

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**Trabajo Terminal:**

**Programa de financiamiento enfocado en logística**

**Presenta:**

**Ángel Alberto Barajas Machado**

**Para obtener el Diploma de:**

**Especialidad en Dirección Financiera**

**Director de Trabajo Terminal:**

**Dra. Blanca Estela López López**

## ÍNDICE

### CAPÍTULO I

Introducción.....	3
1.1 Antecedentes.....	4
1.2 Planteamiento del problema.....	5
1.3 Objetivos de la investigación.....	5
1.4 Preguntas de investigación .....	6
1.5 Justificación.....	6

### CAPÍTULO II

Marco Teórico.....	8
--------------------	---

### CAPÍTULO III

Metodología.....	28
------------------	----

### CAPÍTULO IV

Conclusiones.....	30
-------------------	----

# **CAPÍTULO I**

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación, pretende demostrarla necesidad de utilizar financiamientos como proyectos de inversión para las empresas, independientemente sea cual sea el tipo de financiamiento, este tiene que ser el más adecuado para la que cubra satisfactoriamente las necesidades del capital de inversión.

Hoy en día el principal problema de las empresas en México es la escasa inversión, lo cual provoca un crecimiento muy lento o inclusive muchas deciden dar por terminadas sus labores y destituir sus empresas, ya que sin el crecimiento necesario no pueden ser competitivas y el margen de ganancia no es el adecuado.

En esta investigación, que es un proyecto de inversión se tomaran en cuenta muchos factores, como el sondeo a instituciones bancarias, instituciones gubernamentales e inclusive agencias de venta de vehículos de transporte de mercancías ya que el financiamiento es enfocado a una empresa en logística, se tomaran en cuenta tanto la adquisición de vehículos nuevos así como usados corroborando que es lo más adecuado para cubrir las necesidades de la empresa.

## 1.1 Antecedentes.

La falta de financiamiento es la principal causa de clausura de las pequeñas y medianas empresas en México. Existen otros motivos relacionados con la mortandad de las pymes en el país como la informalidad, el exceso y la gran lentitud de trámites o la inseguridad social, pero el principal problema es el financiamiento.

Aun cuando el financiamiento es el eje fundamental por el que las empresas cierran, el 18% de las microempresas no tiene confianza en solicitar un financiamiento a los bancos, el 52.6% de las pequeñas unidades empresariales cree que es caro y el 42.3% de las medianas empresas asegura que no lo necesita.

Por distribución, el 89.4% de las micro empresas no puede acceder a financiamiento cuando lo solicita; el 72.2% de las pequeñas empresas se enfrenta a la negativa, mientras que el porcentaje para las medianas empresas baja ligeramente a 60.2%.

Entre las opciones de financiamiento a las que suelen recurrir todas las unidades empresariales están el sistema financiero formal, crédito de proveedores, recursos propios, tarjetas de crédito, así como inversionistas privados. Respecto a los programas de promoción gubernamentales, el 61.1% de las empresas sin importar su tamaño conoce la red de apoyo al emprendedor; 39.4% ubica los apoyos del Instituto Nacional del Emprendedor y 42.6% tiene conocimiento de programas promovido por el gobierno federal.

En base a lo expuesto, doy a conocer el problema al cual se afronta la empresa Icx Connection, cuyo giro principal es la prestación de servicios de agencia aduanal y la contratación de transporte para el traslado de las mercancías.

En sus inicios se fundó exclusivamente como agencia aduanal, sin embargo gracias al crecimiento y a la alta demanda por parte de los clientes se llegó a la necesidad de ofrecer servicio de transporte para el traslado de mercancías, se adquirieron vehículos de carga cumpliendo las formalidades necesarias para circular y contratar personal altamente capacitado para operarlas.

## 1.2 Planteamiento del problema.

Debido al manejo de mercancías de grandes dimensiones, a la falta de unidades especiales y el personal indicado para el manejo de ellas, se ve la necesidad de subcontratar el servicio para el transporte de éstas mercancías, lo que genera pérdidas en honorarios e infunde el riesgo de que la mercancía sufra algún daño por no ser manejada, debido a que no se cuenta con el capital necesario para adquirir este tipo de transportes se optó por buscar algún tipo de financiamiento para invertirlo y solventar la problemática. ¿Qué tipos de financiamientos existen en la actualidad? ¿Cuál sería el más conveniente que se ajuste a las necesidades de la empresa?

