

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO
División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas



**FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO**

**Trabajo Monográfico
Para obtener el grado de:
Licenciada en Economía y Finanzas**

Presenta:

Erika Saraí Vega Bustos

Asesores:

Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco

Mtro. Naiber José Bardales Roura

Mtra. Laura Aida Durán Hernández

Chetumal, Quintana Roo, México, a julio de 2012.

065000

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO



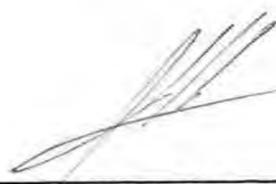
División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas

Trabajo monográfico elaborado bajo la supervisión del comité de asesoría y aprobada como requisito, para obtener el grado de:

LICENCIADA EN ECONOMÍA Y FINANZAS

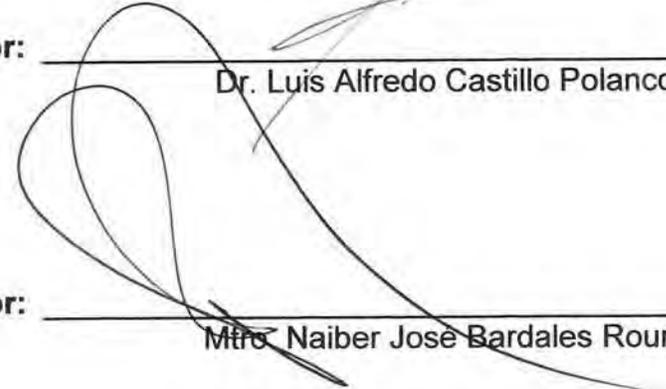
Comité:

Asesor:



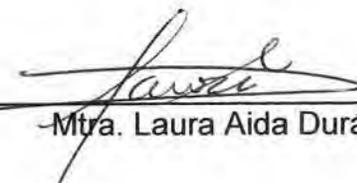
Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco.

Asesor:



Mtro. Naiber José Bardales Roura.

Asesora:



Mtra. Laura Aida Durán Hernández.

Chetumal, Quintana Roo, México, a julio de 2012.

AGRADECIMIENTOS

Antes que nada quiero darles las gracias a mis padres y a mis hermanos que han sido un gran ejemplo e inspiración en mi vida, brindándome su cariño y su apoyo incondicional.

Gracias Dr. Luis Alfredo Castillo Polanco por la confianza que ha depositado en mí, con su apoyo logré terminar favorablemente esta investigación.

Agradezco de antemano al maestro Naiber Bardales y la maestra Laura Durán por su asesoría técnica. Los admiro mucho por la gran vocación hacia su trabajo.

También quiero mencionar a una persona muy especial, al Lic. Francisco S. que ha sido un gran apoyo en esta etapa de mi vida, en darme ánimos de seguir luchando para lograr esta meta.

ÍNDICE

Introducción.....	1
Primera Parte: Descripción Teórica de las Pymes y las Fuentes de Financiamiento.....	2
Capítulo 1: Las Pymes y su Entorno a Nivel General.....	3
1.1. Definición y Características de Pymes.....	3
1.2. Pymes en el Mundo.....	3
1.3. Problemáticas de las Pymes en General.....	5
1.4. El Problema del Financiamiento de las Pymes.....	7
Capítulo 2: Funcionamiento de las Fuentes de Financiamiento en las Pymes y sus Problemáticas.....	10
Segunda Parte: Caso México.....	16
Capítulo 3: Pymes en México.....	17
3.1. Definición y Características de Pymes en México.....	18
3.2. Gobierno y Políticas de Fomento.....	21
3.3. Entorno Económico de las Pymes en México.....	22
3.4. Factores Sociales.....	23
Capítulo 4: Las Principales Fuentes de Financiamiento a las Pymes en México.....	24
4.1. Descripción de las Fuentes de Financiamiento.....	27
4.1.1. Banca Comercial.....	27
BBVA Bancomer.....	28
Santander.....	28
Banamex.....	29
Banorte.....	29
HSBC.....	30
Banco Azteca.....	31
4.1.2. Banca de Desarrollo.....	31
Nacional Financiera (NAFIN).....	32
Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)..	33
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).....	34
4.1.3. Proveedores.....	35
4.1.4. Otras Entidades Financieras.....	36
Arrendadoras Financieras (Arrendamiento Financiero)..	36

Empresas de Factoraje.....	37
Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES).....	39
Entidades de Ahorro y Crédito Popular.....	40
Uniones de Crédito.....	40
4.1.5. Financiamiento Informal: Familiares y Amigos.....	41
4.1.6. Fondos Propios (Ahorros personales).....	42
4.2. Ventajas y Desventajas que Poseen Cada Una de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes.....	42
4.2.1. Bancos Comerciales.....	44
4.2.2. Banca de Desarrollo.....	45
4.2.3. Proveedores.....	46
4.2.4. Otras Entidades Financieras.....	46
Arrendadoras Financieras (Arrendamiento Financiero).....	47
Empresas de Factoraje.....	48
SOFOLES.....	49
Entidades de Ahorro y Crédito Popular.....	50
Uniones de Crédito.....	50
4.2.5. Financiamiento Informal: Familiares y Amigos.....	51
4.2.6. Fondos Propios.....	51
4.3. Desbancarización de las Pymes.....	53
4.4. Fuentes Externas de Financiamiento de las Pymes Ante el Racionamiento del Crédito.....	54
Conclusiones.....	58
Bibliografía.....	60
Anexos.....	64

Introducción

El papel significativo que cumplen las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en el desarrollo de las economías del mundo no debe pasar desapercibido, el desarrollo de las mismas deben ser tomadas en cuenta esencialmente para ser parte de el progreso de cualquier nación, por ello que las Pymes de México deberían tener facilidad de acceso al crédito para financiar sus actividades empresariales y así contribuir de forma exponencial al desarrollo como lo es Alemania, Japón, y otros países.

Este trabajo pretende aportar información sobre las alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en el país de México. Para ello, iniciaremos con la primera parte, desarrollada en dos capítulos:

En el capítulo uno se presenta la definición de las Pymes, después se habla sobre los problemas que atraviesan las Pymes en forma general y del financiamiento. El capítulo dos se centra en el funcionamiento de las fuentes de financiamiento en las Pymes y sus problemáticas.

En la segunda parte de este trabajo, integrada en los capítulos tres y cuatro, se tratará del caso México:

En el capítulo tres se enfoca a las Pymes en México y se abundará en lo siguiente: la definición y características de las Pymes; sus políticas; el entorno económico y factores sociales. En el capítulo cuatro se habla sobre las principales fuentes de financiamiento a las Pymes en México, describiendo cada una de ellas; posteriormente se evalúan las ventajas y sus desventajas de las fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas; después se hablará sobre la desbancarización de las empresas; y finalmente el último es sobre las fuentes externas de financiamiento de las Pymes ante el racionamiento del crédito.

Primera Parte:

Descripción Teórica de las Pymes y las Fuentes de Financiamiento

Capítulo 1: Las Pymes y su Entorno a Nivel General

1.1. Definición y Características de Pymes

Las Pequeñas y Medianas Empresas¹, de acuerdo a Palmerín y Vargas (2007) son formas concretas de organización económica en actividades industriales y de servicios donde combinan capital, trabajo y medios productivos con el fin de lograr obtener un bien o servicio que sean capaces de satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado. Las Pymes como organizaciones pueden estar controladas por una persona o un grupo de socios, para tomar decisiones respecto a la empresa.

Arthur Andersen (1999), define a la empresa como: *“una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”* (pág.6).

De acuerdo a lo que dice Méndez (1996) las Pymes se encuentran influenciadas por todo lo que sucede en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

1.2. Pymes en el Mundo

La importancia que tienen las Pymes en la economía, radica en que son las principales proveedoras de bienes y servicios en el mercado, contribuyen de forma importante en el PIB y generan la mayor parte de los empleos en los países Latinoamericanos. Además, casi todos los países del mundo más del 90% de las empresas son micro, pequeñas y medianas empresas (INEGI, 2009).

¹Nota: Pymes, es la abreviatura de “Pequeñas y Medianas Empresas”.

Mipymes (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas).

En el país de Chile se emplea alrededor del 86% de la fuerza laboral en la economía formal; alrededor de 70% en los países de Colombia, Panamá, Perú y Argentina; y cerca del 60% en Brasil y Ecuador. En los países desarrollados como Italia y España las Pymes representan alrededor del 80% del empleo; el 70% en Japón y Francia; y el 60% Reino Unido y Alemania.

La importancia que se le da a las Pymes es sorprendente, sea a lo que se dedique la empresa de cualquier parte del mundo siempre el objetivo será el mismo, de satisfacer necesidades humanas.

En Europa, al haber vivido la segunda guerra mundial tuvo grandes pérdidas, tanta infraestructura, económicas y altos niveles de desempleo, de la cual necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y una de las soluciones para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes (Zorrilla Sagador, Juan Pablo, 2004). Hull (1998) menciona que las naciones de Europa Occidental estuvieron trabajando en torno al concepto de iniciativas locales en general y concretamente en el desarrollo de las Pymes como una estrategia para crear empleos. *“En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las Pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social”* (Zorrilla J. 2004).

En el país de Estados Unidos también se percibe la importancia que se le debe dar a las Pymes, por lo que crearon años atrás el sistema de empresas incubadoras, y que actualmente se sigue utilizando por los altos resultados que ha generado.

1.3. Problemáticas de las Pymes en General

Hablar de Pymes, es un tema muy controversial ya que como mencioné anteriormente son parte esencial para la economía de la mayoría de los países, además que ha demostrado tener un gran impulso en la creación de empleos. Pero las Pymes, sin embargo, enfrentan serios problemas tales como: elevada competencia con otras empresas, barreras de entrada a nuevos mercados, vulnerabilidad ante el entorno macroeconómico, así como factores internos tales como mala administración, falta de capital, mala planeación, poca calificación de sus trabajadores o del propio empresario, inadecuada infraestructura tecnológica, falta de una cultura empresarial, limitado acceso al financiamiento, entre otros inconvenientes que limitan su desarrollo de la empresa.

Algunos autores clasifican causas de problemática en las Pymes como internas y externas. Tal es el caso del autor Oriol Amat (2002) que nos dice que las causas internas son: Problema de costes (costes de distribución, publicidad o promoción excesivos, pérdidas o beneficios demasiados reducidos, entre otros); Problema de organización; Problemas de sistemas de información; Problemas Financieros; Problemas comerciales (Precios de venta demasiado bajos, fracasos masivos en el lanzamiento de nuevos productos, productos obsoletos, ventas insuficientes para el nivel de gastos que se tiene, entre otros); Problemas de tecnología y producción; Problemas de recursos humanos (Insuficiente información a los empleados, conflictos de intereses entre empleados, costes laborales excesivos, Baja productividad por falta de formación o de motivación, etc.).

El mismo autor menciona que las empresas también no solo padecen de problemas internos si no que también lo hay externos, las principales causas son: cambios de mercado; cambios tecnológicos; escasa demanda; tiranía de los proveedores; competencia exterior, diferencias en la calidad o diferencias en la estructura de costes; Impuestos elevados; Falta de apoyo de la Administración Pública, retraso en la concesión de permisos; Retrasos en el cobro de las ventas realizadas a la

Administración Pública; Insolvencia de los clientes; Inflación; Exageración de rumores negativos; Climatología Adversa; Desastres naturales.

Se puede suponer que las micro empresas pueden tener alguno de estos problemas, y sin duda como dice el mismo autor que *"la negativa evolución de los aspectos externos condiciona la marcha de cualquier empresa"* (pág.17).

Otro autor nos menciona que las Pymes enfrentan también problemas internos y externos, tal es el caso de Domínguez C. (2010) comenta que *"la ausencia de contratos de cada trabajador; la ausencia de facturas en cuestiones de ventas, la falta de registro de los insumos recibido por parte de los proveedores, y (en su conjunto esta evasión) de esquemas regulatorios y fiscales, solo conducen al estancamiento en el ciclo de vida de las Pymes"* (pág.1). Estos problemas se potencializan pues son causales en el racionamiento de crédito que sufre las Pymes. En caso de que los bancos decidieran otorgar el crédito a las Pymes tendrían que asumir el alto costo de monitoreo para seguir de cerca las aplicaciones de los créditos.

Los autores Carlos D. Salloum y Hernan P. Vigier comentan que los problemas que enfrenta las Pymes se resumen en los siguientes tres elementos: problema de escasez de management y trabajadores calificados, la adaptación tecnológica y los recursos financieros.

Según Beaver (2003) las posibles razones de los fracasos de las pequeñas empresas son: la financiación, las desventajas de tamaño, y los factores de planeación. Por su parte, Abraham Hernández Arellano, comentó que 80% de las Pymes carecen de un plan de negocio. Esta es una de las razones por las que los líderes empresariales piensan que necesitan un financiamiento, aunque probablemente no sea lo mejor. El mismo autor dice, que *"el financiamiento es bueno cuando realmente se necesita y se sabe ocupar"*. En este mismo sentido el autor Hall (1989), dice que el poder tener un financiamiento *"eficiente y efectivo ha sido reconocido como factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial genuino de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas"* (pág.2). Por lo tanto

es posible suponer que si se obstaculiza el financiamiento a las empresas con proyectos viables se impide el crecimiento.² No hay que olvidar que *“las Pymes son consideradas como entidades de alto riesgo, por lo tanto los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño”* (Domínguez Cámara, C., 2010, p.1).

Al ver la gran mayoría de las dificultades que atraviesan las Pymes y saber que a pesar que existe una amplia investigación sobre las problemáticas que enfrentan, sorprende que las fuentes de financiamiento a las Pymes no ha sido realizado a profundidad. Este trabajo se propone aportar en este sentido.

Por ello, el objetivo central de este trabajo consiste en realizar el análisis de los diferentes tipos de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en México; conocer las fuentes de financiamiento más recurrida por las Pymes, y así como perfilar algunas posibles respuestas a la pregunta ¿por qué recurren a esa alternativa? Todas estas cuestiones se irán contestando en el transcurso de la lectura.

Con esta idea iniciamos con el análisis de los problemas financieros.

1.4. EL Problema del Financiamiento de las Pymes

Comenzando con la definición de financiamiento, que es la *“acción y efecto de financiar un proyecto o actividad económica”* (Diccionario de Economía y Negocios, 1999, pág.263). El financiamiento, es la forma que una persona o una empresa obtiene recursos para un proyecto en particular, este tipo de apoyo también puede

²Según, Castrogiovanni (1996); Monk (2006), La historia indica que la mayoría de quiebras de empresas nuevas se producen dentro de los primeros cinco años de su vida. Por otro lado nos dice Monk (2000), si un porcentaje mayor de las Pymes fueron capaces de sobrevivir y se convierten en grandes jugadores competitivos en la economía mundial, ello tendrá un impacto muy positivo en la economía mundial.

