



UNIVERSIDAD DE SONORA
UNIDAD REGIONAL NORTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

**IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO DENTRO DE LOS
PLANES DE NEGOCIOS, PARA LAS PYMES EN SONORA**

TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO

PRESENTA
MÓNICA PATRICIA GUTIÉRREZ MARTÍNEZ

H. CABORCA, SONORA

MARZO DE 2007

Universidad de Sonora

Repositorio Institucional UNISON



“El saber de mis hijos
hará mi grandeza”



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess

H. Caborca, Sonora a 16 de marzo del 2007.

P. C.P. Mónica Patricia Gutiérrez Martínez
P R E S E N T E.-

Por este medio me es grato, informarle que su proyecto de tesina titulado: **IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO DENTRO DE LOS PLANES DE NEGOCIOS, PARA LAS PYMES EN SONORA**, ha sido cuidadosamente analizado y desarrollado y se ha verificado el cumplimiento de los objetivos en el anteproyecto de tesina, por lo cual se emite Voto Aprobatorio del contenido de la misma.

Por tal motivo se extiende la autorización para proceder a la edición e impresión final del documento y posteriormente presentar el exámen profesional en la fecha establecida por el Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas.

A T E N T A M E N T E

C.P.C. Ramón Aurelio Márquez García
Asesor del Trabajo de Tesina

C.c.p. C. P. Maria Eugenia Caballero Dueñas. Jefe del Depto. de Ciencias Económicas y Administrativas.
Ing. Leticia León Godínez. Maestro del Seminario de Titulación.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS:

Por guiar mí camino y bendecirme en cada paso de mi vida, por prestarme estos momentos felices en compañía de mis seres queridos.

A MIS PADRES:

Antonio y Elva Antonieta por estar siempre a mi lado, brindándome su apoyo, cariño y comprensión en mi vida personal y profesional. Gracias al esfuerzo de Ustedes pude terminar mis estudios profesionales. Siempre están en mi corazón.

A MI ESPOSO LUIS ALFONSO Y MI HIJO LUIS ANTONIO:

Por ayudarme a culminar mis estudios profesionales y demostrarme su amor incondicional. Son el cimiento de un nuevo camino que con amor y dedicación estoy emprendiendo, gracias por ser parte de mi vida. Los amo.

A MIS HERMANOS:

Rafael, Erika y Antonio, los quiero mucho, los admiro y estoy orgullosa de ser su hermana, les deseo lo mejor y que Dios me los cuide.

A MIS SUEGROS:

Luis Alfonso y María Elena con cariño y agradecimiento les dedico este espacio, ya que me han ayudado a terminar mis estudios y me han aceptado como parte de su familia.

A KAREN:

Gracias por tu ayuda y cariño, te deseo lo mejor hoy y siempre, ya que eres una persona admirable.

A MIS COMPAÑERAS Y AMIGAS DEL COBACH:

Les agradezco de todo corazón el haberme ayudado a terminar mis estudios, porque de alguna u otra forma ahí estuvieron apoyándome.

A MI TIA OLIVIA:

Porque siempre estuvo pendiente de mí, con su cariño y dedicación.

RECONOCIMIENTOS

A LA UNIVERSIDAD DE SONORA:

Por haberme resguardado estos 4 años y medio de mi vida en sus aulas, en las cuales nos otorgaron los conocimientos necesarios para emprender el vuelo a nuevos horizontes.

A MIS MAESTROS:

Por haber contribuido a mi formación profesional, ya que con su ejemplo nos fueron enseñando a ser mas responsables y dedicados.

AL C.P. RAMON MARQUEZ GARCIA (MAESTRO ASESOR):

Para mí es un gran honor que él haya sido mi asesor de tesina, es uno de los varios profesores al que le debo mis conocimientos, mi formación como profesionista, ya que con su alto sentido de responsabilidad nos ha enseñado el camino a seguir, es una gran persona en el cuál todos los estudiantes y egresados confiamos, porque siempre ha estado dispuesto a ayudarnos. Gracias.

A LA MAESTRA LETICIA LEON GODINEZ:

Por su apoyo en la revisión de las tesinas y su buena disposición para ayudarnos a elaborar un trabajo de calidad. También es de admirarse su fortaleza y amabilidad, ya que es una persona con múltiples ocupaciones, pero siempre había un espacio para nosotros. Gracias.

A LA C.P. MARIA EUGENIA CABALLERO:

Siempre estuvo pendiente de todo el papeleo como jefe de división, ayudándonos y asesorándonos para que saliéramos adelante con nuestro curso de titulación. Gracias.

AL COLEGIO DE BACHILLERES, PLANTEL CABORCA:

Por ser mi fuente de empleo y dejar que me desarrolle como profesionista. Por permitirme ser parte de sus espacios y de su gente.

“MUCHAS GRACIAS A TODOS POR SU AYUDA INCONDICIONAL”

INDICE

	PAGINA
 CAPITULO I. INTRODUCCION	
1.1 Antecedentes.	1
1.2 Objetivo.	1
1.3 Justificación.	2
 CAPITULO II. PLAN DE NEGOCIOS	
2.1 Definiciones y conceptos.	3
2.2 Contenido del plan de negocios.	3
2.3 Ventajas del plan de negocios.	4
2.4 Lineamientos del plan de negocios.	5
 CAPITULO III. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS	
3.1 Que es financiamiento.	7
3.2 Objetivo del financiamiento.	7
3.3 Diferentes tipos de financiamiento.	9
 CAPITULO IV. PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO EN SONORA	
4.1 Propuesta NAFIN.	17
4.1.1 Propuesta de NAFIN con HSBC.	20
4.1.2 Propuesta de NAFIN con Santander.	22
4.1.3 Propuesta de NAFIN con Banorte.	24
4.1.4 Propuesta de NAFIN con Bancomer.	25
4.2 Propuesta FIRA.	25
4.3 Propuesta FAPES.	27
4.4 Propuesta BANCOMEXT.	28
4.4.1 PYME Exporta	30
 CONCLUSIONES	 32
 BIBLIOGRAFIA	 34

CAPITULO I

INTRODUCCION

1.1 Antecedentes

Para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ha sido una labor muy difícil sostenerse con sus propios recursos, es por eso que se ha visto en la necesidad de recurrir al financiamiento externo, básicamente solicitando recursos frescos a las instituciones financieras.

Indistintamente del tipo de empresa de que se trate, el crédito va a representar un instrumento de primer orden para el crecimiento y desarrollo de la misma. Se requiere que el crédito sea suficiente, oportuno y en condiciones preferenciales, para elevar los niveles de eficiencia y productividad.