- Objetivo general.

Determinar el financiamiento adecuado para satisfacer las necesidades de la empresa.

### 1.3 Objetivos específicos.

1. Analizar qué tan factible es adquirir un financiamiento externo.
2. Realizar un análisis financiero para conocer a fondo la capacidad adquisitiva de la empresa, comparar porcentajes en tasas de interés para llegar a una decisión correcta.
3. Analizar si es más conveniente adquirir una unidad nueva o ver la posibilidad de adquirir dos unidades usadas.

### 1.4 Preguntas de investigación.

¿Por qué se optará por un financiamiento?

¿De cuánto es el monto que se solicitará el financiamiento?

¿Cuál es la situación financiera de los socios de la empresa?

¿Qué tipo de financiamiento sería más conveniente para la empresa?

¿Por qué se debe contratar personal y no se capacita al personal presente?

¿Qué problemas podrían presentarse al comprar unidades usadas?

### 1.5 Justificación.

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan. El motivo de esta investigación es para conocer los tipos de

financiamientos disponibles para ser adquiridos y analizar su viabilidad para utilizarlos como un recurso de inversión para el crecimiento de la empresa, ser más competitivos y así mismo verlo reflejado en capital adquirido. La principal problemática será analizar qué tipo de financiamiento es más factible para la empresa a la hora de conocer las tasas de interés, y la capacidad crediticia, esto es lo más importante ya que el principal motivo de una gran inversión es la ganancia a futuro y para que sea redituable se debe estructurar de manera exacta el plan de inversión, también es de suma importancia conocer la capacidad de pago al momento de conocer el monto concretado. Si bien el llevar a cabo este análisis servirá para en algún futuro concretar una inversión mayor propagando aún más el crecimiento de la empresa, esto ya conociendo las bases fundamentales de la investigación.

#### 1.6 Definición de términos.

- Inversión: Acción de destinar los bienes de capital a obtener algún beneficio.
- Financiar: Aportar el dinero necesario para una empresa, proyecto u otra actividad.
- Tasa: Determinación del valor o precio de algo.
- Logística: Conjunto de medios e infraestructura necesarios para llevar a cabo algo.
- Capital: Factor de la producción, constituido por el dinero frente al trabajo.
- Liquidez: Cualidad del activo o capital financiero para transformarse fácilmente en dinero efectivo.

## CAPÍTULO II

### Marco Teórico

¿Para qué sirve un financiamiento?

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Incluso es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores.

Las fuentes de financiamiento pueden pertenecer a distintas clases, distinguiéndose en primera instancia dos opciones:

1. Financiamiento interno: se entiende el aporte de los propios dueños de las empresas, producto de sus ahorros, o de los accionistas de una sociedad anónima. La reinversión de los beneficios producidos por la propia empresa se considera una fuente de financiación interna, no tiene vencimientos a corto plazo y tampoco la empresa tendrá costo alguno en la financiación.

2. Financiamiento externas: sus fuentes son las más interesantes, puesto que con ellas se introduce el concepto de endeudamiento. Se acude a un financiamiento externo cuando las empresas no pueden afrontar una inversión mediante sus propios

recursos, sin embargo, el proyecto parece suficientemente rendidor como para justificar el costo de la financiación (es decir, los intereses), y además generar utilidades para la organización.

Los préstamos bancarios son el recurso más común de financiamiento, de hecho, la función principal de los bancos es obtener ganancia a partir de los créditos que otorgan. Para obtener una financiación bancaria suele ser necesaria la explicitación del destino que se le dará al dinero, tener un plan de pagos trazado para su devolución, y en algunos casos, contar con una garantía o una serie de avales que aseguren la concreción del pago.

De forma más sencilla, también será una financiación externa la adquisición de un producto cuyo pago no se realice en efectivo, sino que a un plazo determinado. Entonces, la empresa adquiere una obligación (pasivo) que podrá ser a corto plazo si su pago se completa en menos de un año, o a largo plazo si lo hace en un período de tiempo mayor. Otro ejemplo de financiación externa es la emisión de acciones, es decir, la distribución de partes de la titularidad de la empresa en socios accionistas

Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, realizar un viaje o una fiesta, construirse una casa, incluso costearle los estudios a un hijo. A estos se les suele llamar préstamos personales.

