cabo con presupuestos y realidad pasada como base para demostrar su viabilidad, aplicando la técnica de apalancamiento.

La administración de la deuda a largo plazo debe ser planeada, debe haber un responsable de su vigilancia, mantenimiento y operarse eficientemente con especial énfasis en cumplir las condiciones que emanen de los contratos de los préstamos y desde luego cuidando de cumplir con las fechas de pago, por lo que nuevamente se mencionan la importancia de los presupuestos.

La administración eficiente del préstamo a largo plazo requiere un contacto constante con la institución que lo proporcionó, lo que permitirá conocer si son esperados cambios en las condiciones y en las tasas de interés o si existen algunas modalidades en los nuevos préstamos que pudieran ser ventajosos para la empresa.

Los financiamientos a mediano plazo se utilizan para financiar necesidades de fondos más permanentes, como es el caso de aumentos importantes en las cuentas por cobrar y los inventarios, así como brindar flexibilidad a un período de incertidumbre.

# **CAPÍTULO 4.**

## **PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES.**

#### **4.1 CRÉDITO COMERCIAL.**

Una compañía recibe crédito comercial cuando el proveedor le entrega la mercancía que solicitó y le permite aguardar un lapso específico antes de pagarla. En conjunto, el crédito comercial es la fuente de financiamiento a corto plazo más importante para las empresas de negocios. En particular, las empresas más pequeñas suelen apoyarse firmemente en el crédito comercial para financiar sus operaciones, ya que a menudo no están en condiciones de obtener fondos de bancos u otros acreedores en los mercados financieros.

La mayor parte del crédito comercial se extiende con base en la modalidad de cuenta abierta. Una compañía remite una orden de compra a un proveedor, que evalúa la solvencia de aquella sirviéndose de diversas fuentes de información y criterios de decisión. Si se decide extender crédito a esa empresa, embarcará la mercancía junto con una factura en la que se describe el contenido del embarque, el monto total del adeudo y las condiciones de venta. Al aceptar la mercancía embarcada por el proveedor, en realidad la compañía se compromete a pagar el monto adeudado de acuerdo con las condiciones de venta incluidas en la factura. Una vez establecido de esta manera, el crédito comercial se vuelve casi automático y es sujeto únicamente a una revisión periódica por parte del proveedor. El crédito comercial de cuenta abierta aparece en el balance general como cuentas por pagar.

En ocasiones se hace uso de pagarés son alternativa al modelo de cuenta abierta. Cuando una compañía firma un pagaré, en el que se especifica la suma por pagar y la fecha de vencimiento, reconoce formalmente su obligación de pagar el crédito. Un proveedor puede exigir la firma de un pagaré si no confía en la solvencia de la empresa. Los pagarés suelen asentarse dentro del balance como documentos por pagar.

En las condiciones de crédito, o condiciones de venta se especifican los términos de pago del crédito que le ha extendido un proveedor a la empresa.

Estos incluyen la duración y fecha de inicio del periodo de crédito, el descuento por pronto pago y cualesquiera términos especiales, como fechas estacionales.

#### **4.1.1 COSTO DEL CREDITO COMERCIAL.**

El crédito comercial es considerado una fuente de financiamiento espontanea, ya que normalmente se incrementa conforme lo hace el volumen de compra de la empresa. Por ejemplo, supongamos que una compañía registra una creciente demanda de sus productos, por ello, sus compras a proveedores se incrementan 20%, desde un promedio de \$ 10,000 pesos diarios hasta un promedio de \$12,000. Suponiendo que estas compras se realizan con condiciones de crédito neto 30+y que la empresa espera hasta el último día del periodo de crédito para efectuar sus pagos, su promedio de cuentas por pagar sin liquidar se elevará automáticamente 20%, desde \$300,000 pesos (\$10,000x30) hasta \$360,000 (\$12,000 x30).

Dada la flexibilidad, informalidad y relativa facilidad para obtener un crédito comercial, este constituye una atractiva fuente de financiamiento para prácticamente todas las empresas, en especial para las de recién creación y las pequeñas. Sin embargo, para utilizarlo de manera inteligente, una empresa debe de considerar los costos asociados con él, pues a diferencia de otras fuentes de financiamiento con el crédito bancario y los bonos, que implican cargos explícitos por concepto de intereses, el costo del crédito comercial no siempre es perceptible a primera vista. Aunque aparentemente no implica costo alguno en virtud de la ausencia de cargos por concepto de intereses, este razonamiento podría inducir a decisiones de financiamiento incorrectas.

Obviamente, alguien tiene que cargar con el costo del crédito comercial. Al extender crédito comercial, el proveedor incurre en el costo de los fondos invertidos en las cuentas por cobrar, más el costo de los descuentos por pronto pago efectivos. Normalmente, el proveedor traslada total o parcialmente estos costos a sus clientes, como parte del precio de compra de la mercancía, dependiendo de las condiciones de oferta y demanda del mercado. Si una

empresa se encuentra en posición de liquidar sus compras en efectivo, podría considerar la posibilidad de evitar esos costos implícitos negociando precios más bajos con sus proveedores.

Si entre las condiciones de la venta se encuentra un descuento por pronto pago, la empresa debe de decidir si optar o no por él. Si opta por el descuento por pronto pago, renuncia al crédito ofrecido por el proveedor más allá del periodo del descuento. Si la empresa opta por el descuento por pronto pago y desea usar al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores, deberá pagar sus cuentas el último día del periodo de descuento. En estas condiciones, el crédito comercial representa una fuente de financiamiento  $\% \text{in costo}$  para la empresa.

Si una empresa renuncia al descuento por pronto pago y paga sus cuentas después de concluido el periodo de descuento, incurre en un claro costo de oportunidad relativo al crédito comercial. Al calcular el costo de no optar por un descuento por pronto pago se parte del supuesto e que la empresa usará al máximo el crédito comercial que se le extiende, pagando el último día del periodo de crédito. Pagar tras la conclusión del periodo de crédito o alargar el periodo de liquidación de cuentas por pagar, somete a la empresa a otros costos.

El costo anual de financiamiento por renunciar a un descuento por pronto pago se calcula mediante la siguiente ecuación.

$$CAF = \frac{\frac{\% \text{descuento}}{100} \times \text{Cuentas por pagar}}{1 - \frac{\% \text{descuento}}{100}} \times \frac{365}{\text{Días de descuento}} \times \frac{\text{Días de crédito}}{365}$$

Supongamos que un proveedor ha dado a la Empresa X un crédito comercial por \$1,500, en condiciones  $\%2/10$ , neto 30+. La empresa puede pagar la cantidad descontada \$1,470 al final del periodo de descuento (día 10), o el monto íntegro de la factura al final del periodo de crédito (día 30).



De no pagar el decimo día es decir, de renunciar al descuento por pronto pago, la empresa dispondrá de \$1,470 pesos durante 20 días más y pagará \$30 pesos en intereses. Sustituyendo esta información en la ecuación se obtiene lo siguiente.

$$\text{CAF} = \frac{2}{100 - 2} \times \frac{365}{230 - 10} \times \frac{2}{98} \times \frac{365}{20} = 37.5\%$$

Tal como se muestra este ejemplo, el costo anual de renunciar a los descuentos por pronto pago puede ser muy alto. En consecuencia, para tomar decisiones de financiamiento, una compañía debe de comparar este costo con los costos de otras fuentes de crédito.

De igual manera, la empresa que ofrece condiciones de crédito 2/10, neto 30+ debe considerar el costo anual del financiamiento de la disposición de fondos durante 20 días más. Como se mostro en el ejemplo anterior, el CAF resultante de ofrecer descuentos por pronto pago en condiciones 2/10, neto 30+ es de alrededor del 37%. Siendo así, una empresa bien podría interesarse en considerar métodos menos costosos para alentar el pronto del pago del crédito comercial. No obstante, las empresas que ofrecen descuentos por pronto pago pueden ser objeto de otros beneficios, como el incremento de sus ventas o la reducción de su razón de cartera vencida.

Los descuentos por pronto pago no están libres de abusos; por ejemplo, un cliente podría deducir el descuento, aun realizando su pago tras la conclusión del periodo de descuento. Como resultado de ello, el proveedor tendría que decidir si sencillamente aceptar como pago esa cantidad menor o intentar la cobranza del monto equivalente al descuento por pronto pago y de cualquier forma incurriría en costos.