Actualmente las instituciones bancarias favorecen a las empresas de mayor tamaño, debido a que los préstamos son mayores y los riesgos menores, ya que tienen con que garantizar el cumplimiento del pago del crédito, colocando en desventajas a las de menor escala. Como resultado de lo anterior, la mayoría de las PYMES se financian a corto plazo. Por tales motivos es el interés de presentar el presente trabajo de tesina.

1.2 Objetivo

Realizar una investigación bibliográfica para conocer los diferentes tipos de financiamiento y así escoger el más adecuado para las PYMES, con la finalidad de detectar que organismos ofrecen financiamiento en Sonora y cuales ventajas se obtienen al financiar a éstas.

1.3 Justificación

Por medio de una investigación bibliográfica se darán a conocer los distintos tipos de financiamiento que existen para las PYMES.

El financiamiento es un punto muy importante dentro de los planes de negocios, ya que ayudan a obtener liquidez, siempre y cuando sea el más conveniente para la empresa de acuerdo a las circunstancias y necesidades.

La mayoría de los inversionistas piensan que al hablar de financiamiento es hablar de deuda, pero no necesariamente, ya que se presentan otras formas de financiarse al utilizar recursos propios.

CAPITULO II

PLAN DE NEGOCIOS

2.1 Definiciones y conceptos

“El valor principal de su plan de negocios será la creación de un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales”.¹

Algunos empresarios todavía no están convencidos de la elaboración de un plan de negocios, y se preguntan ¿Para que serviría realizarlo?, aquí se darán a conocer algunas posibles respuestas:

- Para convencer a un inversionista de que con toda tranquilidad puede invertir en el negocio.
- Este instrumento le suministra a la institución financiera los datos que necesita para poder asumir la parte del riesgo que el empresario le propone cuando solicita financiación, ya que en su información respalda la efectividad del negocio.
- Para conseguir una franquicia de una compañía nacional o extranjera.
- Para reevaluar su negocio, buscar alternativas, poner en práctica acciones y así reorientarlo.

2.2 Contenido del plan de negocios

“Es la información necesaria que debe contener un plan de negocios, para conocer partes específicas de la empresa.”²

- Primeramente, se realiza una breve descripción del negocio, la cuál específica quién es el dueño y/o los socios, y da a conocer de forma clara los objetivos y las metas.

¹ ¿Qué es un plan de negocios,? <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/index.html#1>, 13 de marzo de 2007, 9:40 p.m.

² SBA, El plan de negocios, http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca_en_Linea/plandenegocios.html, 14 de marzo de 2007, 6:18 p.m.

- Se describen los productos y servicios que ofrece, haciendo mención por que son especiales o únicos.
- Descripción del sector en el cuál el negocio compite o competirá, para ver que tan fuerte es su competencia.
- Sus principales ventajas competitivas.
- Una estrategia de mercado que contempla los productos y servicios, su promoción, precios y distribución.
- Sus recursos humanos: Dirección, gerencia y personal.
- Un plan financiero que incluye los balances pro-forma, las declaraciones de impuestos y flujos de fondos.
- Los recursos financieros que requerirá el negocio.
- En qué tiempo y cómo piensa que puede pagar los fondos.

2.3 Ventajas del plan de negocios

Un plan de negocios bien estructurado, puede ser un elemento de gran importancia para la toma de decisiones en la empresa. A continuación, se menciona algunas ventajas que se obtienen al elaborarlo:

-El plan de negocios muestra en un documento los escenarios futuros y más probables con todas sus variables, con el fin de facilitar un análisis integral que pueda ser presentado a otras partes involucradas en el proyecto (inversionistas, socios, bancos, proveedores, clientes).

-Permite imaginar ideas, soluciones y resultados, sin embargo, es más importante tener en claro cómo transformarlas en realidad.

-Un plan de negocios es muy flexible y adaptable ya que se hace de acuerdo el momento de la vida de la empresa y el tipo de negocio que vaya a planificarse.

-Con un plan de negocios se asegura de que un negocio tenga sentido financiero y operativo, antes de su puesta en marcha.

- A través de un plan de negocios, se busca la forma más eficiente de llevar a cabo un proyecto eficiente, el cuál de buenos resultados a la empresa.

- Se crea una imagen que permita identificar necesidades, así como prever problemas de recursos, teniendo como consecuencia un ahorro.

- Evalúa el desempeño que tiene un negocio en marcha.
- Ayuda a hacer una valuación de la empresa en caso de fusión o venta.
- El mismo proceso de su preparación le permite analizar su empresa e investigar algunas opciones.
- Reconocer oportunidades y riesgos.
- Identificar las necesidades financieras de su negocio.
- Se puede utilizar para negociar créditos.

2.4 Lineamientos del plan de negocios

“En la guía para empresarios PYMES, se muestran los lineamientos para la elaboración de un buen plan de negocios, los cuales se mencionan a continuación:”³

1. Definir los objetivos: La empresa estipula un tiempo para poder alcanzar sus objetivos, ya sea a corto, mediano y largo plazo, los cuales deben tener las siguientes características:

-Claridad: Un objetivo debe estar claramente definido, de tal forma que no haya ninguna duda en aquellos que son responsables de participar en su logro.

-Flexibilidad: Los objetivos deben ser lo suficientemente flexibles para ser modificados cuando las circunstancias lo requieran. Dicho de otro modo, deben ser flexibles para aprovechar las condiciones del entorno.

-Medible o mensurable: Deben ser medibles en un horizonte de tiempo para poder determinar con precisión y objetividad su cumplimiento.

-Realista: Deben ser factibles de lograrse.

-Coherente: Un objetivo debe definirse teniendo en cuenta que éste debe servir a la empresa.

-Motivador: Los objetivos deben definirse de tal forma que se constituyan en elemento motivador, en un reto para las personas responsables de su cumplimiento.

³ BNA, Guía para empresarios Pymes para elaborar un plan de negocios, <http://www.bna.com.ar/pymes/plan%20de%20negocios.pdf>, 13 de marzo de 2007, 9:52 p.m.

2. Destinar suficiente tiempo y recursos para investigar a conciencia su plan:

La calidad del plan esta en relación directa al tiempo que se utilizó en elaborarlo. Es necesario investigar a fondo para descubrir más sobre su empresa, sus clientes potenciales, sus ventas y sus competidores.

3. Mostrar el borrador de su plan de negocios a otros: Puede ser muy útil obtener una retroalimentación de personas ajenas al plan, para así poder detectar errores en la información.

4. Escribir el plan de negocios: En este informe se debe reflejar que se conoce el negocio y la importancia del mismo. Un buen plan puede ser leído fácilmente, ya que está integrado por todas sus partes, en el cuál se exponen las bases del éxito del negocio.