A veces las entidades bancarias, sobre todo las de respaldo público, lanzan líneas de crédito especialmente destinadas a estos fines, sobre todo para el acceso a la vivienda, por el valor social que esta adquiere. En general las tasas de interés en estos

casos no son tan altas, aunque siempre se exige algún tipo de garantía de pago. Las tarjetas de crédito que emiten los bancos también son instrumentos de financiación muy comunes.

Como todos sabemos más allá de las entidades de crédito tradicionales que trabajan en nuestro país, tenemos otra intervención fuerte como lo es la del estado, que, a través de los créditos y financiación gubernamental en México, nos ofrece apoyo en determinados sectores de la economía que son más vulnerables y que por lo tanto requieren de estos datos e información para poder solventarse y poder trabajar con la ayuda de las mejores soluciones en todos los casos.

Por esto, es que solicitando la información, se nos comunica cuáles serán las alternativas, para poder obtener según el ramo de la economía en la cual se trabaje alguna propuesta que sea útil para la empresa y que nos puede aportar todas las soluciones y todas las propuestas necesarias como para no tener problemas en la implementación de las mejoras que pueden hacer que tanto los servicios que consigue una persona en relación de dependencia como otros que tengan que realizar cualquier tipo de tarea sea simple de poder solventar, y no nos generen mayores problemas que los planteados. Para esto cuentan con muchos recursos siendo de los más importantes, el simulador de créditos, que nos ofrece todas las soluciones necesarias como para no tener problemas en estos casos, y poder acceder a los mejores requisitos y opciones que podemos tener disponibles según nuestro historial de crédito y otros antecedentes relevantes para el sistema financiero de nuestro país.

¿Qué debemos considerar para utilizar un financiamiento?

Uno de los temas importantísimos al iniciar un proyecto es la obtención de los fondos necesarios para ponerlo en marcha; surge la pregunta de si se deben usar exclusivamente fondos provenientes de los socios de la empresa o se debe recurrir al financiamiento externo, es decir obtención de fondos vía préstamos, emisión de obligaciones o de algún otro instrumento que sea útil para obtenerlos.

El punto medular es saber cuál es el costo de cada alternativa, o de la mezcla de varias fuentes de financiamiento y compararla contra el rendimiento que se obtendrá del nuevo proyecto. Sin duda alguna que en la elección de cada alternativa para financiarse, llevará implícita la decisión conservadora o arriesgada de quienes administran los recursos financieros en la empresa, pero independientemente de cuál sea su postura ante la gestión financiera, la regla básica será que el rendimiento del proyecto sea mayor a su costo de financiamiento, lo que se traducirá en agregar valor a la empresa y por ende beneficios para todos quienes la integran.

El costo de financiamiento es el valor del dinero que se obtiene, ya sea de los socios, de las instituciones bancarias, de proveedores, etcétera. En el caso de los socios el costo de financiamiento son los dividendos que se pagan anualmente a cada socio, de las instituciones bancarias son los intereses calculados con base en la tasa de interés y

tiempo pactados al momento de contratar el financiamiento, de los proveedores también es la tasa de interés pactada por gozar de cierto periodo de crédito o por no aprovechar algún descuento por pronto pago.

Conocido lo anterior, se podrá seleccionar la o las fuentes de financiamiento con menor costo para generar ese plus que toda empresa requiere al iniciar un nuevo proyecto. Aquí es importante resaltar que dependerá de la habilidad del administrador y de la posición de la empresa en el mercado y frente a sus acreedores para tener la posibilidad de “elegir” las fuentes de financiamiento de menor costo o de negociar dicho costo hasta llegar a alguno razonable y aceptable para el nuevo proyecto.

Sin embargo, por sí solo el costo financiero de cada fuente de recursos no es importante para determinar el costo total del proyecto, sino también se habrán de considerar conjuntamente con los siguientes elementos:

- Tipo de Fuente.
- Combinación de tasas y montos.
- Efectos fiscales.
- Monto total requerido para el proyecto.