#### **4.1.2 ALARGAMIENTO DEL PERIODO DE LIQUIDACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.**

En vez de pagar a sus proveedores durante el periodo especificado en las condiciones de venta, una empresa puede posponer el pago de su adeudos para después de la conclusión del periodo del crédito. Este alargamiento del periodo de pago le genera un financiamiento a corto plazo adicional, aunque no exento de costos. En este caso no solo la empresa incurre en costos derivados de renunciar a los descuentos por pronto pago, también se expone al deterioro de sus calificaciones de crédito y de sus posibilidades para obtener un crédito en el futuro. A estos costos podrían añadirse los pagos de sanciones o cobro intereses a clientes morosos, dependiendo de las prácticas específicas del ramo. Si bien aplazar la liquidación de las cuentas por pagar para satisfacer una necesidad ocasional de fondos, por ejemplo puede resultar para los proveedores y suponer escasos o nulos costos para la empresa; el retraso persistente y considerable en sus pagos la expone a que sus proveedores suspendan el crédito comercial en su favor y en lo sucesivo adopten una política de pago previo o contra la entrega. Finalmente, cuando una empresa se crea mala reputación de demorar sistemáticamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras, los bancos y otros acreedores podrían rehusarse a ofrecerle condiciones de crédito razonables.

#### **4.2 CRÉDITO BANCARIO.**

Los bancos comerciales son una importante fuente de crédito corto plazo con y sin garantía. En cuanto al valor agregado del financiamiento corto plazo que proporcionan a las empresas de negocios, ocupan el segundo sitio, inmediatamente después del crédito comercial. Aun cuando el crédito comercial es la principal fuente de financiamiento espontaneo a corto plazo, el crédito bancario representa la fuente más importante de fondos negociados a corto plazo.

Uno de los propósitos primordiales del crédito bancario a corto plazo es satisfacer las necesidades estacionales de fondos de las empresas, como financiar la acumulación de inventarios y cuentas por cobrar. El crédito bancario aplicado con esta intención se considera autoliquidable, puesto que es de esperar que la venta de los inventarios y la cobranza de las cuentas por cobrar generen flujos de efectivos suficientes para permitir el pago del crédito antes de la siguiente acumulación estacional.

Cuando una empresa obtiene un crédito bancario a corto plazo, normalmente firma un pagaré en el que se especifican el monto del préstamo, la tasa de interés por cobrar y la fecha de vencimiento. El contrato de crédito también puede incluir diversos acuerdos de protección. Los créditos bancarios a corto plazo se asientan en el balance como documentos por pagar.

La tasa de interés que se cobra sobre un crédito bancario suele relacionarse con la tasa preferente que tradicionalmente los bancos cobran sobre los préstamos realizados a sus clientes comerciales más solventes, o preferentes. La tasa preferente fluctúa con el paso del tiempo debido a los cambios en la oferta y demanda del crédito.

El financiamiento bancario puede adoptar tres modalidades:

- Crédito Simple (pagaré)
- Línea de Crédito
- Crédito Revolverte

#### **4.2.1 CRÉDITO SIMPLE.**

Es común que las empresas precisen de fondos por periodos breves para financiar un proyecto en particular. En este caso, pueden solicitar un crédito bancario que se conoce como pagaré. Su duración puede ir de 30 días a 1 año, aunque la mayoría de los casos oscila entre los 30 y 90 días.

La tasa de interés que en un momento dado cobra un banco sobre un crédito simple depende de varios factores, entre ellos la solvencia del deudor en relación con los riesgos de crédito preferentes. Esta tasa de interés suelen incluir una prima de 1 a 2 o más puntos porcentuales por encima de la tasa preferente, dependiendo de la percepción que el ejecutivo bancario tenga de los riesgos empresarial y financiero generales del prestatario. Si su posición financiera es débil y el riesgo general se juzga como demasiado alto, el banco podría negarse a otorgarle un préstamo sin garantía, independientemente de la tasa de interés. Para decidir al respecto, los ejecutivos de crédito también toman en cuenta la magnitud del saldo de la cuenta de cheques que la empresa mantiene en el banco, el monto de otras transacciones que hace en éste y las tasas que los bancos competidores aplican sobre préstamos similares.

El costo anual de financiamiento de un crédito bancario también esta en función del momento en que el prestatario debe de pagar los interés y si el banco le exige o no mantener un saldo de compensación.

### **Pago de intereses.**

Si los intereses de un pagaré se pagan al vencimiento, el costo anual del financiamiento es igual a la tasa de interés anual nominal. Sin embargo, en un crédito contado el banco deduce los intereses al momento de realizar el préstamo, de manera que el deudor no recibe el monto integro. En otras palabras, el prestatario paga intereses sobre fondos no recibidos, de manera que el costo anual del financiamiento de este crédito es superiores a la tasa de interés anual nominal.

En la actualidad, los créditos bancarios descontados son poco frecuentes; sin embargo, otros valores como el papel comercial y los certificados de tesorería se venden con descuento.

### **Saldo de reciprocidad.**

Un saldo de compensación es un porcentaje del crédito, por lo general de 5 a 20%, que el prestatario debe de mantener depositado como requisito para obtener crédito en un banco. Esta condición se establece como saldo mínimo absoluto o saldo promedio durante cierto periodo estipulado; los prestatarios prefieren los saldos promedio a los mínimos. El saldo de compensación eleva el rendimiento que obtiene el banco sobre el crédito y también le ofrece una pequeña medida de protección (derecho de compensación) en caso de que el deudor incurra en incumplimiento. Los saldos de compensación tienden a perder importancia en periodos de baja demanda de crédito.

Si el saldo de compensación exigido es superior a los fondos que la empresa mantendría en su cuenta de cheques en una situación normal, el costo anual de financiamiento del crédito es superior a la tasa de interés nominal.

### **4.2.2 LÍNEA DE CRÉDITO.**

Una empresa que a lo largo del año necesita periódicamente fondos para una amplia variedad de propósitos, puede encontrar útil negociar una línea de crédito con su banco. Una línea de crédito es un contrato que le permite disponer de crédito hasta un límite predeterminado en cualquier momento durante la vigencia del contrato. La mayor ventaja de este tipo de contrato de crédito, en comparación con el crédito simple, es que la compañía no tiene que negociar con el banco cada vez que requiere fondos. En cambio, puede obtenerlos sin previo aviso con escasa o nula justificación adicional. Otra ventaja del establecer una línea de crédito es que la empresa puede planear sus futuras necesidades de financiamiento a corto plazo sin tener que prever con exactitud cuánto tendrá que pedir prestado cada mes.

Generalmente, una línea de crédito se negocia por un periodo de 1 año y su renovación está sujeta a una renegociación anual. Los bancos consideran la solvencia de la compañía para determinar la magnitud de una línea de crédito, así como sus necesidades de financiamiento proyectadas. Como parte de la solicitud de una línea de crédito, normalmente el banco exigirá que la empresa le presente su presupuesto de efectivo para el año siguiente, lo mismo que sus estados de resultados y balances corrientes y proyectados. La tasa de interés de una línea de crédito se determina añadiendo una prima al interés preferente con base en la solvencia del prestatario. Puesto que la tasa preferente normalmente fluctúa con el transcurso del tiempo, la tasa de interés aplicada varía durante el periodo de vigencia del contrato.

Los contratos de una línea de crédito suelen incluir ciertas cláusulas de protección. Además de exigir eventualmente un saldo de compensación, normalmente contienen una cláusula de depuración anual que impide a la empresa utilizar fondos de su línea de crédito durante cierto periodo del año, generalmente de 30 a 90 días. Esta política le permite al banco confirmar que la empresa se sirve de la línea de crédito para financiar necesidades estacionales de fondos y no necesidades de capital permanentes. Finalmente, un contrato de línea de crédito también puede contener cláusulas que a la manera de las incluidas en los contratos de crédito obliguen a la empresa a mantener una posición mínima de capital de trabajo, a limitar su financiamiento total con deuda y arrendamiento y a restringir sus pagos de dividendos.

#### **4.2.3 CRÉDITO REVOLVENTE.**

Aunque de ninguna manera un contrato de línea de crédito compromete legalmente al banco a realizar préstamos, en general se sentirá moralmente obligado a cumplir con la línea de crédito. Sin embargo, algunos bancos han adoptado por cancelar el financiamiento a empresas cuya posición financiera se ha deteriorado significativamente o cuando ellos mismos carecen de fondos suficientes para satisfacer todos sus compromisos. Por tanto, si una empresa desea una línea de crédito garantizada, debe negociar un crédito revolvente.

De conformidad con un crédito revolvente, el banco se compromete legalmente a otorgar al interesado hasta el límite de crédito predeterminado que se especifica en el contrato. Los contratos de crédito revolvente difieren de los de línea de crédito en que demandan del prestatario el pago de una comisión por apertura de crédito, que suele oscilar entre el 0.25 y el 0.50 por ciento, sobre la porción sin usar de los fondos. Los contratos de crédito revolvente con frecuencia comprenden un periodo de 2 a 5 años.