5. Estipular los puntos importantes que desee considerar en cada sección antes de comenzar a escribir el plan: Comience a revisar su esquema de trabajo para asegurarse que las diferentes partes son consistentes entre sí y se han incluido todas las cuestiones claves.

6. Asegurarse que las proyecciones financieras sean lo más objetivas y prudentes posibles: La sección financiera es la más importante porque identifica las necesidades de financiamiento y muestra el potencial del negocio. Un buen proyecto financiero mostrará estimaciones razonables del estado económico en el que se encuentra la empresa. Aquí se da a conocer la situación actual de la empresa en cuestión económica, y se muestra un panorama de inversión y crecimiento, es por ello que se recurre al financiamiento.

7. Preparar el resumen ejecutivo: Al elaborar el escrito, éste deberá ser breve pero concreto, para que atraiga la atención de quien lo lea y este entendible para cualquier persona, ya sea un representante financiero, sus clientes, socios y posibles inversionistas.

Todos estos requisitos que debe contener el plan de negocios son necesarios para las PYMES, porque de ahí se basa para tomar decisiones acertadas del negocio en base a la información y análisis del mismo.

CAPITULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS

3.1 Que es financiamiento

Financiamiento es: “La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”.⁴

Para las PYMES, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darles mantenimiento a las máquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito.

En los tiempos modernos, se proponen cambios estructurales en los esquemas económicos, los cuales pretenden un mayor nivel de bienestar social acompañado de un crecimiento económico sustentado en la integración de actividades comerciales, industrial y de servicios en las cuales se desarrollan las PYMES. Es por ello que el financiamiento es el cimiento donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones.

3.2 Objetivo del financiamiento

Obtener liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma segura y eficiente. “Las etapas

⁴ PERDOMO, Moreno Abrahám, Planeación financiera, Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., 1998, p. 207.

de financiamiento son una serie de pasos cronológicos, en el cuál se le dará seguimiento al financiamiento.”⁵

A. Previsión de la necesidad de fondos.

B. Previsión de la negociación: Aquí se establecen las relaciones previas con las instituciones nacionales de crédito potenciales para el financiamiento. Se analiza la situación actual del país, en cuanto al costo del dinero y se elabora un análisis cuantitativo y cualitativo de alternativas.

C. Negociación: Se seleccionan dos o tres instituciones de crédito, a las cuales se les proporciona la información requerida por ellas, para el posible financiamiento. Aquí se discuten las condiciones del financiamiento, como son: El monto a pedir, la tasa de interés que se va a pagar, el plazo que se otorga para finiquitar el préstamo, las garantías, formas de pago, requisitos legales, fiscales etc. La empresa al realizar un análisis de las instituciones de crédito, selecciona la más conveniente para cerrar y firmar el contrato de financiamiento.

D. Mantenimiento en la vigencia del financiamiento:

- La empresa esta obligada a proporcionar información periódica que solicite la institución nacional de crédito.

- También deberá vigilar que se este llevando a cabo el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato con la institución crediticia.

- Vigilar los tipos de cambios, tasas de interés y amortización de la deuda.

E. Pago del financiamiento, o en su defecto;

F. Renovación del financiamiento. La empresa se ve beneficiada con este tipo de financiamiento, y oportunamente se dirige a la institución crediticia para renovar el contrato.

⁵ PERDOMO, Moreno Abraham, Planeación financiera, Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., 1998, páginas 212 y 213.

3.3 Diferentes tipos de financiamiento

La PYME se ve obligada a recurrir a recursos propios o externos para poder obtener financiamiento, los cuales a continuación se mencionan:

1. Fuentes de financiamiento internas: “Es aquél que proviene de los recursos propios de la empresa, y se ve reflejado en el activo, es por eso que se debe llevar a cabo un inventario de todo aquello de lo cuál se pudiera echar mano en un momento dado, para tener sobrante de capital de trabajo, o bien hacerle frente a una situación difícil en materia financiera.”⁶ Algunos de ellos son:

a) Activo fijo susceptible de ser vendido: En las empresas hay activos fijos que no se utilizan y se puede prescindir de ellos sin provocar daño alguno a la marcha del negocio. Hay que tener presente que, para las PYMES, no es bueno tener equipo industrial sin uso por una larga temporada, porque los cambios tecnológicos lo pueden volver obsoleto.

b) Venta del desperdicio: Hay empresas que se va acumulando desperdicio a través de los años, y a veces existen personas interesadas en adquirirlos.

c) Bienes raíces susceptibles de ser vendidos: Dentro de los activos de un negocio, suele haber algún bien, el cuál pueda venderse o alquilarse, ya que permitirá a la empresa obtener capital líquido con el cuál hacer frente a sus compromisos financieros.

d) Excedentes de mercancías: El excedente de mercancías en la bodega constituye una fuente de ingresos muy importante permitiendo reducir su volumen sin perder ventas. Además de que se puede reducir gastos de operación y ejercitar un mejor control de inventarios.

⁶ MOLINA, Aznar Víctor E., Cómo sanear las finanzas de las empresas, Primera Edición, Ediciones Fiscales ISEF, S.A., México, D.F., 1996, páginas 80 y 81.

e) Venta de materia prima: La venta de aquella materia prima que no vaya a ser utilizada por el momento, ayudaría a aliviar presiones financieras. Desde luego se toma en cuenta que al adquirir nuevamente la materia prima lo hará a precios mas elevados.

2. Otras posibilidades de financiamiento son:

- Incorporando un nuevo socio al negocio, vendiéndole acciones que amparan el capital no suscrito.
- Aumentando el capital social con la aportación de uno o varios socios.

En estas dos opciones de incremento de capital, estas terceras personas analizarán si es rentable el negocio para hacer su aportación, por eso es conveniente elaborar un estado financiero pro forma para visualizar a futuro la marcha del negocio.

3. Fuentes de financiamiento externas. “Es aquél que surge cuando los fondos generados por operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa” ⁷

La mayoría de las PYMES, se financian con recursos externos debido a la falta de liquidez de momento, ya que muchas de estas empresas piensan en expansión y crecimiento a futuro.

Hay diversos tipos de financiamiento externo, debido a las circunstancias y necesidades de las PYMES, no todas requieren lo mismo, por ello se han ido implementando nuevas formas de financiamiento en acorde a sus necesidades

⁷ PERDOMO, Moreno Abrahám, Planeación financiera, Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., 1998, p. 208.

particulares. A continuación, se hablará de los distintos tipos de financiamiento externo.