Estos elementos nos determinan el tipo de estructura financiera que tiene la empresa, y refleja su punto de vista respecto del nivel de apalancamiento que desean incorporar en sus proyectos.

Aunque poco a poco el tema del financiamiento para crear una pequeña y mediana empresa ha dejado de ser lo más complicado a la hora de iniciar un negocio, siempre existen trabas y dudas acerca de cómo emplear este capital.

Según la Profeco, las Pymes aportan alrededor de 34.7% de la producción bruta total y generan 73% de los empleados, lo que significa más de 19.6 millones de puestos laborales.

Hay tres puntos importantes los cuales deben tomarse en cuenta a la hora de buscar un financiamiento.

Definir para qué necesitas el financiamiento.

- Capital de trabajo: La compra de materia prima, pago de artículos de publicidad y promoción, así como gasto corriente, nóminas y cuentas por pagar.
- Maquinaria: La inversión en equipo que sirva para transformar materia prima en producto terminado. Por ejemplo, una máquina de coser, un horno, computadoras, herramientas, etc.

- Infraestructura: La adquisición de un terreno, construcción o remodelación.

Conocer las opciones de financiamiento que hay:

#### Internas

- Reinvertir utilidades: Puedes invertir las ganancias obtenidas, con la finalidad de que se mantenga en crecimiento.
- Nuevas aportaciones de socios: Si las proyecciones de tu empresa son buenas, tus socios tendrán incentivos para seguir invirtiendo.
- Venta de activos: Puedes vender las herramientas, maquinaria y equipo que ya no utilices para impulsar nuevos proyectos.

#### Externas

- Ahorros o préstamos familiares: Son prácticas tradicionales que puedes emplear para financiar tu empresa.
- Administración de proveedores: Puedes acordar plazos de pago que te permitan administrar de manera eficiente tu inventario y el efectivo de tu empresa.
- Captación de capital: Si la inversión que requieres excede tu capacidad de pago, busca opciones como los fondos de inversión de capital privado o inversionistas que apuesten a tu favor. Toma en cuenta que esta alternativa implica ceder un porcentaje de tu empresa a cambio de los recursos que necesitas.

- Crédito de corto, mediano y largo plazo: Esta es otra alternativa que ofrecen bancos, empresas de factoraje financiero, instituciones de banca de desarrollo o Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.

Selecciona el financiamiento adecuado.

Después de tener claro para que necesitas el financiamiento y las opciones disponibles, es importante que te ajustes aquel que se ajuste a las condiciones y capacidades económicas de tu empresa. No olvides evaluar todas las alternativas que hay en el mercado para tomar una buena decisión. En cuanto a la cantidad de dinero que requieres, depende directamente de las necesidades de tu empresa, tales como la materia prima, control de inventarios, maquinaria, equipo de infraestructura, etc.

Continuando con las opciones que se nos presentan en nuestro país para poder disponer de financiamiento gubernamental por parte del estado de México, podemos considerar que según la reparación del estado que estemos considerando, serán varias las propuestas que nos llegaran motivo por el cual es muy importante que no dejemos en ningún momento de lado, todas las soluciones ofrecidas por las mismas, y que pueden significar una gran diferencia con respecto a las misma soluciones pero ofrecidas por bancos puesto que estos tienen como principal objetivo el lucro privado, por lo que no tienen en cuenta la importancia de un proyecto desde el punto de vista del desarrollo de una región ya sea geográfica o un sector productivo, lo cual puede tener consecuencias en cuanto a la financiación a la cual pueden acceder los involucrados en estos casos.

También se torna muy importante esta clase de financiación para aquellas personas que por alguna razón se encuentran excluidas del sistema financiero tradicional, y que por lo tanto necesitan disponer de alguna otra manera de poder financiar todos sus proyectos y aspiraciones de una manera razonable, y segura desde el punto de vista económico.