*Dato: Cerca del 50 % de las empresas no utilizan algún tipo de técnica en calidad o productividad.

ser para obtener servicios o bienes. Generalmente se trata de adquirir un capital a préstamo que hará que se complemente los recursos de la persona. Existe diferentes fuentes de financiamiento, por ejemplo: Familiares, Amigos, Bancos, entre otros (Juan Manuel Rodríguez, 2011).

El limitado acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de las Pymes. En este sentido, los excesivos trámites de los bancos, las altas tasas de interés y los plazos restringidos, son algunas de las dificultades que tienen las empresas para acceder al financiamiento.

Oriol Amat (2002), menciona los siguientes problemas financieros: Incremento de la morosidad de la clientela; Inversión excesiva en existencias; Exceso de deudas a corto plazo; Exceso de deudas para financiar las inversiones; Insuficiente aportación de capital por parte de los socios; Reparto excesivo de dividendos a los accionistas; Activos infrautilizados por gestión deficiente; Crecimiento demasiado acelerado para las posibilidades financieras de la empresa.

Este autor refiere respecto de los problemas financieros que atraviesa la empresa que siempre van a existir más para una micro y pequeña empresa, por lo tanto si no son atacados los problemas de la empresa a tiempo tendrá un destino triste, entre más tiempo se tarde más riesgoso para el negocio, hasta llegar al grado de no poder solucionar el problema.

Al parecer la asimetría informativa es una de las causas de imperfección en el mercado financiero. *"Por información asimétrica se entiende (Harris y Towsed, 1978), una situación en la cual cierto agente cree que el otro agente está mejor informado de algún aspecto del ambiente económico y la utilización de esa información, provoca una serie de externalidades que repercuten negativamente en el producto de un supuesto intercambio"* (pág.4), las grandes empresas si tienen conocimiento de la información acerca del acceso al crédito y la pequeñas empresas por lo general no.

Los autores Brealey, Myers y Allen (2006), nos dicen que *"la información asimétrica afecta a la elección entre financiación interna y externa y entre nuevas emisiones de deuda y capital. Esto nos lleva a una clasificación jerárquica, en la que la inversión se financia en primer lugar con fondos internos principalmente beneficios reinvertidos; luego mediante nuevas emisiones de deuda; y finalmente con emisiones de capital propio"* (pág.534).

Otros autores como López (2003), Gómez (2006), Sánchez y Pedroza (2005) consideran que en lo concerniente al crédito a las Pymes, enfrentan importantes desventajas al momento del financiamiento: el difícil acceso a la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo y las demás instituciones Financieras; el insuficiente o nulo acceso a la información; otro inconveniente es la resistencia al cambio en su organización de tipo familiar; y por último *"la poca diversificación de fuentes de financiamiento alternativas que las convierte, en su gran mayoría, en grandes dependientes de los proveedores"* (pág.7).

Por su parte, González Pérez (2000) recomienda que las Pymes deberían enfocarse hacia la mejora de la estructura financiera, incrementando la capacidad de autofinanciación y facilitando el acceso a líneas de financiación flexibles a largo plazo que permitan reducir la dependencia del crédito bancario a corto plazo y del crédito de provisión, que elevan considerablemente el coste de capital de la empresa y reducen su capacidad futura de generación de recursos. Ante lo señalado por el autor, conviene reflexionar que si bien pocas empresas dependen del crédito bancario a corto plazo, de reducir su dependencia del mismo, tendrían que buscar otras alternativas, como financiarse por proveedores.

Anteriormente se comento que el limitado acceso al financiamiento es uno de los problemas de las Pymes, en el caso de Argentina fue el obstáculo más importante señalado por los empresarios; para el Salvador es el segundo problema; los países de Colombia y Costa Rica es el tercer obstáculo; para Chile es considerado en el cuarto lugar, de la cual el problema no es tanto el acceso al financiamiento, sino las condiciones que se otorga; para Panamá, el principal problema de las Pymes son las condiciones de acceso al financiamiento, es decir que no cuenta con un diseño

adecuado de financiamiento para las Pymes. La mayoría de estos países las principales causas al obstáculo de financiamiento se debe: a las altas tasas de interés; exceso de garantías exigidas; excesivos requisitos para ser sujeto de crédito (Emilio Zevallos V. 2006). La situación del bajo acceso al financiamiento sin duda es un problema que afecta a la mayor parte de los empresarios.

Capítulo 2: Funcionamiento de las Fuentes de Financiamiento en las Pymes y sus Problemáticas

En base a lo analizado en el capítulo anterior, siendo que la falta de financiamiento de las empresas es un problema importante y que el objetivo de esta investigación es estudiar las diferentes alternativas que tienen las empresas para financiarse, es conveniente examinar lo que la literatura especializada sugiere al respecto.

Las Fuentes de Financiamiento, es la forma que una persona e organización obtiene capital o recursos con el fin de poder satisfacer sus necesidades básicas y progresar.

Los recursos financieros de las Pymes se pueden agrupar de acuerdo al origen de los recursos en las siguientes dos categorías: financiación interna y financiación externa. La financiación Interna o autofinanciación, son los recursos que la empresa genera por sí misma. La financiación externa es la que está formada por los recursos financieros que la empresa consigue del exterior, ya sea emitiendo títulos, o acudiendo al mercado de crédito formal o informal, para obtener préstamos a plazos (Amat 1998 y Aguirre 1992). Con respecto a lo anterior, las fuentes de financiamiento externas surgen cuando la empresa no procesa suficiente liquidez, de esta manera acuden a fuentes externas por ejemplo: el

mercado de crédito informal, que se refiere al crédito de amigos y parientes; y el crédito formal, que es la Banca Comercial, Banca de Desarrollo, entre otras.

De acuerdo a Perdomo (1997) el financiamiento se basa en la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano y largo plazo que requiere la empresa para su operación normal y eficiente, aplicable para una empresa privada o pública. La finalidad de obtener el recurso es para que las empresas lo utilicen para incrementar sus ganancias, llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento. Con esa misma idea Juan Mascareñas (2007) dice que las personas *"buscan su propio intereses financieros persiguiendo obtener el máximo beneficio posible"* (pág.2). En el caso cuando una pequeña o mediana empresa obtiene un monto de crédito, se cree que obtuvo un beneficio, ya que dicho crédito lo utilizará para gastos de la empresa, como: utilizar el crédito para incrementar la producción de la empresa; ampliar sus instalaciones; e iniciar nuevos proyectos o para otros fines. Sin duda las empresas al ver la falta de liquidez interna van y recurren a fuentes de financiamiento externas.

Existen diversas fuentes de financiamiento externas, como son las que presenta la Encuesta Nacional elaborada en México para las Pymes (2009), las fuentes de financiamiento son: Proveedores; Bancos Comerciales; Bancos extranjeros; Otras empresas del grupo corporativo; Bancos de Desarrollo; Oficina matriz; y Otros pasivos, (Banxico, 2009).

En la actualidad *"existen muchas instancias donde las empresas pueden buscar un financiamiento externo, pero desafortunadamente para empresas de menor tamaño no siempre es fácil encontrar a alguien dispuesto a otorgar un préstamo"* (Rodolfo y Matthias, 2005, pág.56).

Los motivos porque las micro y pequeñas empresas en ocasiones no consiguen financiamientos externos, *"se debe a que la Banca percibe en ellas una posibilidad muy alta de que no tengan la solvencia suficiente del contrato de préstamo establecido para*

poder hacer frente a su obligaciones contractual" (Rodolfo y Matthias, 2005, pág.59). Además que existe muy altas posibilidades que este tipo de empresas se vayan a la bancarrota, siendo así los bancos al ver la vulnerabilidad de dicho empresas pues no se arriesgan a dar financiamientos. Regularmente los bancos otorgan préstamos a empresas que ya tienen una trayectoria en el mercado. Además Zevallos V. (2006), dice que en muchos casos las Pymes no cumplen los requisitos comúnmente solicitados por los bancos.

Asimismo la poca formalidad de la gestión administrativa de varias empresas es un factor limitante para el acceso al financiamiento. Ante esto, *"la informalidad es uno de los grandes obstáculos a la bancarización de México, especialmente en el segmento Pymes pues las empresas no pueden constituirse legalmente en sujeto de crédito"* (Lecuona Valenzuela R. 2009, pág.89). Es un hecho que las grandes empresas reciben por mucho la mayor parte del financiamiento.

Al mismo tiempo, de las 200 mil empresas que anualmente se crean en México, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López Acevedo y otros, 2007). De esas 200 mil empresas, el 90% operaron en el sector informal. En el país como "Estados Unidos el 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años" (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). Esto son datos que muestran la alta tasa de mortalidad de las Pymes que ha provocado que tanto los bancos y otras entidades financieras consideren a las Pymes sectores de alto riesgo.

Eduardo Lora (2001) dice que en América latina las dificultades de acceder al crédito no se deben solo por su tamaño. También las empresas controladas por familiares o por el gobierno y las empresas de más reciente creación tienen mayores dificultades para acceder al crédito. Además, expresa que las empresas del sector manufacturero tienen mejor acceso al crédito que del sector servicio.

Según los resultados de la encuesta del banco México arrojó que el porcentaje de empresas que no utilizaron crédito banca en el 2009 fue de 82.80% para las pequeña empresas y 74.80% las medianas empresas. Estos porcentajes tan altos se deben porque: *“existe deterioro en la situación económica actual y esperada del país; mayores restricciones en las condiciones de acceso al crédito bancario; aumento en las tasas de interés bancarias; disminución en la demanda actual y esperada de productos o servicios; aumento en los montos exigidos como colateral; mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria; y otros factores”*³ (Banxico, 2009).

Los países como Colombia, Perú, Argentina, Brasil, Chile, El Salvador, Venezuela y México coinciden que las altas tasas de interés es uno de los principales factores explicativos del alejamiento de las Pymes de los bancos. Otros obstáculos financieros están: exceso de garantías, los plazos demasiados cortos y otros factores.

En América Latina se observa que las fuentes principales de financiamiento de las Pymes son los fondos propios (es decir el autofinanciamiento), seguido por el crédito de proveedores y el crédito bancario. La falta de acceso a fuentes institucionales como el crédito bancario o el capital riesgo se traduce en una dependencia excesiva sobre el crédito comercial de corto plazo y un exceso de capitalización que limita las posibilidades de expansión de las Pymes y les resta competitividad.⁴

Algunos autores confirman que en América Latina el financiamiento temprano de las empresas que crecen rápidamente depende principalmente de los ahorros del

³ Datos obtenidos de los Resultados de la encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, Cuarto Trimestre de 2009 (Banco de México). A) La suma de las respuestas puede ser superior a 100 por ciento debido a que las empresas pueden elegir más de una opción.

B) A partir del comunicado de prensa correspondiente al tercer trimestre de 2008, se pregunta como factores limitantes para el uso del crédito bancario el cambio en las condiciones generales del mercado de crédito o de la empresa. Los resultados de esta pregunta son presentados como porcentaje de las empresas encuestadas que no recibieron crédito bancario en el periodo.

⁴ Nota: Con respecto a sus partes del este de Asia y el sur de Europa, los emprendedores latinoamericanos tienen menor acceso a fuentes de financiamiento externo, tales como apoyos públicos, inversionistas privados y capital de riesgo. Como consecuencia, deben reducir la escala de operaciones, hacer sacrificios en cuanto a tecnología o diferir el lanzamiento de la empresa.

emprendedor y del apoyo de familiares y amigos (Kantis y otros, 2004). En ese mismo sentido evidencia provista por F.I.E.L (1996) *"en su estudio sobre Pymes determina que las principales fuentes de financiamiento en orden de importancia son: La reinversión de utilidades, el crédito bancario o financiero local, el financiamiento de proveedores, el aporte de socios y el crédito del exterior"* (pág.3).

Referente a eso, existe evidencia que las empresas prefieren en primer término los fondos generados internamente, por los riesgos que puedan surgir, entre otras cosas. Un ejemplo de ello es lo referido por Myers (1984) la teoría de la jerarquía de las preferencias se orienta a explicar en cuanto al porqué las empresas más rentables en lo relacionado a préstamos solicitan normalmente muy poco, y esto no es necesariamente porque posean una meta de deuda/capital baja sino porque no requieren de fondos externos; es decir, las empresas en cuanto a decisiones sobre financiamiento en primer lugar seleccionan los fondos internos de la empresa de los que están libres de información asimétrica, luego seleccionan deuda y en última instancia optan por la emisión de acciones.⁵ Hay casos que las empresas utilizan distintas fuentes de financiamiento dependiendo de la etapa de desarrollo en que se encuentran. Por ejemplo: cuando una empresa apenas empieza operar el empresario se costea con sus recursos o se apoya de familiares o amigos, a medida que la empresa crece y mejora su rentabilidad, puede acceder otro tipo de financiamiento como créditos bancarios.

Anteriormente se han mencionado todo tipo de problemas que tienen las Pymes, y sobre eso se detectó que uno de los principales problemas es que la empresa requiere de financiamiento, pero ahora aterrizaremos en una problemática en particular que es la "concentración de crédito de proveedores" es decir las empresas se enfocan más al crédito de proveedores causando que las Pymes no se desarrollen claramente. Esto obedece, por no tener los suficientes conocimientos financieros; o por que el sistema financiero no les ofrece productos óptimos para ellas.

⁵ Nota: Información asimétrica, se refiere "cuando una de las partes involucradas en un contrato no cuenta con toda la información relevante sobre las características del otro contratante" (Bebczuk, 2000).

Referente a lo anterior, las Pymes latinoamericanas debido a la falta de financiación de intermediarios financieros han dependo del crédito de proveedores. Según resultados obtenidos de años atrás la mayoría de los países como Colombia, Ecuador, México, Perú, Argentina y Venezuela, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo significativa utilizada por la mitad de las Pymes.

Segunda Parte:
Caso México

Capítulo 3: Pymes en México

En México las Pymes son muy importantes ya que forman parte del motor de desarrollo del país. Por su eficiencia tienen posibilidades de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. Además que absorben un segmento importante de la población económicamente activa, esto se debe a su gran capacidad de generar empleos, y se adapta con facilidad a los cambios tecnológicos. Sectores donde las Pymes dominan se encuentran: Empresas productoras de vestido y calzado; comercios, abarroteras y restauranteras. (Pymes. México Emprende, 2010).