Una de las instituciones que provee de este tipo de financiamiento es la banca comercial o múltiple, ya que utiliza la intermediación financiera con fines de rentabilidad, capta los recursos del público sobre los que se constituye su capacidad de financiamiento y haciendo uso de ésta, principalmente en operaciones activas “créditos”, realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

Para el otorgamiento de sus financiamientos, la banca comercial o múltiple, deberá estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos y los plazos de recuperación de éstos.

“La banca múltiple ofrece los siguientes financiamientos:”⁸

1. Crédito simple o en cuenta corriente: Estos préstamos son operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cobrar sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación de ésta es la tarjeta de crédito, por medio de la cuál la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste adquiera, quedando el acreditado a restituir al acreditante las sumas que se disponga, los intereses, prestaciones y comisiones que se estipulen.

2. Préstamos quirografarios. Es una operación de crédito por medio de la cual el banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona denominada “PRESTATARIO”, obligándose ésta mediante la firma de un pagaré a devolverle al

⁸ FLORY, Dieck, Instituciones financieras, Primera Edición, Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, D.F., 2003, páginas 179 y 180.

banco la cantidad recibida más los intereses estipulados, en una fecha determinada.

Se otorgan en base a la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito en forma resolvente, pero deben liquidarse a su vencimiento. La tasa de interés está basada en el Costo Porcentual Promedio del dinero (C.P.P.), el cuál es variable, más una sobretasa fijada por el banco acreditante. Generalmente estos créditos son a 90 días, pero pueden extenderse hasta un año. El Costo Porcentual Promedio (C.P.P.) es una variable informada y calculada por el Banco de México, la cuál se basa en un costo promedio ponderado que proviene de la captación de recursos en moneda nacional.

3. Préstamos de habilitación o avío. Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de 5 años, el cuál se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera.

En cuanto a la industria, se utilizan para la adquisición de materia prima, mano de obra y los costos relacionados con la producción en proceso.

Los créditos para la agricultura se destinan a la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, así como para la compra de refacciones y reparación de la maquinaria agrícola, y costos en general para la preparación de la tierra.

Para la ganadería, estos recursos son destinados a la compra de ganado de engorda que requiere un tiempo reducido para su venta, compra de forrajes, cultivo de pastos, extracción de agua, vacunas y mano de obra.

Pueden solicitar este crédito las personas físicas y morales que se dediquen a la producción o transformación de bienes, en las actividades antes mencionadas, por lo tanto, las personas cuyo ramo sea el comercio no son sujetas a este tipo de crédito.

4. Préstamos refaccionarios. Este crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería.

Para la industria, se destina para adquirir maquinaria, equipo, instalaciones, construcciones en general, bienes muebles e inmuebles, así como para liquidar adeudos fiscales o pasivos relacionados con la operación.

En la agricultura, se destinan para la elaboración de bodegas, adquisición de maquinaria, apertura de tierras para el cultivo, útiles de labranza y abonos.

Los créditos para la ganadería se destinan para la adquisición general de equipo, construcciones de establos, baños para garrapaticidas, adquisición de bienes muebles e inmuebles, compra de ganado destinado a la reproducción y también para el pago de pasivos y otras obligaciones fiscales.

Este crédito tiene un plazo legal de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería. Las garantías deben estar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos, más los activos fijos tangibles adicionales si se requieren, que se dan en prenda o hipoteca.

5. Créditos hipotecarios. Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también se utiliza para el pago de pasivos originados en la operación normal y se puede destinar a la vez al capital de trabajo. La garantía se otorga a un plazo de 5, 10, 15, 20 años. El deudor entrega a la institución crediticia cierta cantidad mensual que incluye tanto capital, como intereses, con el objeto que mediante esos pagos que se denominan amortizaciones, quede redimida totalmente la hipoteca al final del plazo fijado.

6. Arrendamiento financiero. Es un financiamiento a largo plazo y se utiliza para alquilar terrenos, edificios y partes de equipo.

“El financiamiento se establece por medio de un contrato, a través del cuál el arrendador se obliga a entregar el uso del bien al arrendatario, a cambio del pago de una renta durante un cierto período, teniendo al final del plazo la opción de recibir la propiedad, volverla a rentar, o enajenarla”.⁹

Al momento de utilizar cualquiera de estas tres opciones, la empresa se ve beneficiada, ya que en la primera opción puede adquirir el bien a un precio inferior a su valor de adquisición. Cuando prolonga el uso o goce del bien, paga menos por esa renta. Y si decide venderla, participa junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien, de acuerdo con las proporciones y términos del contrato.

7. Descuento de documentos. Este tipo de crédito permite financiar necesidades de capital de trabajo, derivadas de ventas a plazos, que se encuentran documentadas con títulos de crédito a favor de empresas o personas físicas con actividad empresarial y orientada a cualquier rama de la actividad económica. Estos títulos son entregados y endosados a favor de la institución de crédito, de manera que sea ésta quien lleve a cabo la cobranza de los mismos.

8. Préstamos prendarios. Es cuando la operación se sustenta principalmente por la entrega de un bien en prenda al acreedor para garantizar el cumplimiento de la obligación adquirida. Este tipo de crédito permite financiar necesidades temporales o permanentes de capital de trabajo, a las empresas orientadas a cualquier rama de actividad económica.

⁹ MORENO, Fernández Joaquín A., Las finanzas en las empresas, Quinta Edición, Editores e impresores FOC, S.A. de C.V., México, D.F., 1998, páginas 366 y 367.

El plazo en el que se puede otorgar este tipo de crédito depende de las necesidades del cliente, por lo que puede ser de 180 días o más documentándose mediante la firma de un pagaré a favor de la institución de crédito.

El acto que efectúa consiste en la entrega de mercancías o valores que sirven como garantía del préstamo, el cuál se le conoce como pignoración, que significa empeñar una prenda.

9. El papel comercial. Es una forma de financiamiento que consiste en pagarés a corto plazo, no garantizados, emitidos por empresas con alta solvencia crediticia. La mayoría de estos documentos presentan vencimientos en intervalos de 3 a 270 días.

El papel comercial, se vende directamente al inversionista por el emisor o por medio de intermediarios, quienes perciben una comisión por efectuar la comercialización.

Los montos negociados en bolsa son múltiplos de \$ 100, el cuál se opera a través de pagarés negociables. La tasa de descuento se fija entre la empresa emisora y la casa de bolsa.

Al emitir papel comercial se requiere la autorización de la comisión nacional de valores para ofrecer al público, y su inscripción en el registro nacional de valores e intermediarios.

10. Emisión de obligaciones. Es un financiamiento a mediano y largo plazo destinado generalmente a adquisición de maquinaria y equipo, ampliaciones o construcción de naves industriales, desarrollo de nuevos proyectos, etc., lo constituye el instrumento conocido como obligaciones o bonos.