El cálculo del costo anual del financiamiento de los fondos conseguidos mediante un crédito revolvente es algo más complejo que el del crédito simple o la línea de crédito. Aparte de depender de la tasa de interés, la comisión por apertura de crédito, el saldo de compensación y el saldo en cuenta normal de la empresa, el costo anual del financiamiento de un crédito revolvente también depende del monto ejercido y del límite e crédito del contrato.

Muchas empresas financieramente sólidas conciben el crédito revolvente como una forma de seguro financiero, por lo que suelen mantener escasos o nulos créditos sin liquidar sobre tales contratos.

#### **4.3 ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

El arrendamiento financiero surge a principios de la década de los cincuenta en los Estados Unidos e Inglaterra, como una solución a las necesidades de las empresas de contar con nuevos mecanismos que les permitieran adquirir activos fijos, impulsando con ello su crecimiento y desarrollo, sin sacrificar su liquidez y solvencia, así como otras restricciones que se tendrían, en caso de contratar otra clase de crédito.

La situación nacional se remonta a la década de los setenta, cuando el arrendamiento financiero se da por primera vez en los países latinoamericanos, son considerados pionero en este ramo Brasil, Venezuela y México; en otros países del área se emplea poco dicha alternativa.

Los años posteriores a 1982, fueron extremadamente difíciles para la generalidad de las arrendadoras que operaban en ese entonces, la crisis cambiaria que incrementó en más de un 700% el valor del dólar en un lapso cercano a tres años, provocó que el sector arrendador que tenía una deuda cercana a los 700 millones de dólares con sus socios foráneos misma que había servido para cerca del 90% de sus operaciones, tuviera serias dificultades para cubrir sus pasivos; el índice de su cartera vencida creció a más del 30% de la inversión neta en el citado lapso, esto se presentó debido a que la mayoría de sus clientes también resintieron la situación, además de que los recursos que generaban eran en moneda nacional.

Al paso del tiempo las arrendadoras que lograron superar estos problemas, han sufrido cambios radicales de reestructuración y readaptación, siendo en la actualidad reconocidas como organizaciones auxiliares de crédito.

A causa de la limitación de créditos por parte de la banca nacional y falta de capital, los empresarios han acogido con beneplácito las opciones ofrecidas por las arrendadoras financieras, pudiéndose adquirir mediante éstas: vehículos, computadoras, maquinaria y equipo, entre otras.

Contrario a la creencia de que es caro y limitado a ciertos equipos, el arrendamiento se extiende en México a casi todo tipo de bienes, por citar un ejemplo: Desde hace 25 años, el Camino Resources Ltd, otorgaba en arrendamiento equipos de computo, de redes y comunicaciones, elementos vitales para la operación de cualquier negocio, actualmente ha ampliado sus servicios al arrendamiento de maquinaria para uso industrial, camiones, autos, camionetas, grúas, montacargas, excavadoras y hasta aviones.

Algunas otras empresas, distribuidoras de equipos de computo de las marcas Dell, Hewlett Packard (HP) y Compaq, así como de equipos de fotocopiado (XEROX de México), han establecido convenios y contratos de arrendamiento de sus equipos con empresas de todo tipo, desde pequeños



propietarios y profesionistas por montos que van de \$ 30,000.00 - a \$ 200,000.00 - hasta las grandes empresas, públicas y privadas, por montos de millones de pesos.

El arrendamiento es también el mecanismo ideal para las empresas con necesidad de una flotilla importante de automóviles o bienes inmuebles, pues la renta de dichos bienes se considera contablemente como un gasto y se deduce de los impuestos, también es muy usado para la adquisición de equipos de computo que por su alto grado de evolución tecnológica, son de rápida obsolescencia y difíciles de revender.

#### **4.3.1 CONCEPTO GENERAL.**

El arrendamiento financiero es una operación por medio de la cual una persona denominada arrendador, otorga el uso o goce de un bien tangible a otra persona denominada arrendatario, ésta se compromete mediante la firma de un contrato a realizar pagos periódicos que se integran por los intereses y la amortización del capital, en otras palabras, el arrendatario adquiere el derecho de utilizar el inmueble, maquinaria o equipo, en su beneficio y la renta que cubre sirve para pagar el costo del activo fijo, el costo del capital, los gastos de operación y el margen de utilidad que deberá obtener el arrendador.

Al final del plazo pactado por medio de un pago simbólico, el arrendatario se convierte en un dueño del bien, ya que hasta antes de ese momento el propietario legal del activo es el arrendador. En caso de no desear adquirir el bien objeto del contrato, el arrendatario podrá optar por alguna de las otras alternativas inscritas en las disposiciones fiscales vigentes.

Cabe destacar que aún cuando el bien es propiedad de la arrendadora y que es ésta quien cubre el monto de la inversión al inicio de la operación, el que realiza la negociación con el proveedor, en cuanto a las características del activo fijo, condiciones técnicas, precio, descuentos, etc., es el arrendatario.

#### 4.3.2 FORMAS DE TERMINACIÓN.

Al término del contrato, el arrendador puede decidir entre las siguientes opciones:

- **Ejercer la opción de compra.**

Pagando por el bien un porcentaje del valor original, que desde el inicio se puede convenir, siempre y cuando la cantidad que resulte sea inferior al valor del mercado del bien, al momento de ejercerla.

- **Participar en el producto de la venta del bien arrendado.**

La pondrá a la venta el bien objeto del arrendamiento y le entregará al arrendatario un porcentaje (que fijarán las partes de común acuerdo) de la cantidad que se obtenga.

- **Renovar el contrato con un monto menor de rentas.**

Es decir, prolongar el tiempo del contrato, disminuyendo el importe de las rentas que hasta esa fecha el arrendador venía pagando.

#### 4.3.3 CLASIFICACIÓN DEL ARRENDAMIENTO.

Se manejan diversas clasificaciones del arrendamiento éstas obedecen a principios, normas y características que en materia contable, fiscal y financiera coexisten en nuestro medio.

##### 1. **CONTABLE.**

Contablemente el arrendamiento se clasifica como:

a) Operativo. Es aquel en donde los riesgos y beneficios que conlleva la propiedad del activo materia del arrendamiento, recaen en el arrendador.

Las rentas que se cubren por el derecho a utilizar el bien, se llevan a resultados conforme se devengan.

**b) Capitalizable.** Es aquel en donde los riesgos y beneficios que conlleva la propiedad materia del arrendamiento, son transferidos al arrendatario; por lo general en este caso, los convenios no son revocables y aseguran al arrendador la recuperación de su inversión y una utilidad.

Las rentas cubiertas se integran por los intereses y las amortizaciones; los primeros se llevan directamente a resultados y las segundas disminuyen el pasivo registrado en el balance, que se contabilizó al iniciar la operación.

En el arrendamiento capitalizable, el arrendatario contabiliza el valor del bien dentro de su activo fijo y tiene el derecho a depreciarlo.

## **2. FISCAL.**

Dentro del contexto fiscal el arrendamiento se clasifica como puro y financiero. El arrendamiento puro se encuentra definido en las Reglas Básicas para la Operación de las Arrendadoras Financieras.

### **a) Arrendamiento Puro.**

Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo determinado al arrendatario, el cual se obliga a pagar periódicamente por este uso o goce un precio determinado o determinable convenido denominado renta, sin que en ningún caso se convengan las opciones terminales que señala el artículo 27 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Por su parte el arrendamiento financiero es aquel que cumple con lo inscrito en el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación.

### **b) Arrendamiento Financiero.**

Es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

Que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien, que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones:

1. Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que se deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.
2. Prorrogar el contrato por un plazo cierto durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.
3. Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

### **3. FINANCIERA.**

Financieramente el arrendamiento se clasifica como:

#### **a) Normal.**

Es aquel donde el arrendatario cubre por medio del pago de las rentas hechas al arrendador, el costo del bien objeto del contrato y el costo de financiamiento de la adquisición (costo de capital; costos de operación y margen de utilidad). Los accesorios tales como: gastos de seguros, instalación, mantenimiento, registros notariales, etc., son a cargo del arrendatario.

Cabe señalar que dentro de las negociaciones contractuales existe la posibilidad de que los gastos citados puedan ser incorporados y financiados en el plan de arrendamiento.

#### **b) Ficticio.**

Es aquel financiamiento de bienes que son ya propiedad de la empresa, a esta modalidad se le denominan también como **sale and lease back**.

La operación se lleva a cabo en tres pasos:

1. La empresa dueña del bien ante un requerimiento de recursos frescos, decide **vender** un activo fijo de adquisición reciente a una empresa arrendadora.