La Secretaría de Economía (SE) determina que la mayoría de empresas en México son Mipymes, siendo que en el año 2009 ya existían 4,007,100 empresas, de las cuales el 99.8% son de este tipo. Participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 47.1% en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representan el 8.9%. Además las Mipymes representan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan 72% de los empleos formales en el país (SE, 2009), como podemos apreciar en los siguientes gráficos (por tamaño):

Gráfico circular No. 1: Aportación al Empleo (porcentajes)

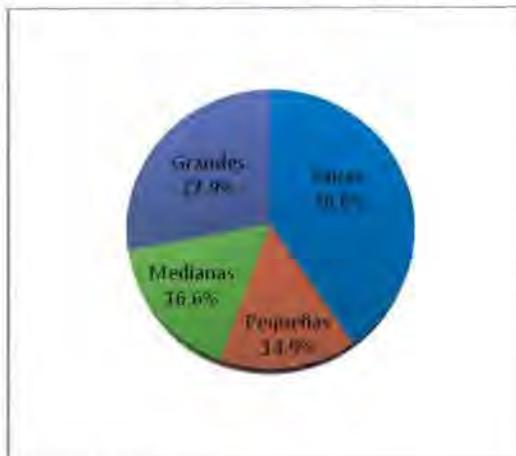
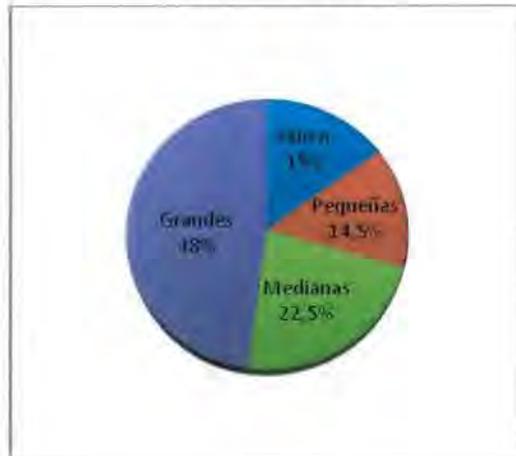


Gráfico circular No. 2: Aportación al PIB (porcentajes)



Fuente: Condusef.

3.1. Definición y Características de Pymes en México

La definición de Pymes varía según el país, dependiendo de las necesidades propias o de los objetivos que se persigan cada nación. En México las Pymes se definen por el número de trabajadores que emplean y el volumen de ventas.

Según la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México las Mipymes son aquellas: legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y publicado en el Diario Oficial de la Federación (2009). Las Mipymes se clasificaban de la siguiente forma (véase la tabla No. 1):

Tabla No. 1: Estratificación por número de trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresas	0-10	0-10	0-10
Pequeñas empresas	11-50	11-30	11-50
Medianas empresas	51-250	31-100	51-100
Grandes empresas	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 2009.

La clasificación anterior de las Mipymes (tabla No. 1) fue sustituida, debido a la nueva clasificación en la que se consideran las ventas (véase la tabla No. 2):

Tabla No. 2: Estratificación de empresas (publicado en el Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009)				
Tamaño	Sector	Rango de Número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Comercio, Servicios e Industria	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	De 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Servicios e Industria	De 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	De 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	De 51 hasta 100		
	Industria	De 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x 10% + (Ventas Anuales) x 90%.

Mdp = Millones de pesos.

Fuente: INEGI, 2009.

Características generales de las Pymes:

- Las empresas hacen actividades económicas relacionadas a la producción, transformación, distribución de bienes y servicios para satisfacer determinadas necesidades.
- Realizan actividades administrativas.
- Son identidades independientes
- La mayoría de las Pymes en México son de carácter familiar.⁶
- Las Pymes son aquellos negocios dedicados como: al comercio, servicio e industria.

En base a la definición oficial (ver la tabla No. 2 y 3) las Pymes se presentan de la siguiente manera:

⁶Aproximadamente el 65 por ciento de las Pymes en México son de carácter familiar. Como en Taiwán que la mayoría de las empresas son familiares o pequeñas que han alcanzado elevados estándares de competitividad (Sérvulo Anzola, 2002).

Las microempresas son las que tienen menos de 10 trabajadores (para cada uno de los tres sectores: industrial, comercial y servicios). Generan anualmente ventas de hasta por 4 millones de pesos; representan el 95.6% del total de las empresas; el 40.6% del empleo en el país; y producen el 15% del PIB (INEGI).

Las pequeñas empresas son aquellos negocios dedicados a la industria o el servicio que tienen de 11 hasta 50 trabajadores; y los negocios dedicados al comercio son de 11 a 30 trabajadores. Sus ventas anuales son más de los 4 millones y hasta 100 millones de pesos; representan el 3.4% del porcentaje total de empresas; aportan el 14.9% del empleo de la nación; y 14.5% del PIB.

Las medianas empresas son los negocios dedicados: al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores; los que se dedican al sector servicio tienen de 51 hasta 100 trabajadores; y del sector industrial tiene de 51 hasta 250 trabajadores. Generan anualmente ventas más de los 100 millones y pueden superar hasta los 250 millones de pesos; representan .8% de las empresas del país; aportan el 16.6% del empleo; y generan el 22.5% del PIB.

Tabla No. 3: Número de Empresas, porcentaje del total de Empresas, Aportación al Empleo, Aportación al PIB.

Tamaño	Número de Empresas	% del total de Empresas	Aportación al Empleo	Aportación al PIB
Micro	3,829,100	95.6%	40.6%	15%
Pequeñas	138,500	3.4%	14.9%	14.5%
Medianas	31,600	0.8%	16.6%	22.5%
Grandes	7,900	0.2%	27.9%	48%

Fuente: Condusef.

3.2. Gobierno y Políticas de Fomento

A partir de los años 90's el gobierno ha mostrado interés en apoyar a las Pymes, porque contribuyen en gran medida a la generación de empleos, por lo tanto sean dado la tarea el gobierno de realizar programas de apoyo para el desarrollo económico nacional.⁷

Existe una diversidad de programas de apoyo para las Pymes en la actualidad, cada programa es diferente entre si y ofrecen diferentes servicios tales como capacitación, consultoría, financiamiento, gestión e innovación, entre otras.

El caso de la "Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa" (SPYME), ha desarrollado el Programa Nacional de Microempresas. Este programa apoya a los empresarios con: capacitación y consultoría; homologación de imagen; y financiamiento para quienes proporcionen los documentos legales completos (SE, 2012).

Además "se ha identificado que las Pymes muestran un comportamiento con facetas comunes entre ellas, lo que ha provocado que las instituciones financieras desarrollen programas específicos para atender a este segmento. Las instituciones bancarias ahora cuentan con un área especializada para crear nuevos esquemas y productos que son ofrecidos por especialistas en este sector" (Entorno Financiero: Un documento de la Asociación de Bancos de México, p. 24).

Pero no todo es tan sencillo para las empresas en especial para las pequeñas empresa, Según Sérvulo (2002), en lo que concierna aspectos político, cuando la pequeña empresa se encuentra en un país que no cuentan con los niveles democráticos deseados, esto ocasiona que aparte de que se tiene que preocupar

⁷ La crisis financiera que subsistió en los años 90's, causó que los bancos tuvieran que delimitar el crédito tan brutalmente hacia las Pymes. Esto generó que el gobierno federal tomara cartas en el asunto, y lo que hizo fue crear programas. Actualmente México cuenta con la Subsecretaría Pymes de la Secretaría de Economía, que se creó en el año 2001 con el objetivo de apoyar a las Pymes.

por el medio de subsistencia, también se debe de preocupar en ocasiones hasta de participar en la lucha por un mejor gobierno.

3.3. Entorno Económico de las Pymes en México

Según Sérvulo (2002) los factores externos del medio ambiente son los que más le afecta a las pequeñas empresas y esto se debe por:

*Altas tasas de interés, hace que se dificulte el acceso a los créditos y el problema de pagos de los préstamos.

*Tener una moneda débil ocasiona devaluaciones fuertes, que a su vez conducen aumentos continuos en la mayoría de los productos o servicios.

*Que el país realice mayor importación que exportación, esto se debe a que sus productos y servicios sean relegados en el mercado internacional (pasen a segundo término) por sus precios, dejando que las empresas extranjeras tenga mayores ventajas que las del propio país.

Los problemas que enfrenta las empresas mexicanas respecto al financiero mencionado anteriormente son las altas tasas de interés; las altas tasas impositivas; las fluctuaciones en el tipo de cambio y los obstáculos del aparato burocrático. Todas estas condiciones causan que las empresas no crezcan sanamente, hasta dificultar el apareamiento de otras nuevas empresas.

Financiamiento a Pymes

Los autores Tan, López Acevedo y otros (2007) hablan de que muchas empresas en México se empiezan a desarrollar en el sector informal, de las 200 mil nuevas empresas que se crean al año, el 90% de las Pymes operan en el sector informal. Ante esto Lecuona R. (2009) dice que *"esta práctica, que gana terreno constantemente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente"* (pág.82).

Todo estas circunstancias que atraviesan las empresas han surgido desde tiempos atrás, por tal motivo las empresas deberán afrontar de forma eficaz los problemas o complicaciones que puedan surgir. Además la *“empresa deberá hacer un esfuerzo por cuidar y asegurarse la mejor forma posible sus flujos de efectivo”* (Sérvulo Anzola, 2002, pág. 29).

Otro dato relevante, en el 2010 de las 5 millones de Pymes que existieron sólo 133,000 tuvieron acceso a créditos bancarios y con las medianas se espera un incremento de 20% anual durante los próximos 5 años en el financiamiento a este sector, comentó el presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), (Artículo: Crédito para Pymes. CNN Expansión, 2011).

3.4. Factores Sociales

En México, los factores sociales han dado mucho de que hablar, en el caso de la micro y pequeña empresa existe: mucha mano de obra barata; el nivel educativo es muy bajo; y además tienen bajos niveles de tecnología e investigación (Sérvulo Anzola, 2002). Estos problemas no solo se dan en México, se da también en varias partes de los países de Latinoamérica. Estas contrariedades han provocado que las empresas sean mucho más vulnerables ante los cambios.

Otro factor relevante, Heriberto Félix G. reconoció que en nuestro país ocho de cada diez Mipymes no están registradas ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y que mucho de ellas están en la economía informal; también dijo que siete de cada diez Mipymes no cuentan con un sistema de control de ingresos y egresos; además las empresas carecen de capacitación de sus trabajadores por falta de información empresarial de sus propietarios. (Artículo: Milenio, 2009). Esto demuestra que en el país las Mipymes tienen serios problemas que todavía no sean podido solucionar, y que tienen que trabajar mucho aún para poder subsistir.

Capítulo 4: Las Principales Fuentes de Financiamiento a las Pymes en México

Después de haber analizado los antecedentes de la Pymes y al ver mencionado los tipos de financiamientos que hay en América latina, seguidamente se presenta las principales alternativas de financiamiento que se localizan en el país, tomando como referencia las alternativas que menciona el Banco de México en sus resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio (Banxico, 2009).

Los datos que arroja la encuesta de Banco de México indican que la concentración en el crédito de Proveedores es creciente. Como podemos ver en el 2008 el 62.57% del financiamiento a las empresas pequeñas fue de los Proveedores y en 2009 aumento hasta el 68.70%. En el caso de la participación del crédito de los Bancos Comerciales en el 2008 fue de 22.35%, pero para el siguiente año descendió a 17.80% para las pequeñas empresas. El financiamiento proveniente de la Banca de Desarrollo fue al contrario en el 2008 su participación fue de .60% y para el 2009 había aumentado a .80% (véase la tabla No. 4).

Tabla No. 4: Fuentes de Financiamiento de las Pequeñas Empresas: México del período 2000 - 2009 (%)										
Fuentes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	64.00	59.30	63.30	62.50	63.60	69.00	65.90	71.03	62.57	68.70
Bancos Comerciales	16.90	19.00	18.60	18.60	16.90	14.70	16.40	12.15	22.35	17.80
Bancos Extranjeros	1.20	2.20	1.90	1.70	1.70	1.30	2.20	0.93	0.56	1.20
Otros empresas del grupo corporativo	12.80	12.50	11.70	12.00	13.60	11.60	11.60	10.75	10.06	8.50
Bancos Desarrollo	1.70	2.90	2.30	2.40	1.70	0.90	0.90	1.90	0.60	0.80
Oficina matriz	2.90	2.20	1.50	2.10	2.10	2.50	3.00	2.34	2.79	2.30
Otros pasivos	0.50	1.90	0.70	0.70	0.40	0.00	0.00	0.93	1.12	0.70

Fuente: Banco de México (Banxico), Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Para las pequeñas empresas = 1-100 millones de pesos.

En el caso de las medianas empresas es algo similar a las pequeñas empresa. Las empresas medianas la principal fuente de fondos ha sido los Proveedores con 53.95% en el 2008, en el 2009 aumentando su participación hasta 55.40%.

Tabla No. 5: Fuentes de Financiamiento de las Medianas Empresas: México del periodo 2000 - 2009 (%)										
Fuentes	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	53.80	53.80	60.10	58.50	55.70	58.00	61.10	57.94	53.95	55.40
Bancos Comerciales	24.30	23.50	18.60	19.00	21.70	17.20	19.30	19.05	22.81	20.70
Bancos Extranjeros	2.80	3.80	3.50	2.40	1.70	2.90	2.50	2.00	2.20	2.70
Otros empresas del grupo corporativo	13.90	12.60	13.60	16.50	14.90	16.40	14.30	15.48	14.91	15.80
Bancos Desarrollo	2.40	2.10	1.20	1.60	3.00	2.10	1.20	0.79	2.19	2.30
Oficina matriz	1.60	2.90	2.30	2.00	2.10	2.90	1.60	1.98	3.51	1.80
Otros pasivos	1.20	1.30	0.70	0.00	0.90	0.50	0.00	2.78	0.44	1.30

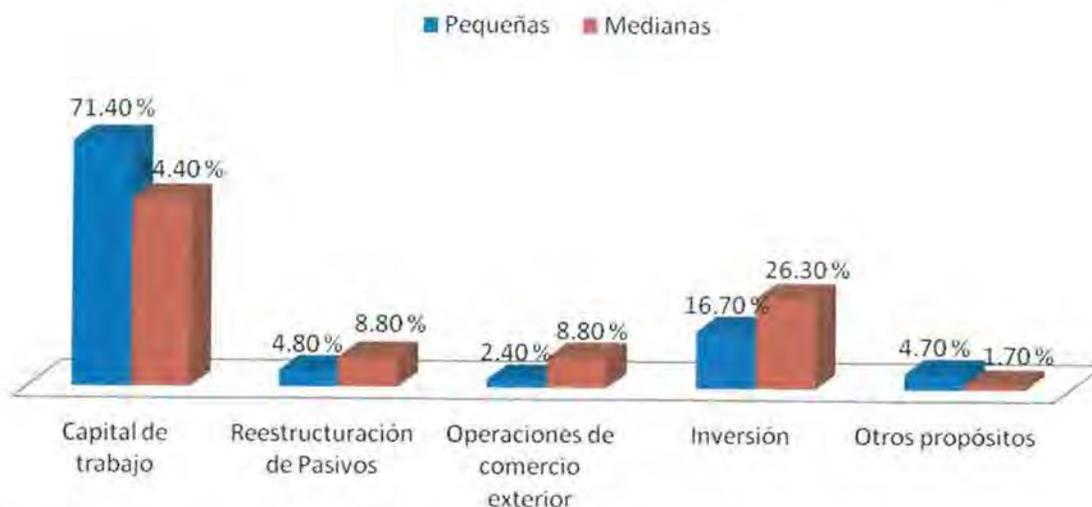
Fuente: Banco de México (Banxico), Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Para las medianas empresas, 101-500 millones de pesos de 1997 de ventas.