Las obligaciones deben contener la denominación, el objeto y domicilio de la sociedad, su capital, activo y pasivo que se determine según el estado de situación financiera practicado precisamente para efectuar la emisión, así como el importe de ella, señalando el número de títulos y su valor nominal.

Otras organizaciones auxiliares de crédito son:

- **Empresas de factoraje.** Son aquellas empresas que mediante contratos convienen con sus clientes el adquirir derechos de créditos que éste tenga a su favor, ya sea en moneda nacional o extranjera. Las cobranzas de los derechos de crédito son realizadas por la propia empresa de factoraje y cabe mencionar que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) determina los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deben cumplir para que la administración se realice por terceros.

- **Uniones de crédito.** Son organismos constituidos como sociedades anónimas de capital variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, integrada por un número de socios no menor a veinte. Esta sociedad puede operar en el ramo agropecuario, industrial y mercantil, o pueden ser mixtas, dedicándose a dos o más actividades de las antes mencionadas.

CAPITULO IV

PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO EN SONORA

4.1 Propuesta NAFIN

Nacional financiera (NAFIN), es una banca de desarrollo con personalidad jurídica propia. Atiende las necesidades de infraestructura y de mayor riesgo en las que participa como único socio accionista el propio gobierno federal.

“NAFIN otorga financiamiento a las empresas como banca de segundo piso, con la intermediación de las instituciones de crédito que ésta haya nombrado para tal fin. Éstas pueden ser bancos comerciales, arrendadoras financieras, empresas de factoraje o sociedades financieras de objeto limitado. Son sujetos de apoyo para las PYMES:”¹⁰

- Del sector industrial.
- Del sector servicios (que sean proveedoras directas de la industria).
- Del sector comercio y servicios, en estados y municipios de menor desarrollo relativo.
- Empresas de servicios especializados en aspectos tecnológicos, de promoción y comercialización, diseño, subcontratación, etc., que asocien personas físicas y morales, preferentemente de escala pequeña.

Los créditos pueden ser destinados a capital de trabajo, adquisición de activos fijos, desarrollo de infraestructura, reestructuración de pasivos y desarrollo tecnológico.

¹⁰ FLORY, Dieck, Instituciones financieras, Primera Edición, Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, D.F., 2003, p. 187.

“El Gobierno del Estado de Sonora y Nacional Financiera (NAFIN) apoyarán de manera conjunta a las PYMES de la entidad, a través de un programa de apoyo integral de financiamiento que contribuirá a mejorar la competitividad, fortalecer la planta productiva e impulsar la generación de empleos”.¹¹

Así mismo, NAFIN suscribió convenios con intermediarios financieros de la entidad como Banorte, HSBC, Santander, Scotiabank, etc., a fin de canalizar recursos que impulsen el financiamiento de las PYMES. NAFIN, da a conocer los beneficios del crédito:

- La forma más sencilla de obtener recursos para tu empresa.
- Utilízalo para adquirir capital de trabajo o activo fijo.
- Condiciones preferenciales en requisitos, tasas y garantías.
- No necesitas garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago, que preferentemente será el principal socio o accionista del negocio solicitante.
- El plazo del financiamiento es de acuerdo a las necesidades del proyecto.

NAFIN, ayuda a integrar un expediente y a iniciar los trámites de tu solicitud, requiriendo la siguiente documentación:

1. Personas morales:

- Identificación oficial vigente (del representante legal y apoderados).
- Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal).
- Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.)
- Cédula de identificación fiscal.
- Información financiera:
 - * Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con la antigüedad no mayor a 90 días.
 - * Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales.

¹¹ NAFIN, <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content§ionID=2&catID=619&subcatID=620>, 15 de febrero de 2007, 6:46 p.m.

- * Ultimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
- * Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso.

2. Personas físicas con actividad empresarial:

- Identificación oficial vigente.
- Comprobante de domicilio reciente.
- Alta ante la S.H.C.P.
- Cédula de identificación fiscal.
- Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado).
- Información financiera:
 - * Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con la antigüedad no mayor a 90 días.
 - * Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales.
 - * Ultimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud.
 - * Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval.
- Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso.
- Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

La documentación puede variar dependiendo el intermediario. Estos créditos son apoyados por la Secretaría de Economía, correspondientes, entre otros al fondo PYME.

4.1.1 Propuesta de NAFIN con HSBC

1. Capital de trabajo. “Financiamiento destinado a cubrir necesidades de capital de trabajo transitorio, principalmente para apoyar el ciclo productivo de la empresa. Crédito a corto plazo tomando como base del financiamiento un porcentaje del valor nominal de documentos como pagarés no negociables, contrarecibos, letras de cambio o estimaciones de obra ejecutada, que el acreditado debe endosar en garantía. Estos documentos deben proceder de operaciones mercantiles y tiene como fin la recuperación anticipada de las cuentas por cobrar para apoyo al capital de trabajo transitorio”.¹² Beneficios:

- Agiliza el ciclo productivo mediante la recuperación anticipada de las cuentas por cobrar para apoyo al capital de trabajo.
- Crédito para apoyar el capital de empresas que manejan una cantidad considerable en sus cuentas por cobrar, permitiéndoles por este crédito recuperarlas en forma anticipada.
- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado.
- No se cobra comisión por disposición.
- No se cobra comisión por la autorización de la línea.
- No se cobra comisión por saldos no dispuestos.
- No se cobra comisión por prepago.
- Consulta de saldos a través de Internet.
- Liquidación de créditos a través de Internet.

2. Prendario. “Financiamiento destinado a la compra de insumos. ¿Inventarios?, préstamo prendario HSBC. Crédito a corto plazo destinado a financiar la adquisición de insumos, mediante la pignoración de las mercancías o valores de amplio mercado y fácil realización, siendo su importe un porcentaje del valor comercial de la garantía física. La prenda debe ser aceptable para el banco y no necesaria en las operaciones corrientes del cliente, especialmente inventarios no

¹²HSBC, http://www.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_ConColateral, 20 de febrero de 2007, 5:12 p.m.

perecederos, de fácil realización y baja rotación que le pueda dar liquidez a la empresa".¹³ Beneficios:

- Crédito para apoyar la compra de insumos que puedan dejarse como garantía.
- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado.
- No se cobra comisión por disposición.
- No se cobra comisión por la autorización de la línea.
- No se cobra comisión por saldos no dispuestos.
- No se cobra comisión por prepago.
- Consulta de saldos a través de Internet.
- Liquidación de créditos a través de Internet.