Se sugiere poner especial atención a todos los recursos que desde nuestro sitio podemos considerar y además, que se tenga un especial cuidado en considerar todas las prestaciones y opciones necesarias como para que no tengamos que preocuparnos por todas estas soluciones, ni tengamos que enfrentarnos a propuestas que no encetan de mayor consideración, pero sabiendo que el estado mexicano los ofrece desde el sector gubernamental el financiamiento para determinadas y sensibles áreas de la economía que pueden significar una solución para nosotros. Para más detalle sobre estos temas, nos sugieren hacer una completa revisión de todas estas opciones por medio de propuestas como la que encontramos en artículo como financiamiento en México que poseen todos los temas que hay que conocer en estos caso para un mejor desarrollo personal.

¿Qué tanta importancia tiene la logística en México?

Los servicios logísticos en el comercio exterior de México son factores clave para el crecimiento y el aumento de la competitividad de este ámbito. Desde hace muchos años, el comercio entre México y Estados Unidos ha sido intenso debido a factores como la

cercanía geográfica y las ventajas comparativas de ambas economías que se complementan entre sí.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto de reglas que México, Estados Unidos y Canadá acuerdan para vender y comprar productos y servicios.

Se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes. Objetivos: Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

A partir de la unificación del TLCAN ha significado una demanda creciente del sector exportador e importador en México, así como de muchos otros sectores productivos y de servicios relacionados. Desde un punto de vista logístico, esto no sólo ha demandado el simple traslado o arrastre de la carga de las mercancías entre países, sino que además ha implicado el establecimiento de estrategias para la eficiente administración de las cadenas de suministro involucrando tanto al sector público como al privado y que han implicado el desarrollo de mecanismos, procesos, talento y recursos varios con el objetivo de ir transformando la logística mexicana en una disciplina más competitiva, productiva, integrada y especializada.

Es así, que, durante este periodo de tiempo, se comenzaron a fortalecer algunos factores que son considerados base de esta evolución del sector logístico en la región:

Infraestructura. El desarrollo de estructuras como bodegas, naves industriales, almacenes, puertos marítimos, vías y carreteras, terminales intermodales y aeropuertos ha potencializado la evolución de las actividades relacionadas a cadenas de suministro, generando plataformas logísticas que faciliten la implementación de actividades comerciales y entregando mejores condiciones a las empresas que se dedican a la logística y transporte de productos a lo largo del país. Es importante resaltar que la infraestructura ha evolucionado ayudando a la productividad a través del apoyo de nuevas tecnologías y es impulsada desde el sector privado con la apertura al desarrollo

por parte del sector público, lo que ha permitido a lo largo de los años atraer una mayor inversión extranjera.

Tecnología. La evolución de la tecnología es esencial en este negocio, el desarrollo de los sistemas de información más especializados y confiables, las redes que soportan la infraestructura, la transmisión segura de datos, la conectividad con los sistemas de los clientes y con la base de proveedores son algunas de las cosas que han empujado a todos los participantes a mejorar la calidad de sus servicios, ofreciendo soluciones que garanticen mayor eficacia y seguridad a los clientes.

Certificaciones. Herramientas que a lo largo de los años han apoyado a las empresas para aumentar la satisfacción de sus clientes, a mejorar costos, a tener un valor mayor en sus productos. Además de proveer de credibilidad y confianza a los socios de negocio, también permiten el desarrollo de otro sector de la industria, ya que hay muchas empresas que están atrás soportando el éxito de ellos al permitirles tener y mantener sus certificaciones.

Para nuestro país, el panorama se ve positivo en ese sentido, alta dependencia en la actividad del sector de manufactura en México en diferentes geografías, por ejemplo, en la región norte con una productividad en aumento por parte de las maquiladoras, al mismo tiempo que está teniendo un gran progreso la zona del Bajío, donde las empresas del sector automotriz se están posicionando cada vez más. Acciones que sin duda

contribuirán en gran medida al desarrollo de la logística en general y al aumento de servicios de logística multimodal en años siguientes.

En lo general, durante los últimos 20 años podemos decir que ha habido crecimiento y desarrollo para todas aquellas empresas que han sido capaces de entender la dinámica de los mercados. Y para aquellos proveedores de servicios logísticos que han sido capaces de crecer junto con sus clientes en la región de Norteamérica, contribuyendo al desarrollo de México en este sentido y construyendo en el mercado mexicano relaciones de largo plazo, satisfaciendo las necesidades logísticas de sus clientes y proveyendo valor en diferentes industrias, diferentes geografías dentro de México y en la zona fronteriza con Estados Unidos.