Como podemos ver en las tablas 4 y 5: En el año 2009 se observa que el 68.70% de las pequeñas empresas y el 55.40% de las medianas empresas encuestadas se financiaron con Proveedores, que representa más de la mitad del financiamiento empresarial. En el caso de la Bancos Comerciales era la segunda fuente de financiamiento externa utilizada por 17.80% de las pequeñas empresas y el 20.70% de las medianas empresas. Por tal es evidente que las empresas escogieron más al financiamiento de Proveedores (Banxico), quedando muy por debajo a la Banca de Desarrollo como prestamista directo a las empresas.

Las empresas que utilizaron crédito bancario según las información recabada de la "encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio" (Banxico, 2009), el 17.2% de las pequeñas empresas, y el 25.2% a las medianas empresas son las que consiguieron créditos bancarios en el último trimestre del 2009. Los recursos fueron canalizándolos a los siguientes usos: *capital trabajo* 71.4% por parte de las pequeñas empresas y el 54.4% por parte de las medianas empresas; *Inversión*, el 16.7% a las pequeñas empresas y 26.3% a las medianas empresas;

reestructuración de pasivos es el 4.8% para las pequeñas empresas y 8.8% a las medianas empresas; *operaciones de comercio exterior*, el 2.4% por parte de las pequeñas empresas y el 8.8% a las medianas empresas; y *otros propósitos*, el 4.7% para las pequeñas empresas y el 1.7% a las medianas empresas.⁸

Gráfica No. 1: Usos del Crédito Bancario durante el cuarto Trimestre de 2009
(por tamaño de empresa)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banxico.

La gráfica No.1, muestra los resultados del último trimestre del 2009, señalando el empleo que le han dado las Pymes al crédito de los bancos: lo destinaron principalmente para "capital trabajo", distinguiendo que las pequeñas empresas usaron más para capital de trabajo con el 71.40% que las medianas empresas que fue de 54.40%; En segundo lugar las empresas eligieron "inversión", al contrario del primero las empresas medianas prefirieron dar más el uso de inversión con un 26.30% que las pequeñas empresas con un porcentaje del 16.70%.

⁸ Dato del periodo octubre-diciembre de 2009, financiamiento por tamaño de empresa (Banxico).

4.1. Descripción de las Fuentes de Financiamiento

En nuestro país existe una variedad de opciones que le permite a las Pymes obtener financiamiento, tales como: La Banca Comercial; Banca de Desarrollo; Proveedores; Otras Entidades Financieras; Financiamiento Informal; y Fondos Propios. A continuación se encuentra el análisis de cada una de estas fuentes:

4.1.1. Banca Comercial

Los Bancos Comerciales son sociedades anónimas que tienen como función tomar recursos de personas, empresas u otro tipo de organizaciones y depositarlos en cuentas de ahorro, cuentas corrientes, certificados de depósito a término, etcétera. Con estos recursos dan créditos a aquellos que los soliciten, es decir, los bancos captan recursos financieros del público y otorgan a su vez crédito, por lo tanto, son un intermediario entre quienes tienen recursos y quienes los necesitan. Los Bancos Comerciales también se les conocen como "Instituciones de Banca Múltiple".⁹

Las instituciones representativas de la Banca Múltiple en México son: BBVA Bancomer; Santander; Banco Nacional de México (Banamex); Grupo Financiero Banorte; HSBC; Banco Azteca; entre otros. Cada una de estas organizaciones o instituciones tienen sus particularidades, es decir que ofrecen servicios y productos diferentes o similares que pueden ser de utilidad para las Pymes.

A continuación se muestran algunos ejemplos de los oferentes de la Banca Comercial que se localizan en Quintana Roo:

⁹ Las instituciones de Banca Múltiple están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC).

BBVA Bancomer

BBVA Bancomer se fundó en 1932 en la ciudad de México, esta institución financiera privada ofrece una variedad de productos y servicios financieros, por ejemplo: Cuenta a la vista y ahorro; Crédito Hipotecario; Crédito al Consumo; Crédito al Auto; Fondos e Inversiones; Tarjetas de créditos; Tarjetas Prepagadas, etc.

También este banco ofrece a los usuarios de Pymes productos y servicios competitivos, por ejemplo: Tarjetas de Crédito Micronegocios, que es una tarjeta que permite obtener financiamiento para el negocio sin tener que utilizar los recursos personales; Tarjeta Negocios Bancomer; y Tarjeta de Débito Negocios, entre otros servicios que maneja esta institución (Bancomer, 2011).

Santander

El Grupo Financiero Santander tiene su origen más remoto en la creación del Banco de Londres, México y Sudamérica en el año de 1864. El 22 de septiembre de 1932 nace el Banco Mexicano. Santander es una institución de Banca Múltiple que ofrece una variedad de productos y servicios financieros. Por ejemplo para las persona físicas les ofrece: Cuentas de cheques; Tarjeta de Crédito; Crédito personal; crédito hipotecario; Inversiones; Seguros; Círculo Preferente; Súper Nomina, Universitarios; Fondos de Pensiones; Pagos de Servicios; Pagos de Impuestos.

Para las Pymes les ofrecen los siguientes productos de Créditos: Crédito Ágil Cobertura; Crédito Simple Tasa Tope; Crédito Línea Tasa Tope; Súper Crédito Negocio; Crédito a Proveedores de Gobierno.

También el grupo financiero Santander cuenta con un área especializada en la atención de clientes Empresariales, Institucionales Públicas, Instituciones Privadas y Gobierno, que ofrece los siguientes servicios: Agronegocios; Banca Electrónica

ENLACE, Cuentas e Inversiones; Financiamiento; Fondos de Inversión; International Desk; Negocio Adquirente (TPV's); Negocio Internacional; Cambios y Coberturas (SGC); Súper Nómina, (Santander, 2011).

Banamex

Banamex se creó el 2 de junio de 1884, esta institución ofrece servicios financieros en México y en el mundo. Permite el acceso al crédito y acciones orientadas en la atención de las necesidades del sector empresarial. Para las personas físicas les ofrecen los siguientes servicios financieros: Tarjetas de Crédito; Cuenta Maestra; Cuenta Perfiles; Créditos Personales; Crédito Hipotecario; seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades, etc.

Banamex también tiene otros servicios dedicados a Empresas y Corporativo, que trae los siguientes productos: Nómina Banamex; Aceptación de Tarjetas; Arrendamiento; Banca Electrónica; Deposito Electrónico; Comercio Exterior.

Para las Pymes les ofrecen los siguientes productos: Paquete Pyme; Paquete Profesionista; Plus Comercio; Plus Dólares; Crédito Desarrollo Pyme; Club Emprendedor; Financiamiento a Proveedores, (Banamex, 2011).

Banorte

Grupo Financiero Banorte nació en 1899, es un intermediario financiero Mexicano, el cual ofrece los siguientes productos y servicios: Crédito (Crédito de Nómina, Hipotecario, Automotriz); Cuentas e Inversión; Banca en Línea; Internacional (Administrar dólares, Cobros Internacionales, Pagos Globales, etc.); seguros (Auto, vida, hogar, salud, Ahorro y Protección Integral.); y nominas.

Banorte también ofrece productos y servicios a las Empresas, las cuales cuentan con: Crediactivo; Arrendamiento Financiero, Autoestrene Banorte, Línea de Sobregiro Adquirente; Crédito refaccionario; Financiamiento estructurado;

Proyectos de Inversión; Proyectos inmobiliarios; Apertura de crédito simple; Seguros; entre otros servicios.

De igual forma Banorte ofrece productos y servicios dirigido especialmente a las Pymes: Ahorro e Inversión; Seguros Pyme (seguro de empleado, seguro de hogar y seguro de auto); Asesorías; financiamientos; Crediactivo Banorte; Tarjeta de Disposición; Crédito Empleo; Tarjeta Empuje Negocios; Privilegio de sobregiro, (Banorte, 2011).

HSBC

HSBC es una organización que ofrece servicios bancarios y financieros en México. Ofrece los siguientes productos y servicios: Cuentas (Cuentas Flexible, Cuentas Flexible con Chequera, Cuentas de Nómina, Tarjetas de Débito); Inversiones y Fondos (Inversiones a plazo, Mesa de Dinero, Fondos de Inversión); Tarjetas de Crédito (Clásica HSBC, Oro HSBC, Platinum HSBC, HSBC Advance Platinum, Básica, HSBC Premier World Elite, MasterCard); Créditos (Créditos de Auto, Anticipo de Nómina, Crédito Personal, Tarjeta HSBC Empresas); Crédito Hipotecario (Pago Bajo, Pago Fijo, Pago de Hipoteca, Liquidez, Crédito Hipotecario HSBC, Advance con Pago Bajo); Seguros (de Auto, Accidentes, personales, seguro de vida individual, seguro de Apoyo por Hospitalización, Seguro de Casa Habitación, pensiones); entre otros servicios que brinda el banco.

Para las empresas ofrece los siguientes productos y servicios: Cuentas; Nómina; Financiamiento; Inversiones y Fondos, Factoraje, Comercio Internacional (Soluciones en importaciones y exportaciones); Seguros; Servicios Fiduciarios; Pagos y Cobranza; Internacional (Negocios Internacionales).

HSBC también le brinda Productos para las Pymes: Tarjeta HSBC Empresas; Estímulo Pyme; Nómina HSBC; Seguros (Seguro de Grupo Pymes, Plan de Protección Empresarial; Seguro para Bienes Inmuebles; Conexión para Negocios; entre otros servicios que puede disponer las Pymes, (HSBC, 2011).

Banco Azteca

Banco Azteca surgió en octubre del 2002, este banco está orientado al sector de menor ingreso, que representa un 70% de la población no atendida por los bancos tradicionales. Este banco capta y autoriza créditos (que pueden ser créditos personales en efectivo o bien alguno de los artículos de la tienda Elektra). También el banco cuenta con una amplia vocación de apoyo a micro y pequeños empresarios, diseñando productos como: Empresario Azteca, Equipaz, Micronegocio Azteca, Punto Azteca, AbasTCT y Pymes Azteca, (Banco azteca, 2011).

4.1.2. Banca de Desarrollo

Las Instituciones de la Banca de Desarrollo¹⁰, *"son entidades de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo"* (Banxico, 2011). Su objetivo es facilitar el acceso al ahorro y financiamiento, proporcionarle asistencia técnica y capacitación.

La banca de desarrollo, los sectores de atención son: Pymes, obra pública, apoyo al comercio exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito al sector militar.

Algunas de las instituciones que constituyen el sistema de Banca de Desarrollo, son:

- *Nacional Financiera (NAFIN), Sociedad Nacional de Crédito (S.N.C.).
- *Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), S.N.C.
- *Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), S.N.C.
- *Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO), S.N.C.
- *Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), SNC.
- *Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), S.N.C.
- *Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

¹⁰ La Banca de Desarrollo forma parte del Sistema Bancario Mexicano, tal como se establece en el artículo 30° de la Ley de Instituciones de Crédito.

Cada institución establece programas específicos, a continuación se presenta algunos ejemplos de las instituciones de la banca de desarrollo:

Nacional Financiera (NAFIN)

NAFIN surgió el 30 de abril de 1934, el objetivo de Nacional Financiera *“es en apoyar las iniciativas empresariales, para consolidar y modernizar sus actividades productivas”* (NAFIN 1992, pág.61). Esta institución ofrece una oferta de servicios financieros, capacitación, asistencia técnica e información a las Pymes.

Ejemplos de algunos programas de NAFIN: *Programa Crédito Pyme; *Programa de Apoyo de Desastres Naturales.

***Programa Crédito Pyme**, es un tipo de crédito para financiar a las Pymes, que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.

Beneficios:

- ↓ Ayuda con el trámite de integración de expediente y asesoría sin costo.
- ↓ Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para las Pymes.

***Programa de Apoyo de Desastres Naturales**, es un programa de financiamiento a Mipymes para su recuperación tras sufrir daños físicos y económicos debido a un desastre natural.

Beneficios:

- ↓ Ofrece oportunos créditos en condiciones preferenciales.
- ↓ Los montos son desde 50,000 hasta 150,000 pesos para microcrédito.
- ↓ Para crédito Pyme el monto es desde 150,000 hasta 2 millones de pesos.
- ↓ Los plazos de disposición de 2 años para microcrédito y hasta 10 años para crédito Pyme.
- ↓ Los pagos pueden ser semanales, quincenales o mensuales.

Otros programas de NAFIN: Red de Negocios; Taxi estrena, Fideicomisos y Mandatos; Compras del Gobierno Federal; Asesoría Especializada; Cuero y Calzado; Capital de riesgo a través del Fondo de Fondos; Estancias Infantiles; Financiamiento Universitario Nafinsa; Autotransporte; Desarrolladoras de Software; Fondo Emprendedores; Garantía Bursátil; Proyectos Públicos Privados; Custodia y Administración de valores y Efectivo; Proyectos Sustentables; Programa Al-Invest IV; Masa y Tortilla; Sustitución de electrodomésticos; Financiamiento a la Industria de la Construcción; Crédito Productivo; Cadenas Productivas. Todos estos programas están especializados en el apoyo, desarrollo y crecimiento de la empresa, (NAFIN, 2011).

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

BANCOMEXT se creó el 8 de junio de 1937, este banco se encarga de dar financiamientos destinados a atender los requerimientos de corto, mediano y largo plazo de las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, incluye a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones, con requerimientos de maquinaria y equipo que permitan incrementar y mejorar su capacidad de producción existente y competitividad en los mercados internacionales (BANCOMEXT, 2011).