2. La arrendadora compra el bien y lo pone al servicio de la empresa que lo cedió mediante un contrato de arrendamiento financiero.
3. Al final del plazo pactado para el término del contrato, la arrendataria, mediante el pago de la opción de compra, vuelve a ser la propiedad del bien.

El objetivo de esta clase de transacciones, es por lo general satisfacer los requerimientos de capital de trabajo.

#### **4.3.4 ESTUDIO DEL ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

Una de las premisas fundamentales que debe prevalecer en toda empresa que desee crecer y desarrollarse, así como alcanzar la productividad y calidad en los bienes y/o servicios que ofrece a sus clientes, es la de aprovechar sus recursos internos y externos, de manera tal que la aplicación de los mismos para efectos del estudio en activos fijos, genere un beneficio que sea suficiente para cubrir el costo de capital y obtener una utilidad razonable.

Desde un punto de vista financiero, el arrendamiento es una fuente externa de financiamiento, una opción para obtener los recursos que se requieren para adquirir bienes de capital.

Las instituciones bancarias otorgan crédito para la adquisición de un activo, que por lo general es menos al 100% del valor del mismo, mientras que las arrendadoras financieras ofrecen el llamado crédito de bienes que produce un financiamiento del 100% en donde el arrendador mantiene la propiedad legal del inmueble, maquinaria o equipo y el arrendatario lo posee, lo emplea, y obtiene de él su rendimiento; ésta es la razón de ser el arrendamiento financiero, en otras palabras, no importa quién es el dueño legal del bien sino quién es el dueño del rendimiento que se genera por el uso y aprovechamiento del activo fijo.

La relación que se establece entre la empresa arrendadora y la arrendataria es de acreedor . deudor, ésta prevalece durante la vigencia del convenio, al final, por medio del pago de una cantidad simbólica (por lo general es del 1% del bien) el arrendatario se convertirá en dueño legal del bien objeto del contrato.

#### **4.3.5 ANALISIS CUALITATIVO Y CUALITATIVO.**

Para decidir entre comprar o arrendar, es necesario realizar un análisis de las opciones que se tienen, abarcando las características y circunstancias de forma y fondo, a fin de establecer las ventajas y desventajas que se presentan en perspectiva y a futuro.

#### **ANALISIS CUALITATIVO.**

El arrendamiento financiero desde el punto de vista cualitativo, ofrece al usuario diversas ventajas y desventajas, éstas van ligadas básicamente a la empresa arrendadora con la cual se realice la operación y a las condiciones inscritas en el contrato.

Cada arrendadora establece un mínimo de recursos para la celebración de los contratos de arrendamiento financiero, el máximo se encuentra exclusivamente restringido a las necesidades y a la capacidad de pago de la empresa arrendataria.

Los requisitos que solicita la empresa arrendadora son similares a las que las instituciones bancarias piden para otorgar sus préstamos, dentro de la documentación requerida se tienen entre otros los siguientes:

1. Copia de la escritura constitutiva.
2. Copia de la última escritura de otorgamiento de poderes para actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito, incluyendo datos de registro.

3. Copia del acta de la última asamblea de accionistas, sea esta ordinaria o extraordinaria.
4. Estados financieros dictaminados por los tres últimos ejercicios, incluyendo las notas y las relaciones analíticas de las principales cuentas del balance. (clientes, deudores diversos, préstamos bancarios, proveedores, etc.)
5. Copia de los estados financieros con antigüedad no mayor a tres meses, incluyendo las relaciones analíticas.
6. Estados financieros y flujos de efectivo presupuestados, por lo menos durante los periodos que se solicitan como plazo para el arrendamiento.
7. Descripción detallada del inmueble, maquinaria o equipo que será objeto del contrato, en caso de ser ~~sale and lease back~~, se deberá indicar el destino que se pretende dar a los recursos.
8. Datos del aval:
  - Persona Moral: nombre, domicilio, giro, RFC, estados financieros dictaminados, etc.
  - Persona Física: nombre, fecha de nacimiento, nacionalidad, estado civil, ocupación, RFC, domicilio, relación patrimonial.

El aval es una figura importante en el caso de empresas pequeñas ya que si después de evaluar los estados financieros de la misma la arrendadora decide no otorgar el crédito respectivo, un accionista de ésta puede ofrecer un bien inmueble de su propiedad libre de cualquier gravamen como garantía.

La información especificada en los puntos anteriores es enunciativa más no limitativa, puesto que dependiendo de las circunstancias y características inherentes a cada entidad, a sus necesidades y a sus posibilidades, la arrendadora podrá solicitar información extra o en su caso, no ser necesaria toda la señalada.

Por lo general la arrendadora no solicita garantías adicionales ni grava los activos, ya que lo que responde por el compromiso adquirido por el arrendatario es el activo fijo arrendado, debido a que el bien es propiedad de la

primera hasta que finaliza el contrato y sólo al ejercer la opción de compra, el inmueble, maquinaria y/o equipo, pasa a ser propiedad de la segunda, por tanto, la empresa arrendadora se encuentra bien protegida y no requiere otra clase de garantía, excepto en casos especiales como podría ser el de empresas con menos de dos ejercicios de actividades.

En cuanto se refiere a los seguros del bien arrendado (los cuales se conciertan a favor de la arrendadora, lo que constituye una garantía adicional) existen diferentes clases, para diferentes bienes.

El contrato debe ser ratificado ante corredor público, aun cuando existen casos en los que son notariados.

El flujo de la operación en su fase de contratación por lo general es el siguiente:

1. El cliente solicita el financiamiento.
2. El departamento de promoción realiza la cotización y entrega al cliente un folleto donde se menciona la información que deberá presentar.
3. Los estados financieros y los demás documentos solicitados son evaluados por los departamentos de crédito y legal, de acuerdo a su respectiva competencia.
4. Un comité de crédito revisa la información y en su caso autoriza el financiamiento.
5. El departamento administrativo elabora el contrato respectivo y los pagarés, verificándose los documentos por los departamentos legal y de crédito.
6. El cliente firma el contrato y los pagarés.

Los contratos financieros son analizados por medio de razones financieras que involucran aspectos tales como: solvencia, liquidez, apalancamiento, endeudamiento, actividad, rentabilidad, etc.



Especial atención, tanto para el arrendador como para el arrendatario merece el Estado de Cambios en la Situación Financiera, ya que proporciona información relevante en lo referente a la manera en la cual la entidad ha generado o utilizado sus recursos; dentro de los objetivos del estado, se encuentran las siguientes:

- a) Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.
- b) Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el período.

## **ANÁLISIS CUANTITATIVO.**

Para realizar un análisis cuantitativo del arrendamiento financiero, se requiere llevar a cabo una proyección y un presupuesto que involucre los costos y gastos que se deberán efectuar durante el tiempo que se utilice el bien.

El análisis de los costos y gastos inherentes al arrendamiento financiero, debe incluirse en el proceso de formulación, evaluación, puesta en marcha y liquidación del proyecto de inversión (análisis de mercado, análisis de ingeniería, análisis económico . financiero y plan de ejecución), ya que el financiamiento del activo cae dentro de este contexto, sin embargo, se recomienda con el fin de ser más objetivo en el estudio, limitar dicho análisis a los factores específicos que involucra el arrendamiento (igual tratamiento se sugiere para otras fuentes de recursos). Lo mejor sin perder de vista que existe una combinación, interdependencia e interacción en los elementos que integran el proyecto.

Partiendo de la recomendación señalada, existen dos etapas particulares a considerar al hacer el análisis:

**Primera.-** Al inicio de operación, que generalmente se denomina **“año cero”**, en donde se contemplan los costos y gastos que se deberán cubrir para y a la firma del contrato y;

**Segunda.-** Durante los años que se utilice el bien, lapso de tiempo conocido como **“horizonte económico”**, se recomienda que sea igual a la vida fiscal del activo, de acuerdo a la depreciación establecida en la LISR. Durante este ciclo se consideran los costos y gastos a sufragar en forma periódica.

Los costos y gastos correspondientes al primer inciso son de manera general por los siguientes conceptos:

1. Preparación de la información requerida por la empresa arrendadora (estados financieros dictaminados, proyecciones de estados financieros y flujos de efectivo durante la vigencia del contrato, estudio de comercialización, etc.), el egreso variará de acuerdo a los datos que ya posea el arrendatario.
2. Primer renta mensual.
3. Honorarios por servicios financieros.
4. Gastos por registro, los cuales dependerán de la persona a la cual se le solicite el servicio.
5. Opción de compra y/o apertura de crédito.
6. Seguros.
7. IVA de los conceptos anteriores y correspondiente al valor del bien.