3. Crédito simple o en cuenta corriente. Financiamiento que garantiza liquidez a la empresa destinado a cubrir tus necesidades eventuales de tesorería y de capital de trabajo transitorio. Crédito contractual que garantiza liquidez para la empresa, se puede disponer del crédito total o parcialmente cuantas veces requieras mientras no exceda el plazo del contrato. Beneficios:

- Crédito flexible que garantiza liquidez a tu empresa.
- Fácil administración.
- Consulta de saldos a través de Internet.
- Liquidación de créditos a través de Internet.
- Tasas flexibles de acuerdo al riesgo del acreditado.
- No se cobra comisión por la revolvencia.
- No se cobra comisión por la autorización de la línea.
- No se cobra comisión por saldos no dispuestos.
- No se cobra comisión por prepago.

3. Equipo industrial HSBC-NAFIN tasa fija. Este financiamiento es otorgado a las empresas de los giros comerciales, industrial o de servicios para adquirir activo fijo

¹³HSBC, http://www.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_ConColateral, 20 de febrero de 2007, 5:38 p.m.

nuevo (maquinaria o equipo), ya sea de procedencia nacional o de importación.

Beneficios:

- Crédito para apoyar la compra de activo fijo.
- No se cobra comisión por disposición.
- No se cobra comisión por la autorización de la línea.
- No se cobra comisión por saldos no dispuestos.
- No se cobra comisión por prepago.
- Consulta de saldos a través de Internet.
- Liquidación de créditos a través de Internet.

4.1.2 Propuesta de NAFIN con Santander

1. Crédito PYME Santander. “En Banco Santander apoya a establecer o hacer crecer un negocio, ofreciéndole la capacidad económica que necesita con la familia de créditos PYME Santander, para financiar las necesidades de capital de trabajo o adquisiciones de activo fijo a la elección de la PYME, mediante un esquema a plazos que van hasta 18 meses para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activos fijos”.¹⁴ Beneficios.

- Se invierte en capital de trabajo y activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles).
- Tiene una tasa fija a plazos flexibles.
- Sin garantía hipotecaria.
- El crédito se otorga a empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$1.5 y \$20 millones de pesos. Y a empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda y que su operación sea inferior a 3 años).

¹⁴ SANTANDER, <http://www.Santander.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/>, 24 de febrero de 2007. 3:23 p.m.

Las características de los créditos son:

a) Personas físicas con actividad empresarial y empresas en operación.

▪ **Para capital de trabajo**

- Garantía: Solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.

- Plazos: A elegir hasta 18 meses.

- Tasa: Fija durante todo el plazo.

- Monto: de \$ 50,000 a \$ 750,000 pesos.

▪ **Para activo fijo:**

- Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y solo en caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble será parte de la garantía.

- Plazos: A elegir hasta 36 meses.

- Tasa: Fija durante todo el plazo.

- Monto: de \$ 50,000 a \$ 750,000 pesos.

- Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

* Solamente para empresas en operación podrán otorgarse al mismo tiempo los dos tipos de crédito, sin que la suma exceda de \$ 1 millón de pesos.

b) Personas físicas con actividad empresarial y empresas nuevas.

Para capital de trabajo: Aquí son todos los requisitos anteriores igual que en las empresas en operación, el único rubro que cambia es el monto, ya que va desde \$ 50,000 a \$ 400,000 pesos.

Para activo fijo:

- Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al

valor total del crédito solicitado y solo en caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble será parte de la garantía.

- Plazos: A elegir hasta 36 meses (incluye hasta 4 meses de gracia opcionales)
- Tasa: Fija durante todo el plazo.
- Monto: de \$ 50,000 a \$ 400,000 pesos.
- Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

4.1.3 Propuesta de NAFIN con Banorte

Crediativo Banorte. La mejor forma de contar con apoyo financiero para su negocio: Beneficios: ¹⁵

- Le prestamos hasta 3 meses de sus ventas.
- Autorizamos su crédito en 48 horas.
- Paga desde \$24.00 pesos por cada \$1,000.00 de crédito.
- Usted elige el destino del crédito”.

Para una PYME con actividad industrial, comercial o de servicios, Banorte y NAFIN le ofrecen un crédito para destinarlo a lo que más necesite:

- Capital de trabajo.
- Adquisición de maquinaria.
- Bodegas.
- Mobiliario.
- Equipo de transporte.
- Construcción.
- Desarrollo tecnológico.
- Mejoramiento ambiental.

Puede elegir entre diferentes tipos de crédito:

- Préstamos Quirografarios.

¹⁵BANORTE, <http://www.banorte.com/portal/banorte.portal>, 28 de febrero de 2007, 7:30 p.m.

- Apertura de Crédito en Cuenta Corriente.
- Apertura de Crédito Simple sin Garantía.
- Apertura de Crédito en Cuenta Corriente con Garantía Prendaria.
- Apertura de Crédito Simple con Garantía Prendaria.
- Apertura de Crédito en Cuenta Corriente con Garantía Hipotecaria.
- Apertura de Crédito Simple con Garantía Hipotecaria.
- Habilitación o Avío.
- Refaccionario.

Crediactivo Banorte apoya para solucionar necesidades de financiamiento por montos que van desde 100 mil hasta 12 millones de pesos.

Mediante nuestro crédito en moneda nacional o dólares una empresa puede desarrollar sus proyectos productivos, en el plazo que más le convenga, desde uno hasta cinco años y con tasas de interés fija o variable.

Para créditos hasta 2 millones de pesos cuyo destino sea para capital de trabajo o adquisición de activo fijo, no se requiere solicitar garantía real, aval ó bienes raíces libres de gravamen.

4.1.4 Propuesta de NAFIN con Bancomer

Credipyme Clásico. Es un programa de Crédito para pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial, sencillo, estandarizado y de fácil acceso, cubriendo las necesidades de los clientes con productos de bajo riesgo, para capital de trabajo e infraestructura, presentando diversos plazos que permiten al cliente el manejo de su tesorería. Crédito sencillo, estándar y de fácil acceso. Diseñado para satisfacer cualquier necesidad financiera de tu negocio. Con tasas de interés fijas y presentando diversos plazos de 12, 24 y 36 meses.

4.2 Propuesta FIRA

“Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), es una banca de desarrollo de segundo piso, la cuál trabaja con fondos administrados por el Banco

de México, estos fideicomisos fueron creados para dar apoyo a ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios y agroindustriales, que administren o trabajen directamente sus tierras.”¹⁶

Otorgan financiamientos y asistencia técnica al campo con el fin de impulsar las actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios, su comercialización y el fomento de las exportaciones. El apoyo financiero se otorga conforme al siguiente orden prioritario:

- a) Producción de alimentos básicos.
- b) Agroindustrias.
- c) Productos primarios de exportación.
- d) Otros conceptos.