Ejemplos de algunos créditos de BANCOMEXT: *Capital de Trabajo; *Equipamiento.

***Capital de Trabajo**, es un tipo de crédito asignado para apoyar necesidades financieras de las empresas.

Beneficios:

- ⬇ El financiamiento hasta del 100% de sus requerimientos para compra de materia prima, pago de gastos de producción y otros servicios.

***Equipamiento**, este tipo de crédito es para la adquisición de maquinaria y equipo nuevo o usado.

Beneficios:

- ↓ Se financia hasta el 85% del importe de la factura en el caso de modernización o ampliación de empresas en marcha, sin incluir impuestos, transporte, seguro instalación, entre otros.
- ↓ Plazos de hasta 7 años con pagos mensuales, trimestrales o semestrales.

Otros tipos de créditos de BANCOMEXT: Proyectos de inversión; Construcción de naves industriales; Arrendamiento de naves industriales; Crédito estructurado; Crédito sindicado; Crédito corporativo.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

FIRA se fundó desde 1954, el objetivo de esta institución es otorgar crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a los sectores agropecuario, rural y pesquero del país. Opera como banca de segundo piso, con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de Bancos y otros Intermediarios Financieros, tales como: Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito, Arrendadoras Financieras, SOFOLES, SOFOMES, Agentes PROCREA, Almacenes Generales de Depósito.

Tipos de créditos FIRA: Crédito refaccionario; Crédito para concepto de avío y capital de trabajo; crédito prendario; Arrendamiento; Factoraje; préstamo quirografario; Crédito de liquidez; Financiamiento rural; Microcrédito, (FIRA, 2011).

La Banca de Desarrollo en los periodos 2000 al 2006, comenzó a utilizar las garantías como mecanismos para incentivar a los intermediarios financieros a financiar a sectores prioritarios.

La Banca de Desarrollo ha alcanzado los siguientes resultados al tercer trimestre de 2010:

- El 50 por ciento más Mipymes fueron beneficiadas por NAFIN y BANCOMEXT.
- 43% más productores rurales de bajos ingresos apoyados por FIRA.
- 159 municipios de muy alta marginación más en cartera de BANOBRAS.

La Banca de Desarrollo es un instrumento de política para impulsar el crecimiento del país. Esta misma ha sido promotora del sistema financiero, del ahorro y de la inversión en proyectos industriales, de desarrollo rural, de vivienda y de infraestructura, que han generado un gran impacto regional.

4.1.3. Proveedores

Los Proveedores constituyen una importante fuente de financiamiento de corto plazo para las Pymes. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo (Vásquez S., 2009).

Los Proveedores al tener una relación comercial establecida con las empresas, tienden a tener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras respecto a elementos tales como la facilidad para obtener información y la liquidación de bienes embargados. Por lo tanto al efectuar una buena negociación es de vital importancia para obtener productos de calidad y a un buen precio.

Los Proveedores de las Pymes son los que determinan las condiciones del crédito. La forma de pago puede ser: pagos inmediatos (al contado) o a plazos, según el acuerdo que llegue con la empresa.

4.1.4. Otras Entidades Financieras

En la actualidad existen diferentes tipos de entidades Financiera, están: Arrendadoras Financieras; Empresas de Factoraje; Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLLES); Entidades de Ahorro y Crédito Popular; Uniones de Crédito; entre otros. Estos son intermediarios financieros no bancarios. Cada una de ellos ofrece diferentes servicios y productos. A continuación se muestra ejemplos de la particularidad de estas entidades financieras.

Arrendadoras Financieras (Arrendamiento Financiero)

La Arrendadora Financiera *"es una institución financiera especializada, autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para adquirir determinados bienes que les señale el arrendatario"* (Condusef, 2012).

Para comprender, el Arrendamiento es un contrato que se negocia entre "arrendador" propietario de los bienes con el "arrendatario" que es la persona que solicita el bien para alquilar. El arrendatario durante el tiempo que disponga del bien está obligado a pagar una renta periódica al propietario del activo, el acuerdo de la cantidad y los días a pagar de ese bien se hacen desde un principio de la negociación. Por tanto, puede disponer del bien sin ningún problema durante todo el tiempo que el arrendatario desee siempre y cuando cumpla con el acuerdo pactado (Vásquez Sánchez J. 2009). Las empresas también pueden optar por un arrendamiento tanto a corto como a largo plazo. Algunos ejemplos de cosas que se pueden alquilar, esta: casas, vehículo, barcos, etc. También el arrendamiento se puede lograr la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería, entre otros (NAFIN, 1992).

Arrendamiento son todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales. Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las

mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza. La arrendadora, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, o aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos. (Fuentes de Financiamiento, Manual de consulta. Publicaciones de Nacional Financiera, S.N.C., 1992).

Los requisitos generales para ser sujeto de arrendamiento son:

- La empresa debe tener experiencia en el giro de que se trate.
- El usuario demuestre la posibilidad de cubrir el importe de las rentas.
- Probar que el bien sea utilizado de acuerdo con su propósito original.
- Además de tener experiencia y referencia crediticias positivas.
- Estar en la posibilidad de ofrecer garantías adicionales que respalden al proyecto de arrendamiento financiero (Condusef, 2012).

Ejemplo de arrendadoras financieras que se encuentran en operación:

- *Arrendadora Afirme, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Afirme Grupo Financiero.
- *Arrendadora Banamex, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Integrante del Grupo Financiero Banamex.
- *Arrendadora Ve por Más, S.A., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Ve por Más.

Empresas de Factoraje

La siguiente forma de obtener financiamiento es por medio de las empresas de factoraje, este intermediario financiero está autorizado por las dependencias oficiales para prestar servicio.

“El factoraje es una alternativa que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar. Mediante el contrato de factoraje, la empresa de factoraje

financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que ésta tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague” (Condusef, 2011). Las empresas de factoraje lo que hacen es comprar a un precio inferior las cuentas por cobrar, para que después de eso puedan cobrar al acreedor el monto del título. El cliente lo que obtiene es liquidez por la venta de su “cuenta por cobrar”.

Los que pueden acceder al factoraje son: las empresas comerciales, industriales y servicios; personas físicas con actividad empresarial que realicen ventas a crédito.

El factoraje ofrece los siguientes servicios adicionales: Financiamiento; Gestión de Cobranza; Evaluación de Crédito y Establecimiento de Líneas a Clientes; Administración de Cartera; Cobertura de Riesgos Crediticios; Cobranza y Transferencias de Recursos; Anticipo sobre las Cuentas por cobrar; Contabilización y Reporteo.

Los documentos que pueden ser cedidos a las empresas de Factoraje son: cuentas por cobrar registradas en factura, recibos, contrarecibos, pagarés que cuenten con la aceptación del cliente. Un dato importante, las empresas de factoraje sólo están autorizadas en adquirir documentos vigentes.

A continuación se muestran ejemplos de Empresas de factoraje financiero en México:

*Factoraje Afirme, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Afirme Grupo Financiero.

*IXE Factor, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, IXE Grupo Financiero. – Fusionada por: IXE Banco, S.A. Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte.

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)

Las SOFOLES "son sociedades anónimas especializadas en el otorgamiento de crédito a una determinada actividad o sector, por ejemplo: hipotecarios, al consumo, automotrices, agroindustriales, microcréditos, a Pymes, etc."¹¹ (Banxico, 2012). Estas sociedades están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito, mediante la cual adquieren las facultades de captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscriptos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

En México actualmente están en operación las siguientes Sofoles (Banco de México, 2012):

- *Agrofinanciera del Noroeste, S.A. de C.V.
- *Agrofinanzas, S.A. de C.V.
- *Agropecuaria Financiera. S.A. de C.V.
- *BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
- *Consumo, S.A. de C.V.
- *Corporación Financiera de Occidente, S.A. de C.V.
- *Corporación Hipotecaria, S.A. de C.V.
- *Corporativo Financiero Vimifos, S.A. de C.V.
- *Ficen, S.A. de C.V.
- *Financiera Educativa de México, S.A. de C.V.
- *Financiera Súmate, S.A. de C.V.
- *Finpatria, S.A. de C.V.
- *Hipotecaria Independiente, S.A. de C.V.
- *Hir Pyme, S.A. de C.V.
- *ING Hipotecaria, S.A. de C.V.
- *Patrimonio, S.A. de C.V.
- *Sociedad de Fomento a la Educación Superior, S.A. de C.V.
- *Sociedad Financiera Agropecuaria, S.A. de C.V.

¹¹Nota: Sociedad financiera de objeto limitado (Sofol) es una institución financiera no bancaria que basa su operación en dar crédito.

Entidades de Ahorro y Crédito Popular

Existen otras instituciones financieras, como es la Entidades de Ahorro y Crédito Popular, el cual está integrada: Cooperativas de Ahorro y Préstamo; y Sociedades Financieras Populares¹² *“tienen por objetivo el facilitar a sus miembros el acceso a créditos y fomentar el ahorro y el crédito popular, apoyar el financiamiento de Mipymes y en general de propiciar la superación económica y social así como el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan”* (Banxico, 2012).

México cuenta con una diversidad de Entidades de ahorro y crédito popular, algunas de ellas son:

*Caja Crescencio A. Cruz, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

*Caja Cristo Rey, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

*Caja Solidaridad Bahía, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

*Solución Asea, S.A. de C.V., S.F.P.

*Caja Popular de Ahorro Yanga, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

Uniones de Crédito

Las Uniones de Crédito *“son instituciones financieras constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros”* (Condusef, 2012). Asimismo, son sociedades anónimas de capital variable que tienen la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para operar como organizaciones auxiliares del crédito.

Estas instituciones solo están autorizadas para realizar operaciones con sus socios. Los requisitos para ser socios de la Unión de Crédito son: cumplir con los requisitos de participación en cada organización; y adquirir determinado número de acciones de la Unión de Crédito.

¹² Nota: Estas sociedades son autorizadas para operar por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y supervisadas por la misma Comisión y las federaciones (Condusef, 2012).

Los requisitos y políticas para el otorgamiento de crédito pueden variar dependiendo de la unión a quienes se solicite el financiamiento.

A continuación se presenta algunas de las actividades que realizan las Uniones de Crédito:

- Proporcionarle las facilidades de crédito a sus socios.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrá asociarse con terceras personas.
- Encargarse de la compra y venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o por terceros.
- Se encarga de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenido o elaborados por sus socios (Condusef, 2012).

En México cuenta con una diversidad Uniones de Crédito, por ejemplo están:

- *Empro Capital Unión de Crédito, S.A. de C.V.
- *Portal Financiero Social, S.A. de C.V.
- *Unión de Crédito Agrícola Ganadero del Estado de Yucatán, S.A. de C.V.
- *Unión de Crédito Comercial y Servicios Turísticos de Q. Roo, S.A. de C.V.
- *Unión de Crédito Empresarial de Quintana Roo, S.A. de C.V.

4.1.5. Financiamiento Informal: Familiares y Amigos

Otra forma de adquirir capital cuando la empresa no tiene los recursos necesarios para salir adelante es por medio de familiares o amigos, estas formas de adquirir recursos se le conoce como *financiamiento informal*. Sin duda son las maneras que a menudo recurren las micro o pequeñas empresas para satisfacer sus demandas porque es una manera flexible de solventar los problemas. También existen otras fuentes informales como: mutualistas y tandas.

4.1.6. Fondos Propios (Ahorros personales)

Son fondos del empresario que usualmente se usa cuando se inicia el negocio, además que se usa cuando no hay suficiente capital de la empresa.

Las empresas regularmente para invertir en un negocio piensan primordialmente en utilizar sus fondos propios es decir usan sus ahorros personales, esta manera es la más usual de financiar un negocio. La mayoría de los negocios cuando inician recurren a esa fuente porque no hay la necesidad de devolver el dinero y mucho menos están obligados a pagar intereses.

4.2. Ventajas y Desventajas que Poseen Cada Una de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes

Las empresas que tienen sus objetivos claros y una planeación estratégica suelen ser más competitivas. Lo cual es conveniente que los empresarios tengan una fuerte estrategia de financiamiento para adquirir fondos al menor costo y utilizarlo óptimamente y así generar mayores rendimientos, para esto la empresa debe tener la información necesaria sobre las alternativas de financiamiento con las que cuenta y así poder tomar la mejor decisión.

El cuadro siguiente presenta las principales ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento en México:

Cuadro No.1: Análisis de las Principales Ventajas y Desventajas de las Fuentes de Financiamiento para las Pymes en México:

Ofertantes		Ventajas	Desventajas
Bancos Comerciales		<ul style="list-style-type: none"> • Dispone de un amplio número de sucursales. • Disponen de diversidad de productos de crédito y ahorro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Altas tasas de interés • Demasiados requisitos. • Excesivas garantías. • Falta de confianza de los bancos.
Banca de Desarrollo		<ul style="list-style-type: none"> • Dispone de variedad de sucursales. • Variedad de programas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demasiados requisitos. • Desconocimiento de los programas.
Proveedores		<ul style="list-style-type: none"> • Su obtención es fácil. • Financiamiento a corto plazo. • El crédito es revolvente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de los precios del producto. • Comprarle a un solo proveedor.
Otras Entidades Financieras	*Arrendadoras Financieras	<ul style="list-style-type: none"> • Pagos normalmente fijos. • Respuestas inmediatas. • Arrendamientos acorto plazo. • Fuente de liquidez relativamente barata. • Posibilidad de renovar el contrato o poder comprar el equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pide muchos requisitos. • Si no cumple con el contrato se le puede quitar el activo.
	*Empresas de Factoraje	<ul style="list-style-type: none"> • Dispone de inmediato efectivo. • No requiere depósitos. • La línea de factoraje es totalmente revolvente. 	<ul style="list-style-type: none"> • No recibirá el importe total de los documentos cedidos. • No se aceptan algunos documentos.
	*Sofoles	<ul style="list-style-type: none"> • Dispone de un amplio número de SOFOLES. • Posee de programas dedicados en apoyar a las Pymes. • Puede ofrecer tasas competitivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existen casos que el financiamiento pueden considerarse algo caros.
	*Entidades de Ahorro y Crédito Popular	<ul style="list-style-type: none"> • El trámite es fácil. • Los pagos se pueden ajustar a las necesidades del usuario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Altas tasas de interés. • Si no cumple con el contrato, tendrá problemas legales.
	*Uniones de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Dispone de un amplio número de sucursales. • El acceso a socios a otro tipo de operaciones financieras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponen de crédito solo los socios. • No cuentan con ningún tipo de seguro de depósito.
Financiamiento Informal: Familiares y Amigos		<ul style="list-style-type: none"> • No pagan intereses. • No tiene que pagar enseguida la deuda. 	<ul style="list-style-type: none"> • Si existe problemas, se le puede exigir que devuelva el dinero. • Perturba la amistad.
Fondos Propios		<ul style="list-style-type: none"> • No paga intereses. • No se endeuda con otras personas 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiencia de recursos genera una baja en las ventas o hasta la quiebra del negocio

Fuente: elaboración propia.