Mención especial, merece el estudio referente a el momento de pago de la primera renta mensual; el interés y la fecha de pago de la opción de compra.

- Al momento de negociar el contrato, por lo general se habla de pagar rentas vencidas, sin embargo, en ocasiones se establece que se deberá cubrir una primera renta a la firma del convenio, que se dice es la correspondiente a la

última mensualidad pactada, por lo cual el tratamiento pasa de ser de rentas anticipadas, lo cual provoca un mayor costo financiero para el arrendatario.

La fórmula para calcular el valor de cada renta mensual vencida por parte de la arrendadora es:

$$R = \frac{A(1+I)^N}{(1+I)^N - 1}$$

**Donde:**

R= importe de las rentas mensuales durante la vigencia del contrato.

A= precio de adquisición del bien (monto original de la inversión)

I = tasa de interés mensual implícito el contrato.

N = número de rentas durante la vigencia del contrato.

**EJEMPLO:**

Valor del bien \$ 500,000

Forma de pago: mensualidades vencidas

24 rentas mensuales de?

Costo Porcentual promedio: 30%

Puntos adicionales: 6%

Tasa de interés mensual: (30+6)/12=3%

**Sustituyendo:**

$$R = \frac{500,000(1.03)^{24}}{(1.03)^{24} - 1} = \$29,523.71 \text{ Renta mensual.}$$

$$\text{Total del contrato} = \$29,523.71 \times 24 = \$708, 569$$

- Un elemento que es sumamente importante calcular para realizar una correcta evaluación financiera del arrendamiento, lo constituye el

incremento que tiene la tasa de interés inicial que se utilizó para determinar las rentas que está cubriendo el arrendatario.

- Si bien es cierto que el pago para convertirse en dueño del bien objeto del contrato es por lo general del 1% del valor del bien, y al hablar de la opción final se supone que dicho pago deberá efectuarse al final del contrato, en la práctica es común que éste se realice en depósito, es decir, al momento de firmar el convenio, por tanto se infiere que no es lo mismo hablar de pagos presentes que de pagos futuros.

Si el pago se hace a la firma del contrato, y suponiendo que la arrendadora invierta dicha cantidad a la tasa de interés pactada en el convenio, estará obteniendo un beneficio adicional.

#### **4.3.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS GENERALES.**

Como toda decisión, la de financiar la adquisición de inmuebles, maquinaria o equipo por medio del arrendamiento financiero presenta sus ventajas y desventajas para el usuario, entre las principales destacan:

##### **VENTAJAS:**

- Se protege el flujo de efectivo de la empresa, debido a que los desembolsos son menores.
- Libera capital de trabajo.
- Se conserva el derecho de elegir el equipo y al proveedor, así como la negociación de precio y entrega.
- La arrendadora paga de contado al proveedor, obteniendo el arrendatario importantes descuentos al cubrirse el costo del bien en dicho término.
- No se requiere el mantenimiento de saldos en cuentas bancarias por conceptos de reciprocidad.

- Se dejan abiertas las líneas de créditos tradicionales, tales como: proveedores, instituciones de crédito, accionistas, etc.
- Las cláusulas del contrato se establecen por acuerdo de ambas partes, es posible incluir condiciones y opciones especiales, dependiendo de la habilidad que como negociante se tenga al aprovechar esta opción.
- El plazo de resolución es por lo general menor a tres semanas, salvo en casos en los que el monto de la operación requiera de estudios adicionales.
- El financiamiento es por el 100% del valor del bien (sin considerar los egresos por la concertación).
- No se requiere realizar erogaciones fuertes.
- Financiamiento a largo plazo.
- Obtener liquidez al vender activos fijos propiedad de la empresa y continuar utilizándolos por medio del arrendamiento.
- Los pagos son deducibles de impuestos, lo que representa ventajas fiscales.
- Se evita el pago de enganches y elimina pagos de contado.
- La empresa puede comprar bienes muebles o inmuebles cuyas alternativas de financiamiento son limitadas.
- Se puede obtener incrementos al capital de trabajo (liquidez y solvencia), mediante la venta del equipo propio y continuar utilizándolo, mediante la operación de ~~sale and lease back~~ ~~sale and lease back~~.

#### **DESVENTAJAS:**

- La tasa de interés es alta, ya que la fuente de fondeo de las arrendadoras son los bancos; pagaré y las obligaciones, entre otras palabras, el crédito no es de primera instancia.
- Las rentas mensuales se ajustan de acuerdo al incremento o decremento que tenga la tasa base como los CETES, por tanto, al ser índices de coincidencia dicha tasa base y la tasa de inflación, en una economía con incertidumbre a este respecto puede ocasionar que los intereses aumenten de un momento a otro, afectando los flujos de

efectivo considerablemente, ocasionando problemas de liquidez y solvencia.

- Si el arrendatario requiere cancelar el contrato antes del plazo pactado, deberá cubrir una prima.
- El costo de los recursos puede parecer alto; se limita solo a adquirir o usar bienes muebles o inmuebles; y controla el destino del financiamiento.

**CAPÍTULO 5.**

**OFERTAS DE CRÉDITO**

**DEL**

**BANCO DEL BAJÍO**

**PARA LAS**

**PYMES Y MIPYMES.**

## **5.1 Oferta de Créditos de Banco del Bajío.**

Debido a las diversas ofertas de créditos que existen en el mercado por parte de la banca múltiple en nuestro país y las diferentes condiciones que ofrecen en sus créditos, se optó por escoger una solamente, fue la de Banco del Bajío.

Se eligió dicha entidad porque en el análisis hecho se observó que es un banco que a fechas recientes ha dado mucho apoyo al desarrollo y creación de empresas nuevas mediante su diferente gama de opciones de financiamientos, además de sus ventajas en las condiciones que ofrece en los créditos, al acceso a la información y menos requisitos.

En banco del bajío se cree que las micro, pequeñas y medianas empresas no deben ser tratadas en forma masiva, por eso Pyme y Mipyme Bajío, son la suma de productos y servicios personalizados que responden a necesidades de:

### **1. CRECIMIENTO.**

Si tu empresa realiza ventas anuales superiores a \$700,000 y requieres financiamiento por un mínimo de \$200,000, tenemos un crédito especialmente diseñado para tu negocio.



**TABLA 1. TABLA DE FINANCIAMIENTO MIPYME Y PYME.**

	<b>MIPYME</b>	<b>PYME</b>
<b>Te Financiamos:</b>	De \$200,000 a \$999,999	De \$1,000,000 a \$5,000,000
<b>Que podrás utilizar para:</b>	Capital de trabajo o adquisición de activos fijos	
<b>Con los siguientes plazos:</b>	Capital de trabajo revolvente: 1 año Capital de trabajo permanente: hasta 3 años Adquisición de activos fijos: hasta 4 años	
<b>Tasa de interés:</b>	<p><u>Fija:</u> según cotización</p> <p><u>Variable:</u> TIIE+13 puntos</p> <p><u>Protegida:</u> la que resulte menor entre la TIIE de mercado y la TIIE a proteger +13 puntos</p>	<p><i>Si el destino es Capital de Trabajo:</i></p> <p>Fija . cotización + 8.80 puntos</p> <p>variable: TIIE+ 8.80 puntos.</p> <p>Protegida: la que resulte menor entre la TIIE de mercado y la TIIE a proteger + 8.80 puntos.</p> <p><i>Si el destino es Activos Fijos:</i></p> <p>Fija-cotización +9.30 puntos</p> <p>variable: TIIE+9.30 puntos.</p> <p>Protegida: la que resulte menor entre la TIIE de mercado y la TIIE a proteger +9.30 puntos.</p>
<b>Garantía Hipotecaria:</b>	No	Si

## **2. ADMINISTRACIÓN.**

Banco del Bajío ha diseñado cuentas de cheques e inversión que tienen como objetivo facilitar el manejo de tus recursos y el cumplimiento de requerimientos fiscales, conservando una magnífica relación costo-rendimiento, en moneda nacional o en dólares si eres persona moral.

- Cuenta Maestra
- Cuenta Brillante

## **3. PATRIMONIO.**

Ponemos a tu alcance una amplia variedad de instrumentos de inversión, desde los disponibles permanentemente en la chequera hasta cualquier plazo deseado, seleccionando además la opción de rendimientos que prefieras.

- Inversión premier
- Pagaré bancario
- Mesa de dinero
- Fondos de inversión.