FIRA es un conjunto de fondos de fomento constituidos por el Gobierno Federal, como fideicomitente, y en el Banco de México como fiduciario, con el fin de celebrar operaciones de crédito, descuento y otorgar garantías de crédito, para los sectores agropecuario, forestal y pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, que se desarrollen en el medio rural; así mismo, fomentar el otorgamiento de servicios de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a dichas actividades.

Los fideicomisos que integran FIRA son: "Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura" (FONDO); "Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios" (FEFA); "Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios" (FEGA); y "Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras" (FOPESCA). Estos Fideicomisos forman parte del Sistema Bancario Mexicano y operan en segundo piso por conducto de las instituciones financieras que estén autorizadas para operar con

¹⁶ MORENO, Fernández Joaquín A., Las finanzas en las empresas, Quinta Edición, Editores e impresores FOC, S.A. de C.V., México, D.F., 1998, p. 372.

FIRA, las cuales pueden otorgar créditos directamente al beneficiario final o bien a otro intermediario para que éste los haga llegar a los productores.

FIRA tiene establecidos diversos programas de apoyo al Sector Rural y Pesquero. dentro de algunos de estos programas canaliza subsidios que permiten obtener en condiciones preferenciales créditos de avío y refaccionario en moneda nacional a productores de bajos ingresos y todo tipo de productores elegibles en el “Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales” de FIRA, así como subsidios para la formación de sujetos de crédito, actividades de Fomento Tecnológico y para el desarrollo de la competitividad que fortalezcan proyectos de inversión de los productores.

Las tasas de interés que se aplican al acreditado del sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, están en función de las tasas del promedio ponderado de las tasas de descuento en colocación primaria de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazos de 28 días, correspondientes al mes inmediato anterior a aquel que se devenguen los intereses.

Como programas especiales de crédito se tienen los siguientes:

- a) Fomento a las exportaciones, se realiza mediante el otorgamiento de créditos prendarios, de avío y refaccionario en dólares, para la producción, acopio y exportación de productos agropecuarios, pesqueros, apícolas y silvícolas.
- b) Apoyo especial para el saneamiento financiero y técnico a empresas de productores agropecuarios, forestales, pesqueros y agroindustriales que afrontan problemas para cubrir sus obligaciones crediticias.

4.3 Propuesta FAPES

“La gestión, negociación y obtención de recursos financieros por cualquier medio legal, para canalizarlos en apoyo de proyectos productivos que promueva el

Gobierno del Estado, así como proyectos de carácter social o infraestructura que sean de interés para el Estado”.¹⁷

El Fondo para las Actividades Productivas del Estado de Sonora (FAPES) lleva a cabo los siguientes objetivos:

- Promover la capacitación en busca de productividad y calidad en los proyectos que el fondo participe, así como prestar asistencia técnica.
- Concertar, convenir, contratar y asociarse con cualquier dependencia federal, estatal o municipal, organismos descentralizados, instituciones financieras, fondos de fomento, banca comercial y de desarrollo, para obtener los recursos y encauzarlos a proyectos específicos a través de los fondos o fideicomisos sectoriales de fomento que se constituyan; así como utilizar dichos recursos y su propia capacidad de endeudamiento para constituirse en avalista, deudor solidario o fiador y, en general, garantizar de cualquier modo obligaciones de terceros con proyectos viables para el fomento o la reactivación económica.

Uno de sus diversos programas es FIRME, el cuál es un fideicomiso público que fue creado por el Gobierno del Estado, a fin de gestionar financiamientos para las PYMES con proyectos viables, pero que por sí solas no tienen acceso al crédito bancario.

FIRME, que originalmente se proyectó casi de manera exclusiva hacia la agricultura, ha diversificado su cobertura hacia otras actividades económicas (ganadería, industria, comercio, servicios, etc.) y hacia micro y pequeñas empresas.

4.4 Propuesta BANCOMEXT

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), ha participado activamente en el proceso de modernización del país y en la promoción de exportaciones, desarrollando los instrumentos crediticios para satisfacer la creciente demanda de recursos por parte de la comunidad exportadora, ampliando

¹⁷FAPES, <http://www.fapes.gob.mx/objetivos.html>, 08 de marzo de 2007, 7:33 p.m.

los mecanismos de garantías para hacer más accesible el crédito. Así mismo, el Banco ha fortalecido su infraestructura nacional e internacional, reorganizando su actividad administrativa para facilitar el control interno.

BANCOMEXT impulsa la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas del ciclo productivo y ventas. Como banca de segundo piso ha fijado su atención en fortalecer y ampliar su relación con los nuevos intermediarios financieros, tales como arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito. Sus programas de apoyo y promoción son:

- Información: Se encarga de orientar a las empresas, otorgándoles servicios de cómo participar en el mercado internacional.
- Publicaciones: Se encarga de difundir e informar sobre aspectos técnicos y legales, promover la oferta de productos y dar a conocer las oportunidades de exportación que se pueden dar en otros mercados.
- Asesorías: Aquí se identifican segmentos de mercado en el exterior, y se da a conocer las reglas que existen en ese sector, como son los aranceles de importación y exportación, selección de los canales de distribución, e incluso en materia de conciliación, arbitraje en comercio exterior.
- Asistencia técnica: Apoya principalmente a las PYMES exportadoras que tengan problemas comunes de productividad, calidad, diseño de productos y tecnología.
- Feria virtual de México: Consiste en un espacio en Internet, creado por BANCOMEXT, en el cuál las empresas mexicanas pueden exhibir de forma gráfica, sus productos, catálogos o lista de precios, utilizando los avances de las telecomunicaciones. BANCOMEXT cubre el 50% del costo del desarrollo y diseño de la página Web.

En otra categoría se busca impulsar las exportaciones de las PYMES, así como las ventas de cosecha nacional de productos básicos, involucrando a las instituciones de crédito intermediarias.

Se ha intensificado la promoción para utilizar la Tarjeta Exporta, principalmente en empresas a desarrollar, tanto para capital de trabajo como para equipamiento industrial. Esta tarjeta tiene la ventaja de permitir el desembolso automático de recursos a corto plazo, ya que opera con base en una línea de crédito revolvente a través del sistema bancario.

4.4.1 PYME EXPORTA

“Es un nuevo esquema de financiamiento mediante el cuál BANCOMEXT financia de manera ágil las necesidades de capital de trabajo de las PYMES relacionadas con la exportación”.¹⁸ Características del crédito:

- Línea de crédito simple o revolvente.
- Monto de hasta 600,000 dólares E.U.A.
- Vigencia de 12 meses.
- Con obligado solidario y sin garantía real hasta 300,000 dólares E.U.A.
- Comisión de apertura del 1.0% sobre el monto de la línea.