Si bien la logística va de la mano con el comercio exterior el cual, por décadas, ha sido uno de los principales motores del crecimiento económico y el desarrollo nacionales. Este representa hoy cerca de 65% del PIB nacional y las exportaciones, alrededor de 30%. Esta presencia de México en el comercio mundial se inició a partir de los años 80, cuando se dio la apertura de la economía y se adoptó un modelo de desarrollo orientado a la exportación, que ha llevado a que la producción mexicana se incorpore a las cadenas de producción global.

El comercio exterior ha sido un factor de crecimiento y desarrollo, sobre todo para aquellas regiones, sectores y empresas del país que se han podido integrar de manera directa o indirecta a esta actividad. A través del comercio internacional, la planta productiva ha podido integrarse a las cadenas de producción global donde se dan la mayor parte de los intercambios. De hecho, el comercio de bienes intermedios generado por las cadenas globales de valor ya supera al de bienes finales y representa más de 60% de los flujos mundiales de comercio. No todos los estados y regiones han sido igualmente capaces de maximizar las oportunidades y los beneficios que ofrece el comercio internacional, pues no todos han podido vincularse con las cadenas mundiales de manufactura.

El comercio exterior de México se ha caracterizado por presentar elevados niveles de concentración. En términos de estados, los del norte y los del centro tienen una mayor participación y en ellos se ubican las empresas que exportan. En términos de sectores, destacan el automotriz y el electrónico, que representan casi la mitad de las exportaciones de manufactura y, en lo que se refiere al destino de las exportaciones, estas se concentran en el mercado de Estados Unidos, principal importador en el mundo. Ello ha llevado a que el efecto positivo del comercio exterior de México genere círculos virtuosos de exportación y crecimiento, sobre todo en aquellas regiones que

Distribución porcentual de las exportaciones totales de las entidades federativas efectivamente se han podido vincular con los mercados internacionales a través de la exportación y la atracción de inversión extranjera directa.

<b>Entidades</b>	<b>2015</b>
Total	100.0
Chihuahua	12.0
Baja California	11.4
Coahuila de Zaragoza	10.7
Nuevo León	10.2
Tamaulipas	7.8
México	6.4
Guanajuato	6.1
Jalisco	5.9
Sonora	5.0
Campeche	3.4
Querétaro	3.1
Puebla	3.0
San Luis Potosí	2.9
Aguascalientes	2.5
Resto de entidades	9.6

Para el estudio de caso presentado, se contemplará la opción de un financiamiento tipo gubernamental por parte de la entidad denominada Bancomext.

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

Bancomext se fundó en 1937 y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías, de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

Ante la escasez de proveedores financieros, Bancomext puede participar en el crecimiento y desarrollo de las exportaciones de las empresas mexicanas, elevando la cobertura, calidad y competitividad de la infraestructura nacional de transporte.

¿Qué apoyo ofrecen al sector logístico?

Es un programa financiero en apoyo a empresas del sector transporte y logística que participan directa e indirectamente en la cadena del comercio exterior, con el objeto de apoyar su fortalecimiento y competitividad; busca impulsar la cadena de servicio y

proveeduría en coordinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes. El cual se enfoca a proyectos de empresas del sector transporte y logística establecidas en territorio nacional, que participen directa o indirectamente en la actividad de comercio exterior y/o que estén desarrollando proyectos altamente generadores de divisas.

#### Apoyos Directos

- Crédito directo para necesidades financieras mayores a 3 millones de dólares.
- Factoraje Internacional de exportación e importación.
- Cartas de crédito.
- Seguros de crédito a la exportación a través de CESCEMEX, empresa en la que Bancomext es accionista.
- 

#### Apoyos Mediante Intermediarios Financieros

- Financiamiento a PYMES mediante intermediarios financieros bancarios con créditos hasta por 3 millones de dólares.
- Garantía comprador.

Principales clientes de Bancomext.

- Empresa exportadora: Son las personas físicas con actividad empresarial o personas morales establecidas en México productoras de mercancías o servicios que realizan exportaciones directas a otros países.
  
- Proveedor de empresa exportadora: Son exportadores indirectos, es decir, son proveedores de insumos, partes o componentes de una empresa exportadora. También se puede tratar de personas físicas con actividad empresarial o personas morales establecidas en México.
  