A continuación se presenta cada uno de los oferentes ya mencionados con sus respectivas ventajas y desventajas:

4.2.1. Bancos Comerciales

Ventajas:

Esta alternativa de financiamiento la ventaja es que los usuarios cuentan con variedad de sucursales que les facilita la cobranza. Además que los bancos cuentan con una diversidad de productos de créditos y servicios, esto le da mayor versatilidad al usuario para satisfacer sus necesidades financieras. Por ejemplo: los bancos cuentan con un programa de financiamiento dirigido a las Pymes (véase el capítulo 4.1.1).

Desventajas:

Los bancos suelen otorgar créditos sólo a negocios que se encuentran en marcha y con determinada experiencia en el mercado. En si los bancos se fijan en la falta de experiencia que poseen los dueños del negocio en los asuntos de financiamiento lo que origina el rechazo de las solicitudes de préstamos bancarios.

Según Storey (1993) menciona alguna de las dificultades que se les presentan a las Pymes para acceder al crédito a través de los bancos: la alta tasa de fracaso de proyectos; la variedad de dimensiones crediticias (interés, plazo, etc.); el componente de información asimétrica; el alto componente fijo de los costos de búsqueda de información, etcétera.

Por su parte, Benavente (2004) comenta que los problemas de interés y participación de los financistas de América Latina son debidos a: la falta de experiencia y complementariedad en los equipos de emprendedores; la

ausencia de garantías; y el alto riesgo tecnológico y comercial asociado a las nuevas empresas.

Por lo tanto las principales desventajas de recurrir a estas fuentes bancarias son: cobran altas tasas de interés; la falta de confianza por parte de los bancos respecto de los proyectos de las Pymes, impide que los bancos no se arriesguen en otorgar créditos; y solicitan excesivas garantías. Los bancos piden demasiados requisitos para el préstamo, como por ejemplo: un plan de negocios definido, pruebas de la solvencia de la empresa, entre otros requisitos.

4.2.2. Banca de Desarrollo

Ventajas:

Los usuarios cuentan con variedad de sucursales especializadas.

Otra ventaja es que esta banca han establecido programas específicos de apoyo a las Pymes, en el caso de NAFIN por ejemplo tiene un programa que se llama "Crédito Pyme".

Desventajas:

Este tipo de bancos su principal desventajas es que la mayoría de sus programas piden muchos requisitos. No permiten el acceso a los micronegocios se limitan a Pymes. Además los usuarios no conocen de la diversidad de programas que pueden contar para acceder al crédito.

4.2.3. Proveedores

Ventajas:

Los usuarios pueden adquirir la fuente de Proveedores de forma fácil, y se otorga principalmente con base a la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo ante el proveedor de los bienes y servicios (Vásquez Sánchez, 2009).

También es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato, ni origina comisiones por algún otro concepto, y puede crecer según las necesidades de consumo del cliente. En sí es uno de los financiamientos más económicos, además que la obtención de este mismo se va directo al capital de trabajo de la empresa, siendo un financiamiento a corto plazo, por lo que su costo financiero es bajo. Además que es un crédito que se puede volver a utilizar.

Desventajas:

La desventaja de esta fuente es que *"el proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito; la empresa debe comprar exclusivamente a ese proveedor; se limita el destino del financiamiento"* (Vásquez Sánchez, 2009).

4.2.4. Otras Entidades Financieras

A continuación se muestra las ventajas y desventajas por individual de cada entidad Financiera.

Arrendadoras Financieras (Arrendamiento Financiero)

Ventajas:

El arrendamiento financiero, es bueno para obtener respuestas inmediatas y representa ventajas fiscales (fiscalmente los intereses son deducibles). Los autores Brealey, Myers y Allen (2006) dicen que los pagos son normalmente fijos, pero pueden ajustarse a las necesidades del usuario. *“Esta alternativa de financiamiento le evita al usuario pagar enganches adelantos y otros cargos. Hace posible que los gastos que sean necesarios para instalar, fletar, etc., respecto del equipo adquirido, pueden ser incluidos en las rentas mensuales”* (Condusef, 2012). Las rentas pueden convertirse de acuerdo como convengan al arrendatario (mensual, trimestral, semestral, etc.); además fiscalmente el equipo es propiedad del usuario, de modo tal que le permite depreciarlo; y minimiza los riesgos de obsolescencia.

Esta forma de adquirir un bien hace que los gastos de la empresa no sean enormes al comienzo, dejándolo así con la disponibilidad de dinero para usarlo para otros fines. Los arrendamientos son a corto plazo y son prácticos; además que los arrendados no realizan un análisis detallado de la empresa que requiere el préstamo.

Los autores Brealey, Myers y Allen (2006) afirman que el arrendamiento a veces es *“una fuente de liquidez relativamente barata para las pequeñas empresas. Ofrece una financiación sobre una base flexible y, poco a poco, con menores costes de transacción que los que se producen en las emisiones de acciones o con obligaciones”* (pág.765).

Myers, Brealey y Allen (2006), mencionan que cuando el arrendamiento finaliza el equipo debe ser devuelto a la arrendadora. No obstante, el acuerdo de arrendamiento ofrece, generalmente la posibilidad que el arrendatario pueda comprar el equipo o efectuar un nuevo contrato.

Desventajas:

Este tipo de financiamiento requiere de diversos requisitos: para empezar el empresario debe tener referencias crediticias positivas y tener experiencia sobre el negocio. También necesita el empresario comprobar si tiene posibilidades de cubrir el importe de la rentas. Además que debe demostrar que el uso del bien va a ser la indicada de acuerdo con su proyección original.

Dado el caso de que el arrendatario no cumpla con el contrato (no paga a tiempo), por consiguiente el arrendador puede quitarle el activo.

"Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses. La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra del activo" (Briceño A., 2012).

Empresas de Factoraje**Ventajas:**

La empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones. Además que no requiere depósitos o inversiones por concepto de reciprocidad y no inmoviliza activos. Asimismo le permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento. Las empresas de factoraje asumen el riesgo de cubrir las cuentas incobrables, y nivela flujos de efectivo en caso de ventas estacionales.

Desventajas:

El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, ya que la empresa de factoraje cobrará un porcentaje por la prestación del servicio (Condusef, 2012). Es decir los clientes obtienen liquidez por vender sus

cuentas por cobrar vigentes a la empresa a un precio inferior al que se establece el título. El tipo de interés aplicado es mayor que el del descuento comercial convencional. Además que el factor puede no aceptar algunos documentos de sus clientes.

Este tipo de negocio es riesgoso, porque cuando un título no se puede cobrar el riesgo es de la empresa de factoraje o hasta del mismo cliente (según lo que indique el contrato).

SOFOL

Ventajas:

Estas instituciones se especializan en dar crédito, además son especialistas en áreas muy específicas. Hay SOFOL hipotecarias, automotrices, etc., también existen SOFOL enfocadas a las Pymes, como es el caso de "Hir Pyme" que se concentra en apoyar a pequeñas y medianas empresas a través de créditos.

Las SOFOL en muchos casos pueden ofrecer tasas competitivas. Además, estos intermediarios son supervisados por la CNBV y eso le da al usuario la tranquilidad de que las operaciones de la SOFOL son vigiladas por las autoridades.

Desventajas:

Existen algunos casos que los costos del financiamiento que brindan las sofoles se puede considerar algo caros (Roberto González, 2006).

Entidades de Ahorro y Crédito Popular

Ventajas:

El trámite es más fácil que en un banco, debido a que esta forma de obtener crédito no se requiere muchos trámites.

Además que esta alternativa cuenta con facilidades de pago, puede hacer sus pagos de manera semanal, quincenal o mensual.

Desventajas:

Sus tasas de interés pueden hasta triplicar la deuda. Es decir que *"la urgencia del crédito y la comodidad del trámite el usuario, en ocasiones, solicita un crédito en el que los intereses son muy altos y los pagos son por un periodo de tiempo más largo"*.¹³

Dado caso si el usuario es incumplido con sus pagos es dado por hecho que tendrá problemas legales con dicha entidad, y peor a un será afectado su historial crediticio.

Uniones de Crédito

Ventajas:

Existen muchas Uniones de Crédito. Las ventajas de estas entidades es que les ofrecen a sus socios: el poder de negociación para sus créditos; capacitación a los socios en el análisis de proyectos de inversión; asistencia técnica, además de acceso a socios a otro tipo de operaciones financieras como lo son el arrendamiento, factoraje financiero, asimismo la sociedad podría actuar como fiduciaria en fideicomisos de garantía; entre otra cosas.

¹³ Artículo: Entidades de ahorro y crédito popular son buena opción., 2011.

Desventajas:

Este tipo de Entidades solo les proporciona crédito a sus socios (se limitan solo a recibir préstamos de sus socios). Los depósitos que algunos socios efectúen en la institución no cuentan con ningún tipo de seguro de depósito (Condusef, 2011).

4.2.5. Financiamiento Informal: Familiares y Amigos**Ventajas:**

Acudir a familiares o amigos por lo general no se está obligado a pagar tasas de intereses (tal vez pagar un intereses pero muy bajos), también no hay la obligación de pagar el dinero inmediatamente (dependiendo el acuerdo), lo cual esto permite trabajar tranquilamente en la creación del negocio. Es muy útil para el comienzo del negocio.

Desventajas:

Si llegara a existir un mal entendido con el familiar o el amigo, existe la posibilidad que se le exija o presione para que devuelva el dinero antes de lo acordado, originando inestabilidad al negocio y además que afecta la amistad.

4.2.6. Fondos Propios**Ventajas:**

No existe la necesidad de devolver el dinero a alguien, como su nombre lo dice "fondos propios" el dinero que se utiliza es del mismo empresario.

No hay la obligación de pagar intereses ya que no se está recurriendo a alguien.

Desventajas:

La desventaja de usar esta fuente es que cuando los recursos de la empresa no abastecen lo suficiente, esto genera una baja en las ventas o hasta llegar al grado de que el negocio quiebre.

Según Sogorb – Mira (2002) menciona que la justificación fundamental parece ser la propensión de los dueños a mantener el control, por ello se financian con recursos internos en vez de buscarlos en los mercados financieros y de capitales.

El hecho de que las empresas tengan acceso al financiamiento genera un impacto positivo a su desempeño, por ejemplo: ayuda a crecer, a solventar la innovación en productos y procesos; además que le permite a las empresas elegir estructuras organizativas más eficientes.

Como podemos apreciar existen muchos tipos de fuentes de financiamientos, unas más sencillas de acceder que otras, además se sabe que invertir en un negocio se puede ganar o perder, pero uno puede arriesgarse siempre cuando haya realizado un plan de negocio o un estudio financiero y así saber que mejor oferente se ajusta a sus necesidades.

4.3. Desbancarización de las Pymes

¿Por qué las Pymes prefieren financiarse con Proveedores y no con apoyos públicos o bancos?

Para contestar la pregunta anterior primero se definirá lo que es la desbancarización *"se define como la falta del uso cotidiano de los servicios bancarios"* (Olvera Calderón C., 2009). La desbancarización ha sido un gran problema principalmente para las Pymes, a pesar que hay una variedad de servicios de financiamiento para las Pymes solo unos cuantos pueden acceder a los servicios de crédito, esto debido a que los bancos conocen el alto riesgo que han demostrado, principalmente se debe a que este tipo de empresas no cuentan con todos los requisitos que solicita el banco. Además que existe evidencia que *"las Pymes en general son empresas familiares, por lo que tienen una estructura y administración informal"* (Castillo Polanco L., 2009). Los bancos sencillamente prefieren otorgar crédito a grandes empresas por ser menos sensibles.

En años anteriores, se realizó un estudio al sur de Quintana Roo la cual se puede ver que tanto ha impactado la desbancarización en esta zona del estado, de los 3,435 negocios que existían, el 69.94% de los negocios eran desbancarizados y el 30.06% eran bancarizados o mantienen una relación banco-empresa (Olvera Calderón C., 2009).¹⁴ Los datos que arroja se ven claramente que el porcentaje es mucho más alto para las empresas desbancarizadas.

En las ventajas y desventajas que se expuso anteriormente, se pueden reconocer las causas y los motivos que han impulsado a que los usuarios elijan o no el financiamiento. En el caso de las fuente de Proveedores es una alternativa que por muchos años han usado las Pymes; esto por las facilidades que han ejercido hasta la actualidad.

¹⁴ Información del 2006, la muestra que utilizaron fueron de cuatro zonas del sur de Q. Roo, las cuales son: Chetumal, Calderitas, Bacalar y la ribera del Río Hondo. (Olvera Calderón C., 2009).

Las empresas recurren a los Proveedores porque es una manera cómoda de obtener crédito, solo se hace un trámite de crédito sencillo (véase en el cap.4.2.3). La forma de pago puede ser: al contado o a plazos, todo dependiendo del acuerdo que llegue el proveedor con la empresa.

Según, Watson y Wilson (2002): Las Pymes tienen dificultades para acceder al mercado de capitales y por lo tanto, van a preferir deuda a corto plazo con pocos requisitos formales sobre todo en empresas donde hay poca o nula separación entre propiedad y control. Las empresas siempre buscarán la forma de adquirir capital sin hacer tanto trámites, y evitar riesgos de endeudamiento de su misma empresa.

En el caso de los empresarios que se financien ya viene siendo por un banco o de otras formas siempre el préstamo genera gastos por periodos por el préstamo a pesar que la cantidad que los intereses sean mínimos. A cambio por Proveedores no suele pasar así, el empresario puede tomar el riesgo de optar por financiarse por Proveedores, al adquirirlo sabe que tiene una deuda porque de alguna forma tiene que devolver esa préstamo pero al final de cuenta esa deuda no será tan costosa como otras fuentes de financiamiento.