## **4. EFICIENCIA.**

Banco del bajío ha desarrollado un servicio de banca por internet de clase mundial y costo accesible, con la más alta tecnología y seguridad que se conjugan con una operación sencilla, para que realices desde una consulta de saldo hasta pagos de impuestos, nómina o a tus proveedores en cualquier banco de la república, todo ello desde tu oficina o desde cualquier lugar del mundo con acceso a internet. También te ofrecemos alternativas para asegurar la disponibilidad de recursos en tus ventas a crédito.

- BAJIONET
- Factoraje.

## **5. TRANQUILIDAD.**

Te ofrecemos soluciones para hacer frente a diversos eventos, como facilitar tus operaciones de comercio exterior o contar con respaldo ante el libramiento accidental de cheques sin fondos.

Así mismo, puedes contar con una tarjeta de crédito empresarial, con una de las tasas de interés más cómodas del mercado.

- Banca internacional
- Línea de protección
- Tarjeta de crédito.

Para solicitar tu crédito te solicitaremos la siguiente documentación de cada una de las siguientes personas:

**TABLA 2. TABLA DE SOLICITUD DE DOCUMENTACIÓN PARA CRÉDITO.**

	TU	TU DEUDOR SOLIDARIO/ AVAL (si aplica)	TU GARANTE HIPOTECARIO (si aplica)
Solicitud-autorización de consulta en buró de crédito	SI		SI
Solicitud cuestionario de crédito.	SI		
Identificación oficial con fotografía del solicitante o apoderado	<b>Tu apoderado debe presentar el poder cuando se trate de persona moral</b>		
Balance, Edo. De Pérdidas y Ganancias; relaciones analíticas de los principales renglones del balance, con antigüedad no mayor a 3 meses, debidamente firmado por representante legal y C.P., indicando cédula profesional		<b>Cuando sea persona física con actividad empresarial o persona moral</b>	NO
Balance y estado de perdidas y ganancias correspondientes a los 3 años inmediatos anteriores debidamente firmados por representante legal y C.P., indicando cedula profesional o balance y estado de perdidas y ganancias correspondientes a los 3 años inmediatos anteriores dictaminados por C.P. independiente. En caso de no dictaminar, presentar copia de declaración de impuestos.		<b>Cuando sea persona física con actividad empresarial o persona moral</b>	NO
Relación patrimonial bajo el formato del banco, con antigüedad no mayor a 3 meses, debidamente firmada.	NO	<b>Cuando sea persona física</b>	NO

## **5.2 CREDITO PYME Y MIPYME.**

### **5.2.1 TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CRÉDITO.**

El destino de los créditos PYMES y MIPYMES es la inversión en activos fijos y la inversión en capital de trabajo.

#### **Montos del Crédito.**

- Para el programa MIPYME: créditos desde un mínimo de \$200,000 hasta un máximo de \$999,999.
- Para el programa PYME: Créditos desde un mínimo de \$1,000,000 hasta un máximo de \$5,000,000.

#### **Tipos de Créditos.**

Si el destino de la inversión es capital de trabajo, existen dos alternativas:

- Capital de Trabajo Transitorio. Créditos revolventes, esto implica que los montos pagados se pueden volver a disponer dentro del mismo contrato.
- Capital de Trabajo Permanente. Créditos simples que se pagan de acuerdo a un calendario en parcialidades y los montos pagados ya no pueden volverse a disponer.

Si el destino de la inversión es activos fijos solo aplica la modalidad del crédito simple con pagos parciales de acuerdo a un calendario pactado como parte integral del contrato.

### **Aforo Máximo.**

Monto del crédito con respecto al monto de la inversión. Aplica solo cuando la inversión es en activos fijos y podrá ser hasta por el 90% de la inversión, sin incluir IVA.

### **Garantías.**

**TABLA 3. TABLA DE GARANTÍAS PARA LA ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO.**

<b>MIPYME</b>	<b>PYME</b>
Garantía líquida del 10%	Garantía hipotecaria sobre bienes urbanos con cobertura mínima de 1.5 veces el monto del crédito
Patrimonio en inmuebles libres de gravamen mínimo 1 a 1 sujeto de avalúo del acreditado o cualquier otro obligado solidario	
Garantía NAFIN SE (Secretaría de Economía)	
Deudor solidario y aval del principal accionista. Si es necesario se adicionan otros deudores solidarios a juicio del banco y previa negociación con el cliente.	

**Medios de Disposición.**

**TABLA 4. TABLA DE MEDIOS PARA DISPOSICIÓN DEL CRÉDITO.**

	<b>PYME</b>	<b>MIPYME</b>
<b>Crédito Revolvente</b>	Mediante al suscripción de pagarés.	Mediante el libramiento de cheques y/o mediante transferencias electrónicas a una cuenta de cheques expresamente diseñada para abonar y cargar crédito.
<b>Crédito Simple</b>	Mediante la suscripción de pagarés	

**Medios de Pago del Crédito.**

El pago del crédito se realiza por medio de un cargo automático a través de su cuenta de vista. El depósito a la cuenta de vista para efectuar el pago al banco, se puede realizar de la siguiente manera:

**TABLA 5. TABLA DE MEDIOS DE PAGO DEL CRÉDITO.**

<b>TIPO DE DEPOSITO</b>	<b>DÍA DE ACREDITACIÓN</b>
- Efectivo en sucursales.	- Día en que se recibe
- Cheque del banco	- Día en que se recibe
- Cheque de otro banco	- Día hábil bancario siguiente después de las 12 p.m.
- Transferencia entre cuentas	- Día en que se recibe
- SPEI (Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios)	- Día en que se recibe
- TEF (Transferencia Electrónica de Fondos)	- Siguiente día hábil bancario - Segundo día hábil bancario
- Domiciliación	- Fecha acordada por el cliente

## 5.2.2. TARIFAS Y COMISIONES.

### TARIFAS Y COMISIONES INCLUIDAS EN EL CAT.

#### Tasa de Interés Ordinaria.

- Para el programa MiPyme: TIIE + 13 puntos.
- Para el programa Pyme: TIIE + 8.80 para capital de trabajo y TIIE + 9.30 para la adquisición de activos fijos.

#### Comisiones.

Aplican las mismas condiciones para los programas MiPyme y Pyme.

**TABLA 6. TABLA DE COMISIONES DE CRÉDITOS.**

	<b>Créditos Revolventes</b>	<b>Crédito Simple</b>
Comisión por apertura	1.00%	Comisión por apertura dependiendo del plazo del crédito: 1 año 1.00% 2 años 1.25% 3 años 1.50% 4 años 1.75%
Comisión por renovación anual	1.00%	No aplica

#### Avalúo.

Tres (3) al millar cuando se trate de un crédito con Garantía Hipotecaria.



**TARIFAS Y COMISIONES NO INCLUIDAS EN EL CÁLCULO DEL CAT.**

**Comisión por pago anticipado.**

**TABLA 7. TABLA DE COMISIONES POR PAGOS ANTICIPADOS.**

<b>Tipo de Crédito</b>	<b>Crédito Simple</b>	<b>Crédito Revolvente</b>
Crédito con tasa fija	2.00%	Sin comisión
Crédito c/ tasa variable	2.00%	Sin comisión

**Otras Comisiones.**

**TABLA 8. TABLA DE COBRO DE OTRAS COMISIONES.**

<b>Comisión.</b>	<b>Crédito Revolvente.</b>	<b>Crédito Simple.</b>
Comisión por estado de cuenta adicional	\$40	\$40
Comisión por gastos de cobranza	\$200	\$200

**Gastos y Honorarios Notariales.**

Pueden varias dependiendo del Notario Público, monto de la operación, Registro de la Propiedad y entidad federativa.

### **Tasa de Interés Moratoria.**

La tasa de interés moratoria se calcula a razón de multiplicar la tasa ordinaria por 2 veces por día de atraso.

### **Plazos Máximos.**

Aplica para los programas MiPyme y Pyme.

- Capital de trabajo transitorio y/o necesidades de tesorería: 1 año con renovación anual.
- Capital de trabajo permanente: 3 años.
- Adquisición de activo fijo: 4 años.

### **Periodicidad en los pagos del capital.**

- Si el crédito es revolvente, un solo pago al vencimiento de cada disposición, máximo 360 días.
- Si el crédito es simple, en pagos mensuales iguales y, excepcionalmente, trimestrales.

### **Periodicidad en los pagos de Intereses.**

Mensual.

### **Forma de pago.**

Cargos automáticos a la cuenta de cheques del Cliente. En caso de que este día sea inhábil, el cargo se realizará al día hábil siguiente.

### **Pagos Anticipados.**

Podrá pagar total o parcialmente su crédito en cualquier fecha y en cualquier cantidad.