- Empresas importadoras: Las personas físicas con actividad empresarial o personas morales establecidas en México que adquieren productos de otros países para producir mercancías en México, para su posterior comercialización en el mercado interno o externo.
  
- Empresas que sustituyen importaciones: Empresa mexicana establecida en México que desarrolla nuevos proyectos, ampliaciones o modernizaciones o a la proveeduría/adquisición de bienes y/o servicios con un grado de integración nacional de al menos 50% y que cubra cualquiera de los siguientes requisitos:
  - a) Que el proyecto, pedido, contrato, etc., sea producto de licitaciones internacionales, públicas o privadas, o de esquemas similares en los cuales

las empresas mexicanas compiten abiertamente con empresas del exterior o empresas extranjeras localizadas en México.

- b) Que se evidencie el desplazamiento de proveedores extranjeros.
  - c) Que ofrezcan o adquieran bienes o servicios cuyas importaciones hayan crecido en el último año.
  - d) Que ofrezcan o adquieran bienes o servicios a empresas que estén realizando importaciones a través de la propia empresa o de empresas relacionadas.
  - e) Que la empresa venda o adquiera “commodities” (materias primas brutas que han sufrido procesos de transformación muy pequeños o insignificantes)” de origen nacional.
- 
- Empresas generadoras de divisas: Personas físicas con actividad empresarial o personas morales establecidas en México que ofrecen sus servicios dando origen a la generación de divisas.

Características del financiamiento.

**Capital de Trabajo:**

- Simple

- Cuenta corriente

- Corporativo

- Complementario

- Ventas

**Inversión Fija:**

- Equipamiento

- Proyectos de inversión

- Centros de logística

- Patios de maniobras

## **CAPÍTULO III**

### **Metodología.**

#### 3.1 Diseño de investigación.

Para la presente investigación, se utilizará el método de estudio de caso por ser una técnica de aprendizaje en la que se enfrentará a la descripción de una situación específica que plantea un problema, que debe ser comprendido, valorado y resuelto a través de un proceso de discusión y análisis.

En otras palabras, se enfrenta a un problema concreto, es decir, a un caso, que describe una situación de la vida laboral. Se analizará una serie de hechos, referentes a un campo particular del conocimiento, para llegar a una decisión razonada en cuestión de la problemática que se busca solventar.

El estudio de caso es, por lo tanto, una técnica que fomenta la participación, desarrollando y propiciando a la toma de decisiones, en este caso se estarán utilizando datos reales de una problemática a la cual se estará enfrentando de manera diaria hasta que se encuentre la solución más conveniente.

Se considera de forma cuantitativa, ya que, se recogerán y analizarán datos y se presentarán distintas variables para poder proponer de forma adecuada lo más factible

como solución. También se considera de forma cualitativa, ya que la principal problemática pudo detectarse mediante el método de observación, así como también mediante entrevistas concretas y conocer más a fondo la problemática y proponer las opciones adecuadas.

Al ya conocerse las descripciones y su contexto del caso a estudiar, se buscara llegar la intervención y asesorar a la empresa suscitada para llegar a un grado de expansión deseable y a futuro buscar mejores oportunidades tanto de crecimiento como de inversión propia.

## CONCLUSIÓN

Al terminar ésta investigación, se determinó que los financiamientos externos son de gran apoyo para las empresas, ya que les brinda la posibilidad de crecer y expandirse de una manera más rápida sin la necesidad de perder la estabilidad económica y su eficiencia en el desarrollo de sus actividades, de igual forma les concede tener mayor competitividad ante las empresas del mismo giro y mantener el margen de ganancia en el nivel adecuado.

Para poder obtener los beneficios de contraer un financiamiento externo es primordial que las empresas definan las necesidades que se resolverán con la obtención de dicho crédito, ya sea para la comprar de materia prima, aumentar la publicidad del negocio, invertir en equipo y en la infraestructura. Una vez que se conocen estos aspecto la empresa puede proceder a investigar los tipos de financiamientos disponibles y analizar su viabilidad como un recursos de inversión para el crecimiento y desarrollo de la empresa y seleccionar la mejor opción.