4.4. Fuentes Externas de Financiamiento de las Pymes Ante el Racionamiento del Crédito

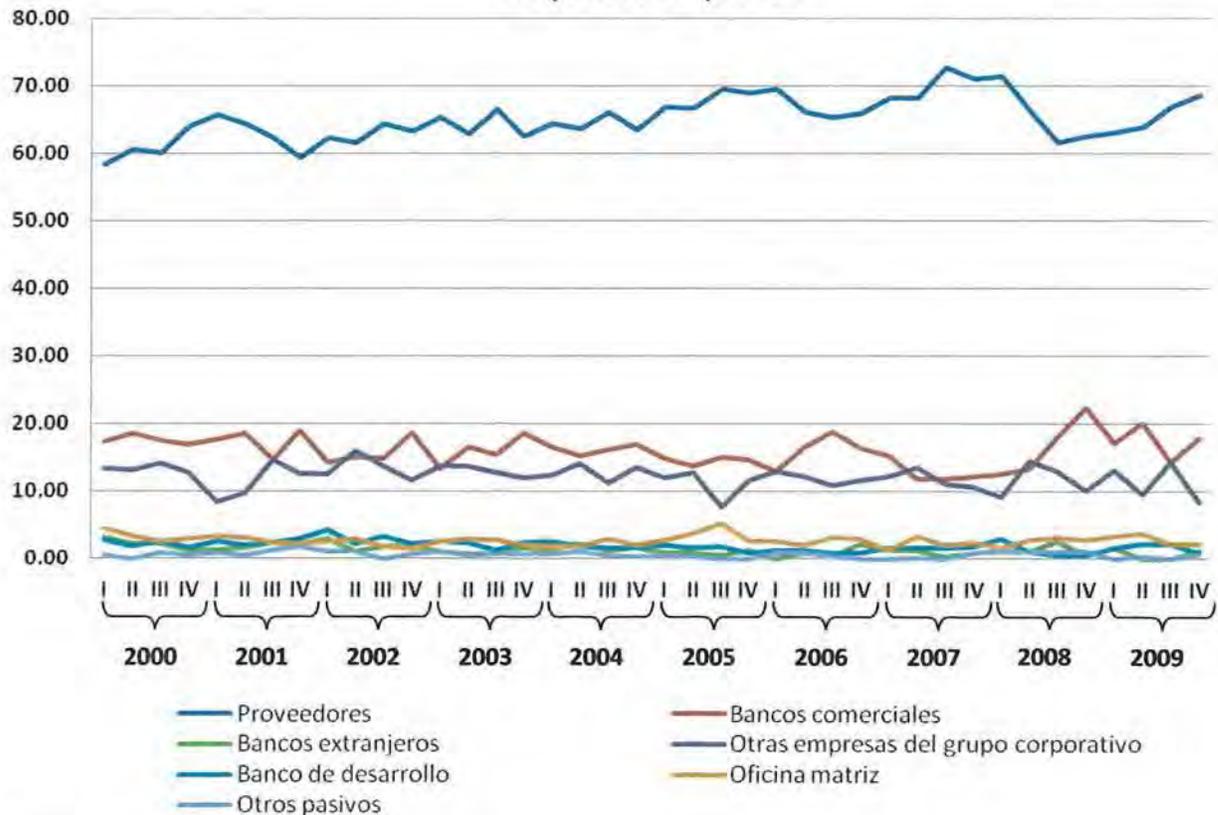
La Principal fuente de financiamiento de las Pymes

Recapitulando lo que se mencionó anteriormente, se ha confirmado en base a una encuesta del Banco de México (Banxico, 2009), que las fuentes de Proveedores es sin duda la más demandadas por las Pymes, los datos tomados a partir del periodo 2000 hasta el 2009 se observa que se ha mantenido siempre como fuente sobresaliente, como podemos ver en las gráficas 2 y 3.

Evolución del Uso de las Fuentes de Financiamiento de la Pymes

La gráfica No. 2, revela que desde hace varios años en México más del 60 por ciento de las pequeñas empresas se financian de "Proveedores", en el último periodo 2009 se ve claramente que va en aumento esa fuente, siendo así muy superior que las otras alternativas de financiamiento. La segunda opción de financiamiento externa se encuentra los Bancos comerciales, en tercera posición esta otras empresas del grupo corporativo. El caso de las otras fuentes como: la Banca de Desarrollo; Oficina matriz; Bancos extranjeros; y Otros pasivos, los porcentajes eran bajos, es decir que fueron menos empresas que accedieron a estas fuentes para financiarse.¹⁵

Gráfica No. 2: Principales Fuentes de Financiamiento de las Pequeñas Empresas

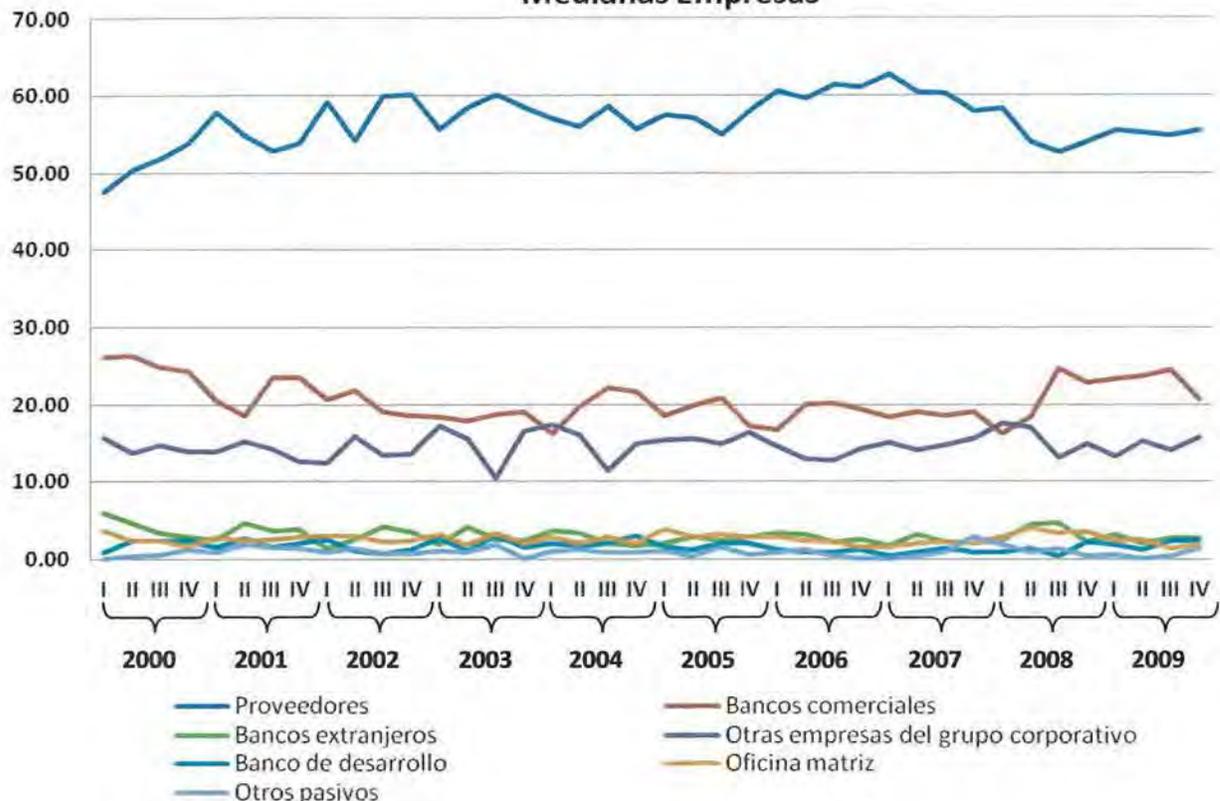


Fuente: Banxico, Elaboración propia.

¹⁵ Fuente: Banco de México. "Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio" que realiza trimestralmente, el porcentaje de empresas que recurrieron a estas fuentes de financiamiento en México (datos del periodo octubre-diciembre de 2009).

En la gráfica No. 3, podemos observar que más del 50 por ciento de las empresas medianas acuden a los Proveedores, no ha variado mucho desde el año 2000 hasta el 2009, es decir que sigue siendo los Proveedores (fuente externa) que dan más créditos a las medianas empresas, dejando por muy debajo las demás fuentes. En segundo término podemos encontrar a los Bancos comerciales y en tercero otras empresas del grupo corporativo.

Gráfica No. 3: Principales Fuentes de Financiamiento de las Medianas Empresas



Fuente: Banxico, Elaboración propia.

A pesar que el banco o el gobierno fomente políticas para ayudar al crecimiento de las Pymes, aun no se ha roto el esquema de los bancos de seguir resistiendo en otorgar crédito, en base a eso los usuarios prefieren irse con otras fuentes de financiamiento.

El hecho de que existan programas y apoyos públicos, los motivos que las empresas no recurran a esta fuente es por falta de información de las mismas, según la Comisión Internacional de Política Industrial- Secretaría de Economía (encuesta del 2003): el 86 por ciento de las Pymes señalan, no conocer los programas y apoyos públicos; el 1.8 por ciento de las Pymes los conocen y han utilizado los programas y apoyos públicos. Los apoyos más conocidos son los financiamientos como los que otorga las instituciones: NAFIN y BANCOMEXT. Simplemente al limitar el crédito a las Pymes, estas mismas optan por seleccionar otro tipo de financiamiento, como la de Proveedores.

Conclusiones

A pesar de que existen diversos productos financieros que serían de utilidad a las Mipymes, se observa que las fuentes utilizadas Mipymes de México son pocas y, además, que se concentran en los Proveedores; por tanto debe estudiarse nuevas formas para que las Mipymes tengan amplio acceso al mercado financiero.

Como vimos en este trabajo el mundo de las Pymes es muy extenso, siendo vulnerables a los cambios, por tal es grande la necesidad de informarse y capacitarse, así lograr mayor eficacia para su crecimiento y estabilidad de la empresa. Una estrategia para las empresas es tener siempre claro la importancia de la información financiera, ya que eso ayudará a las empresas en obtener mayores resultados.

Asimismo, la ventaja de conocer las alternativas de financiamiento permite disponer de herramientas efectivas, las cuales si son utilizadas correctamente, esto permitirá a cualquier empresario enfocar sus esfuerzos en la evolución y comercialización de sus productos, aprovechando sus conocimientos financieros para el fortalecimiento y crecimiento de su negocio.

Este trabajo mostró que existe diversidad de instituciones de financiamiento, y que la gran mayoría de ellas cuenta con una variedad de programas o servicios (programas dirigidos a las Pymes). El haber analizado las ventajas y desventajas de las principales fuentes le proporciona a los usuarios o empresarios información sobre los beneficios que les puede traer o de las dificultades que puedan afrontar en acudir alguna de ellas. Pero también si es el caso de que el usuario ya disponga de alguna de estas alternativas pues le ayudara a saber más sobre la misma. Además esto le ayudaría a decidir en otras posibilidades de financiamiento.

Actualmente la fuente de Proveedores es la más solicitada por las pequeñas y medianas empresas, pero es muy importante que las Pymes accedan a diferentes alternativas de financiamiento. Cuando una empresa recién empieza siempre inicia con financiamiento interno, en el transcurso de que va creciendo la empresa va teniendo otras necesidades (pagar deudas o incrementar sus ganancias, etc.) y tal vez requieran de más capital por tal es de vital importancia asistir a otras fuentes de financiamiento, esto para que la empresa marche en condiciones favorables.

Las empresas tienen un fin de obtener recursos para generar más riquezas, también para poder satisfacer las necesidades tanto básicas o tener anhelos por estar en la cima de los demás. Todo esto lo logran con esfuerzo, teniendo iniciativa, un buen plan de negocio y sobre todo tener una fuente de financiamiento confiable y así estar satisfecho.

No cabe duda que las Pymes tienen un gran potencial de crecimiento y seguirán dando grandes esperanzas para la sociedad en la creación de empleos. Finalmente adquirir un crédito siempre tendrá efectos e implicaciones. Es por ello, que ahora le toca a cada usuario evaluar sus alternativas de financiamiento y ver si puede obtener o no un beneficio al final del día.

Bibliografía

- Palmerín Cerna y Mercado Vargas (2007). "La Competitividad en las Mipymes", en Revista: Pyme, Adminístrate Hoy. p.20.
- Andersen, Arthur (1999). Fuente: Domínguez Cámara, Christian J. "Fundamentos Teóricos" en Financiamiento a las Pymes en el Estado de Quintana Roo: Caso Municipio de Othón P. Blanco, 2010, p.6.
- Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. 2003. Ruta de Acceso: <http://www.iadb.org/res/ipes/2005/docs/14s.pdf>, consulta enero de 2012.
- Méndez (1996). Zorrilla Sagador, Juan Pablo. La importancia de las pymes en México y para el mundo, 2004. Ruta de acceso: <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>, noviembre de 2011.
- Amat, Oriol. "Los problemas de las empresas y sus causas" en Análisis de Estados Financieros – Fundamentos y Aplicaciones Con casos y ejercicios resueltos y cuestionarios de autoevaluación. Edición 7ª, Gestión 2000, S.A., 2002, p.17.
- Domínguez Cámara, Christian J. "Definición del problema" en Financiamiento a las Pymes en el Estado de Quintana Roo: Caso Municipio de Othón P. Blanco. 2010, p.1.
- Harris y Towsed (1978). Fuente: Salloum, Carlos Damian y Vigier, Hernan Pedro. "Problemas de Acceso al Mercado Financiero" en Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos – Pymes. p. 4.
- Diccionario de Economía y Negocios. Siglo XXI, Editorial Espasa Calpe, S.A., Madrid, 1999, p. 263.
- Rodríguez, Juan Manuel. ¿Qué es el financiamiento? Ruta de acceso: www.financiamiento.com.mx/, consulta 15 de diciembre de 2011.
- Brealey, Richard A.; Myers, Stewart C.; Allen, Franklin; "La Teoría de la Clasificación Jerárquica de las decisiones de Financiación" en Principios de Finanzas Corporativas. Octava Edición, 2006, p. 534.
- López (2003), Gómez (2006), Sánchez y Pedroza (2005). Fuente: Vásquez Sánchez, Jorge Ricardo. "Microempresas: Estructura y Fuentes de Financiamiento en México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 120, 2009. www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/jrvs2.htm
- Anzola Rojas, Sérvulo. Administración de Pequeñas Empresas, Segunda edición. 2002.

Zevallos V. Emilio. Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. 2006, p. 83-85.

Efrén Domínguez G. "El Financiamiento Empresarial según las fuentes de origen" en El Financiamiento Empresarial, algunas consideraciones. Ruta de acceso: <http://www.monografias.com/>, 13 de febrero de 2012.

Perdomo (1997), Fuente: Domínguez Cámara, Christian J. Financiamiento a las Pymes en el Estado de Quintana Roo: Caso Municipio de Othón P. Blanco. 2010, p.11.

Cabrera Díaz, Rodolfo; Mariscal Lahusen, Matthias. Cajas de ahorro como opción para el financiamiento de micro y pequeñas empresas. 2005. Ruta de acceso: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ladi/cabrera_d_r/indice.htm, febrero de 2012.