**Costo anual total.**

**\*CAT 22.6% MIPYME**

**\*CAT 18.3% PYME**

\*Para fines informativos y de comparación exclusivamente.

El CAT es una medida estandarizada del costo de financiamiento, expresado en términos porcentuales anuales que, para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos inherentes a los créditos que otorgan las instituciones.

**5.2.3. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD.**

**TABLA 9. TABLA DE CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD DE CRÉDITO PYME Y MIPYME.**

<b>REQUISITOS</b>	<b>MIPYME</b>	<b>PYME</b>
<b>Ventas Promedio</b>	Ventas anuales promedio o iguales a \$700,000 en el último ejercicio y parcial.	Ventas anuales promedio o iguales a \$ 3, 000,000 en el último ejercicio y parcial.
<b>Tiempo de Operación</b>	48 meses en la actividad.	36 meses en la actividad.
<b>Experiencia Crediticia.</b>	Buró de crédito sin registros negativos tanto acreditado como los deudores solidarios.	

## 5.2.4 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA.

**TABLA 10. TABLA DE DOCUMENTACIÓN DEL ACREDITADO Y AVAL (1/2)**

REQUISITOS	ACREDITADO		AVAL Y/O DEUDOR SOLIDARIO		OBSERVACIONES
	P. Moral	P.Física	P. Moral	P.Física	
Formato de autorización para consulta de buró de crédito y también buro especial.	✓	✓	✓	✓	Formato del banco.
Solicitud de crédito y cuestionario de crédito.	✓	✓	✓	✓	Debe estar firmada por el cliente o prospecto, así como el aval y deudor solidario.
Copia de identificación oficial.	✓	✓	✓	✓	IFE, Pasaporte vigente.
Estados financieros internos del ejercicio actual con antigüedad no mayor a 3 meses y relaciones analíticas.	✓	✓	✓		Firmados por el representante legal y C.P.
Relación de inmuebles señalando los datos en RPP.	✓	✓	✓		Firmados por el representante legal y C.P.
Relación de principales proveedores. (tel. y correo electrónico)	✓	✓	✓		El área de crédito realizará la consulta con dos de ellos.

**CONTINUACIÓN TABLA 10. TABLA DE DOCUMENTACIÓN DEL ACREDITADO Y AVAL. CONTINUACIÓN (2/2)**

REQUISITOS	ACREDITADO		AVAL Y/O DEUDOR SOLIDARIO		OBSERVACIONES
	P. Moral	P.Física	P. Moral	P.Física	
Copia del alta de RFC.	✓	✓	✓		
Copia de cédula de RFC.	✓	✓	✓		Para el aval P. Fca. solo en caso de ser PERFACEM.
Copia de la última declaración anual de impuestos.	✓	✓	✓		Del último ejercicio completo en caso de no dictaminar estados financieros.
Comprobante de domicilio.	✓	✓	✓	✓	Antigüedad no mayor a 90 días.
Acta de matrimonio.		✓		✓	Si aplica.
Escritura de reforma más reciente, acta constitutiva y acta de poderes, con datos de inscripción	✓		✓		Adicionar copia de identificación oficial de los apoderados.

## **RIESGOS.**

- Si su crédito es de tasa variable, los intereses que se generen a su cargo, pueden cambiar y, en su caso, aumentar ante un ajuste en las tasas de interés utilizadas como referencia.
- Contratar créditos en exceso a su capacidad de pago puede afectar su patrimonio y su historial crediticio.
- Si su operación de crédito es en cuenta corriente: ~~%~~ El pago oportuno que usted realice de sus créditos en las fechas pactadas con el banco, le permitirá mantener un historial crediticio satisfactorio+.

**CAPÍTULO 6.**

**DOCUMENTACIÓN  
REQUERIDA  
PARA UN CRÉDITO  
BANCARIO.**

## **6.1 INFORMACIÓN GENERAL.**

- Formato de autorización para consulta de Buró de Crédito.
- Solicitud de crédito y cuestionario de crédito.
- Copia de Identificación Oficial.
- Relación de principales Proveedores.
- Relación patrimonial.
- Copia del alta de RFC.
- Copia de Cédula de RFC.
- Copia de la última declaración de Impuestos.
- Comprobante de Domicilio.
- Acta de Matrimonio. (P.Física.)

## **6.2 INFORMACIÓN FINANCIERA.**

- Balance General 2008
- Estado de Resultados 2008
- Balance General 2009
- Estado de Resultados 2009
- Anexo del Balance General 2009



## BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<b><u>CIRCULANTE</u></b>		<b><u>CIRCULANTE</u></b>	
Caja	\$ 12,483	Acreeedores Diversos	\$ 240,422
Bancos	\$ 150,000		
Cliente	\$ 214,264.54		
IVA Acreditable	\$ 22,370		
Crédito al Salario	\$ 2,828		
	<u>                    </u>		
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>\$ 401,946</b>	<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>\$ 240,422</b>
		<b>SUMA PASIVO</b>	<b>\$ 240,422</b>
<b><u>FIJO</u></b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
Bodega	\$ 6,605,603	Patrimonio Inicial	\$ 491,000
Equipo de Transporte	\$ 1,106,000	Resultados de Ejerc. Ants.	\$ 4,347,449
Depreciación Acumulada	\$ 251,639		
Equipo de Oficina	\$ 6,704		
Depreciación Acumulada	\$ 275		
	<u>                    </u>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 4,838,449</b>
<b>TOTAL FIJO</b>	<b>\$ 7,970,221</b>	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 3,325,391</b>
		<b>SUMA DEL CAPITAL</b>	<b>\$ 8,163,841</b>
<b><u>DIFERIDO</u></b>			
Pagos Anticipados	\$ 32,096		
	<u>                    </u>	<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>\$ 8,404,263</b>
<b>TOTAL DIFERIDO</b>	<b>\$ 32,096</b>		
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>\$ 8,404,263</b>		

**ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE  
DICIEMBRE DEL 2008.**

VENTAS NETAS	\$ 10,600,549.02
COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA	<u>\$ 4,741,726.36</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 5,858,822.66
GASTOS DE VENTA	\$ 2,431,359.28
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 82,268.27
GASTOS FINANCIEROS	<u>\$ 251.79</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 3,344,943.32
OTROS PRODUCTOS	\$ -
OTROS GASTOS	<u>\$ 19,551.85</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO.</b>	<b><u>\$ 3,325,391.47</u></b>

## BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<b><u>CIRCULANTE</u></b>		<b><u>CIRCULANTE</u></b>	
Caja	\$ 61,028	Acreedores Diversos	\$ 315,708
Bancos	\$ 173,339		
Ciente	\$ 1,028,447		
IVA Acreditable	\$ 40,645		
Inventarios	<u>\$ 1,363,717</u>		
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>\$ 2,667,176</b>	<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>\$ 315,708</b>
		<b>SUMA PASIVO</b>	<b>\$ 315,708</b>
<b><u>FIJO</u></b>		<b><u>CAPITAL</u></b>	
Bodega	\$ 7,109,430	Patrimonio Inicial	\$ 491,000
Equipo de Transporte	\$ 1,106,000	Resul. Ejerc. Ants.	<u>\$ 7,672,841</u>
Depreciación Acumulada	\$ 4,750		
Equipo de Oficina	\$ 6,704		
Depreciación Acumulada	<u>\$ 19</u>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 8,163,841</b>
<b>TOTAL FIJO</b>	<b>\$ 8,217,365</b>		
<b><u>DIFERIDO</u></b>		<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<u>\$ 2,430,240</u>
Pagos Anticipados	<u>\$ 25,249</u>	<b>SUMA DEL CAPITAL</b>	<u>\$ 10,594,081</u>
<b>TOTAL DIFERIDO</b>	<u>\$ 25,249</u>		
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b><u>\$ 10,909,790</u></b>	<b>SUMA PASIVO Y CAPITAL</b>	<b><u>\$ 10,909,790</u></b>

**ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO DEL 01 DE ENERO AL 31 DE  
DICIEMBRE DE 2009.**

VENTAS NETAS	\$ 5,887,878.91
COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA	<u>\$ 2,032,890.00</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 3,854,988.91
GASTOS DE ADMINSTRACIÓN	\$ 40,768.84
GASTOS DE VENTA	\$ 1,383,506.65
GASTOS FINANCIEROS	<u>\$ 144.05</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 2,430,569.37
OTROS PRODUCTOS	\$ -
OTROS GASTOS	<u>\$ 329.23</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO .</b>	<b>\$ 2,430,240.14</b>