Estos créditos se pueden usar para financiar necesidades generales de capital de trabajo, tales como: Pago a proveedores, gastos de transporte, adquisición de insumos, plazo de venta otorgado a clientes. Los plazos de los créditos son a 12 meses. El plazo de amortización de capital e intereses depende del tipo de línea:

- Crédito simple: 12 mensualidades con pagos iguales de capital, más los intereses generados mensualmente sobre saldos insolutos.
- Crédito revolvente: Hasta 180 días para cada disposición junto con los intereses.

Los requisitos deben cumplirse para solicitar un PYME EXPORTA, son:

¹⁸ BANCOMEXT,
<http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=7&category=7&document=1093>,
01 de marzo de 2007, 7:15 p.m.

- Ser una PYME registrada ante la S.H.C.P. y estar legalmente constituida en México o una persona física mexicana con actividad empresarial igualmente registrada.
- Contar con una antigüedad mínima de operación de 2 años y haber efectuado al menos 2 exportaciones o ventas a exportadoras en los últimos 12 meses.
- Tener una situación financiera sana.
- Mantener antecedentes favorables en el Buró de Crédito para el solicitante y el obligado solidario.
- Tener ventas que no estén concentradas en más del 40% en un solo cliente.
- No rebasar el límite de 65 años de edad en caso de ser persona física con actividad empresarial.

Los trámites que se deben realizar para obtener un PYME EXPORTA, son:

- Llenar una solicitud de crédito y entregarla junto con la documentación correspondiente, contando para tal fin con el apoyo de un asesor. Una vez integrada la solicitud y recibida la visita del promotor de BANCOMEXT, éste le informará los resultados de la evaluación.
- En caso de una respuesta aprobatoria, pagar el importe de la comisión por apertura y enviar el comprobante a BANCOMEXT.
- Una vez confirmado el pago de la comisión, puede disponer de la línea de crédito. Los recursos se solicitan vía el Portal BANCOMEXT y son dispersados a la cuenta del acreditado.

CONCLUSIONES

En esta investigación se da a conocer los distintos tipos de financiamiento y a donde se tendrán que dirigir las PYMES, dependiendo de la actividad que realicen, ya sea de comercio, servicios, industrial, de producción etc. Para conseguir financiamiento para llevar acabo sus proyectos y mejorar su empresa, ya sea en crecimiento de producción, productividad, elevar su calidad y eficiencia, así como posicionarse en el mercado y poder hacer frente a la competencia. Las PYMES, deben de estar preparadas para los cambios que se están generando día a día. La empresa debe de tener una visión a futuro y estarse actualizando.

Es de gran importancia para las PYMES elaborar su propio plan de negocios, ya que es una guía práctica para saber el funcionamiento de la empresa, conocer sus deficiencias y replantear los objetivos. Y este es un requisito indispensable para obtener algún tipo de financiamiento.

Dentro del plan de negocios, uno de los factores más importantes son las finanzas, ya que de ahí se deriva la situación económica de la empresa y el tipo de financiamiento que va a requerir. En este plan, la PYME realiza proyecciones a futuro para saber en cuanto tiempo va a recuperar la inversión.

Hoy en día el financiamiento es una necesidad, ya que ayuda al crecimiento y expansión de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es por ello que se recurre a él.

Es muy importante que las PYMES, conozcan a que instituciones dirigirse para obtener financiamiento, ya que la mayoría se sostienen con sus propios recursos y es más común que tengan pocos años de vida, es por ello que es importante asesorarse y buscar las maneras de que las PYMES se fortalezcan, ya que son una fuente de empleos y aportan ingresos al Estado y la Federación.

EL Gobierno del Estado de Sonora en acuerdos con las bancas de desarrollo han implementado programas crediticios para ayudar a estas empresas y al empresario a tener otro tipo de mentalidad para mantener en marcha su empresa.

Es por eso, que todos deben de participar en conjunto, para lograr que las PYMES, sea un sector productivo y estable.

El Estado de Sonora ha implementado distintos programas de ayuda, financiamiento y asesoría para el buen manejo de las PYMES en Sonora.

BIBLIOGRAFIA

- ALCARAZ, Rodríguez Rafael, El emprendedor de éxito, Guía de planes de negocios, Segunda Edición, Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, D.F., 2001.
- FLORY, Dieck, Instituciones financieras, Primera Edición, Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, D.F., 2003.
- GITMAN, Lawrence, Administración financiera básica, Tercera Edición, Harla, México, D.F., 1996.
- MOLINA, Aznar Víctor E., Cómo sanear las finanzas de las empresas, Primera Edición, Ediciones Fiscales ISEF, S.A., México, D.F., 1996.
- MORENO, Fernández Joaquín A., Las finanzas en las empresas, Quinta Edición, Editores e impresores FOC, S.A. de C.V., México, D.F., 1998.
- PERDOMO, Moreno Abraham, Planeación financiera, Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., 1998.
- RHOADS, John B., Mercado de valores para empresas medianas y pequeñas, Primera Edición, Editores e impresores FOC, S.A. de C.V., México, D.F., 1997.
- SIU, Villanueva Carlos, Instrumentos de financiamiento del mercado de valores, Segunda Edición, Ediciones Fiscales ISEF, S.A., México D.F., 2001.

PAGINAS DE INTERNET

- BANCOMEXT, <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=7&category=7&document=1093>, 01 de marzo de 2007, 7:15 p.m.
- BNA, Guía para empresarios Pymes para elaborar un plan de negocios, <http://www.bna.com.ar/pymes/plan%20de%20negocios.pdf>, 13 de marzo de 2007, 9:52 p.m.
- BANORTE, <http://www.banorte.com/portal/banorte.portal>, 28 de febrero de 2007, 7:30 p.m.

FAPES, <http://www.fapes.gob.mx/objetivos.html>, 08 de marzo de 2007, 7:33 p.m.

HSBC, http://www.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_ConColateral, 20 de febrero de 2007, 5:12 p.m.

NAFIN, <http://www.nafin.com/portaInf/?action=content§ionID=2&catID=619&subcatID=620>, 15 de febrero de 2007, 6:46 p.m.

SBA, El plan de negocios, [http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca en Linea/plandenegocios.html](http://www.sba.gov/espanol/Biblioteca%20en%20Linea/plandenegocios.html), 14 de marzo de 2007, 6:18 p.m.

SANTANDER, <http://www.Santander.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/>, 24 de febrero de 2007. 3:23 p.m.

¿Qué es un plan de negocios?, <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/index.html#1>, 13 de marzo de 2007, 9:40 p.m.