F.I.E.L (1996) fuente: Salloum, Carlos Damian; Hernan, Pedro Vigier. "Crecimiento de las Pymes y Limitación Crediticia" en Los Problemas del Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa: La Relación Bancos – Pymes. p. 3. Ruta de acceso: http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/aaep/97/salloum_vigier.pdf

Mascareñas, Juan. Principios de Finanzas. Monografía sobre Finanzas Corporativas. 2007. Ruta de acceso: www.ucm.es/info/jmas/mon/02.pdf.

Resultados de la encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, Cuarto Trimestre de 2009. Banco de México. Ruta de acceso: www.banxico.org.mx/

Lora, Eduardo. Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina. 2001. Ruta de Acceso: <http://cdi.mecon.gov.ar/biblio/docelec/bid/WP447.pdf>

Tan, López Acevedo y otros (2007) fuente: Lecuona Valenzuela, Ramón. El Financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. Economía Unam, vol.6, No.17, 2009, p.79-82. Ruta de acceso: <http://www.ejournal.unam.mx/>

Lecuona Valenzuela Ramón. El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente, Economía Unam, vol.6, No.17, mayo 2009, p.89. Ruta de acceso: <http://www.ejournal.unam.mx/>

Fuente: Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento: Situación en América Latina. IPES, 2005, cap.14. Ruta de Acceso: http://www.redegarantias.com/archivos/web/ficheros/2010/acceso_a_financiamiento_d_e_las_pymes_situacion_en_america_latina.pdf

Pymes, ruta de acceso: <http://www.mexicoemprende.org.mx/>, 16 de junio de 2010.

Secretaría de Economía (SE), ruta de acceso: www.economia.gob.mx/

INEGI, ruta de acceso: www.inegi.org.mx/

Instituciones Financieras. Ruta de acceso: <http://www.condusef.gob.mx/>, 8 de diciembre de 2011.

El financiamiento: Importante aportación para el impulso de las Pymes. Entorno Financiero, Un documento de la Asociación Bancos de México. Ruta de acceso: http://www.abm.org.mx/temas_actualidad/pymes.pdf, Noviembre de 2011.

Artículo: Crédito para Pymes sin cédula fiscal. Ruta de acceso: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/04/13/flexibilizan-prestamos-a-pymes>, 27 de Junio de 2011.

Artículo, referencia: pág. Milenio (2009): <http://impreso.milenio.com/node/8641124>

BBVA Bancomer. Ruta de acceso: www.bancomer.com/, 2 de diciembre de 2011.

Santander. Ruta de acceso: www.santander-serfin.com/. 2 de diciembre de 2011.

Banamex - El Banco Nacional de México. Ruta de acceso: www.banamex.com/. 2 de diciembre de 2011.

Grupo Financiero BANORTE. Ruta de acceso: www.banorte.com/, 3 de diciembre de 2011.

Productos Financieros, Servicios Bancarios - Banco HSBC México. Ruta de acceso: www.hsbc.com.mx/, 4 de diciembre de 2011.

Banco Azteca. Ruta de acceso: www.bancoazteca.com/, 4 de diciembre de 2011.

Referencia: [www.banxico.gob.mx/sistema-financiero/inforgeneral/intermediariosFinancieros/InstitucionesBancaDesarrollo.html](http://www.banxico.gob.mx/sistema-financiero/inforgeneral/intermediarios-financieros/instituciones-banca-desarrollo.html). 2011.

NAFIN (1992) "Fuentes de Financiamiento, Manual de consulta". Publicaciones de Nacional Financiera S.N.C., Editado en México 1992.

Nacional Financiera, S.N.C. NAFINSA - Banca de Desarrollo, ruta de acceso: www.nafin.com/, 24 de Noviembre de 2011.

BANCOMEXT, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo, ruta de acceso: www.Bancomext.com/, 24 de Noviembre de 2011.

FIRA- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Ruta de acceso: www.fira.gob.mx/, 2 de diciembre de 2011.

Vásquez Sánchez, Jorge Ricardo. Microempresas: Estructura y Fuentes de Financiamiento en México. Ruta de acceso: Observatorio de la Economía Latinoamericana. 2009.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Ruta de acceso: <http://www.condusef.gob.mx/>, 8 de diciembre de 2011.

Financiamiento, Crédito Bancario, Monografía, información obtenida del 1 de enero de 2012 del sitio web:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>

Formas de financiar la creación de un negocio. CN crecenegocios.com; ruta de acceso: www.crecenegocios.com/formas-de-financiar-la-creacion-de-un-negocio/, 2011.

Brealey, Richard A.; Myers, Stewart C.; Allen, Franklin; "Arrendamiento Financiero (Leasing)" en Principios de Finanzas Corporativas. Octava Edición, 2006, p. 765-768.

Briceño Atilio. "Arrendamiento Financiero" en Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. Información obtenida del 1 de enero de 2012 de su sitio web:
<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>.

SOFOLÉS, opción segura de crédito. Ruta de acceso:
<http://www.eluniversal.com.mx/tudinero/w1390.html>, mayo de 2012.

Artículo: Entidades de ahorro y crédito popular son buena opción, aunque caras, 2011. Ruta de acceso: <http://info7.mx/a/noticia/267018>.

Fuente: ¿Financiamiento para todos? Políticas y Obstáculos para la ampliación del acceso. Informe del Banco Mundial sobre Investigaciones Relativas a las Políticas de Desarrollo, ruta de acceso: <http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194876832196/2008066195ESes.pdf>, marzo de 2012.

Castillo Polanco, Luis Alfredo. "La respuesta de los bancos ante la nueva regulación: racionamiento selectivo a las PYMES" en Diferentes Ángulos de la Relación Banca y Pequeños Negocios. Primera edición, 2009, p. 40.

De la Fuente Rodríguez, Jesús. Tratado de Derecho Bancario y Bursátil. Seguros, Fianzas, Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Grupos Financieros. Editorial Porrúa. Primera edición, México, 1999, p. 276.

Anexos:

Intermediarios Financieros

**Tabla No. 6: Fuentes de Financiamiento de las Pequeñas Empresas:
México del periodo 2000-2009 (%), Trimestral.**

Período	Proveedores	Bancos comerciales	Bancos extranjeros	Otras empresas del grupo corporativo	Banco de desarrollo	Oficina matriz	Otros pasivos
Ene-Mar 2000	58.50	17.30	3.20	13.30	2.80	4.40	0.50
Abr-Jun 2000	60.70	18.70	2.20	13.10	1.90	3.40	0.00
Jul-Sep 2000	60.20	17.50	2.20	14.10	2.60	2.60	0.80
Oct-Dic 2000	64.00	16.90	1.20	12.80	1.70	2.90	0.50
Ene-Mar 2001	65.80	17.70	1.30	8.40	2.50	3.40	0.90
Abr-Jun 2001	64.40	18.60	1.60	9.70	2.00	3.20	0.50
Jul-Sep 2001	62.30	14.60	2.40	14.60	2.40	2.40	1.30
Oct-Dic 2001	59.30	19.00	2.20	12.50	2.90	2.20	1.90
Ene-Mar 2002	62.40	14.30	2.90	12.50	4.30	2.50	1.10
Abr-Jun 2002	61.60	15.10	1.10	15.90	2.20	3.00	1.10
Jul-Sep 2002	64.40	14.90	1.80	13.80	3.30	1.80	0.00
Oct-Dic 2002	63.30	18.60	1.90	11.70	2.30	1.50	0.70
Ene-Mar 2003	65.40	13.40	1.10	13.80	2.60	2.60	1.10
Abr-Jun 2003	63.00	16.50	0.70	13.80	2.40	3.00	0.60
Jul-Sep 2003	66.50	15.40	0.80	12.70	1.20	2.70	0.70
Oct-Dic 2003	62.50	18.60	1.70	12.00	2.40	2.10	0.70
Ene-Mar 2004	64.40	16.50	1.50	12.40	2.60	1.90	0.70
Abr-Jun 2004	63.70	15.20	2.20	14.10	1.90	1.90	1.00
Jul-Sep 2004	66.10	16.10	1.30	11.30	1.70	3.00	0.50
Oct-Dic 2004	63.60	16.90	1.70	13.60	1.70	2.10	0.40
Ene-Mar 2005	66.90	14.90	0.80	12.10	2.00	2.80	0.50
Abr-Jun 2005	66.70	13.70	0.90	12.80	1.70	3.80	0.40
Jul-Sep 2005	69.60	15.00	0.50	7.70	1.90	5.30	0.00
Oct-Dic 2005	69.00	14.70	1.30	11.60	0.90	2.50	0.00
Ene-Mar 2006	69.50	12.90	0.00	12.90	1.30	2.60	0.80
Abr-Jun 2006	66.10	16.50	0.80	12.30	1.30	2.10	0.90
Jul-Sep 2006	65.50	18.80	0.40	10.90	0.90	3.10	0.40
Oct-Dic 2006	65.90	16.40	2.20	11.60	0.90	3.00	0.00
Ene-Mar 2007	68.30	15.20	1.30	12.20	1.70	1.30	0.00
Abr-Jun 2007	68.30	11.90	1.20	13.60	1.60	3.30	0.10
Jul-Sep 2007	72.80	11.90	0.40	11.10	1.70	2.10	0.00

Oct-Dic 2007	71.03	12.15	0.93	10.75	1.90	2.34	0.93
Ene-Mar 2008	71.40	12.60	1.10	9.10	2.90	1.70	1.20
Abr-Jun 2008	66.30	13.30	1.10	14.40	1.10	2.80	1.00
Jul-Sep 2008	61.70	18.10	2.60	13.00	0.50	3.10	1.00
Oct-Dic 2008	62.57	22.35	0.56	10.06	0.60	2.79	1.12
Ene-Mar 2009	63.19	17.04	1.64	13.19	1.64	3.30	0.00
Abr-Jun 2009	63.90	20.10	0.00	9.60	2.30	3.70	0.40
Jul-Sep 2009	67.00	14.20	0.00	14.20	2.30	2.30	0.00
Oct-Dic 2009	68.70	17.80	1.20	8.50	0.80	2.30	0.70

Fuente: Banco de México (Banxico), Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. El tamaño de las empresas se determinó con base al valor de ventas de 1997. Para las pequeñas empresas = 1-100 millones de pesos.

Tabla No. 7: Fuentes de Financiamiento de las Medianas Empresas: México del período 2000-2009 (%), Trimestral.

Período	Proveedores	Bancos comerciales	Bancos extranjeros	Otras empresas del grupo corporativo	Banco de desarrollo	Oficina matriz	Otros pasivos
Ene-Mar 2000	47.50	26.10	6.00	15.80	0.90	3.70	0.00
Abr-Jun 2000	50.40	26.20	4.70	13.70	2.30	2.30	0.40
Jul-Sep 2000	51.90	24.80	3.40	14.70	2.30	2.30	0.60
Oct-Dic 2000	53.80	24.30	2.80	13.90	2.40	1.60	1.20
Ene-Mar 2001	57.80	20.50	2.50	13.90	1.60	2.90	0.80
Abr-Jun 2001	54.80	18.60	4.60	15.20	2.70	2.30	1.80
Jul-Sep 2001	52.90	23.50	3.70	14.30	1.50	2.60	1.50
Oct-Dic 2001	53.80	23.50	3.80	12.60	2.10	2.90	1.30
Ene-Mar 2002	59.10	20.70	1.30	12.50	2.60	3.00	0.80
Abr-Jun 2002	54.10	21.90	2.60	15.90	1.10	3.00	1.40
Jul-Sep 2002	59.90	19.00	4.10	13.40	0.70	2.20	0.70
Oct-Dic 2002	60.10	18.60	3.50	13.60	1.20	2.30	0.70
Ene-Mar 2003	55.70	18.30	1.90	17.20	2.70	3.10	1.10
Abr-Jun 2003	58.40	17.90	4.20	15.60	1.10	1.90	0.90
Jul-Sep 2003	60.10	18.70	2.60	10.40	3.00	3.40	1.80
Oct-Dic 2003	58.50	19.00	2.40	16.50	1.60	2.00	0.00
Ene-Mar 2004	56.90	16.20	3.60	17.40	2.00	2.80	1.10
Abr-Jun 2004	55.90	19.70	3.40	16.00	1.70	2.10	1.20
Jul-Sep 2004	58.60	22.10	2.00	11.50	2.00	2.90	0.90
Oct-Dic 2004	55.70	21.70	1.70	14.90	3.00	2.10	0.90

Ene-Mar 2005	57.50	18.50	2.00	15.40	1.60	3.90	1.10
Abr-Jun 2005	57.20	19.80	2.90	15.60	1.20	2.90	0.40
Jul-Sep 2005	55.00	20.90	2.40	14.90	2.00	3.20	1.60
Oct-Dic 2005	58.00	17.20	2.90	16.40	2.10	2.90	0.50
Ene-Mar 2006	60.60	16.70	3.30	14.60	1.20	2.80	0.80
Abr-Jun 2006	59.60	20.00	3.10	12.90	0.80	2.40	1.20
Jul-Sep 2006	61.40	20.20	2.20	12.70	0.90	2.20	0.40
Oct-Dic 2006	61.10	19.30	2.50	14.30	1.20	1.60	0.00
Ene-Mar 2007	62.80	18.40	1.70	15.10	0.40	1.60	0.00
Abr-Jun 2007	60.50	19.00	3.20	14.10	0.80	2.00	0.40
Jul-Sep 2007	60.20	18.60	2.20	14.70	1.30	2.20	0.80
Oct-Dic 2007	57.94	19.05	2.00	15.48	0.79	1.98	2.78
Ene-Mar 2008	58.30	16.20	2.30	17.60	0.90	2.80	1.90
Abr-Jun 2008	54.00	18.30	4.50	17.00	1.30	4.00	0.90
Jul-Sep 2008	52.70	24.70	4.60	13.00	0.40	3.30	1.30
Oct-Dic 2008	53.95	22.81	2.20	14.91	2.19	3.51	0.44
Ene-Mar 2009	55.52	23.39	3.21	13.30	1.83	2.29	0.46
Abr-Jun 2009	55.20	23.70	2.10	15.30	1.20	2.50	0.00
Jul-Sep 2009	54.80	24.40	2.70	14.00	2.30	1.40	0.40
Oct-Dic 2009	55.40	20.70	2.70	15.80	2.30	1.80	1.30

Fuente: Banco de México (Banxico), Resultados de las Encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. El tamaño de las empresas se determinó con base al valor de ventas de 1997. Para las medianas empresas = 101-500 millones de pesos.