## ANEXO DEL ACTIVO FIJO

### DEL BALANCE GENERAL AL 30 DE DICIEMBRE D EL 2009.

BODEGA	FECHA ADQ.	VALOR
Lote 24 de la calle General Felipe Páramo del fraccionamiento de arribe perteneciente a fraccionamiento de La Cantera de la Exhacienda de Atapaneo, Municipio de Morelia, Michoacán. Con una extensión superficial de 250 metros cuadrados.	Mar-01	\$ 7,109,429.56

EQUIPO DE TRANSPORTE	FECHA ADQ.	MOI
Camioneta Town & Contry Mod 2000	Jul-05	\$ 326,000.00
Tractor Kenwort Mod 1974	Dic-05	\$ 300,000.00
Camioneta Toyota	May-06	\$ 80,000.00
Semirremolque caja Refrigerada	Jun-06	\$ 200,000.00
Semirremolque caja Refrigerada	Ago-06	\$ 200,000.00
<b>SUMAS</b>		<b>\$ 1,106,000.00</b>

EQUIPO DE OFICINA	FECHA ADQ.	MOI
Multifuncional	Oct-05	\$ 1,129.57
Sillas	Ene-06	\$ 1,577.44
multifuncional	Feb-06	\$ 1,738.26
Maletín	Feb-06	\$ 1,042.60
Teléfono	Feb-06	\$ 1,216.52
<b>SUMAS</b>		<b>\$ 6,704.39</b>

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

Después de las experiencias que hemos tenido dentro de nuestro país con crisis financieras, políticas, de salud y sociales es indudable no sentir la desconfianza que existe en el entorno empresarial y económico. Las personas emprendedoras muchas veces se detienen o ven frustrado su sueño de formar una empresa ante todas estas circunstancias que un país como el nuestro enfrenta.

Las Pymes y Mipymes son de vital importancia para el desarrollo económico de México, durante los últimos años se han visto privadas de uno de los principales motores para su desarrollo, el financiamiento. La mayor parte de los recursos financieros de la banca múltiple es prestada al gobierno, otra parte a las grandes empresas, otra parte son créditos al consumo, dirigido al público en general y que destinan mayormente para la compra de bienes y servicios, y el resto, muy poco por cierto, es utilizado en programas y proyectos generadores de empleo y enfocados al desarrollo de nuevas empresas.

En recientes años, las pequeñas y nuevas empresas contaron con la posibilidad de mejorar su situación, el gobierno les ofreció atención y recursos a través de más de 120 programas de apoyo financiero y de capacitación, repartidas entre múltiples Secretarías Federales y los Estados. Pero estos apoyos no siempre llegan y no son suficientes. La banca múltiple está renuente a colaborar abiertamente y sigue siendo muy cautelosa, condicionando los créditos con múltiples requisitos, como la aprobación del buró de crédito y garantías adicionales, inclusive cuando los créditos son garantizados por la banca de fomento.

Recientemente, la banca múltiple, ahora en manos de capital extranjero, parece estar reaccionando favorablemente, abriendo programas de financiamiento a la PyMES, disminuyendo los requisitos y aceptando los programas de garantías del gobierno federal, aún así falta mucho por hacer.

Por otra parte, varios elementos impiden que las pequeñas empresas acudan a solicitar los recursos financieros que le son tan necesarios para su desarrollo: la falta de información tecnológica y administrativa fuertemente arraigada en los mexicanos; la falta de capacitación en cuanto a la administración de los recursos y sobre todo; la desconfianza de los propietarios para endeudarse, aún cuando los intereses sobre los préstamos han disminuido de manera notable en los últimos años.

Deben emprenderse acciones encaminadas a mejorar la condición y circunstancia de estas empresas, ofreciendo en forma viable, alternativas de financiamiento, capacitación técnica y asesoría administrativa, tal y como lo hacen en otros países más desarrollados.

Para poder cambiar estos elementos es necesario que el sector educativo se vincule fuertemente al sector productivo. Por una parte, promover una cultura de emprendedores creadores de empleos entre los estudiantes, y por otra parte; ofreciendo cursos entre los empresarios para capacitarlos en las áreas administrativas, técnicas y proporcionando información acerca de los programas de apoyo del sistema financiero mexicano. Estos cursos deben ser modificadores de conducta de los empresarios, con un enfoque innovador y tecnológico que optimice sus recursos.

El gobierno, mediante la implementación de un marco jurídico más acorde con el nuevo entorno económico, globalizado y competitivo, deberá vigilar y controlar a los oferentes de crédito y proteger, tanto a los ahorradores como a los solicitantes de los créditos. Además deberá proporcionar, de forma adecuada y masiva, sus programas de capacitación y financiamiento.

Las instituciones oferentes deberán cambiar sus condiciones y requisitos de acuerdo a la realidad del mercado depurar y disminuir los requisitos del buró de crédito y proporcionar también en forma masiva, sus programas de crédito a proyectos productivos enfocados a este sector, tal y como proporcionan sus créditos al consumo.

Un préstamo bancario puede ser desde el escalón que se busca para subir un poco más, como también, el fracaso de la empresa; y la diferencia radica en el buen manejo y aplicación de este.

La falta de información, la falta de interés, el exceso de burocracia, la falta de confianza de instituciones y gente emprendedora son sin duda las principales limitantes para el desarrollo y creación de nuevas empresas. Para mejorar en este aspecto debemos de cambiar un poco nuestra cultura mexicana y ser más arriesgados, perder el temor a comenzar con un pequeño negocio que con el fruto del trabajo y del tiempo se pueda desarrollar en una gran empresa que sirva para el desarrollo de la comunidad.



## BIBLIOGRAFÍA.

R. Charles, J.R. McGuigan, W. J. Kretlow, (2005), Administración Financiera Contemporánea, 9na Edición, Editorial Thomson.

Gitman J. Lawrence (1995), Fundamentos de Administración Financiera, 3ra. Edición, Editorial Harla S.A. de C.V.

Villanueva, Marquet, Huerta (2000), Arrendamiento Financiero: Estudio Contable, Fiscal y Financiero, 4ta. Edición, Editorial IMCP, A.C.

J. Fred Westen, Eugene F. Brigham, (2002), Fundamentos de Administración Financiera, 10ma. Edición, Editorial Mc Graw Hill.

Scott Besley, E. F. Brigham (2003), Fundamentos de Administración Financiera, 12va. Edición, Mc Graw Hill.

Núñez Estrada H. Rogelio, (1998), Mercado de Dinero y Capitales, 4ta. Edición, Editorial Prentice Hall.

Perdomo Moreno Abraham, (1993), Planeación Financiera para Épocas Normal y de Inflación, 3ra. Reimpresión, Ediciones Contables y Administrativas S.A.

Van Horne James C., (2002), Fundamentos de Administración Financiera, 6ta. Edición, Editorial Prentice . Hall Hispanoamericana, S. A.

Moderno Diccionario de Contabilidad, (2008), (incluye términos fiscales), Segunda Edición, Compañía Editorial Impresora y Distribuidora S.A., México.

Anzola Rojas, Sérvulo (2002), Administración de Pequeñas Empresas+, Segunda Edición, Mc Graw- Hill/ Interamericana, S.A., México. 2002.

Díaz Mondragón, Manuel (2003). "Sofoles: Financiamiento para Personas Físicas y Pequeñas Empresas", *Adminístrate Hoy*, núm. 108, abril 2003, p. 47-56.

García de León, Salvador. (2002). "La competitividad sistémica y el fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", *adminístrate hoy*, núm. 94, marzo de 2002, p. 10-14.

Mendoza de la Cruz, Heriberto (2002). "Sistema Financiero Mexicano Estructura" *Adminístrate hoy*, núm. 102, octubre de 2002, p. 42-54.

Mota Aragón, Beatriz. (1999). "Arrendamiento Financiero, una alternativa vigente para la Pequeña y Mediana Empresa Mexicana", *adminístrate hoy*, núm. 58, Febrero de 1999, p. 70-75.

Ramírez p. David Noel (1993). a propósito de la presentación del libro *Administración de Pequeñas Empresas*+de Sérvulo Anzola rojas (1993).

Ramírez Solano, Humberto. (2001). "Moneda, Banca y Mercados Financieros. Instituciones e Instrumentos en países en desarrollo", Prentice Hall, 1ª. Edición, 2001, México, 474 pp.

Rodríguez, Leonardo (1980), "Planificación Organización y Dirección de la Pequeña Empresa". Grupo Editorial Iberoamericano. México. 1980.

[www.santander.com.mx](http://www.santander.com.mx)

[www.bancodelbajio.com.mx](http://www.bancodelbajio.com.mx)

[www.hsbc.com.mx](http://www.hsbc.com.mx)

[pyme.com.mx](http://pyme.com.mx)

[www.eumed.net](http://www.eumed.net)